

Índice

Tirar partido de uma recessão <i>David Rhodes e Daniel Stelter</i>	9
Sobreviver a uma recessão e prosperar: uma reunião de pesquisa <i>Walter Frick</i>	29
Recuperar da adversidade <i>Joshua D. Margolis e Paul G. Stoltz</i>	43
Conseguir um bom negócio num mercado em queda <i>Raj Gupta</i>	59
Liderar em crise permanente <i>Ronald Heifetz, Alexander Grashow e Marty Linsky</i>	69
Ser um bom patrão numa má economia <i>Robert I. Sutton</i>	85
Reduzir a equipa sem destruir a empresa <i>Sandra J. Sucher e Shalene Gupta</i>	105
Fazer reorganizações corretamente <i>Stephen Heidari-Robinson e Suzanne Heywood</i>	123
Relançar o crescimento <i>Chris Zook e James Allen</i>	135

Reinventar o negócio antes que seja tarde <i>Paul Nunes e Tim Breene</i>	149
Proteger o emprego numa recessão <i>Janet Banks e Diane Coutu</i>	167
Acerca dos autores	177
Índice remissivo	181

Tirar partido de uma recessão

David Rhodes e Daniel Stelter

A INACÇÃO É A RESPOSTA MAIS ARRISCADA para as incertezas de uma crise económica. Mas atitudes precipitadas ou aleatórias podem ser quase igualmente prejudiciais. A ansiedade crescente (quão piores podem as coisas vir a ficar? Quanto tempo irá isto durar?) e a gradual pressão para agir, muitas vezes, produzem uma série de decisões mal coordenadas com o intuito de resolver o problema errado ou que ignoram o certo. Reagir de forma desorganizada também pode gerar pânico numa organização. E isso vai distrair as pessoas e impedi-las de ver algo crucial: as oportunidades ocultas, mas significativas, envolvidas nas más notícias económicas.

Iremos propor uma abordagem rápida, mas calculada — simultaneamente defensiva e ofensiva —, para enfrentar os desafios apresentados por uma recessão. Muitas empresas já levaram a cabo exercícios deste género. Certamente já todas as organizações com pulso institucional tiveram discussões sobre o que fazer perante a crise económica atual. Esperamos que este artigo ajude os leitores