

O bom é inimigo do ótimo

por Wellington Moreira em QualidadeBrasil.com.br



Você já deve ter escutado alguém dizer: o ótimo é inimigo do bom. Eu mesmo utilizei esta expressão várias vezes para lembrar que o perfeccionismo pode levar alguém a procrastinar aquilo que precisa ser feito só porque ainda não conseguiu atingir o nível de performance que estabeleceu para si. Ou pior ainda, conduzi-lo a um estado de paralisia por focar os esforços em coisas sem importância. Mas, como a vida é cheia de dilemas, num rápido jogo de palavras, também é coerente afirmar: o bom é inimigo do ótimo. O consultor americano Jim Collins, em sua obra *Empresas Feitas para Vencer*, lembra: “Não temos ótimas escolas, principalmente porque temos boas escolas. Poucas pessoas levam vidas ótimas, em grande parte porque é fácil construir uma vida boa... E a grande maioria das empresas jamais se torna excelente só porque já é bastante boa – e é este seu principal problema”.

Quando alguém se satisfaz com a situação razoável que vive – seja no trabalho ou em qualquer outro campo da sua existência – um quadro de acomodação se instala ao redor convidando-o à mediocridade e retira qualquer chance de que esta pessoa alcance a excelência. Chamo isto de “espírito maomeno”. Nem ótimo, nem ruim, simplesmente mais ou menos. Como é caso daqueles alunos que podem tirar nota dez graças ao seu potencial, mas pensam: “Sete já dá para passar. Então, pra quê ralar mais?”.

Aliás, a ambição é fator-chave para quem alcança o ápice em qualquer campo de atuação. Você não comete heresia alguma quando afirma ter objetivos audaciosos e luta por eles. Pelo contrário. Só não confunda ganância com ambição, pois enquanto esta o faz superar seus limites com determinação, aquela o leva a querer tudo para si.

Também cabe destacar que cada vez mais pessoas com potencial de sobra acabam ficando pelo caminho por se tornarem arrogantes e egocêntricas. Ou seja, gente que vê suas pequenas vitórias iniciais como épicas e cuja vaidade lhes impede de continuarem a aprender. A síndrome do “esse cara sou eu”.

E não pense que estou me referindo apenas àqueles que ocupam cargos de gestão. Como muitos bons trabalhadores passaram a receber assédio de outras empresas, é comum que conservem baixos temores em relação ao futuro, sejam tentados a reproduzir mais do mesmo e ainda se mantenham pouco receptivos a cobranças. É por isto que ninguém mais se surpreende com a diarista doméstica que diz: “Dona, se não estiver gostando, pode me mandar embora”.

Quando este tipo de pensamento se torna coletivo adquire um nome – pacto de mediocridade – e não pense que tal fenômeno se instala em grupos que deliberadamente escolhem cumprir as responsabilidades de modo superficial. Nós o plantamos nas organizações ao concordarmos que as pessoas façam seu trabalho pela metade e fingirmos que nada está acontecendo ou que é aceitável tirar um sete.

Em mercados nos quais não há concorrentes de peso também é possível que uma companhia com atributos de excelência possa se acomodar, tornando-se medíocre com o passar do tempo. É o caso de quem deixa de lançar novos produtos no mercado por saber que os outros igualmente não inovarão nos próximos meses, daí aparece um competidor de classe mundial e fim da história. Logo, é muito melhor atuar em mercados com players de valor, afinal eles fazem a sua empresa evoluir forçosamente.

Concordo que temos de celebrar cada conquista obtida, mas não é saudável deixar que a acomodação e o sentimento de dever cumprido se instalem no início ou meio de uma longa caminhada. As pessoas e empresas ótimas só alcançam o patamar de excelência porque conseguem se manter insatisfeitas e crentes de que ainda podem fazer muito melhor, mesmo quando atingem o cume desejado. Se não fosse assim, ainda estaríamos andando de charrete, comunicando via telex e utilizando o mimeógrafo.