



Ser LEAL - uma questão de ATITUDE

por Paulo César Silveira (falecom@paulosilveira.com.br)

Como a lealdade modela nossas crenças, valores e formas de sucesso na vida? Este será o tema que trabalharemos detalhadamente neste artigo.

O que é Lealdade? Lealdade, o estado de ser leal; o propósito ou devoção de fidelidade a alguma pessoa, ou a uma causa (<http://pt.wiktionary.org/wiki/lealdade>).

Início nosso momento com uma pergunta interessante para a vida: **A que você é leal?**

De uma premissa temos muitos casos para citar: Que a falta de lealdade entre as pessoas hoje destrói mais as empresas que a falta de competência, que a falta de lealdade entre as pessoas hoje em um casamento destrói mais as famílias que a falta de amor, que a falta de lealdade entre as pessoas hoje em uma amizade destrói mais os vínculos que a falta de contato.

Minha primeira dica a quem pretende evoluir como pessoa é:

Vista a camisa do time no qual você faz parte, seja o time da família, da empresa, da vizinhança, da associação, da sua pátria, pois se você não veste a camisa de um time... Então você não pertence a nenhum!

As pessoas são a nossa maior fonte de aprendizado, pois nascemos pelas mãos de alguém e provavelmente seremos carregados por outras em nossa "morte". O aprendizado recíproco pelos seres humanos é uma fonte fantástica de aprendizado e devemos selecionar bem as pessoas com as quais dividimos nossos sonhos e experiências, pois há duas formas fundamentais de sermos felizes:

1. Acentuando e intensificando ao máximo nossos momentos de felicidade.
2. Diminuindo, na medida do possível, os aborrecimentos que vierem a acontecer, pois além de lições de vida, eles também nos trazem serenidade, humildade, crescimento pessoal, entre outros.

Reconheça e AGRADEÇA sempre o empregador que lhe deu a oportunidade de ser um profissional, e de se pre-

parar para empreender seus sonhos. Pois as suas lideranças e sua empresa só progredirão, se você progredir com eles. O profissional que não está progredindo diariamente está enfraquecendo o seu crescimento pessoal, o do seu empregador, e por consequência de seu país!

Vejo que os empregadores devem manter um colaborador na empresa enquanto este colaborador traz lucro à instituição, joga em equipe e evolui em pleno equilíbrio.

EXCELÊNCIA É UM COMPROMISSO PESSOAL, É A ATITUDE QUE DISTINGUE O PLENO CRESCIMENTO DA MEDIOCRIDADE

As pessoas vivem na maioria das vezes culpando as circunstâncias por aquilo que são. Não acredito em circunstâncias... Acredito que quem prospera neste mundo são as pessoas que saem à procura das circunstâncias que desejam e, se não as encontram, criam-nas.

Para criar estas circunstâncias ou aproveitá-las ao máximo, a lealdade é um fundamento que faz toda a diferença, que nos permite uma vida de mais equilíbrio e excelência. Para que o entendimento e a prática da lealdade sejam facilitados, criamos os **Princípios da Lealdade**, balizamentos para o processo decisório e para o comportamento que o auxiliarão em seu dia-a-dia, permitindo que a busca pela excelência se torne algo natural, e não um comportamento com dia e hora marcados.

PRINCÍPIO I ACEITE SEU VALOR, RECONHEÇA O VALOR DOS OUTROS

Todas as pessoas têm seu valor, inclusive você. Aceite seu valor e reconheça o valor daqueles à sua volta. Aceitar e reconhecer o valor são a base de uma mudança bem sucedida e talvez o caminho mais rápido para a prosperidade.

Tudo começa com o reconhecimento do próprio valor, do valor dos outros e do valor de cada coisa viva que faz

parte da evolução e do equilíbrio da Natureza. Todos os indivíduos nascem com a capacidade de contribuir e trazer talentos singulares e diversificados ao mundo. Sem a crença de que cada pessoa tem seu valor, não há base sobre a qual construir um relacionamento.

O valor é essencial a todas as pessoas – em suas vidas particulares, como membros de famílias e organizações sociais, e em suas vidas profissionais, como membros de grupos, equipes e organizações.

Quando o valor é realmente reconhecido, as tarefas se tornam muito mais significativas para o indivíduo e a produtividade pessoal, institucional, comportamental e social aumentam consideravelmente, gerando equilíbrio.

O valor de si próprio é a base da vida. Se você não acreditar que tem valor, será difícil, talvez impossível, desenvolver integralmente a sua capacidade como ser humano, pois no momento em que você passa a evoluir, por consequência melhora a sua comunicação e os ambientes por onde passa, tornando o valor conjunto mais nobre.

PRINCÍPIO II

TRANSMITA CONFIANÇA

Quando existe confiança entre duas ou mais pessoas, a mudança é mais rapidamente aceita. Confiar em outros e contar com a confiança dos outros faz com que você e os outros sejam indivíduos positivos, produtivos, prósperos e sinérgicos.

A confiança é o catalisador da mudança bem sucedida, uma nobre atitude e o caminho mais rápido para um “enriquecimento” conjunto.

Quando a confiança é o ponto central em qualquer organização, equipe, família, país ou relacionamento, o nível de produtividade de cada um e de todos aumenta.

Temos vários exemplos na história e algumas culturas que nos ensinam suas senhas de sucesso. Onde a confiança é o elo mais forte, a mudança é enfrentada pela cooperação, com mais segurança, com mais lealdade, pelo consenso e comprometimento pessoal, igualitário e fraterno.

A confiança gera tolerância, cria uma irmandade, supera preocupações e erros e se acaso houver “fracassos”, eles serão transpassados de forma mais eficaz, indiferente das suas proporções. Levando os envolvidos a uma causa comum e ações corretivas e coletivas eficazes, assim a comunidade, na sua totalidade, será beneficiada, enriquecida, equilibrada, enobrecida.

PRINCÍPIO III

APRENDA POR EMPATIA

A empatia vai muito além de se colocar no lugar do outro, pois sem a racionalidade e o raciocínio certo a empatia pode virar uma estratégia contrária à sua filosofia de vida, ao seu negócio, à sua família etc.

Aqueles que aprendem continuamente sobre si mesmos, sobre os outros, sobre a importância do trabalho e conseguem ver a fabulosa riqueza que o universo nos oferece, têm maior possibilidade de mudar e prosperar em todas as amplitudes.

Aprender diariamente intensifica seus melhores momentos e valoriza a sua vida como um todo. Observando os outros, ampliando seus interesses e abrangendo perspectivas diferentes, podemos desenvolver uma compreensão instintiva sobre a mudança no sentido mais nobre da vida. A vida nos foi dada de presente pelo nosso elo maior e a única coisa que temos de fazer é selecionar, no catálogo do Universo, as mudanças necessárias para o nosso desenvolvimento pelo livre arbítrio.

A aprendizagem, por sua própria natureza, promove a comunicação dos indivíduos, favorecendo a confiança e o crescimento mútuos. A tecnologia está para nos servir, pois a única fronteira que o homem terá que conhecer, daqui para frente, é a sua própria evolução e a do seu semelhante. A empatia é o catalisador. Aprender e saber usá-la é a única coisa que terá que fazer para se tornar supremo e, com isso dominar as mudanças e gerar a liberdade de criação na sua totalidade.

A vontade de aprender libera a mente e a expande de forma ilimitada, para considerarmos as novas condições de um futuro criado por nós, por meio da compreensão do que chamamos “hoje” desconhecido. As mudanças daqui para frente beneficiarão de forma ilimitada as pessoas de atitude, pois a única regra do futuro se resumirá às escolhas do que e de como fazer, do livre arbítrio e não mais do controle do medo, que assassina a criatividade e o raciocínio de milhões que temem a crítica dissidente.

PRINCÍPIO IV

TENHA NA MUDANÇA A ÚNICA CERTEZA PARA O CRESCIMENTO

Mudar é o destino dos seres humanos. Essa mudança pode ser comportamental, física, espiritual, emocional, financeira, profissional, sentimental etc. A mudança é inevitável e aumenta em proporções globais.

Muitas pessoas resistem às mudanças, pois para muitos ela é dolorosa. A equação para a prosperidade é simples:

- Se a sua Capacidade de Resposta às Mudanças (CRM) é maior que o “problema”, você estará sempre em evolução:

CRM > Problema = Prosperidade

- Se a sua CRM é menor que o “problema”, você está fadado à falência pessoal, física, emocional e financeira:

CRM < Problema = Falências Múltiplas

A questão é bem simples: ou você é parte do problema ou parte da solução.

A mudança é a principal força de nossa época, ela afeta praticamente todos os aspectos das pessoas na Terra. A mudança é intrínseca, nem boa, nem ruim; não podemos controlá-la, mas podemos controlar a estratégia que nos levará à prosperidade e às reações diferentes daqueles que ficam esperando sem fazer nada. Pois existem, e provavelmente existirão, quatro tipos de pessoas no mundo:

- As que fazem a mudança acontecer e prosperam com isso;
- As que vêem as mudanças acontecerem e ficam neutras;
- As que vêem as mudanças acontecerem, suas vidas serem devastadas em longo prazo e não fazem nada além de reclamar;
- E as que nem sabem que tem alguma mudança acontecendo, vivem na mediocridade absoluta sem perceberem isso. Logo, sem cérebro, sem dor.

PRINCÍPIO V

LIDAR COM MUDANÇAS IMPLICA EM LIDAR COM PESSOAS

As pessoas, em geral, não têm nenhum problema em perceber os custos de uma mudança, de modo que é natural que tentam resistir àquelas nas quais não vejam benefícios. Portanto, mostre com clareza os benefícios que as pessoas terão com as mudanças.

Muitas pessoas preferem ficar onde estão. A inércia é o maior de todos os obstáculos. Você terá que movê-las em alguma direção. Esta é a essência da movimentação.

É possível reduzir o medo do desconhecido mantendo o pessoal a par de informações relacionadas com a mudança. Explique os planos, a estratégia.

Quando a empresa enfrenta mudanças tecnológicas, é de especial importância que o pessoal saiba o que vem pelo caminho e que resultados são esperados. Em seguida, dar-lhes um bom treinamento pode contribuir para que a nova tecnologia pareça menos ameaçadora. Nos casos em que empregados têm tempo e oportunidade para desenvolver gradualmente as habilidades necessárias, em clima não ameaçador, a resistência desaparece.

Para tornar-se um agente de mudanças:

- Descubra onde e como o pessoal resiste ao seu papel de agente de mudanças;
- Verifique bem qual sua verdadeira intenção;
- Introduza primeiro a mudança dando-lhe o caráter de enfoque experimental. Isso é muito menos ameaçador do que pedir a alguém que se comprometa de vez com um novo estilo: "Vamos tentar isto para ver como funciona. Que tal dentro de três meses, avaliarmos os resultados?"

Daqui para frente, você poderá mudar suas atitudes ou continuar no seu estágio atual que provavelmente é um dos seguintes: **50 DESCULPAS PARA NÃO MUDAR** - Incrível é que você já ouviu ou disse a maioria delas... **Mas o que faz a respeito para que isso não se repita?**

01. Nós nunca fizemos isso antes.
02. Ninguém nunca fez isso.
03. Isso nunca foi tentado antes.
04. Nós já tentamos isso antes?
05. Outra empresa já tentou isso antes?
06. Nós fazemos isso desse jeito há 25 anos.
07. Isso não vai funcionar numa empresa pequena.
08. Isso não vai funcionar numa empresa grande.
09. Isso não vai funcionar em nossa empresa.
10. Por que mudar? Está bom assim.
11. O chefe jamais vai concordar.
12. Isso precisa de mais investigação. Já deu certo para alguém?
13. Nossos concorrentes não estão fazendo assim.
14. Dá muito trabalho mudar.
15. Nossa empresa é diferente, não vamos mudar nada.
16. O departamento de *marketing* diz que isso não é viável.
17. O departamento de vendas diz que isso não é viável.
18. O departamento de serviços não vai gostar.
19. O porteiro diz que não dá certo. Já tentei isso antes, em outras épocas.
20. Não temos dinheiro.
21. Não temos pessoal.
22. Não temos equipamento.
23. O sindicato vai chiar.
24. Não dá para ensinar truque novo a cachorro velho.
25. A mudança seria muito radical.
26. É visionário demais.
27. Não é responsabilidade minha.
28. Não faz parte do meu trabalho.
29. Não temos tempo.
30. Isso vai tornar os outros procedimentos obsoletos.
31. Os clientes não vão aprovar.
32. Isso vai contra a política da companhia.
33. Isso só vai aumentar as despesas.
34. Os funcionários não vão aceitar.
35. Não é problema nosso.
36. Não gostei.
37. Você tem razão, mas...
38. Não estou pronto para essa mudança. Se eu não voltar a estudar serei despedido.
39. Temos que pensar melhor para mudarmos nossas atitudes.
40. A gerência já está sabendo?
41. Não podemos arriscar, a crise está presente.
42. Perderíamos dinheiro com isso.

43. Levaria muito tempo para dar lucro, não vou arriscar.
44. Estamos bem desse jeito.
45. Precisamos criar um grupo de estudos, não consigo enxergar uma única solução.
46. A concorrência não vai gostar.
47. Não vai funcionar nesse departamento.
48. Vamos esperar mudar a política do país para ver se tiraram esse presidente, pois ele nos impede de crescer.
49. É impossível ser um pouco melhor porque... Você sabe né...
50. Vamos ter que reciclar a equipe, não há tempo e nem dinheiro para isso.

PRINCÍPIO VI

LIBERTE A SINERGIA

A sinergia de uma equipe é o resultado de duas ou mais pessoas que se valorizam entre si e confiam umas nas outras. Quando duas ou mais pessoas desenvolvem idéias juntas, elas conseguem resultados finais muito mais nobres do que teria sido possível isoladamente.

Os indivíduos fazem contribuições únicas. A sinergia onde os indivíduos trabalham juntos, como comunidades e grupos conectados, multiplicam esses esforços muitas vezes. Esse catalisador chamado sinergia é tão poderoso que às vezes os indivíduos não conseguem lidar com ele sozinho no sentido da liderança. Começam, então, a compartilhar esse sucesso com pessoas de fluxo e energia semelhante, melhorando assim a comunicação como um todo, trocando informações confiáveis, em um clima mais saudável e de prosperidade global.

PRINCÍPIO VII

TENHA MESTRES NA VIDA, VIVA COM PRÓSPEROS, FORME CAMPEÕES

A mudança eficiente será sempre gerada por um líder. O ambiente propício para a mudança deverá eliminar os seres humanos sem atitude, pois nos tempos latentes os "parasitas" estão se autodestruindo. Charles Darwin comentou: "Não são os mais fortes, tampouco os mais inteligentes que sobreviverão, mas sim os mais flexíveis ao meio".

As pessoas que estão em franca evolução estão eliminando políticas e soluções autocráticas e fazendo parcerias com pessoas e empresas sadias, que buscam campeões, mestres e sábios altruístas que desejam realizar a mudança.

No texto a seguir, chamado "Retrato de um Líder", convidamos você a uma reflexão:

RETRATO DE UM LÍDER – Autor: Paulo Silveira

Desde que nasci, assisti a diversos líderes e, como discípulo me tornei um.

Por regra de vida aprendi a aprender de forma cons-

tante, mas os líderes crescem como águias nas alturas, pois as águias gostam de pairar nas alturas, acima do mundo, excedendo os seus limites. Não para ver as pessoas diminutas do alto, mas para estimulá-las a olhar para cima e ter um panorama diferente do mundo.

É mais saudável assistir as ações de um líder próspero do que ouvi-los em qualquer dia. É preferível ter um líder a caminhar comigo mostrando-me os bons exemplos e como se faz a diferença, do que simplesmente um que me mostre o caminho, dizendo-me siga.

Os olhos são os melhores pupilos e são 25 vezes mais rápidos que os ouvidos.

Conselho pode ser confuso, mas o bom exemplo é sempre nobre e verdadeiro.

O melhor de todos os líderes é aquele que veio de outro líder que, superado, sentiu a felicidade e o prazer de ter feito a diferença para o mundo, gerando um novo próspero, pois se formou alguém melhor do que ele mesmo, cresceu duas vezes pelo menos.

Ver o líder em ação é o que os outros precisam. Eu posso logo aprender a fazê-lo, se você me deixar fazê-lo. Eu posso ver em suas mãos a ação, sempre regada de boas intenções e atitudes criadoras, mas a sua língua rápida demais pode correr e deixar a mensagem a ser passada com falhas.

As palestras que você faz podem ser muito sábias e verdadeiras, mas prefiro obter as minhas lições observando e caminhando ao seu lado, pois quando eu superá-lo, você se sentirá realizado.

Mesmo assim, posso não entendê-lo nem o conselho que você dá, mas não existe desentendimento em como você age e como você vive.

Com a sua liderança aprendi a sempre assistir a um vencedor, a ouvir um qualquer dia desses.

Por isso, viva como as águias, que se superam a cada nascimento e sua imagem fala mais do que mil palavras. E os líderes também são assim, superam a cada dia a "águia" que criam.

A liderança pode ser invisível aos olhos, mas a superação, a lealdade e a prosperidade constante são perceptíveis aos olhos e também ao coração.

O conceito citado acima é muito nobre e só acontece se o princípio de superação for apresentado a essa nova sociedade.

Embora alguns líderes ainda estejam se dedicando mais à estratégia e à gestão administrativa, alguns visionários e algumas empresas estão cada vez mais preocupados com a cultura e a autovalorização da sociedade emergente enquanto sociedade, enquanto "clientes", pois o crescimento de todos depende da liderança mútua.

Os seres humanos prósperos têm paixão inabalável pela sua família, pelo seu trabalho, seu grupo, sua organi-

zação, seu país, por vencer em seu papel social e também torná-lo rico nas suas várias faces.

Os campeões lideram mediante seu exemplo e energia positiva incessante. Muito admirados pelos membros de seus grupos, eles constantemente rejuvenescem o meio em que vivem, energizando os que buscam, nas atitudes e trabalho constante, desenvolver-se como indivíduo e como sociedade. Os mestres completam suas tarefas sem supervisão devido às habilidades que desenvolveram em seus seguidores. Na maior parte das vezes, os seguidores surpreenderão positivamente seus mestres, fazendo melhor que o ensinado, logo, todos alcançarão a excelência e todos ganharão com isso.

Os mestres, nesse caso, representam a influência estabilizadora na mudança conjunta, individual e, por consequência, institucional, liberando muitas vezes a tomada de decisão. A única forma de a mudança ser positiva, enquanto sociedade, é compartilhando o processo de crescimento e decisão, concedendo poder de realização às mentes que buscam auto aperfeiçoamento, lealdade as pessoas e ao seu meio, trabalho com excelência, riqueza pessoal e conjunta, prosperidade contínua.

Assim, precisamos acreditar e desejar a mudança indiferente do preço que viermos a pagar por ela. Se houver algum tipo de crise, ótimo, pois ela desafia a nossa inteligência, nos traz evolução, riqueza, compaixão, perseverança e outras fabulosas virtudes.

Faça prevalecer à lealdade, a liberdade de expressão, a saúde física e mental e, principalmente, o uso nobre do tempo em todos os aspectos. Com certeza, esses quatro ingredientes se tornarão o bem mais precioso para o enriquecimento de nossas vidas.

Aproximar-se de outros seres humanos é fabuloso e já é um começo. Manter-se unidos num trabalho conjunto, um progresso. Prosperarmos juntos é um fabuloso sucesso.

Precisamos, sim, de muita atitude, trabalho, esperança e união dos povos para uma visão comum de bem estar do planeta.

E quaisquer resultados que tivermos, enquanto seres humanos, partirão sempre de nosso livre arbítrio e ações coerentes das pessoas na sua individualidade e lealdade. Pois quando perdemos o direito de sermos diferentes, per-

demos o privilégio de sermos livres.

Muitos ainda não entenderam que vieram para este mundo para serem prósperos, cultos, inteligentes e ricos na sua amplitude. Infelizmente, para algumas “massas” a desordem impera, a liberdade escraviza e só a lealdade a boas pessoas e princípios éticos os liberta.

Acreditamos nos outros países e podemos, devemos acreditar mais ainda que a mudança deve partir de cada um de nós, que o Brasil é um dos países do futuro pela sua condição geográfica, suas riquezas minerais, a água abundante e policulturas de colonização. Na fusão dessas culturas, criamos muito poder de recomposição, riquezas conjuntas, uma comunicação inigualável e recebemos as pessoas de outras nações aqui como ninguém, pois nossas relações humanas e nossa cortesia são comentadas de forma positiva no mundo inteiro. O enriquecer como nação só depende de nós, pois ainda não inventaram lei alguma por aqui que diz que temos de ser pobres.

O Brasil é um magnífico país meus irmãos, e nós podemos deixá-lo melhor ainda hoje através da inovação e lealdade; preparando as lideranças e os empreendedores do futuro por meio da educação, da ética e do valor agregado no trabalho inteligente executado com excelência e profissionalismo absoluto. Lembrando ainda: SER LEAL – Uma questão de ATITUDE.

Lembre-se:

**NADA começa em ALGO,
TUDO começa em ALGUÉM!**

QUE SEJA VOCÊ ENTÃO!

Tenham um fabuloso dia hoje e sempre... pois o MERCADO é do TAMANHO de sua IMAGINAÇÃO

Se você tiver algum comentário, sugestão ou dúvida entre em contato pelo e-mail falecom@paulosilveira.com.br e no campo “Assunto” coloque Revista Ferramental.

Paulo César Silveira - Conferencista com mais de 1.750 palestras em sua carreira em 15 anos de profissão. Consultor, empreendedor e articulista com mais de 500 artigos editados. Mentor e líder do *Projeto Liderança Made in Brazil*. Autor de 18 livros, destacando-se os *best-sellers*: *A Lógica da Venda e Atitude - Virtude dos Prósperos*. Sendo ainda um dos autores da *Coleção Guia Prático da Revista PEGN* e também dos livros *Ser+ em Vendas*, *Ser+ com T&D* e *Ser+ com Palestrantes Campeões em parceria com a Revista Ser Mais*. Seu trabalho corporativo se baseia no treinamento mundial de vendas mais agressivo do mundo: *Buyer Focused Selling* e nos principais métodos de compras mundiais, principalmente as metodologias BATNA, PAC e no método de liderança TGE. Professor convidado da FGV/SP, FIA FEA/USP e UFRGS. Palestrante indicado pela FACISC, ADVB e FIESP nas áreas de vendas consultivas, vendas técnicas e comunicação com base em liderança. Site www.paulosilveira.com.br