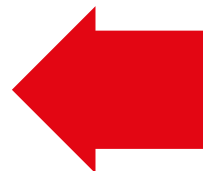


Harmonizando as *relações* *interpessoais*



Carlos Pessoa
Professor e
especialista em
Negociação e
Gestão Estratégica

Frequentemente costumam aparecer questões difíceis durante a negociação. Por quê?

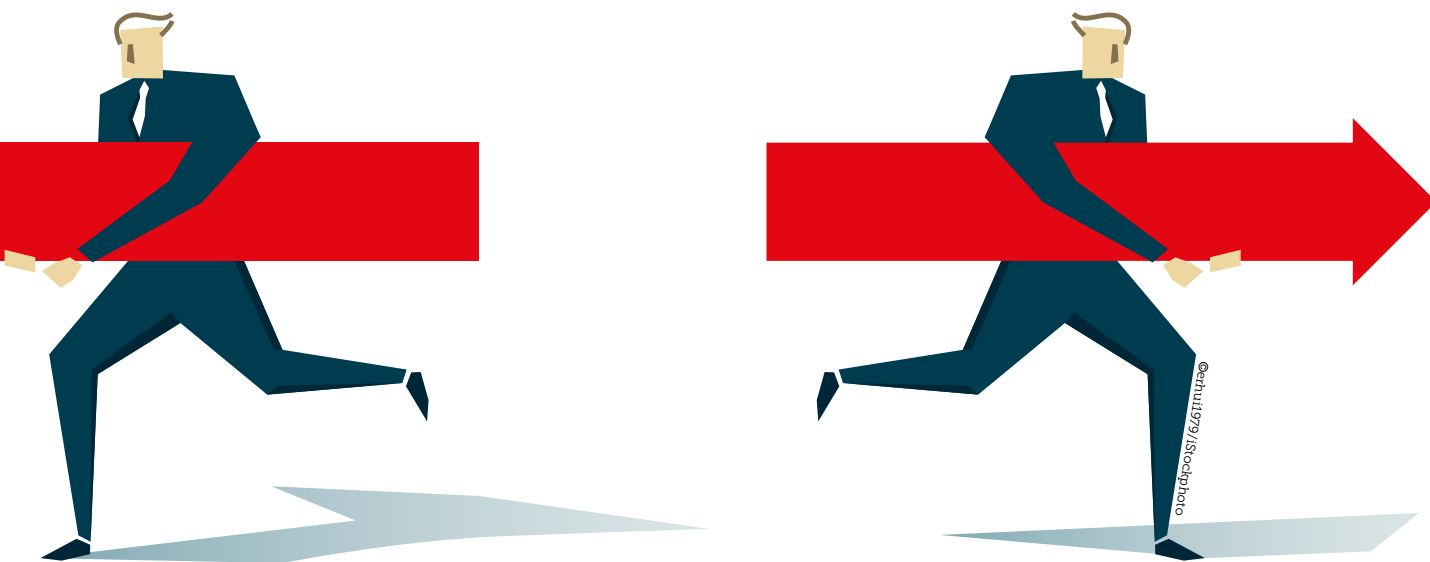
O "homem" criou máquinas que funcionam quase como seres humanos e deixou os seres humanos funcionando quase como máquinas. Na verdade, maus hábitos são desenvolvidos durante a vida toda. Eles não são modificados com uma palavra. Ordens não dão novas aptidões a ninguém.

Quando não concordamos com essas reflexões, e ainda não existe a relação de mútua confiança, o acordo torna-se muito improvável. Essa é a principal razão por que devemos investir muito tempo no relacionamento interpessoal, construindo a relação de confiança.

Entretanto, muitas pessoas poderão se surpreender ao tomar conhecimento de que os conflitos externos que experimentamos são quase sempre reflexos de nossos próprios conflitos internos (nosso relacionamento intrapessoal) – os problemas internos que não resolvemos ou que, até mesmo, desconhecemos.

Ressentimo-nos, por exemplo, quando os outros tiram vantagem de nós, mas, na verdade, somos nós que permitimos que se aproveitem; deparamo-nos com escolhas conflitantes em nossas carreiras profissionais e não sabemos para onde ir.

Para se relacionar plenamente com o outro, você precisa primeiro relacionar-se consigo mesmo. Se não conseguimos



abraçar nossa própria solidão, simplesmente usaremos o outro como um escudo contra o isolamento.

Somente quando conseguirmos viver como a águia, sem absolutamente qualquer público, é que poderemos nos voltar para outra pessoa com amor. E é justo nesse momento que seremos capazes de nos preocupar com o engrandecimento do outro ser humano.

Entretanto, o conflito e o desequilíbrio podem, em geral, ser benéficos às pessoas ou mesmo à sociedade (no longo prazo), uma vez que o conflito combate a rotina e inicia a renovação.

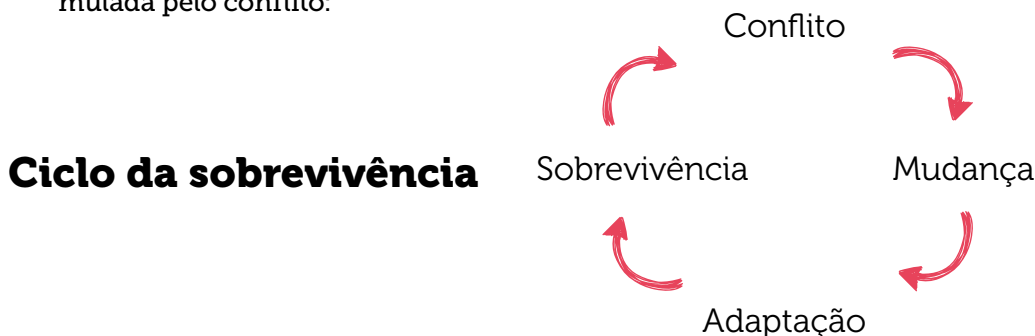
A mudança surge da insatisfação, do desejo de melhorias e de uma formulação criativa de alternativas: mudanças não acontecem simplesmente; são inspiradas por conflitos.

Na ausência de conflitos, haverá poucos desafios novos, não haverá estímulo para pensar em novas ideias, e as pessoas e as organizações se tornarão apáticas e estagnadas.

Se reconhecermos que o objetivo primário de todas as organizações e dos indivíduos é a sobrevivência – é difícil desafiar essa hipótese –, então o conflito é o determinante maior dessa sobrevivência.

Sobrevivência, portanto, só pode acontecer quando a organização ou alguém é capaz de adaptar-se às mudanças constantes do seu ambiente.

A adaptação só é possível pela mudança, e a mudança é estimulada pelo conflito:



Mudando primeiramente nossa atitude em relação aos nossos conflitos internos, poderemos também melhorar nossa chance de uma sobrevivência mais saudável e ter uma grande oportunidade de alterar o curso de nossa existência, aperfeiçoando nosso relacionamento com todas as pessoas que irão preencher, em algum momento, a gigantesca agenda de nossa vida.

Entretanto, qualquer mudança compreende uma alteração que irá ocorrer no futuro e é, portanto, desconhecida.

E o desconhecido representa, quase sempre, uma ameaça.

E as pessoas ameaçadas resistem (“neofobia”).

Você pode mudar qualquer pessoa? Muito provavelmente, não! Ninguém consegue mudar o outro; nem mesmo o próprio filho, mesmo quando é ainda uma criança. A única chance de o outro mudar ocorrerá se (e somente se) nós mudarmos primeiramente.

Em outras palavras: você consegue mudar o tempo, as tempestades ou o vento? É certo que não! Portanto, controle o vento mudando e ajustando suas velas.

Mudar, entretanto, não é fácil, não oferece nenhum romantismo. A mudança nos proporciona um potencial de recompensas enorme, mas exige, por outro lado, estarmos preparados para enfrentar o desconhecido, o risco, a incerteza e a dor: infelizmente, é impossível conseguir uma coisa sem a outra.

E lembre-se sempre de que a conduta mais fácil de modificar é a conduta própria, ainda que exija estarmos preparados para o desconhecido, o risco e a dor. Assim, se as pessoas não reagem do modo como você gostaria, parta do princípio de que é você que está fazendo alguma coisa errada. Portanto, você tem que mudar o que está emitindo para ter um retorno diferente daquilo que está recebendo.

“Um simples gesto com o dedo movimenta as moléculas do ar até o infinito”. (Lao Tsé) ■

www.carlospessoa.com.br