

BUSCAR O QUE SE QUER OU LIVRAR-SE DO QUE NÃO SE QUER

rev

PREFERÊNCIA QUANDO FIXAMOS OBJETIVOS

Fixar nossos objetivos em função do que se quer em vez de tomar o que não se quer para esse propósito. Fazer disso a orientação básica de nossas vidas.

A recomendação pode parecer estranha, pois acreditamos que sempre buscamos o que queremos, entretanto a realidade é outra. O mais comum é definirmos nossos objetivos em função do que não se quer. É mais presente o interesse em superar as coisas e as situações que incomodam e sejam capazes de produzir dor, sofrimento e prejuízo.

OPORTUNIDADES E PROBLEMAS

No livro “O Essencial de Peter F. Drucker” encontramos a seguinte afirmação do extraordinário mestre:

“O foco deve estar nas oportunidades em vez dos problemas”.

“A resolução de problemas previne danos, mas explorar oportunidades produz resultados. A menos que haja uma crise de fato, os problemas não deveriam ser discutidos nas reuniões gerenciais até que todas as oportunidades tenham sido analisadas. As mudanças têm de ser exploradas como oportunidades e não vistas como ameaça”.

PARA ENTENDER A PREFERÊNCIA

Para entender a preferência, consideremos algumas situações bem comuns em nossa vida. Suponhamos o empréstimo de um livro para alguém e que necessitamos seja devolvido.

A devolução poderá ser solicitada de duas maneiras:

- a) Não esqueça de devolver o livro
- ou
- b) Lembre de devolver o livro

Para orientar uma criança na travessia de uma rua é possível dizer:

- a) Cuidado para não ser atropelada
- ou
- b) Atravesse a rua com segurança, olhe bem antes de atravessar

Nos exemplos citados, a opção “a” é o que não se quer, enquanto a “b” expressa o que se quer. É mais comum o uso da opção “a”, ou seja, o que não se quer.

Sobre contratação de um jogador por um clube de futebol foi possível registrar em um programa de esportes o seguinte comentário: “o negócio para o clube e para o jogador não foi ruim, pois o jogador não é ruim e sua condição física não está mal”. Também poderemos ouvir habitualmente dos comentaristas: “o clube x perdeu para o clube y”. O mérito do clube y pela vitória não é reconhecido.

Em programa de uma emissora de televisão foram oferecidas orientações para melhorar a memória das pessoas. O narrador apresentou: “o que fazer para melhorar a memória mediante procedimentos para não esquecer”. Que tal esta versão: “o que fazer para melhorar a memória com procedimentos que favoreçam lembrar”.

CONTRADIÇÃO NO QUE SE DIZ

Muitas vezes é percebida a seguinte contradição: alguém visita uma pessoa amiga que oferece uma sobremesa e pergunta “você gostou da sobremesa”? A resposta poderá ser “até que não estava ruim”. Perceba, mesmo em situações em que se pretende expressar agrado há associação com o que não se quer. Não se diz “a sobremesa é excelente, está ótima, quero mais”, a satisfação não é expressa como algo que se quer.

UM TESTE REVELADOR

A predominância do que não se quer pode ser percebida por um teste que podemos fazer com algumas pessoas.

Perguntem quais são os objetivos que pretendem alcançar no curto e no longo prazo que devem ser formulados em termos do que se quer. Haverá certa hesitação, mas acabarão por indicar os objetivos, normalmente poucos e imprecisos.

Em seguida a pergunta será sobre os objetivos referentes ao que a pessoa quer afastar de sua vida, os problemas a serem resolvidos, portanto em termos do que não se quer. Agora será mais fácil, sem hesitação serão apontados diversos objetivos.

Anote tudo e depois de dois ou três meses volte a fazer as mesmas perguntas sem apresentar o resultado anterior.

No tocante aos objetivos relativos ao que se quer, a hesitação irá se manifestar novamente e a nova indicação terá pouca semelhança com a primeira. Isso significa que não há clareza e nem permanência no que diz respeito ao que se pretende alcançar.

Os objetivos sobre o que não se quer serão novamente listados facilmente e será mantida grande semelhança com o primeiro teste.

O benefício propiciado por esse tipo de teste é que as pessoas terão consciência dessa preferência em focar o que não se quer.

INFLUÊNCIA DA ORIENTAÇÃO

O teste permite verificar que os objetivos estão mais voltados para aquilo que não se quer. Com a consciência dessa situação, é importante conhecer como essa preferência pode afetar a vida das pessoas.

Sempre que houver um pedido ou apresentação de uma informação - voltando ao exemplo do livro quando foi dito “não esqueça de devolver o livro” ou “lembre de devolver o livro” – aquele que ouve irá produzir uma imagem mental.

Ver mentalmente é algo que podemos ilustrar de forma simples ao pedir, por exemplo, “veja a bandeira do Brasil”. Nas visualizações as imagens podem ser percebidas claramente, como no exemplo, ou não. Podem nem ser percebidas, mas sempre estarão presentes.

E qual é a importância da visualização?

Com a imagem produzida pela visualização fica estabelecido o foco de interesse que direciona os recursos interiores para a concretização daquilo que se vê.

Assim, se dissermos para a pessoa “não se esquecer de trazer o livro” ela visualizará cena em que esquece de trazer o livro. Isto não necessariamente fará com que esqueça, entretanto vai aumentar a possibilidade dessa ocorrência.

Conhecendo esse mecanismo é natural adotar a outra forma e dizer “lembre-se de trazer o livro”. Nessa situação, a imagem é da entrega do livro.

NÃO VOU CAIR NO BURACO

Muitos têm em sua vida uma experiência em que focar o que não se quer foi fator para concretizar o indesejado.

Os motoristas certamente já se defrontaram com essa situação. Numa rua ou estrada, ao perceber um buraco pensa: “não vou cair nesse buraco”. Ao olhar para o buraco — que é onde não quer passar — acaba por dirigir o veículo justamente nessa direção. Ayrton Senna, o grande piloto da Fórmula 1, ensinava: “olhe onde quer passar e não onde não quer passar”.

Num jogo de futebol é possível observar o que acontece quando um jogador se vê diante do goleiro adversário. Será que ele quer fazer o gol ou não quer que o goleiro defenda?

Não há dúvida que pretenda fazer o gol, porém poderá adotar procedimento que modifica esse propósito. Caso olhe para o goleiro, aumentará a possibilidade de chutar em cima dele; assim, sem perceber adotará a opção não quero que o goleiro defenda. Olhar para o setor do gol sem cobertura do goleiro e ali chutar a bola é a maneira de alinhar-se com o propósito quero fazer o gol.

Jogadores, não olhem para o goleiro; olhem onde querem que a bola entre. Será que os jogadores e os técnicos sabem disso?

Em favor do goleiro a recomendação é: seja o mais visível possível, use uniforme chamativo e faça muitos movimentos diante do atacante para chamar atenção do adversário e aumentar a possibilidade de realizar a defesa.

TRADUZIR O QUE NÃO SE QUER EM ALGO QUE SE QUER

É possível traduzir algo que não se quer em algo que se quer.

Um anúncio de um laboratório, numa rua, apresentava a seguinte frase: “nós cuidamos de sua doença”.

Essa frase que aponta para o que não se quer – sua doença – pode ser traduzida em algo que se quer - nós cuidamos de sua saúde. Ter saúde é um resultado superior do que não ser doente.

Sempre que algo que não se quer é eliminado pode não resultar em nenhum acréscimo positivo. Imagine uma situação em que uma pessoa tenha conseguido superar tudo o que não quer, o que ela teria? Nada! Estaria numa linha de indiferença. Para ter alguma coisa é necessário alcançar objetivos focados no que se quer.

Mais um exemplo de tradução. A exortação para abandonar o egoísmo — o que não se quer — pode ser traduzida em algo que se quer — o altruísmo. No lugar de reprimir o egoísmo, será melhor treinar a habilidade de ser altruísta.

Ao desenvolver a habilidade do altruísmo, o que irá acontecer com o egoísmo? Sairá de cena e irá prevalecer aquilo que se quer: o altruísmo.

Há que se considerar que quando se procura reprimir alguma coisa que aborrece, desagrada e causa sofrimento haverá reforço do que se pretende evitar. É alimentar a fera que ameaça. Traduzamos o que incomoda em algo que se quer e as energias serão mobilizadas de maneira conveniente.

Reprimir o egoísmo não assegura a conquista do altruísmo, na melhor das hipóteses prevalecerá uma linha de indiferença: nem egoísmo e nem altruísmo. A omissão não é suficiente para se fazer o bem e nem para se conseguir qualquer coisa que se queira alcançar.

ENTUSIASMO OU SOFRIMENTO COMO MOTIVAÇÃO

A motivação que é o impulso para a realização de objetivos ancora-se no entusiasmo ou no sofrimento. Ser altruísta é realização que se busca com entusiasmo, mesmo que haja dificuldades, enquanto que combater o egoísmo é tarefa que exige motivação despertada pela frustração e sofrimento. O entusiasmo é a motivação que empurra para o alto, enquanto que o sofrimento e a frustração puxam para baixo e somente produzem a ação quando se revestem de níveis insustentáveis. Quanto pior, maior é a intenção de reprimir.

A IMPORTÂNCIA NOS RELACIONAMENTOS

A convivência entre as pessoas permite que sejam observados os defeitos e as virtudes, o que se quer e o que não se quer compartilhar nos relacionamentos.

FOCO NOS DEFEITOS

A observação é fortemente focada nos defeitos como resultado do hábito de tomar o que não se quer como orientação básica da vida. Isso leva-nos a querer mudar as pessoas de nossos relacionamentos através de críticas, julgamentos, cobranças e reclamações, procedimento repressivo que pode receber o reforço de punições que podem representar perdas materiais ou emocionais. As perdas emocionais acontecem ao se provocar sentimentos de medo, vergonha ou culpa.

Na convivência que resulta em contatos frequentes — como acontece no ambiente familiar e profissional — isso pode se transformar em grande desconforto, para não dizer tortura emocional. Sempre que possível esses contatos serão evitados e os laços do relacionamento são enfraquecidos ou mesmo rompidos. No lugar de conquistarmos amigos favorecemos o surgimento de adversários, inimigos ou de pessoas indiferentes.

DÁ RESULTADO ENQUANTO HÁ CONSTRANGIMENTOS

Mudar mesmo que as pessoas não queiram. Mostrar as bobagens que fazem o caminho errado que estão trilhando. Isso pode dar resultados em situações de dependência material ou emocional, como é o caso de crianças, cônjuges, idosos e deficientes. As atitudes e os comportamentos mudam em decorrência do constrangimento sem, contudo, promover uma verdadeira transformação. Com a libertação do constrangimento da dependência haverá rompimento do relacionamento na maioria das vezes.

Nos empregos as pessoas necessitam de sua remuneração para atender seus compromissos. Constrangidas permanecem no emprego, porém não fazem isso de bom grado. Se tiverem outra oportunidade para sair e buscar empregos favoráveis, não há a menor dúvida que irão adotar essa providência.

Isso é observado mais facilmente em instituições que se valem do trabalho de voluntários. Estes não recebem salário e a motivação é a satisfação por aquilo que fazem. Constrangidos, buscarão outras oportunidades para oferecerem colaboração.

FOCO NAS VIRTUDES

Ao orientarmos nossa vida em função do que se quer, haverá maiores possibilidades de alcançarmos sucesso nos relacionamentos. Passaremos a destacar das pessoas as suas virtudes e potencialidades, portanto os seus pontos fortes. No lugar de pretender mudar as pessoas surge o interesse de compartilharmos experiências pelo desenvolvimento de parcerias harmoniosas e gratificantes.

Desaparece o interesse em criticar, cobrar, reclamar e julgar, passamos a exercitar a habilidade de reconhecer o que merece admiração nas pessoas. O elogio ganha especial importância no cultivo de relacionamentos que permitem conquistar as pessoas como amigas.

O elogio é o procedimento que permite realçarmos o que merece admiração. Lembrando, entretanto, que devem ser verdadeiros porque o elogio que não tem essa base é percebido como expediente de manipulação. Para evitar manipular, convém praticar a Lei de Ouro: fazer aos outros o mesmo que quer para si próprio.

AJUDA SE DÁ ÀQUELE QUE A QUER

Se tivermos o propósito de incentivar o progresso das pessoas, deveremos oferecer a indicação de caminhos, soluções e procedimentos no lugar das críticas. Entretanto, sempre com o respeito devido porque ajuda se dá àquele que quer.

VIDA MAIS AGRADÁVEL

Registre, portanto, a importância da orientação que damos para nossa vida em função do que se quer. Observe o modo de falar com os outros e consigo próprio para verificar a frequência com que destaca o que se quer e o que não se quer.

Quando assim fazemos, mudamos para que prevaleça a opção “o que se quer”, temos mais facilidade de conquistar as pessoas em nossos relacionamentos e a nossa vida será mais agradável porque estaremos abandonando o hábito de criticar, reclamar, julgar e cobrar.

Sempre que reclamamos, cobramos, recriminamos e criticamos ao observar nosso íntimo, perceberemos que não nos sentimos bem por maiores e melhores que sejam as justificativas para querer manter esse tipo de atitude e comportamento. Quando começamos a orientar nossa vida em função do que queremos a vida se transforma para melhor.