

Atitude

“A maior descoberta da minha geração é que qualquer ser humano pode mudar de vida, mudando de atitude”. (William James)

Um novo emprego, um novo empreendimento, um novo relacionamento. Independentemente de qual seja seu novo projeto, apenas mediante atitudes renovadas será possível cultivar resultados diferenciados. Afinal, se você trilhar o mesmo caminho, chegará apenas e tão somente aos mesmos lugares.

Se você está em fase de transição – e normalmente estamos, mas não nos apercebemos disso – aceite o convite para refletir sobre suas atitudes. E corra o risco de não apenas ter idéias criativas e inovadoras, mas também de livrar-se das antigas.

Componentes de uma Atitude

Atitudes são constatações, favoráveis ou desfavoráveis, em relação a objetos, pessoas ou eventos. Uma atitude é formada por três componentes: cognição, afeto e comportamento.

O plano cognitivo está relacionado ao conhecimento consciente de determinado fato. O componente afetivo corresponde ao segmento emocional ou sentimental de uma atitude. Finalmente, a vertente comportamental está relacionada à intenção de comportar-se de determinada maneira com relação a alguém, alguma coisa ou evento.

Para melhor compreensão, tomemos o exemplo a seguir. O ato de fumar faz parte dos hábitos de muitas pessoas. Uns, têm o hábito de fumar; outros, de criticar. E a pergunta que sempre se faz aos fumantes é o motivo pelo qual não declinam desta prática mesmo estando cientes de todos os males à saúde cientificamente comprovados.

Analisando este fato à luz dos três componentes de uma atitude podemos atinar o que acontece. O fumante, via de regra, tem plena consciência de que seu hábito é prejudicial à sua saúde. Ou seja, o componente cognitivo está presente em sua atitude. Porém, como ele não sente que esta prática esteja minando seu organismo, continua a fumar. Até que um dia, uma pessoa próxima morre vitimada por um enfisema. Ou, ainda, ele próprio, fumante, é internado com indícios de problemas cardíacos decorrentes do fumo. Neste momento, está aberta a porta para acessar o aspecto emocional: ele sente o mal a que está se sujeitando e decide agir, mudando seu comportamento, deixando de fumar.

As pessoas acham que atitude é ação. Todavia, atitude é racionalizar, sentir e externar. A atitude não é um processo exógeno. É algo interno, que deve ocorrer de dentro para fora. E entre a conscientização e a ação, necessariamente deverá estar presente o sentimento como elo de ligação. Ou você sente, ou não muda...

Atitudes e Coerência

Atitudes, como valores, são adquiridos a partir de algumas predisposições genéticas e muita carga fenotípica, oriunda do meio em que vivemos. Moldamos nossas atitudes a partir daqueles com quem convivemos, admiramos, respeitamos e até tememos. Assim, reproduzimos muitas das atitudes de nossos pais, amigos, pessoas de nosso círculo de relacionamento. E as atitudes são bastante voláteis, motivo pelo qual a mídia costuma influenciar, ainda que subliminarmente, as pessoas no que tange a hábitos de consumo. Das calças boca de sino dos anos 70 aos óculos de Matrix nos dias atuais, modas são criadas a todo instante.

As atitudes devem estar alinhadas com a coerência, ou acabam gerando novos comportamentos. Tendemos a buscar uma coerência racional em tudo o que fazemos. É por isso que muitas vezes mudamos o que dizemos ou buscamos argumentar até o limite para justificar uma determinada postura adotada. É um processo intrínseco. Se não houver coerência, não haverá paz em nossa

consciência e buscaremos um estado de equilíbrio que poderá passar pelo auto-engano ou pela dissonância cognitiva.

Iniciativa, Hesitação e Acabativa

Pessoas dotadas de uma atitude empreendedora, estejam à frente de seus negócios como proprietários, acionistas ou colaboradores, têm por princípio uma grande capacidade de iniciativa. Seja um problema ou uma oportunidade, tomam conhecimento dos fatos, sentem a necessidade de uma ação e assumem um comportamento pró-ativo para solucionar o litígio ou aproveitar a condição favorável.

Estas pessoas conseguem combater o grande vilão da hesitação, este inimigo sorrateiro que nos faz adiar projetos, cancelar investimentos, protelar decisões. Ao combatermos a hesitação, corremos mais riscos, podemos experimentar mais insucessos, mas jamais ficaremos fadados à síndrome do “quase”, do benefício indelével da dúvida do que poderia ter sido “se” a atitude tomada fosse outra.

Porém, não basta apenas vencer a hesitação e tomar a iniciativa. O verdadeiro empreendedor sabe que sem acabativa – um neologismo cada vez mais aceito para identificar a capacidade de levar a termo uma idéia ou projeto, próprio ou de outrem – não há sucesso. Sem acabativa, não passamos de filósofos, teorizando, conjecturando.

Por isso, cultive a coragem. Coragem para refletir e se conscientizar. Coragem para ter o coração e a mente abertos para internalizar o autoconhecimento adquirido. Coragem para agir e mudar se preciso for.

Tom Coelho

Tom Coelho, com graduação em Economia pela FEA/USP, Publicidade pela ESPM/SP e especialização em Marketing pela MMS/SP, é empresário, consultor, escritor e palestrante, Diretor da Infinity Consulting, Diretor do Simb/Abrinq e Membro Executivo do NJE-Fiesp. Contatos através do e-mail tomcoelho@tomcoelho.com.br. Visite www.tomcoelho.com.br.