

Quem cala consente, mas nem sempre...

Este é o quarto artigo da série sobre os potenciais *derrapadores* de carreira, que será composta de 11 artigos. Neste, vou abordar o tipo *Passivo Resistente*, que como o próprio nome, ele resiste passivamente, ou seja, passa a impressão, por suas palavras e gestos de que concorda com uma idéia, mas depois suas ações o contradizem.

Antes de descrever as características e os riscos deste tipo, proponho uma reflexão sobre os Valores que norteiam nossas escolhas de toda sorte. Se eu valorizo muito o contato pessoal, vou procurar atividades que satisfaçam essa necessidade, se o 'poder' é um motivador importante em minha vida, vou buscar oportunidades de assumir a liderança em qualquer situação e de me destacar em competições. Em suma, nossos valores claramente determinam, em larga escala, nosso comportamento, bem como nosso desempenho profissional.

Excluindo-se situações muito especiais de sabotagem, ou total falta de treinamento, as pessoas não cometem falhas graves de desempenho propositalmente. Seus valores e sua personalidade, muito mais do que as circunstâncias imediatas de seu ambiente, podem gerar 'funcionários do mês' ou 'bolas da vez'.

Assim, como nos casos do *Imaginativo* ou do *Reservado*, também o *Passivo Resistente* não tem o comportamento de parecer concordar quando na verdade discorda, para irritar ou provocar as pessoas.

Então temos que falar na hora tudo que pensamos para os outros, do jeito que vier e com quem estiver perto?

Se relacionamento humano fosse simples como o sistema binário, sim ou não, falo ou não falo, tudo seria bem mais fácil, não? Contudo, enquanto não conseguirmos nos programar como no mundo Matrix, temos que buscar continuamente o equilíbrio, neste caso, entre discordar abertamente mas de forma diplomática e política.

O *Passivo Resistente* (P.R. *para os íntimos*) detesta viver situações de conflito, controvérsia. Por este motivo, se seu chefe propõe um projeto que ele acha a maior besteira da face da Terra, provavelmente, ele ou ela vai concordar na hora. Saindo de lá, ele poderá pensar: *Esse cara está louco. Nunca que essa idéia vai funcionar. Quer saber de uma coisa, vou ficar bem 'moita' para ver se ele esquece...*

Aí é que reside o perigo. Infelizmente, existem chefes com memória de elefante, mesmo que para guardar as idéias mais idiotas. Em algum momento, ele chama nosso P.R. e faz aquela pergunta fatídica: *Como está o Projeto X, já está concluído?* Nosso típico 'bomba de efeito retardado', acuado, poderá reagir **com agressividade desproporcional**, misturando sua repulsa ao "follow-up" com os argumentos, inicialmente racionais, que ele deixou de usar ao receber o encargo do projeto do "mala" do seu chefe.

Apesar do tipo deste artigo detestar conflitos, eles são essencialmente bons, desde que sejam trabalhados e esclarecidos. Desde que não permaneçam atravessados na garganta, em nome da "paz e harmonia" – falsas e temporárias.

Calar e dar a impressão de que está consentindo pode parecer a solução mais confortável na hora da crise, principalmente para pessoas com essa característica de personalidade. O problema é que conflito não resolvido só tende a crescer e apodrecer, como uma ferida que nunca quer cicatrizar.

O tipo *Reservado* pode ser duro, rude ou "franco até demais". **Essa franqueza pode ser vista como integridade ou honestidade para o indivíduo, mas uma tremenda falta** de habilidade diplomática de cuidar o que fala, como fala, em que momento, etc. De sua vez, o *Passivo Resistente*, ao não usar de sinceridade para discordar da 'idéia de jericó' de seu superior, mas engavetá-la e talvez até comentar em rodinhas **do cafezinho**, pode estar usando de "tato" com seu chefe, mas quando cobrado pela consistência entre suas palavras e ações, ele terá seu caráter sob julgamento.

Portanto, se você de vez em sempre, transita por estes tortuosos trilhos da passividade resistente, procure resistir à tentação de fugir do conflito para se refugiar na paz **ilusória**, enquanto ela ainda estiver no mundo das idéias. Depois que a outra pessoa -- **parceira**, chefe ou cliente -- se apaixonar por um projeto e, de repente, perder o apoio com o qual pensava contar, aí ficará difícil para se discutir argumentos racionais com o turbilhão de emoções de quem sentiu sua confiança traída.

12/03/04

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