

Gênio & Gestão

Sete são as chaves para o sucesso:

1. Iniciativa: Ser proativo, acreditar em si mesmo e começar a ação imediatamente depois de avaliar os diversos caminhos e decidir-se. Para tanto use a Rede de Percepções.
2. Missão Impossível: A partir de sua missão (propósito), você identifica o que realmente é importante. Essa passa a ser uma bússola poderosa a guiar suas ações.
3. Criatividade: A criatividade só é possível por outras perspectivas. Dissocie-se da dor, associe-se ao prazer e aplique a Estratégia Criativa de Disney.
4. Comunicação: Ponha-se primeiro na posição do outro, depois o traga para a sua posição segundo as técnicas de rapport e os padrões de linguagem e comportamento abaixo.
5. Ação Eficaz: A ação eficaz é realizada quando passamos a fazer o que é importante em vez de fazer o que é urgente. O que é urgente depende de pressões externas (chefe, família, etc), o que é importante depende das prioridades impostas pela missão impossível. Use a este respeito a matriz de gerenciamento de tempo e na semana baseada em prioridades abaixo.
6. Energia Infinita: Alimente-se de frutas e verduras, faça exercícios e respire profunda e lentamente.
7. Congruência: A congruência faz com que pensamento, fala e ação sejam a mesma coisa. Para tanto, alinhe os seus 7 níveis abaixo.

Exercícios propostos:

Rede de Percepções:

Avalie de diversos ângulos diferentes as suas decisões.

	Passado	Presente	Futuro
Neutro	Neutro/Passado	Neutro/Presente	Neutro/Futuro
Eu	Eu/Passado	Eu/Presente	Eu/Futuro
Outro	Outro/Passado	Outro/Presente	Outro/Futuro

Identificação de Valores Pessoais e do Voto Pessoal (Missão Impossível/Propósito):

Pensando nas pessoas que admira, identifique três qualidades emocionais, materiais, mentais e espirituais:

	Qualidade:	Qualidade:	Qualidade:
Emocionais			
Materiais			
Mentais			
Espirituais			

A partir dos valores enumerados acima, descreva o seu voto pessoal (missão impossível/propósito).

Volte à Rede de Percepções e reavalie o seu voto tantas vezes quantas forem necessárias até que ele resuma toda a força de todas as suas ações.

Estratégia Criativa de Disney:

Pondo-se em três posturas diferentes, sonhador, realista e avaliador, traga o sonho para a realidade. Nenhuma das posições deve recriminar as outras.

Realista:	Sonhador:	Avaliador:
Concentre-se no que irá funcionar e nos passos necessários para trazer o sonho para a realidade.	Veja, ouça e sinta os seus sonhos de todas as formas possíveis e imagináveis. Imagine o possível e o impossível.	Avalie o projeto de implantação e não o sonho. Para tanto compare as imagens, sons e sensações conseguidas com as imagens, sons e sensações imaginadas.

Técnicas de Rapport:

Sintonize-se com o outro por meio de:

	Visuais:	Auditivos:	Cinestésicos:
Respiração	Modele de acordo	Modele de acordo	Modele de acordo
Ritmo de Voz	Acelerado	Normal	Lento
Postura Corporal	Modele de acordo	Modele de acordo	Modele de acordo
Percepção	Olhar, ver, vistoso, nítido, "tem tudo a ver com ...", bonito, etc. Movimentos dos olhos para cima	Ouvir, "como uma sinfonia", sonoro, de tonalidade agradável, soa bem, vulgar, etc. Movimentos dos olhos na horizontal e para baixo à esquerda quando em diálogo interno.	Liso, macio, gostoso, confortável, desconfortável, agradável, aconchegante, "pegar o significado", etc. Movimentos dos olhos para baixo à direita. Além disso, gostam de serem tocados.

Padrões de Linguagem e Comportamento:

As pessoas seguem sempre a sua programação básica, definida pelos padrões abaixo:

	Pergunta/Atitude:	Como agir:
Busca do Prazer ou Fuga da Dor	O que você busca em um carro (ou relacionamento, etc)?	Para quem busca o prazer enfatize as coisas agradáveis; para quem evita a dor, enfatize as coisas desagradáveis que estará evitando.
Semelhanças ou Diferenças	Qual a relação entre a situação anterior e a atual?	Para quem é guiado pela diferença, focalize os detalhes diferentes; para quem é guiado pelas semelhanças enfatize as coisas em comum entre os dois.
Apoio Interno ou Externo	Como você sabe que algo que faz está bom?	Quem busca apoio interno deve ficar com a última palavra; quem busca apoio externo, ofereça a sua opinião enfaticamente.
Atenção para si ou para os outros	Apenas observe a linguagem verbal e não verbal do eu interlocutor.	Quem se dirige ao outro, menciona colegas, inclina-se muito para frente, etc. Mencione os benefícios que ele poderá gerar para os outros. Quem se dirige para si, fala muito de si mesmo. Mencione os benefícios que poderá gerar para si mesmo.
Motivado pela necessidade ou pela possibilidade:	Como você encontrou a situação atual?	Quem é motivado pela necessidade afirma que era o que estava disponível; quem é motivado pela possibilidade fala de ter conquistado aquela situação por critérios preestabelecidos.
Prefere Cooperação ou Trabalho Individual:	Descreva-me uma situação de trabalho em que você foi muito bem sucedido.	Para quem é voltado para o trabalho individual, ofereça oportunidades individuais; para quem é voltado para o trabalho em grupo, fale das vantagens desse tipo de trabalho.

Matriz de Gerenciamento de Tempo:

Quanto mais fizermos pelo Quadrante II, menos atenção teremos de dar ao Quadrante I. Gente de sucesso em geral aloca de 65 a 80% do seu tempo ao quadrante II.

	Urgente	Não Urgente
Importante	I. Crises, Problemas imediatos, projetos com prazo, reuniões, etc.	II. Preparação, prevenção, valores, planejamento, relacionamentos, recreação, treinamento.
Não Importante	III. Interrupções, certas correspondências, certas reuniões, chamadas telefônicas.	IV. Trivialidades, conversa fiada, televisão, fofoca.

Semana Baseada em Prioridades:

Escolha cinco papéis e três atividades a serem executadas de forma impecável durante a semana em cada um desses papéis. Lembre-se a semana tem 7 dias com 16 horas úteis, perfazendo um total de 112 horas.

Níveis de Congruência:

Os níveis de congruência devem todos ser alinhados para que seja possível transformar os objetivos em resultados excelentes, pela força da genialidade.

	Pergunta:	Resposta:
Físico	Com que energia?	
Ambiente	Onde?	
Comportamento	O quê?	
Capacidade	Como?	
Crenças & valores	Para quê?	
Identidade	Quem?	
Espiritualidade	Quem mais?	

Mais um livro sobre PNL (Programação Neurolingüística) para empresas e ajuda pessoal, apesar do autor evitar o termo na maior parte do livro, pois, atualmente pagam-se *royalties* pelo uso da "marca". A vantagem é que Souki usa três *cases* de incontestável sucesso em suas análises: Ted Turner, Walt Disney e Bill Gates. Bem escrito e de fácil leitura, o livro transmite de forma simples aquilo a que se propõe: explicar as técnicas de PNL e motivar o leitor a usá-las em seus empreendimentos.

A PNL é uma ferramenta poderosa quando bem usada. Entretanto, muitos dos seus estudantes tendem vê-la apenas sob dois ângulos: o exercício de controle sobre as coisas e as pessoas e o terapêutico. Ainda que válidos, esses ângulos são ainda parciais. É indiscutível que pessoas que usam suas técnicas estão mais aptas a exercerem domínio sobre si mesmas e sobre os outros, mas talvez mais importante do que isso seja a infinita gama de possibilidades que os seus praticantes têm à sua disposição.

Para a estratégia as técnicas de PNL são uma ferramenta a mais, seja no seu uso dentro ou fora da organização. Convém, contudo, alertar os leitores para o que pode ser uma panacéia pouco eficaz quando ela deixa de ser uma ferramenta e transforma-se em uma espécie de nova religião.

De fato, essa ferramenta diz muito mais respeito ao "como" do que ao "o que" ou ao "por quê". Em outras palavras, mesmo que nos ajude a identificar objetivos, adentrar o estado de excelência ou procurar o *rapport* antes de transmitir a mensagem, a PNL é complementar à estratégia, mas não a substitui.

Referência:

SOUKI, Ômar. **Gênio & Gestão**. Belo Horizonte: Ed UNA, 1998.