

5 Perguntas que podem mudar a sua vida

É hábito das pessoas quererem ter respostas para tudo, mas, não raro, as respostas que surgem mais complicam do que esclarecem.



Autor:

Ernesto Berg

Consultor de empresas, professor, palestrante, articulista, autor de 16 livros, especialista em desenvolvimento organizacional, negociação, gestão do tempo, criatividade na tomada de decisão, administração de conflitos.*

O verdadeiro problema não são as respostas inadequadas. Elas são apenas o resultado de perguntas mal formuladas. **Se quisermos as respostas certas, temos que fazer as perguntas certas.** Saber fazê-las é muito mais importante do que procurar por respostas prontas e padronizadas. Jonas Salk, o cientista que desenvolveu a vacina contra a poliomielite, disse certa ocasião que “a resposta para qualquer problema ‘preexiste’. Precisamos fazer a pergunta certa para revelar a resposta”.

Como consultor organizacional, ouço repetidamente algumas perguntas formuladas da maneira errada, por pessoas e empresas que, em vez de ajudarem a solucionar o problema, apenas concorrem para deitar ainda mais confusão nele.

Relaciono cinco dessas perguntas confusas e mal formuladas.

- Primeira pergunta mal formulada: **“Quando acabará esta crise?”**A pergunta

certa é: “Quais são as oportunidades que esta crise traz?” Se esperar acabar a crise para então agir, irá se decepcionar. Ela poderá terminar o ano que vem, ou daqui a cinco anos. Não depende só de nós. Mas depende de nós aceitarmos o desafio de nos adaptarmos às circunstâncias e darmos a volta por cima. Um navio é feito para navegar, tanto em mar tranquilo, quanto em meio à tempestade. Qualquer que seja o tempo ele chegará ao seu destino. Uma empresa que não tenha sofrido ao menos uma crise, não saberá como se defender dela quando acontecer. A crise, quando tratada a tempo, reforça os anticorpos da organização e das pessoas tornando-as mais atentas e ágeis. As que forem medíocres sucumbirão. A empresa inteligente saberá tirar proveito disso encarando a crise como uma oportunidade. Oportunidade de mudar sua forma de atuar, de enxugar custos e livrar-se do obsoleto, de lançar novos produtos e serviços, de racionalizar métodos e processos, de estabelecer novas alianças e parcerias, de incursionar em novos mercados, de redirecionar seus objetivos e estratégias. A crise lhe dá a chance de transformar a “anta gorda” da ineficiência num veloz “cavalo de corrida” da eficiência. Agradeça à crise por fazê-lo ver melhor quem você é. E aproveite o presente oculto que ela traz: a oportunidade de mudar para melhor.

- Segunda pergunta mal formulada: **“Como posso ganhar dinheiro com a minha profissão?”** A pergunta certa é: **“Que coisas novas devo aprender para poder ganhar mais dinheiro?”** Na era da globalização da economia o saber estagna rapidamente. Aprender é mais importante do que saber. Se permanecer só no saber, sem reciclagem constante, logo o conhecimento ficará obsoleto. O saber é vaidoso e arrogante, se julga autossuficiente e autossatisfeito, pois acha que sabe muito, e não precisa de nenhum novo conhecimento. É um círculo vicioso que se perpetua a si mesmo. O aprender é humilde, está sempre aberto às inovações, é criativo, curioso, maleável, e quanto mais sabe mais quer aplicar; e quanto mais aplica o que sabe mais quer aprender: é um círculo virtuoso que se perpetua a si mesmo. Estamos na era do “Homo Sapiens Sapientíssimus”.
- Terceira pergunta mal formulada: **“Como garantir o meu emprego nesta empresa?”** A pergunta certa é: **“Quanto estou sendo útil e necessário a esta empresa?”** A resposta lhe dirá o grau de estabilidade e segurança que você goza na organização. Mesmo assim, é bom lembrar: quem é o dono do seu emprego não é você, mas a empresa para a qual trabalha. Ela poderá dispor dessa vaga a hora que quiser, mesmo que você seja útil e necessário. A verdadeira segurança não está no emprego, mas na sua competência, capacidade de trabalho, iniciativa e coragem. Jamais falta emprego para pessoas desse tipo, seja onde for. Este é o verdadeiro conceito de empregabilidade.
- Quarta pergunta mal formulada: **“O que devo fazer para que alguém me dê uma grande chance profissional?”**

A pergunta certa é: “Como desenvolver a autoconfiança que faz as grandes chances profissionais aparecerem?”

Se a sua busca esta focada apenas na oportunidade que os outros lhe dão, estará sempre oscilando entre segurança e insegurança, dependendo eternamente da “situação do momento. Plante em algo sólido e inabalável: em si mesmo, em sua autoconfiança. Confiança vem da palavra “con-fiar”, isto é, afiançar a alguém, acreditar em alguém. Logo, autoconfiança é afiançar a si mesmo, acreditar na sua capacidade, iniciativa, coragem e competência. Autoconfiança é a certeza da vitória apesar das evidências externas em contrário. É irmã gêmea da fé: tão poderosa que materializa coisas nas quais, a princípio, só você acredita, mas ao se manifestarem, realizam coisas surpreendentes. Não faltam grandes chances para pessoas assim, pois autoconfiança e fé são poderosos imãs que atraem para sua órbita oportunidades aparentemente inexistentes e abre portas solidamente bloqueadas.

- Quinta pergunta mal formulada: **“O que fazer para eu poder viver com o meu salário?”**A pergunta certa é: **“Quanto eu realmente valho?”**Pode ser que a resposta não seja animadora e acabe descobrindo que o seu salário ainda é alto para o que você faz. Neste caso ainda estará no lucro, mesmo sem reconhecê-lo. Quem acredita que vale cinco, dez vezes, ou mais, o seu atual salário, certamente deve estar fazendo algo significativo e diferente do que a grande maioria faz, porque qualquer trabalho em que uma pessoa possa ser facilmente substituída, está apenas garantindo sua sobrevivência, não sua ascensão profissional. Logo, quem crê que vale mais do que ganha é porque deve estar investindo solidamente em sua capacitação profissional, em suas habilidades de relacionar-se com pessoas e equipes, deve estar decidido a correr certos riscos, deve ter desenvolvido a iniciativa e capacidade de decisão, deve estar investindo no seu marketing pessoal, em sua autoconfiança e motivação. Caso tenha feito tudo isso e continua recebendo um salário “injusto”, falta então dar o passo mais importante: a coragem de mudar e procurar novos rumos. Convém lembrar que nosso salário reflete – quase sempre – não os nossos sonhos, mas o que estamos realmente fazendo hoje. Eu poderia acrescentar uma dúzia de outras perguntas mal formuladas, muito corriqueiras no ambiente empresarial e profissional, cujas respostas levam a becos sem saída, mas creio que essas cinco já deixam bem clara a importância de sair do lugar comum e aprender a formular perguntas criativas e inteligentes.

*Texto extraído do livro **Explosão de Ideias**, de Ernesto Berg.

Outras notícias



Estão abertas as candidaturas ao Selo da Diversidade

[25 Maio, 2017](#)

22



Edição nº 110 da RHmagazine – TALENTO PROCURA-SE!

[24 Maio, 2017](#)

150



Fórum RH 2017: veja as fotos!!!

[24 Maio, 2017](#)

707



Artigo Exclusivo RHmagazine : A persistência da flexibilidade laboral

[24 Maio, 2017](#)

38