

Luzes, Câmeras... chegou o Melodramático!

Chegamos, depois de uma árdua e extenuante jornada de incansável esforço ao sétimo artigo sobre os descarriladores, e este tinha que começar com o tom apropriado – aquele de dramalhão mexicano com fundo de violinos. Esse é o melodramático que abusa da sua veia dramática para conquistar o centro das atenções e dele não arreda pé.

Personalidade, personagem, essas palavras se originam das máscaras que, nos primórdios do teatro, eram usadas para expressar sentimentos. Quem não viu as figuras abaixo, representando o drama e a comédia.



O ser humano vive, através dos melodramas 'água com açúcar' interpretados por Meg Ryans e Tom Hanks ou de peças dramáticas, interpretadas com maestria de Fernanda Montenegro, suas comédias e seus dramas do cotidiano.

Esse talento artístico transportado do palco e das telas para os pódios das salas de reunião ou para o consultório onde o propagandista farmacêutico tem que captar a atenção de um médico entediado, se traduz naquela invejável habilidade de oratória. Oradores tornam famosos seus discursos muito mais por seu talento do que pelo simples conteúdo de suas palavras, como Martin LutherKing em seu discurso que começava com um singelo: "Eu tive um sonho..." e inspirou a luta dos negros dos Estados Unidos.

A capacidade de guiar as emoções de uma audiência ou de um interlocutor, do riso solto às lágrimas emocionadas, é o talento do tipo melodramático. Essa é a diferença do carisma que pode fazer a diferença entre informar e persuadir.

O melodramático pode ser muito eficiente na venda de suas idéias, serviços e produtos. Porém, também nesse caso o exagero pode transformar esse talento numa rota de colisão com o muro do isolamento ou descrédito.

Pensem naquele 'cunhado' que no domingo, família reunida no videoquê para cantar um pouquinho. Quando chega a vez dele, o microfone lhe gruda na mão, e ninguém mais canta. Ninguém mais conta para ele, o palco é só dele. Aos poucos, um a um, todos saem e vão assistir o Faustão na TV do quarto.

Quem já não conheceu um chefe que apresenta aquele projeto que a turma toda (menos ele) deu suas noites e fins de semana para fazer e, quando obtém os louros da vitória, só divide com seu próprio ego? É aquele que segue a lei do: "Eu ganhei, nós empatamos e, se deu errado, foram aqueles subordinados incompetentes que fizeram a besteira." O crédito é sempre dele e o débito é da equipe. Não precisa ser apenas chefe, mesmo nas equipes de iguais, há aquele que se julga mais igual do que os outros... É o vendedor que esquece de quem o apoiou para preparar um serviço para ser

vendido. Como consequência, a desmotivação se espalha e numa próxima vez o apoio esmorece.

O risco para o desempenho da pessoa acometida por este descarrilador é que, embevecida com sua voz de Cid Moreira e a beleza de suas palavras, ela perde o foco, esquece do objetivo de sua apresentação, aula ou venda. Pode ainda se empolgar tanto que se compromete com coisas que jamais poderá entregar. Essas decepções seguidas podem levar nosso artista do papel de ator principal ao de figurante de filme de segunda categoria. Aquele que ninguém vê e se o fizer, não acredita mais. Então, o que fazer para evitar que o cômico não vire trágico e vice-versa?

Abaixe o Volume de seu Ego e Aumente o da Equipe

Se você já provou para si e para o mundo que tem o dom da oratória e que consegue vender até gelo para esquimó, lembre-se de que dentre seus colegas, há alguns quietinhos e tímidos que podem ter idéias brilhantes, e só precisam de uma brecha para expô-las. Mostre sua grandeza de ator agraciado pela Academia para ler os nomes de todos eles em seu discurso de premiação. Ajude-os em seu desenvolvimento e sairá mais engrandecido.

Mantenha o Foco no Resultado Esperado com a Comunicação

O risco do melodramático se exceder no tempo e nas tangentes literárias ou baboseiras quando está fazendo sua performance é muito grande. Marque seu tempo, siga um roteiro, observe as expressões da audiência e no final faça um balanço se atingiu seu objetivo ou só obteve aplauso porque ficaram livres de você.

Se não tiver uma câmera, Peça Feedback

Obviamente, nosso canastrão adoraria as luzes e câmeras para sua ação. Quando esse recurso não estiver disponível para que você possa se ver em ação, peça para um amigo crítico e sincero lhe fazer uma avaliação sobre sua performance – exagerou nas palavras, nos tons, dominou toda a situação, chegou ao ponto principal e transmitiu a idéia principal de forma persuasiva? E o mais importante, depois de pedir a opinião: Escute!

As empresas vêm enfatizando sempre mais, a equipe sobre o individual, a cooperação sobre a competição. Seja porque as estruturas são enxutas, ou por assumirem formatos matriciais, temporários, nossos talentosos carismáticos e melodramáticos que não controlam sua veia dramática individualista podem provocar uma hemorragia em suas carreiras – prá terminar com o mesmo tom dramático do início...

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

