

Seleção natural

Na crise, mudam - se as competências esperadas de cada profissional. Apesar da pressão e do estresse do momento, há qualidades que não podem ser descuidadas

LILIAN MONTEIRO

Não há saída. Se quiser ser disputado e ter chances no mercado, é preciso que faça diferente. A busca é por profissionais diferenciados, que possam transpor a crise, fazendo com que a empresa se perpetue e gere lucro. O que isso significa? No atual cenário, "reduzir custos e trazer mais rentabilidade", segundo David Braga, headhunter e presidente da Prime Talent, empresa de busca e seleção de executivos de média e alta gestões.

David Braga explica que, o que se busca na troca de profissionais é oxigenar as equipes, repensar os negócios e o modus operandi. "Assim, se tem mais chance de trazer um novo olhar, de forma sistêmica, que integre todos os processos. E isso significa ser mais ágil e diminuir etapas."

Para o headhunter, é importante também melhorar a comunicação e criar mais sinergia, que tem como grande vantagem fazer mais brainstorming, não só entre processos e pessoas, mas até mesmo entre as concorrentes. "Hoje, há parcerias para diminuir custos, como aluguel de depósitos compartilhados."

Com know-how, David reitera que é preciso ser criativo, já que as fórmulas das empresas conhecidas até aqui, não funcionam mais. "A graduação, por exemplo, já não é garantia de empregabilidade mais. É necessário olhar o negócio de forma sistêmica, visualizar o todo. E quem fica na organização, tem de ser engajado para se motivar, já que trabalha mais. A crise tem início, meio e fim, ainda que esse fim esteja sendo postergado. E para tudo isso é fundamental a maturidade emocional."

Diante disso, do estagiário ao presidente, são necessárias, de forma comum, competências essenciais, destacadas abaixo por David Braga.

PRIME TALENT/DIVULGAÇÃO - 11/4/16



Para o headhunter e presidente da Prime Talent, David Braga, funcionário ideal é aquele que ajuda a reduzir custos e a trazer mais rentabilidade

O QUE O PROFISSIONAL PRECISA APRESENTAR EM TEMPOS DE CRISE:

- » **Autoconhecimento:** é primordial cada um buscar o conhecimento próprio. Se conhecer é um dos fatores de sucesso, uma vez que significa entender suas potencialidades e saber como colocá - las em prática. Da mesma forma, conhecer seus próprios gaps é vital para diminuí - los, com auxílio de ferramentas e/ou profissionais especializados.
- » **Visão de negócios:** é essencial se aprofundar no conhecimento sobre o segmento que atua. Conhecer a empresa, os processos, as áreas de interface, os produtos/serviços, os diferenciais competitivos, a concorrência e a cadeia produtiva. É importante até para que se possa contribuir de forma assertiva. Como mudar, propor melhorias e/ou reestruturar sem ter domínio de causa? A tendência é que profissionais com conhecimentos rasos, sejam eliminados das organizações.
- » **Resiliência:** lidar sob pressão é a frase de ordem do momento. Em tempos de austeridade financeira, onde é preciso fazer mais com menos, é necessário escolher de forma assertiva quem permanece e quem será demitido. Os líderes precisam engajar os profissionais que permanecem na empresa. Crises são cíclicas e, por isso, é necessário conduzir todo esse processo com maturidade emocional.
- » **Atitude:** do presidente ao estagiário, a competência mais esperada é a atitude. Sair da teoria à ação de forma pragmática e prática é essencial. Ir à ação é muito importante, independentemente do nível hierárquico.
- » **Cooperação:** construir relações duradouras, envolvendo pessoas de áreas distintas, interna e externamente à empresa, são fatores competitivos. É preciso lembrar que, sem as pessoas/equipe, os líderes não conquistam seus resultados. Por isso, é preciso motivar, engajar, encorajar, acompanhar o desenvolvimento de cada um e promover um ambiente multi (cultural, gerações, sexo, áreas de conhecimento etc).