

Eu sou o que os outros semearam em mim?

O psicólogo *Joseph Yeager* explica: "A neurolingüística é uma ciência empírica que busca entender como a linguagem afeta o comportamento e a performance de cada pessoa" ele garante que a linguagem tem o poder de limitar ou potencializar o desempenho de um líder.

Existem muitos artigos e livros explicando "quem somos", "que somos o que falamos", "que os resultados que temos ao longo da nossa vida são frutos de nossos pensamentos" etc.; mas muito pouco se encontra sobre a raiz da questão. Neste contexto temos sentido falta de um estudo um pouco mais profundo. Por exemplo, todos nós sabemos que as palavras / sentimentos nascem no pensamento. A pergunta sobre a qual pretendemos discernir aqui é: onde nascem os pensamentos e como eles afetam nosso desempenho?

É muito provável que este tipo de leitura seja limitada por que poucas pessoas tem elementos para compreender o que aqui vai ser exposto, por outro lado, creio que é preciso uma auto-descoberta para que possa ser valorizada e aproveitada. Para explicar, nada melhor do que minha própria história. Meu primeiro "emprego" foi como vendedor de livros, no início não era exatamente o trabalho que procurava, mas quando percebi o aprendizado e o crescimento profissional que poderia ter, meu pensamento foi mudando pouco a pouco. A partir de então, passei a considerar a profissão de vendas, como a melhor do mundo, quando o assunto é crescimento profissional, pois nos obriga a desenvolver muitas habilidades e em pouco tempo, coisa que em algumas profissões pode passar despercebido, como por exemplo, na informática, área basicamente técnica, pois a interdependência e influência de outras pessoas é muito pouca, nos resultados desejados. Em vendas não, além de o profissional estar em permanente interação com pessoas, seus resultados dependem da imagem que transmite, e como já foi comentado, esta imagem está diretamente relacionada com os pensamentos que dominam a mente, ou seja, depende de uma atitude (positiva ou negativa), e é isso que vai ser comentado aqui nestas linhas.

O estudo sobre o desempenho e produtividade das pessoas está cada vez mais na pauta das reuniões das organizações produtivas. O assunto é basicamente o mesmo: como podemos diminuir os custos e melhorar a qualidade ao mesmo tempo?. Nesse contexto, as relações interpessoais jogam um papel muito importante nos resultados. Partindo do pressuposto de que a produtividade está diretamente relacionada com os pensamentos e sabendo que os pensamentos estão guardados na nossa memória. Algumas impressões você lembra, outras não. Provavelmente você lembra mais das emoções negativas, que marcaram sua vida (como por exemplo a violação sexual quando criança). O nosso cérebro funciona igual a um computador (na realidade é o contrário). O banco de memória vai sendo formado desde que estamos no ventre de nossa mãe. A partir daí, novas informações vão sendo arquivadas, dia após dia, até os tempos atuais. Mas existe uma fase da nossa vida onde nossa mente funciona como uma "esponja", absorvemos mais do que em outras épocas – é quando estamos entre 3 e 12 anos de idade aproximadamente. Grande parte das crenças e paradigmas (boas e ruins) que filtram nossos pensamentos e atitudes atuais foram gravadas nessa época, e

segundo estudiosos do assunto, é aí que se forma boa parte de nossa personalidade. Como exatamente?

Quem são as pessoas que têm mais autoridade sobre nós quando crianças? Nossos pais, professores, tios, avôs, etc. Pesquisadores do assunto dizem que na nossa infância recebemos 100.000 NÃOS, e que precisamos 8 elogios para cada não que recebemos. Mas o que acontece é exatamente o contrário, recebemos 20 “nãos” para cada elogio. O resultado disso tudo é que, queiramos ou não, somos fruto de toda essa informação que recebemos. **Em outras palavras, somos o que outras pessoas quiseram que fossemos, não o que a gente gostaria de ser.** Daí surge a pergunta: eu sou o que os outros semearam em mim? Eu creio que em parte sim, agora, **cabe a nós moldar nosso caráter para aquilo que gostaríamos de ser.** Voltemos a comparação mente e computador. Quando você compra um computador, recebe um manual de instruções para seu uso; agora, quando fomos criados recebemos o computador mais perfeito do universo, nosso cérebro; somente que tem um problema, sem manual de instrução. Cada um de nós precisa descobrir as melhores formas de uso, pois não estamos falando de uma máquina e sim sobre nós mesmos.

Tanto na área de vendas, como no desempenho de qualquer função, somos dependentes da auto-imagem, essa é a diferença fundamental entre uma pessoa de sucesso e outra chamada de fracassada. **Basicamente são os pensamentos... e onde nascem os pensamentos?**

Eu fico horrorizado quando vejo algumas mães xingando seus filhos, chamando-os de "retardados", "parece um abobalhado" "Este é um idiota, nunca vai ser nada na vida". Coitadas, elas não sabem o mal que estão fazendo à seus filhos, que dizem amar. De tanto ouvir isso de nossos pais, professores, tios, primos, etc, chega um momento que chegamos a conclusão de que os castigos por tentar e falhar são maiores do que por não fazer nada, e o pior é que nos ambientes de trabalho, quase sempre, é isso mesmo que acontece. O funcionário que se arrisca buscando novas e melhores formas no desempenho das funções é punido (ou criticado) e aquele que nada faz, além de seguir o manual de procedimentos, mesmo sabendo que tem uma forma melhor, esse recebe até elogios.

A maioria das pessoas aceita estas palavras e reconhecem essa falha. Por outro lado, existem algumas poucas pessoas que dizem nunca ter passado por isso e/ou nunca ter feito isso com ninguém. Se você é um destes, aceita fazer um desafio? Responda com toda sinceridade: você que é pai, mãe, tio, professor, lembra de ter sido humilhado, xingado na sua infância? caso negativo, pergunte para seus irmãos, primos ou amigos. E agora, depois de adulto, você já se viu fazendo a mesma coisa com suas crianças? Caso negativo, pergunte para seus filhos, sobrinhos ou outras crianças com as quais convive - provavelmente vai ter uma surpresa!! Não se preocupe, isto acontece com quase todos nós. Eu mesmo já me peguei fazendo isso com meus filhos, mesmo sabendo do mal que faz – imagina quem não sabe?

Quem sou eu?..... Veja o que *Tarthan Tulku* diz em seu livro *O Caminho da Habilidade* - pág. 135 "O que é que nos impede de descobrir a verdade do nosso ser interior? Cada um de nós tem uma auto-imagem que está baseada em quem pensamos que somos, em como pensamos que os outros nos vêem. Quando olhamos num espelho, sabemos que o que vemos nele é apenas um reflexo;

contudo, embora a nossa auto-imagem tenha essa mesma qualidade ilusória, em geral acreditamos que ela seja real. **A crença nesta imagem é o que nos afasta das verdadeiras qualidades da nossa natureza, ela impede que vejamos a nós mesmos com clareza. Assim, deixamos de reconhecer tanto as nossas verdadeiras forças como a maior parte de nossas falhas..."**

E agora, o que fazer para reverter essa situação? Para iniciar, é preciso deixar de nos sentirmos como vítimas da sociedade, onde todos podem ser culpados, menos eu. Paralelamente, devemos desenvolver a capacidade de estar em duas dimensões simultaneamente: uma como ator (seguir sua vida normal) e outra como espectador, observando seu próprio filme; resultando daí um protagonista que está permanentemente buscando melhorar seu desempenho e relação com os outros, em decorrência da correção de certas atitudes que tem assistido em seu filme e que não agradam. Em outras palavras, é buscar a verdadeira e única felicidade, e isso só se consegue conhecendo-se a si mesmo. Para nos conhecermos é preciso fazer uma auto-avaliação diariamente, procurando reforçar os pontos fortes e aprimorando os pontos fracos da nossa personalidade.

Nós somos como diamantes brutos que precisamos ser polidos. Em nosso caso é o próprio dia-a-dia que faz esse polimento. Siga o conselho de *Deepak Chopra*, quem explica: **você é aquilo que pensa. "Somos as únicas criaturas na face da terra capazes de mudar nossa biologia pelo que pensamos e sentimos! Nossas células estão constantemente bisbilhotando nossos pensamentos e sendo modificadas por eles. Um surto de depressão pode arrasar seu sistema imunológico. Apaixonar-se, ao contrário, pode fortificá-lo tremendamente. A alegria e a realização nos mantêm saudáveis e prolongam a vida"**. Em outras palavras esse é o treinamento que recebemos nas empresas quando somos contratados como vendedores. Agora, sempre que tenho oportunidade, recomendo para que este tipo de conhecimento seja transmitido não só para os vendedores, e sim para todos os membros da organização, todos precisam vender alguma coisa e principalmente se sentir bem consigo mesmo.

O ponto de partida é a autoconsciência, que é o conhecimento que o ser humano tem de si próprio, de seus sentimentos ou intuição. Segundo *Daniel Goleman*: "emoções são sentimentos a se expressarem em impulsos e numa vasta gama de intensidade, gerando idéias, condutas, ações e reações. Quando burilados, equilibrados e bem-conduzidos transformam-se em sentimentos elevados, sublimados, tornando-se, aí sim – virtudes." Por exemplo, se você tem consciência de que está desmotivado, aplique o que *Josept Yeager* fala sobre a Neuro-linguística, mude sua linguagem corporal (auto-expressão) para melhorar seu comportamento, seja honesto, positivo e sobre tudo haja com entusiasmo. Da próxima vez que se olhar no espelho, lembre-se de que a "imagem" que está "vendo" não é a real, ela é somente a projeção da sua mente **(o resultado dos "filtros" de suas crenças – aquilo que está gravado desde sua infância). Na realidade você pode ser o que desejar, pois somos os únicos seres capazes de mudar nossos pensamentos e por consequência nossos resultados. O segredo está em ser (praticar) a mudança que gostaria de ver no mundo e não mais ficar dependendo de que os outros mudem para mudar.** Decida não ser mais escravo do que os outros semearam em você, decida ser feliz e contagie os outros, com isso você vai começar a auto-descoberta e conhecer quem é realmente.

Fonte HSM