

Empreendedores stressados!



LUIS TEIXEIRA E MELO
luis.melo@dalecarnegie.com
www.dalecarnegie.pt

No início é uma ideia, depois de vencer os medos é um projeto! E, passado algum tempo, é um monte de preocupações, de prioridades em conflito, atrasos, respostas negativas, compromissos adiados, reuniões sem resultados, tarefas atribuídas e não realizadas! Ufa! É quando se começa a pensar o que está errado, afinal aquilo que eu tinha idealizado para ocorrer em um ano vai demorar três! Será que isto só acontece a alguns? Sim, a todos os que empreendem! A todos os que se lançam na viagem de sair da sua zona de conforto.

Se há muito que pode ser feito ao nível da gestão, planeamento, constituição e organização da equipa, também há um processo de desenvolvimento pessoal que está associado à eficácia pessoal e à aprendizagem em lidar com o stress.

Na Dale Carnegie® sabemos que o stress, até determinado grau, provoca o aumento da atenção como resposta à ansiedade na generalidade das pessoas, pelo que pode ajudar um empreendedor a construir o seu caminho. Acredito que a motivação principal de quem resolve empreender não seja passar o dia no sofá, logo será natural que procure o nível de stress que lhe desperta a atenção.

Em grande parte dos inquéritos por nós realizados sobre causas para o stress a primeira resposta é a falta de tempo. À saída dos nossos cursos a resposta muda para atitude pessoal.

A verdade é que uma hora é uma hora e um dia é um dia e sobre isto não há nada a fazer. Mas a forma como lido com os outros, como faço a gestão do tempo e como abordo a pressão está nas minhas mãos. E isto é um percurso pessoal que pode ser desenvolvido usando algumas técnicas básicas.

Escolha uma situação que, agora, o esteja a afligir. Faça uma análise profunda do que pode correr mal. Força! Imagine o pior! E se conseguir, ainda pior! Pense bem na si-



Força! Imagine o pior! E se conseguir, ainda pior! Pense bem na situação e prepara-se para ela. Adapte-se, veja como reagir na pior situação. Avalie as consequências desse pior cenário!

tuação e prepara-se para ela. Adapte-se, veja como reagir na pior situação. Avalie as consequências desse pior cenário! O mais provável é que não esteja perante uma situação que possa designar como será o fim do mundo! Seja como for, já identificou de forma racional as consequências. É provável que se sinta um pouco mais aliviado, dado que na maior parte das situações estará perante um cenário que lhe parece ser suportável. Vamos agora partir do pior cenário e mitigá-lo. O que pode ser feito para reduzir o impacto? Ah! Teve uma ideia e vai agir. Espere!

Analise verdadeira e profundamente o que pode ser feito: não haverá algo que lhe desagrade fazer e que, se for feito, pode ajudar? Quando estamos a treinar pessoas

no uso desta técnica, aconselhamos que escrevam as ações possíveis num papel e que progressivamente as vão corrigindo e afinando. Experimente... Agora já tem um plano de ação! Se realmente aplicou esta técnica, percebeu que chegou ao fim não por uma razão analítica, mas sim porque se sentiu diferente. As sensações desagradáveis foram progressivamente mudando. Sente um reforço de confiança porque já passou a dominar parcialmente a situação. Trouxe o stress para o nível certo, o de impulsionar a ação. Agora sim, deve agir!

Desconfiado sobre a utilidade e eficácia destas técnicas? Afinal, não tem qualquer gráfico ou função matemática que suporte os passos do processo! E, claro, todos sabiam disso! Na realidade, saber estas técnicas é só o primeiro passo para gerar hábitos. E só com estes gerados é que passamos a dispor do “trigger” emocional que em situações semelhantes nos faz usar o processo de abordagem descrito e outros semelhantes. Talvez por ajudarmos pessoas a mudarem a sua atitude pessoal é que Warren Buffet quando entrevistado sobre aprendizagem, indica os cursos Dale Carnegie como aqueles que lhe foram mais úteis. E dele pelo menos os financeiros não desconfiam porque sabem que só com grande domínio técnico do mundo da finança chegou onde chegou!