

«A mudança é difícil.» «Temos de mudar a mentalidade dos portugueses.» «Estamos na cauda da Europa em...» Estas e outras são afirmações que repetidamente ouço, procurando justificar o que se passa em Portugal e o facto de os portugueses aparentemente terem dificuldade em melhorar o seu desempenho. Tradicionalmente, a culpa é sempre dos outros, mas não nos esqueçamos que, quando se aponta o dedo a alguém, há três dedos a apontar para nós (esta também serve para os relacionamentos).

Há pouco tempo participei numa conferência em que um responsável de uma universidade portuguesa indicou que o nível de conhecimento dos trabalhadores portugueses era um ecrã vazio, em tom de verde. Isto porque, segundo esse orador, era muito duro colocá-lo todo negro. Fiquei em estado de choque e, como eu, centenas de empresários na sala, com a agravante de que alguns deles contratam pessoas que se licenciaram nessa universidade cujo "líder" pensa desta maneira. Realmente, num outro país, este "líder" tinha sentido de forma acutilante a sensação da "decapitação da liderança".

Já se alteraram tantas leis, tantos incentivos foram criados, que se justifica perguntar por que os resultados continuam aquém do pretendido. Porque olha-se e ouve-se, mas não se observam e escutam as pessoas. Diz-se que as pessoas são o activo mais importante, mas não se pratica o que se diz, de forma consequente e em número suficiente de equipas, para que se notem de forma mais visível os resultados.

Um dos padrões universais dos seres humanos é este: os seres humanos agem desenvolvendo acções e comportamentos que lhes permitam fugir da dor em busca do prazer, sendo que o prazer pode ser minorar a dor já existente, e a dor pode ser menos prazer.

Todas as nossas decisões baseiam-se nesta premissa e acontece com frequência que o que para mim é uma acção que me dará prazer, para outra pessoa a mesma acção é interpretada como uma fonte de dor.

Hoje, há tecnologia que permite fazer coisas que há uns anos eram impensáveis. Uma fobia, que é um exemplo extremo da aplicação deste conceito, pode hoje ser curada em minutos. Muitas vezes ajudo pessoas a curarem as suas fobias e todas elas mostram a aplicação deste padrão. Uma pessoa tem medo de andar de elevador porque para ela o resultado, imaginado por ela,

será uma dor extrema. O que faz o cérebro? Impede-a de lá entrar, activando diversos sistemas para a proteger e evitar essa dor (aumenta-lhe o batimento cardíaco, paralisa-lhe as pernas, ou faz com que tremam, aumenta a transpiração, etc.)

Outro exemplo: acho que é bom dar formação em informática a uma pessoa e ela começar a utilizar um computador (eu vejo isso como bom, como prazer), mas será que a pessoa não imagina que isso pode ser dor para ela? Para ela, a mesma acção é dor e ela resiste e busca o "não fazer", ou seja, o prazer.

Com este cenário não se admirem se a pessoa em causa resistir à formação e à mudança.

Quantos formadores sofrem por terem de dar cursos a pessoas que não querem lá estar, pois isso para eles é dor? Faz-se alguma coisa Antes, para que eles queiram estar lá?

Como podem crianças e jovens aprender, se numa sala de aula o ambiente ou os conteúdos derem dor? Faz-se alguma coisa para que o aprender seja divertido?

Por que acha que algumas pessoas sentem que ainda não querem ir para casa, no final de um dia de trabalho, sendo que em casa estão sempre a ser desvalorizadas?

Em vez de considerarmos que as pessoas são inadaptadas, incompetentes, atrasadas, incapacitadas, que a solução vem de fora, não valeria a pena investir em ajudá-las a verem prazer numa função ou situação?

Criar condições

Uma vez fui dar uma palestra a uma empresa cujos colaboradores tinham baixo nível de escolaridade. Não queriam estar lá, ainda por cima para ouvirem falar alguém que não conheciam, sobre uma coisa fantástica chamada "espírito de equipa e liderança".

Bastava olhar para os corpos deles para perceber como estavam na "zona de dor".

Pois bem, estivemos a falar de futebol e como podemos implementar modelos de alto desempenho de equipas de futebol, em casa de cada um e na empresa. Só visto. O Sr. Joaquim (nome fictício), que era um dos classificados como irrecuperáveis, o tal que já não se sabe o que fazer dele, quando começou a falar do que gosta, quando explicou aos colegas como no futebol se aplicam os conceitos de superação, de foco no resultado, etc., tornou-se um orador motivacional e eu vi-me grego para o acalmar, pois nesse momento ele era uma pessoa confiante, motiva-

*Orador Motivacional, Coach e "Licensed Practitioner of NLP". Fundador do Sistema de Treino em Excelência Pessoal e Alto Desempenho - I HAVE THE POWER® www.ihavethepower.net