



Christian Barbosa

Quem quer faz. Quem não quer, arruma uma desculpa

As empresas estão abarrotadas de pessoas que carregam consigo inúmeras respostas para explicar os motivos pelo qual deixaram de concluir determinadas atividades. É comum termos na ponta da língua um motivo chave que esclareça as dificuldades que nos levaram a não realizar aquela tarefa. Normalmente, o item mais comum da lista que contém milhares de desculpas possíveis é a falta de tempo. Concorde?

Se excluirmos os compromissos que estão totalmente fora de nosso controle ou atuação, os outros que não foram finalizados simplesmente deixaram de ser priorizados ou escolhidos por nós. Perceba os pretextos quando analisamos os motivos aos quais deixamos de cumprir determinada tarefa: você não leu aquele livro, porque teve preguiça. Não retornou aquela ligação, porque o cliente não lhe agradava. Não concluiu todas as atividades agendadas para o seu dia, porque priorizou outras tarefas. Deixou de ir à academia, porque estava sem motivação. Você não termina de escrever seu livro, porque precisa revisar outras vezes. E, com essas explicações para suas não realizações, a vida passa.

Assim, se a atividade a ser cumprida for solicitada por e-mail, a chance de recusarmos a realização desta tarefa ou de deixarmos a responsabilidade ao cargo de outra pessoa, é ainda maior. Afinal, o e-mail po-

de se tornar um grande aliado que o homem inventou para minimizar os esforços na atividade corporativa.

Dessa forma, acredito que, para a maioria das pessoas, o problema para não cumprir seus afazeres não é a falta de tempo, mas a sobra de desculpas. Quando desejamos realizar uma tarefa de verdade, ou seja, quando a vontade ou a necessidade é maior do que tudo, tendemos a ir atrás e fazer o que for preciso para atingir o objetivo. É preciso entender que todo ser humano cria desculpas, vez ou outra, para as pessoas ao qual nos relacionamos, visando um bem maior. Quem nunca faltou à aula para ver a namorada (o)?

Ensino as pessoas a administrarem seu tempo e empresas a terem menos urgências. Mas isso não é uma tarefa fácil para a grande maioria dos clientes. Re-educar o planejamento, a maneira de priorizar as atividades, fazer com que essa pessoa agende seus afazeres no Neotriad (software) e fique com ele aberto o tempo todo para gerenciar o seu dia requer dedicação e força de vontade. Parece simples, mas não é. As pessoas necessitam e um entendimento: não temos que vencer o "vilão" do tempo, mas temos que lutar contra a "zona de conforto", ao qual muitas vezes nos mantemos. É o modelo operante existente em nós, criado através de nossos pensamentos e processados em nosso cérebro.

Esse padrão mental é o principal gerador da preguiça, nossas desculpas, a falta de tempo e não realizações. Como vencê-lo? Primeiro, devemos nos conscientizar de que vivenciamos, há algumas décadas, um exemplo antigo pré-estabelecido, contra apenas alguns dias de um novo modelo. Isso requer duas coisas: a primeira é persistência constante, ou seja, todo o dia precisamos nos forçar a aplicar um pouco desse novo protótipo que desejamos implantar. Depois, será necessário encontrar um forte motivo que nos motive a manter esse ritmo.

Por que você quer mais tempo? Quando essa pergunta estiver respondida de forma que realmente toque todas as partes do seu cérebro, da sua alma, do seu coração e do seu ser, pode ter certeza de que você desvendou a maneira de vencer seu antigo modelo.

Quem quer realizar algo que realmente traga resultados a curto, médio e longo prazo, e descobrir um motivo para isso, pode ter a certeza de que irá cumpri-lo. Caso contrário, você vai encontrar uma excelente desculpa para deixar a realização para depois.

Christian Barbosa é administrador
(www.triadedotempo.com.br)
(www.maistempo.com.br)