

Quebrando o gelo

Conquistar trabalhadores e empresa é o grande desafio dos profissionais do SESMT

► Cosmo Palásio

Dentre os muitos problemas que temos em nossa área de atuação um dos mais importantes diz respeito ao não entendimento do trabalho que exercemos por nossos clientes.

Importante pensar sobre isso porque se as pessoas mal sabem o que fazemos - corremos um grande risco de estarmos sempre frustrando suas expectativas e por consequência jamais encontrarmos uma melhor posição dentro das organizações.

O que ocorre vem muito antes deste problema.

Na verdade, as pessoas não entendem bem o que é a prevenção de acidentes e associam a nossa área ao conjunto de tantas outras iniciativas paternalistas tão comuns em nossa sociedade. Para a grande maioria segurança se faz quando dá e, por consequência, o pessoal da segurança é ouvido quando se quer ouvi-lo. No fundo praticar prevenção acaba sendo um benefício, uma concessão e é claro que vendo as coisas assim não há muito que fazer.

Daí em diante mesmo com as melhores formações possíveis e imbuídos da máxima boa vontade – os profissionais especializados são tragados por esta visão mais do que equivocada e reforçando ainda mais o erro são responsabilizados por tudo que acontece de errado em termos de acidentes. O modelo de prevenção acaba sendo uma extensão da vontade do(s) profissional(is) do SESMT que precisaria ser mais do que um super herói para torná-lo real.

Isso leva à realidade que vemos na grande maioria das empresas. Em algumas delas colegas que vivem verdadeiros malabarismos tentando planejar, executar e inspecionar tudo, vivenciando quase que diariamente uma imensa série de conflitos e tendo que, em muitos casos, pôr em risco o emprego para exercer sua função. Tão



ruim quanto isso é vermos em outros locais, um estado de total apatia do corpo técnico prevencionista. Alguns deles, diga-se de passagem, muito bem escondidos atrás das imensas pilhas de papéis que inventam para se manter no sistema.

Ao mesmo tempo e enquanto isso, o trabalho segue ferindo, mutilando, adoecendo, matando e racionalmente sabemos que isso não interessa a ninguém. Então o que falta?

Falta com certeza uma análise mais profunda dos quadros que temos dentro das empresas e o entendimento por parte dos nossos colegas de que tal como qualquer área técnica e embora a nossa esteja toda baseada em normas legais – há necessidade de estratégias para que a área se torne conhecida junto aos nossos clientes. Assim costumamos dizer que falta um período de aproximação e de conhecimento – uma espécie de namoro – para que as partes se conheçam melhor e possam convi-

ver de forma mais harmoniosa.

Muito antes de oferecer um produto a um cliente – e prevenção de acidentes é um produto – precisamos tentar compreender o quanto o cliente entende sobre aquele produto e se entende, o quanto reconhece de utilidade e benefício em adquiri-lo, investindo nele seus recursos. Quando desconhecemos esta etapa estamos aumentando muito as dificuldades que teremos dali em diante.

Muitos de nossos colegas afirmam que a área da prevenção implica em atuar com muitos e diversificados conhecimentos e talvez nem saibam o quanto isso é verdadeiro e extenso. E aqui está uma das ações que se espera de um SESMT maduro e bem preparado – conhecer e romper as barreiras que impedem a prevenção indo além do conceito de que as pessoas têm má vontade, entendendo que boa parte do que ocorre se deve à ignorância sobre o assunto, ou à forma inadequada com que foi apresentado.

Portanto, antes da técnica, que tal um reconhecimento do ambiente em sua volta?

O que você acha de dedicar parte do seu tempo para conhecer as pessoas e avaliar, mesmo que informalmente, o grau de conhecimento e entendimento que elas têm sobre a atuação de nossa área e mesmo do profissional? E, é claro, a partir das conclusões buscar ações que possam mudar paradigmas e reverter situações.

Não podemos esquecer que a grande complexidade da prevenção passa pela imensa complexidade humana e que a eficácia na aplicação e sucesso não estão nos papéis que escrevemos, nas placas que instalamos, nos equipamentos que indicamos – mas na capacidade de fazer com que as pessoas entendam que tudo isso tem valia e importância para seus negócios, objetivos e vidas.

Prevenir a resistência infundada à prevenção: uma etapa a mais para buscar o sucesso.