

## **“Síndrome do gestor sobrecarregado” – Melhorando a administração do tempo**

Por Julia Cavalheri Tittoto e Matheus Alberto Consoli.

Dando sequência a nossa série que trata da “Síndrome do gestor sobrecarregado”, neste segundo artigo trazemos algumas dicas e reflexões interessantes sobre a habilidade de administração do tempo.

Você, Agrodistribuidor, tem alguma coisa que gostaria de realizar, mas que ainda não colocou em prática por “falta de tempo”? Será que no dia a dia vocês estão dando prioridade as atividades certas?

Muitas pessoas trabalham feito loucas o dia todo, mas chegam ao final do dia e tem a sensação de que o dia não rendeu. Ficar correndo para lá e para cá o tempo todo é sinônimo de ocupação, mas não de produtividade. Ser produtivo tem a ver com dar atenção e realizar atividades que são importantes para você e para o seu negócio, que tem um significado, um valor pessoal forte.

Você já parou para pensar no que é importante para você?

As atividades importantes são aquelas que geram resultados para você e para o seu negócio, seja de curto, de médio ou de longo prazo, bem como o que você faz com prazer e tem tempo suficiente para realiza-las. Por exemplo, pode ser importante para você tirar umas férias para descanso, passar mais tempo com sua esposa e família, cuidar da sua saúde, entre outras coisas. E para o seu negócio, definir objetivos de curto, médio e longo prazo, entender melhor as necessidades dos seus clientes, preparar um sucessor para assumir suas responsabilidades quando necessário.

Já aquelas atividades que você tem que realizar às pressas, porque o tempo está curto ou já se esgotou, e te causam estresse são consideradas urgentes, por exemplo, para o seu negócio, pode ser pagar uma conta atrasada, realizar pedido de produtos às pressas porque o estoque não foi bem monitorado, atrasar entrega de produto aos clientes. E para você, pode ser tratar dor de dente ou desconforto que vem te incomodando a dias, mas você foi deixando de lado e agora piorou, não dá para adiar mais.

Existem também as atividades que são consideradas circunstanciais, que não nos ajudam a atingir os nossos objetivos, não geram resultados, e promovem desperdício de tempo, como por exemplo, atender ligações irrelevantes, reuniões demoradas por não terem um objetivo e pauta definidos, gastar tempo com fofocas, e navegando na internet e redes sociais sem ter definido o que procura.

Analisando os conceitos e exemplos apresentados, você está gastando mais tempo com tarefas importantes, urgentes ou circunstanciais? Para ter mais clareza, sugerimos um

exercício: escreva todas as tarefas que você tem que realizar na semana, no mês e no ano e classifique cada uma nas esferas importante, urgente e circunstancial. Em seguida, elabore um planejamento em sua agenda, priorizando as atividades que são importantes, realize pelo menos 3 tarefas importantes por dia. Recomendamos que façam listas separadas, uma com tarefas da sua vida pessoal e outra com tarefas específicas do seu negócio.

É importante nós pensarmos e nos avaliarmos sobre isso, porque se a gente deixa o que é importante para nossa saúde, relação com a esposa e a família, realização pessoal, crescimento do negócio, entre outras coisas, como diz o ditado “uma hora a conta chega” e aquilo que era importante se torna urgente, causando estresse e frustração. Ótimo trabalho a você!

Fonte: Baseado no livro Tríade do Tempo de Christian Barbosa, especialista em Gestão de tempo e Produtividade.

Sobre os autores:



**Julia Cavalheri Tittoto**

Atuação em projetos nas áreas de governança e sucessão familiar, pesquisa e inteligência de mercado, capacitação de produtores rurais e gestão do relacionamento entre indústria-distribuidores-produtores. Coach e Analista Comportamental certificada pelo IBC – Instituto Brasileiro de Coaching. Mestre em Administração de Organizações pela FEA-RP/USP. Engenheira Agrônoma pela FCAV/UNESP – Jaboticabal. Atualmente, é professora do MBA de Agronegócios da FGV.



**Matheus Alberto Consoli**

Especialista em Estratégias de Negócios, Distribuição, Marketing e Vendas, Gestão de Cadeias de Suprimentos, e Avaliação de Investimentos. Doutor em Eng. Produção pela EESC/USP. Mestre e Graduado em Administração pela FEA/USP. Professor de MBA's na FGV, FUNDACE, FIA, PECEGE/Esalq, FAAP entre outras.