

ANSIEDADE E PANDEMIA: COMO GERENCIAR ESSE TEMA NAS EQUIPES DOS DISTRIBUIDORES DE INSUMOS?

Julia Cavalheri Tittoto

Matheus Alberto Cónsoli

O Agro não parou durante a Pandemia do coronavírus. De acordo com estudos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), no ano passado, o PIB brasileiro registrou queda de 4,1%, a maior desde o início da série histórica do Instituto. A Indústria e Serviços recuaram 3,5% e 4,5%, respectivamente, enquanto a Agropecuária foi o único setor que se manteve positivo, com um crescimento de 2%.

O setor auxiliou o Brasil a fechar o ano de 2020 com saldo positivo na geração de empregos, foram criados 142.690 postos de trabalho formais no ano de 2020, só a agropecuária abriu 61.637 novas vagas, de acordo com dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). O setor mostrou ter resiliência e uma capacidade de reação muito rápida. Agricultores, Indústrias e Distribuidores de Insumos, Indústrias de transformação, *Tradings*, Consultores e demais *players* envolvidos, continuaram os seus trabalhos, para não deixar faltar comida na mesa da população, alguns adotando o *home office*, outros reforçando as medidas de segurança recomendadas pela Organização Mundial da Saúde (OMS) e demais Órgãos competentes.

Por outro lado, as notícias sobre o número de infectados e mortos pelo coronavírus não param de crescer, vindo das mídias, pessoas próximas, e casos na própria família. Estamos vivenciando um momento delicado. E isso tem aflorado muitos sentimentos, entre eles o medo, a ansiedade, a preocupação, o susto, o desespero e a insegurança. Pesquisa realizada pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), com uma amostra de 1.996 pessoas maiores de 18 anos, indicou que o índice de ansiedade no Brasil chegou a 80%, enquanto nos outros países, a média é de 30%. Pessoas que já tinham, aumentaram, e outras desenvolveram os sintomas de estresse, ansiedade e depressão. Essas emoções têm afligido a todos, desde a alta gestão até os colaboradores de níveis operacionais, bem como os clientes e seu entorno.

Esse contexto ressaltou ainda mais quais são os papéis dos Líderes em relação às pessoas que compõem a sua equipe. Dois pilares são cruciais para o bom funcionamento de uma equipe, as tarefas que vão levar a realização do objetivo comum a ser alcançado, e o emocional, que compreende as funções de manutenção e fortalecimento dos relacionamentos entre as pessoas da equipe. Liderar é conseguir que as tarefas sejam executadas pelas pessoas, enquanto se constroem os relacionamentos. Ou seja, é papel dos líderes cuidar desses dois pilares. Se o pilar emocional não estiver bem, isso afetará o rendimento e produtividade da equipe e, conseqüentemente, haverá mais chances de os resultados não serem alcançados. A Pandemia comprovou essa percepção.

Administrar tudo isso não é uma tarefa simples, e demanda dos Agrodistribuidores a aplicação de inteligência emocional e empatia, manter a calma, apesar do “tornado” passando, já que, como líderes, tem uma responsabilidade enorme, não somente sobre si mesmo e seus familiares, mas também sobre os colaboradores da sua empresa.

Com o intuito de ajudá-los a superar esse desafio, segue algumas dicas de estratégias que vocês podem colocar em prática:

Cuide de você, primeiro. Se você, o líder ou gestor Agrodistribuidor não estiver bem, como vai conseguir “segurar a barra” com a equipe? Cuide da sua saúde física, emocional, mental e espiritual!

- Procure ouvir e acolher os sentimentos que passam no seu coração com tudo isso. Se estiver se sentindo preocupado, desanimado, com medo, converse com as pessoas que você confia (familiares, amigos, outros empresários, colegas pares, parceiros, consultores, mentores, coaches, terapeuta, etc), expresse seus pensamentos e sentimentos, evite guardá-los para si mesmo, estamos forçados a se isolar fisicamente, mas não precisamos nos isolar emocionalmente;
- Pratique algo que te traz paz e prazer, como por exemplo, fazer uma caminhada ao livre, assistir um filme ou série que goste, ler um livro que te agrade, um *hobby*, determine momentos na sua agenda para essas atividades;
- Pratique oração, meditação, ouça uma música, ou faça qualquer outra coisa que te ajude a conectar com o seu lado espiritual, isso nos ajuda a “recarregar a bateria”;
- Organize almoços, jantares, cafés, *happy hours* virtuais com familiares e amigos por *whatsapp*, *facetime*, *Skype*, a tecnologia está aí para nos ajudar;
- Não existe uma receita de bolo, insira ações que te ajudam a manter a serenidade na sua agenda da semana!

Cuide dos colaboradores. Por não terem parado, temos acompanhado pesquisas e escutado de profissionais do Agro, que muitos se sentem com medo, cansados, com esgotamento mental, os que estão em *home office* relatam que estão trabalhando mais horas do que antes da Pandemia.

- Quando estiver em contato com sua equipe, seja virtual ou presencialmente, evite “descarregar” negatividade e pessimismo, eles também estão acompanhando as notícias nos jornais e internet, você pode ter certeza disso;



- Pergunte aos membros da sua equipe como eles estão se sentindo? Ouça as preocupações e os medos deles, ajude-os a encontrar um caminho para atravessar essa crise da maneira mais amena possível. Pergunte o que eles têm feito para não desanimarem, não se desmotivarem e não “deixarem a peteca cair”. Dê dicas do que eles podem fazer para se manterem energizados diante de mais esse desafio. Você pode, inclusive, sugerir as dicas enumeradas no tópico anterior, ou alguma outra ação que tem adotado no seu dia a dia e tem tido efeito positivo no seu humor e energia. Ou, somente sugerir que ele inclua em sua rotina atividades que lhe proporcionem paz e prazer. Incentive-os a ter momentos de conexão consigo mesmo e a se desconectar do trabalho;
- Reduza o número e o tempo das reuniões, a equipe precisa de tempo para executar as tarefas que foram definidas em reunião;
- Faça reuniões periódicas com a equipe, por exemplo, uma reunião objetiva no começo da semana para definirem as prioridades e os responsáveis por cada tarefa, e outra no final da semana para que possam analisar como caminhou a semana, o que foi feito e que não, e redefinir as prioridades para a semana seguinte;
- Procure identificar os obstáculos. A equipe pode estar enfrentando dificuldades para colocar em ação o plano da semana e, desta forma, você pode ajudar a resolvê-los. Pode ocorrer de uma pessoa estar mais sobrecarregada e, então, será necessário redistribuir as tarefas, ou alguém estar com um problema sério com alguém da família e com dificuldade de se dedicar, neste caso, outra pessoa precisará cobrir as tarefas dela para que não fiquem paradas;
- Defina junto a sua equipe, principalmente a Comercial, outras formas de fazer negócio. Reduza o número de visitas a campo. Temos escutado relatos de Consultores preocupados, pois convivem com pessoas de grupo de risco em casa. Agricultores estão evitando receber Consultores em suas Fazendas, por serem grupo de risco e medo de contaminação;
- Comunique-se de forma clara com sua equipe, dizendo o que precisa ser feito, para quando (prazos) e, um dos aspectos mais importantes e que geram muitos problemas, como você espera que isso seja feito. Se você já tem em mente uma imagem do resultado de uma determinada tarefa, comunique isso para a sua equipe. Sem esse alinhamento claro de expectativas, a equipe poderá dar andamento, criar de acordo com a visão/entendimento dela e não atender as suas expectativas;
- Crie um canal aberto com a equipe em que possam ser compartilhadas dúvidas, questionamentos, dificuldades, limitações e até mesmo erros, pode ser um grupo no WhatsApp, ou outra ferramenta de comunicação que preferirem;

- Ofereça apoio às necessidades emocionais dos colaboradores, como por exemplo, ajuda para tratamento psicológico, auxílio na administração de suas finanças pessoais;
- Invista em programas de capacitação para os colaboradores, customizados de acordo com as necessidades deles e direcionados para as habilidades que eles precisam desenvolver para melhorar seu desempenho e resultados.

Isso beneficiará tanto a você, Agrodistribuidor, como os seus colaboradores, ajudando-os a passar de forma mais leve por esta crise e tornara-los mais resilientes e preparados para outras crises que virão. Além do mais, fortalecerá a conexão e o relacionamento de vocês.

A forma como você, Agrodistribuidor, tratar seus colaboradores agora, ficará na memória deles e das pessoas do seu entorno por um bom tempo. E essas atitudes tendem a ser recompensadas, em sinal de lealdade e gratidão, estas pessoas, naturalmente, se dedicarão a sua organização com mais afinco. Além disso, você terá mais chances de conseguir atrair profissionais qualificados e reter talentos. Pense nisso!

Autores:

Matheus Alberto Cônsoli



Especialista em Estratégias de Negócios, Distribuição, Acesso a Mercado, Marketing e Vendas, Gestão de Cadeias de Suprimentos, e Avaliação de Investimentos. Possui ampla experiência em negócios agro no Brasil e exterior, suportando diversas indústrias de insumos agrícolas e pecuários, distribuidores e cooperativas, além de entidades públicas e empresas de outros setores a definir e implementar suas estratégias, redefinir estruturas e se posicionar no mercado em busca de competitividade e performance. É Doutor em Engenharia de Produção pela EESC/USP, Mestre e Graduado em Administração de Empresas pela FEA/USP, professor em MBA's da FGV e instrutor especialista em diversos programas de capacitação executiva. Investidor anjo, também apoia startups e investidores em avaliar e desenvolver negócios e processos de transformação digital e adoção de novas tecnologias e processos.

Julia Cavalheri Tittoto



Consultora e Educadora Corporativa, com foco em Formação e Desenvolvimento de Líderes (Soft Skills), Carreira, Sucessão Familiar, Reestruturação Organizacional e Mapeamento de Processos. Agrônoma, Mestre em Administração de Organizações, com 12 anos de atuação no mercado Agro. Professora do MBA de Agronegócio da FGV.