

ASSUMA A RESPONSABILIDADE PELO QUE SENTE

O mundo exterior é repleto de estímulos produzidos por causas naturais e pela ação das pessoas. No desenvolvimento de nossas habilidades, necessárias ao convívio com as pessoas, é de grande importância a relação atribuída aos estímulos exteriores e o que acontece em nosso íntimo.

ESTÍMULO, SIGNIFICADO E REAÇÃO

O comum é considerar que há uma relação direta entre os estímulos que nos cercam e as reações que manifestamos. Esta visão nos transforma em vítimas indefesas diante dos acontecimentos por desconsiderar qualquer responsabilidade pelas emoções e sentimentos que abrigamos em nosso mundo interior. As situações de conforto e desconforto teriam como causa direta os estímulos percebidos.

Por uma observação cuidadosa é possível concluir que não existe relação direta entre estímulo e reação como é percebido nas situações em que grupos de pessoas apresentam reações diferentes diante de um mesmo estímulo.

Grande mudança ocorre na vida das pessoas quando descobrem que a reação vincula-se aos significados que dão aos estímulos. Estes explicam as reações diferentes diante de um mesmo estímulo.

Dar significado nada mais é do que a capacidade das pessoas fazerem escolhas pelo uso de sua prerrogativa de liberdade. O espaço existente entre estímulo e reação é o campo onde o “livre-arbítrio” é exercitado e os significados são atribuídos.

A liberdade de escolha permite que o ser humano trace o seu destino, deixe de ser vítima e descobrir que não é o produto de determinismo genético, cultural e de suas próprias experiências anteriores. A escolha, segundo essa faculdade, permite a existência de seres livres e responsáveis por seus destinos.

Expressões populares como, “conte até dez” ou “respire profundamente”, permitem alargar o espaço entre o estímulo e a reação no sentido de favorecer escolhas mais adequadas de significados e de ações.

Melhor é atribuir significados que favoreçam a vida pela ampliação da esperança, da capacidade de superar desafios e que possam destacar o que melhor há no ser humano.

NINGUÉM TEM PODER SOBRE O MUNDO INTERIOR DOS OUTROS

Eleonor Roosevelt, esposa de Franklín Delano Roosevelt, ensina: “ninguém pode feri-lo sem seu consentimento”.

A mágoa, ressentimento e outros sentimentos negativos não resultam do poder daqueles que querem nos ferir e sim de nossa permissão ao atribuímos significados com essa capacidade aos estímulos.

Somos magoados não porque o outro tem o poder de provocar isso e sim por abriremos nosso íntimo para permitir que aquilo que outro tenha feito possa nos atingir.

RELACIONAMENTOS

Quando adotamos a hipótese de que a qualidade de nosso mundo interior, expressa por emoções e sentimentos, é de nossa única responsabilidade estão abertas possibilidades de harmonia em nossos relacionamentos.

O que as pessoas fazem pode causar prejuízos materiais e mesmo ferir nosso corpo, mas não têm o poder de invadir nosso íntimo e fazer com que sintamos dessa ou daquela forma.

Mesmo as situações agudas mostram a possibilidade de considerar adequadamente a questão de estímulo e reação como em episódio em que Gandi, o libertador da Índia, do domínio inglês, é assassinado ao caminhar no meio da multidão, por disparos de uma arma de fogo.

Ao agonizar ouve uma pergunta de um dos seus acompanhantes: mestre irá perdoar o agressor?

Ele respondeu: não irei perdoar.

Sua resposta foi motivo para nova pergunta: mestre se o tempo todo tem nos ensinado a excelência do perdão como agora recusa perdoar?

Gandi esclarece: não perdoarei porque não me sinto ofendido.

Mesmo diante dessa situação aguda, no uso do poder que cada um tem, não permitiu que o agressor pudesse invadir seu íntimo e produzir uma situação de desconforto interior. Mesmo sem poder preservar a vida manteve a soberania de seu mundo interior.

Vale muito considerar a importância de assumirmos a responsabilidade pelo que sentimos no convívio com familiares, companheiros de trabalho e outras pessoas. Quando atribuímos aos outros a responsabilidade pelos estímulos e também por nossos sentimentos promovemos um processo de queixas, reclamações e cobranças, causa de conflitos e desentendimentos.

Ao assumir a responsabilidade pelas emoções e sentimentos surge a capacidade de tolerar, compreender e de manter vínculos de paz e harmonia.

PROATIVOS E REATIVOS

Assumir ou não a responsabilidade por nossas emoções e sentimentos definem a condição de proatividade ou reatividade.

Os proativos exercem a capacidade de escolha que possuem e atribuem significados aos estímulos que sejam favoráveis à melhor condução de suas vidas.

Os reativos ficam presos aos condicionamentos sociais, culturais e decorrentes de suas experiências e perdem o controle de seu destino, apresentam-se como vítimas. Julgam-se incapazes de superar as dificuldades por esforço próprio e buscam nas lamentações, reclamações e cobranças atribuir responsabilidade às pessoas de seu convívio e às circunstâncias da vida.

Os proativos orientam a vida em função do que querem alcançar e os reativos se concentram no que querem afastar. É possível que em certas circunstâncias sejamos proativos e em outras reativos, mas, ao menos, procuremos alcançar a predominância da proatividade.

Os reativos são conduzidos pelas condições desfavoráveis e diante dos estímulos com essa característica internalizam emoções e sentimentos negativos, o desconforto predomina em suas vidas.

Os proativos partem da posição de responsabilidade por suas emoções e sentimentos, procuram identificar como alcançar o desejado ou buscam superar as dificuldades geradoras de constrangimentos.

MOTIVAÇÃO POR APROXIMAÇÃO OU AFASTAMENTO ENTUSIASMO OU SOFRIMENTO

Há duas opções para fixarmos nossos objetivos: fixá-los em função do que queremos ou do que não queremos.

Os proativos buscam alcançar o que querem e os reativos afastar o que não querem.

Emprega-se a motivação por aproximação quando buscamos o que queremos e a motivação por afastamento para livrar-se do que não queremos.

A insatisfação e sofrimento caracterizam a motivação por afastamento. A protelação amplia esses aspectos negativos e quando as coisas ficam insuportáveis o reativo finalmente procura superar a dificuldade.

A motivação por aproximação mobiliza como energia o entusiasmo, entretanto, não significa ausência de dificuldades. Elas podem estar presentes, mas são consideradas como obstáculos a serem superados e não motivo de nos vermos como vítimas.

As dificuldades para os proativos são fontes de uma força interior de entusiasmo para vencer e mesmo que elas possam trazer desconforto, em momento algum se abatem, vão até o fim.

Essa superação promove alegria e capacita as pessoas na busca adicional de novas conquistas.

MOTIVAÇÃO NOS RELACIONAMENTOS

No convívio com as pessoas podemos dar atenção às virtudes ou aos defeitos. Identificar as virtudes é o interesse dos proativos que se orientam por aquilo que querem, enquanto os defeitos são de maior interesse dos reativos. Estes se afastam das pessoas ou buscam mudar o comportamento delas, algo que nunca conseguem por ser impossível.

Os proativos procuram cultivar as afinidades capazes de fortalecer os vínculos de amizade e os reativos acabam por se envolver em conflitos.

DEPENDÊNCIA EMOCIONAL

Ao assumir a responsabilidade pela maneira que nos sentimos ganhamos poder para fazer escolhas, entretanto, quando nos apresentamos como vítimas de situações e pessoas ignoramos nosso livre arbítrio. Quando nos vemos como vítimas entendemos que não temos escolhas, a solução das dificuldades fica na dependência dos outros.

Responsabilizar alguém ou situações por nossos problemas é criar obstáculos para crescermos na vida, essa é a causa da dependência emocional. Às vezes passamos mais tempo culpando alguém do que fazendo o que precisa ser feito.

AGIR DIRETAMENTE OU INFLUENCIAR

Precisamos tomar a iniciativa e agir para obter o que desejamos ou superar as dificuldades. Quando temos controle do que precisa ser feito agimos diretamente, outras vezes só podemos alcançar o que desejamos por meio de influenciarmos os outros. Essa é a postura dos proativos.

Influenciar não é ficar na dependência e sim identificar o que podemos fazer para predispor os outros a fazerem o que desejamos ou desistam do que nos incomoda. No lugar de reclamações, cobranças e lamentações o proativo irá procurar conquistar as pessoas para seus propósitos.

Nos relacionamentos convém desenvolver a habilidade de influenciar os outros, importante na convivência familiar, nas atividades profissionais e nas demais interações sociais. Essa habilidade é um dos atributos encontrados em líderes que se destacam na condução de equipes.

A LEI DE OURO

A influência pode ser exercida de forma inadequada, podemos recrutar as pessoas para compartilhar de propósitos não recomendáveis sob o ponto de vista daquilo que estabelecem as Leis de Deus.

Quando queremos conquistar os outros para nossos propósitos é conveniente que adotemos valores como os recomendados por Jesus, especialmente o que diz: faça aos outros o mesmo que deseja para si próprio.

Num método superado prevalecia muito o esquema de poder, de pressão em que as pessoas ou faziam o que era determinado ou eram punidas. Nações sofriam ameaças de serem bombardeadas. Infelizmente isso ainda acontece.

Quando queremos obter a adesão das pessoas no sentido de fazer o que precisamos é melhor que haja entusiasmo e cujos benefícios também favoreçam seus interesses.

As oportunidades para conquistar pessoas podem acontecer em muitas situações como no exemplo de uma compra em uma loja. Nessa ocasião podemos adotar postura fria, neutra, sem interesse em dialogar com aquele que nos atende, muitas vezes de forma agressiva ao perceber alguma deficiência no atendimento ou sem motivo que justifique. Por obrigação o vendedor irá atender, sem, contudo manifestar boa vontade. Mas podemos escolher a cortesia, gentileza, diálogo agradável e respeitoso que torna possível alcançar níveis de excelência no atendimento, quem sabe até criar vínculos de amizade.

MELHOR CONQUISTAR TODOS

Melhor é conquistar todos. Termos como amigos nossos pais, cônjuges, filhos e as demais pessoas mesmo em situações ocasionais. Façamos de cada interação a oportunidade de conquistarmos mais um amigo e de exercemos influência que possa ser reconhecida como amor ao próximo.

Muitas vezes acham estranha a recomendação de fazer coisas que levem as pessoas a gostarem de nós, dizem que isso é puro interesse egoístico. Então o adequado seria fazer com que as pessoas não gostassem de nós? Claro que não.

É evidente que essa é a atitude adequada. Assim duas coisas são fundamentais: como podemos influenciar os outros para que de boa vontade façam as coisas que precisamos e como é possível fazer com que as pessoas tenham prazer de conviver conosco, tenham prazer nesse relacionamento.