

Com quem você pensa que está falando?... Com o Arrogante, claro!

Tenho certeza absoluta de que todos vão reconhecer a sabedoria e estilo deste oitavo artigo em que apresento com clareza cristalina mais um dos descarriladores de carreira. Quem achar o contrário, é preferível nem comentar pois não estou disposto a escutar.

Quem já não ouviu frases deste tipo em que a pessoa se apropria de um elogio, antes mesmo de ele ser declarado? Esta tendência de se arrogar direitos ou superestimar suas habilidades e realizações, apenas pelo fato de ser quem se pensa ser, é característica do Arrogante.

Então “confiar no próprio taco” é ser arrogante? Claro que não! Como descrevemos nas outras características de personalidade, esta também é uma fortaleza quando apreciada com moderação. Especialmente em algumas áreas, como Vendas, em que a assertividade, autoconfiança e convicção são críticas para obtenção de resultados, esta arrogância comedida é fundamental. O bom vendedor passa tanta segurança em seu argumento de venda que nos contamina... e quando vemos, estamos no caixa pagando a conta do que pretendíamos comprar e mais alguns itens -- mais caros é óbvio.

Não só para vender produtos ou serviços, mas também para influenciar outros a adotarem nosso plano ou para negociar qualquer coisa, esta energia “arrogante” precisa estar presente. A humildade para aceitar erros é importante, não se discute, mas o sentimento de inferioridade crônico pode ser fatal para qualquer carreira. Não é fácil acreditar em quem não acredita em si mesmo.

Relembrando, essas tendências de personalidade que, mesmo em alto grau, em circunstâncias normais, podem ser um ponto forte na carreira, quando passam da conta, podem colocá-la em risco, por manifestarem um caráter nocivo. Especialmente, sob pressão e estresse, o autoconfiante se transforma naquele cara metido que poucos agüentam por muito tempo. Ele ignora as opiniões dos outros e acha que apenas ele tem a resposta certa, correndo o risco de perder uma informação valiosa ou uma idéia brilhante.

O tipo “nariz pipa ou papagaio” – sempre empinado -- é aquele que “se acha” o máximo; aquele que tem a resposta final que todos devem acatar cegamente. O que acaba acontecendo é que, se ele ou ela não for nosso chefe, vamos dar um jeito de evitar sua companhia.

A necessidade de se destacar dentro do grupo é básica para chimpanzés e humanos. O colega que, constantemente, tenta se apropriar do bananal de idéias, verdades e decisões, com o tempo vai ter problemas com o resto da macacada.

Agora quando o arrogante é seu chefe, a coisa se complica. Afinal ele tem um crachá diferente do seu, conferido pelos gorilas do último andar. Tem a

autoridade para julgar, do alto de seu galho, com encosto para a cabeça e tudo mais, o que é certo e errado para todos. Sua agressividade (saudável) na busca de resultados é até motivo de admiração da cúpula. Porém, quando ela começa a anular as contribuições da equipe, perde ou ignora os sinais de alerta, até que seja tarde demais. Mesmo aí, o arrogante convicto poderá afirmar que repetiria tudo novamente, pois ainda acharia que tinha razão, a despeito de todas evidências e de estar na fila do seguro desemprego. E como evitar esse acidente ferroviário?

Autoconhecimento Concentrado

Segundo pesquisa da *Lominger, Inc* – empresa americana focada em competências de sucesso, realizada em 1999, uma característica que diferencia os altos potenciais dos demais é o autoconhecimento. Estes talentos são juizes mais críticos de suas habilidades ou mancadas, do que seus próprios avaliadores. Usam esse ingrediente para apoiar seus esforços de autodesenvolvimento contínuo. Desta forma, eles correm menos riscos de tropeçar na carreira por se acharem melhores do que são de fato. A fórmula a ser manipulada para prevenir os problemas de “arrogancite”, começa com duas orelhas bem abertas para receber feedback e orientações.

A Unanimidade é Burra

Como já afirmava Stanislaw Ponte Preta, cronista dos anos 60, a unanimidade é burra, e igualmente estúpida, é a tentativa de se buscar a pasteurização da equipe. Para se sair bem nas Olimpíadas, os países levam seus corredores de 100 metros rasos e seus maratonistas, isto é, aqueles que chegam mais rápido em curtas distâncias e aqueles que chegam mais longe em distâncias como quarenta e dois quilômetros. O arrogante se impacienta com as pessoas que não acompanham seu raciocínio rápido (e para ele infalível) e acaba perdendo o apoio dos talentos de profundidade e visão de sua equipe. Valorizar as individualidades para aumentar o poder do grupo é o esforço que o colega em foco deve transformar num hábito.

Há pessoas que se arrogam a direitos maiores do que as demais, seja por seu título, seu sobrenome, ou pela posição de sua caixinha no organograma. Isso até pode ser aceito pelas organizações, enquanto elas estão trazendo resultados, ao custo pessoal que seja. No entanto, cessando ou minguando a performance, a impiedade pode ser proporcionalmente maior em eliminar a arrogância, agora recriminada. Assim como não há vidas menos significantes do que outras, também não existem trabalhos e colaboradores menos importantes do que outros. Desculpe-me decepcioná-lo, Senhor Arrogante.

Roberto Affonso dos Santos
Sócio-Diretor da consultoria
Ateliê – Desenvolvimento Humano e Organizacional
www.atelie-rh.com.br

