



Cartão Azul

Um símbolo de comprometimento

Um “case” de sucesso

por: [Maurício Moura](#)

Comportamento

Vivemos numa sociedade espantosamente dinâmica e instável. As empresas com maiores chances de crescer ou mesmo de sobreviver num futuro próximo são as que investirem no capital humano. Contar com profissionais **talentosos** e **comprometidos** são os objetivos de todas elas.

Mas ai começam os problemas... Onde estão estes profissionais?

Numa empresa com 300 colaboradores, podemos contar nos dedos aqueles que verdadeiramente pensam no todo e não em si mesmos, os que realmente estão comprometidos com a missão da empresa. Tente marcar uma reunião para discutir problemas faltando meia hora para o final do expediente ou, entre numa loja prestes a fechar, certamente terá uma surpresa com o atendimento que receberá.

Mas por que isso?

É impossível achar um culpado, mas sem sombra de dúvida, esta geração que está chegando ao mercado de trabalho é fruto de uma sociedade em mudança, onde pais e governos não souberam impor limites e muito menos respeito e, para ajudar, os fazem dependentes dificultando o seu ingresso ao mercado de trabalho. Tudo isso só contribui para o amadurecimento tardio tanto profissional como pessoal.

No meio de tantas dificuldades surgem grandes idéias e muitas vezes, sem esperar e sem planejar. É o caso do “**Cartão azul**”. O cartão azul foi aderido por uma empresa de logística em Cubatão-SP, que trabalhava (via treinamento) o comprometimento de sua equipe, mostrando que a empresa só seria forte se todos os setores fossem fortes, trabalhassem os feudos e assim por diante.

Em uma destas sessões de treinamento, havia uma dinâmica onde as pessoas eram separadas em quatro grupos, sendo que a cada um destes eram dados dois cartões, um azul e outro vermelho. O ambiente criado era o de um Cassino e de acordo com a cor dos cartões levantados (na hora solicitada) o grupo poderia ganhar ou perder dinheiro, sendo que o cartão vermelho



Moura Fernandes Consultoria de Gestão Empresarial

possuía o poder de “tirar” dinheiro do azul. Depois de várias rodadas com praticamente todos os grupos devendo à “Banca”, começou a ficar claro que a única maneira de ganhar era se unir e parar de tentar se destacar sobre os outros. Ou seja, era só “todos” levantarem os cartões azuis para que todos ganhassem.

No meio da discussão gerada são trazidos à tona os problemas enfrentados por eles no dia-a-dia. Neste momento, um dos participantes sugeriu usar o cartão azul (simbolicamente) para apresentar aos seus companheiros de trabalho toda vez que estes lhe levantassem alguma dificuldade, que poderia ser facilmente resolvida.



A idéia empolgou o treinador, que prontamente entregou cartões azuis a todos os participantes, para que usassem no dia-a-dia da empresa. A repercussão foi grande, e a prática de recorrer aos cartões azuis a cada problema começou a se tornar comum.

Quando era apresentado o cartão?

Sempre que alguém ou algum setor não respondia as necessidades de pronto atendimento era mostrado pelo solicitante o cartão, e ao mesmo tempo, dizia-se que a empresa dependia do esforço de todos.

Neste vários anos de consultor nunca vi uma idéia tão simples trazer tantos resultados, pois a adesão de todos ao programa do cartão azul foi imediata e conseguiu unir a todos. Além dos ganhos obtidos no desempenho da empresa, os colaboradores também se beneficiaram muito da prática, pois é muito bom termos, além de colegas de trabalho, parceiros nos objetivos.

O ser humano é muito complexo. Diversos caminhos podem levar ao mesmo resultado, mas o primeiro passo para qualquer gestor é tentar buscar os verdadeiros comprometidos, e quando achar, conseguir segura-los na empresa. Existe uma frase muito antiga, mas muito interessante: “Para se fazer um bife a cavalo, a galinha colaborou, mas o boi se comprometeu”.

Pense nisso..., olhe ao seu redor e veja com quantos você verdadeiramente pode contar!

Nota sobre o Autor: Mauricio Moura é Consultor de Empresas e Sócio-Diretor da Moura Fernandes Consultoria. Graduado em Administração de Empresas pela Universidade de Mogi das Cruzes, especializou-se em Processo de Produção pela FAAP.