

Líderes e equipes generosos entregam mais resultados.

Tenho uma proposta de reflexão e de ação que pode parecer piegas mas tem ajudado líderes e equipes a produzirem melhores resultados nas empresas. Trata-se da prática da generosidade num âmbito mais geral.

Para entender como isso funciona, é necessário conceituar o que entendo por generosidade e quais tipos de pessoas generosas existem. **Generosidade significa agir de forma intencional para ajudar uma outra pessoa sair de uma condição para outra, sem esperar reconhecimento apenas pelo prazer de servir.**



Há dois tipos de pessoas generosas que identifiquei até então. Os **generosos contumazes** que agem com base em culpas e os **generosos atávicos** que agem com base em empatia.

Os **generosos contumazes**, que tem a premissa da culpa como base de suas ações, são aqueles sentem algum desconforto na comparação da sua situação em relação a situação de quem ele quer ajudar. A sensação que tenho é que esses generosos querem redimir erros e/ou ações que fizeram no passado ajudando pessoas no presente. É como se tivessem "**comprando um lugar no céu**". Parece que diminui um pouco esse desconforto com ações benevolentes e altruístas. **Estão expiando a culpa!**

Quando perguntado o porquê ajudam outras pessoas, eles têm um discurso estruturado e convincente seguindo a narrativa de que *há muita desigualdade no mundo... que precisamos fazer alguma coisa aos menos favorecidos...* e assim vai. **O papel dessas pessoas é extremamente importante para manter as atividades estruturadas de ajuda humanitária existentes.** Sem eles e seu pragmatismo e suas "culpas" não haveriam essas entidades e com certeza o mundo seria bem pior. O problema da "culpa" é, por vezes, não real e apenas um desconforto psicológico.

O **generoso atávico** (apenas para esclarecer, atávico vem do latim *atavu*, que quer dizer o quarto avô) geralmente quando perguntado o porquê age em prol da melhoria da condição de outros seres (*humanos e não humanos*), eles geralmente falam que o fazem por que gostam de ajudar. **Simples assim!** A princípio não há uma explicação racional para a vontade deles ajudarem outras pessoas. Parece que carregam esse sentimento humanitário dentro de si e estão sempre prontos a se engajar em qualquer tipo de movimento de ajuda.

Ao estimular a generosidade em uma empresa, com ações estruturadas e pontuais na comunidade, os líderes e equipes (**contumazes e atávicos**) agem de forma a construir um propósito mais elevado e consistente, conectado com sua essência e dando um significado todo especial para sua existência. Esse novo modelo mental, incorporado por repetições de ações altruístas, tornam as pessoas mais sensíveis com a condição humana em geral. Ao fazerem isso, conseguem olhar o "outro" como **sujeito** e não mais como **objeto** e a mágica nas relações: **empresa, colaborador, cliente, consumidor, fornecedor, comunidade, acionista, etc.**; acontece.

Como todo resultado é decorrência de uma ação, os resultados bons sempre aparecem. **Tenho incentivado empresas a agirem dessa forma e percebo uma mudança no brilho dos olhos.**

E você? É generoso contumaz ou atávico?

Não é generoso!!! Que pena, você não sabe o que está perdendo.