



Boletim semanal - 18/03 a 24/03/2017

**CURSO DE
DESENVOLVIMENTO
COMPORTAMENTAL - CDC**

#05 - LEI DO GANCHO

complemento do livro

www.olhodetigre.com.br

OLHO DE TIGRE 30 leis
de **OLHO DE TIGRE**
CONCEITOS PODEROSOS
PARA ALCANÇAR A
PLENITUDE PROFISSIONAL
E PESSOAL
ORLANDO PAVANINI JÚNIOR

A LEI DO GANCHO

A LEI DO GANCHO é uma das LEIS de mais fácil explicação, mas de difícil absorção uma vez que gera um aprendizado bastante importante em nossa vida. Compreendê-la promoverá uma perspectiva diferenciada de seus comportamentos. Este título talvez até não seja o mais adequado, mas com certeza é o mais didático pois a palavra GANCHO representará bem sua significância.

Será que você já encontrou alguém cujo o “santo não bateu” contigo, ou alguém que “você não foi com a cara” logo de primeira, ou alguém que “você não conseguiu ter uma boa impressão” ou ainda alguém cujas falhas lhe ficaram muito mais destacadas e aparentes do que as virtudes?

Pois é! Acho que todos nós já nos deparamos com estas circunstâncias, ou seja, pessoas com as quais simplesmente não nos simpatizamos. É disto que trata a LEI DO GANCHO. Em síntese esta LEI diz que estas pessoas com as quais não fomos muito com a cara é, aos olhos dos outros, muito parecida conosco mesmo. Um julgamento que faz com que nos

ENGANCHEMOS com as pessoas que tem características muito parecidas com as nossas próprias, principalmente as características RUINS.

Um das escalas do Teste EQ-MAP (desenvolvido por Roberto Cooper / Ayman Sawaf / Esther M. Orioli / Karen Trocki), para mapeamento e especificação das competências emocionais (disponível gratuitamente em nosso site <https://olhodetigre.com.br/eq-map/>), descreve o traço comportamental que chamamos de CONSCIÊNCIA EMOCIONAL (escala 3) que nada mais é do que a capacidade de notar nossos próprios sentimentos, dando nomes diferenciados as sensações e emoções, e conectá-los com alguma causa provável. Esta é uma das escalas que as pessoas têm em grau mais baixo, ou seja, a maioria das pessoas não sabe dar nomes corretos as suas sensações.

Isto é explicável porque durante toda a nossa vida aprendemos de alguma forma que SENTIR inveja, por exemplo, não é tão legal, mas infelizmente ao invés de aprendermos a lidar com esta sensação, simplesmente fomos educados a não admitir o que estamos sentindo a ponto de ignorá-las quase que completamente. Este tipo de IMATURIDADE emocional fez com que não desenvolvêssemos a consciência do que exatamente estamos sentindo, fazendo com que suas causas sequer fossem buscadas para que fossem compreendidas e eficazmente tratadas. Normalmente o IMATURO EMOCIONAL simplesmente não gosta da pessoa (com a qual tem inveja) e a crítica de forma bastante intempestiva. Já o MADURO EMOCIONAL (aquele que desenvolveu sua consciência emocional) é aquele que sabe que o sentimento é INVEJA e não rotula mais a pessoa de isto ou aquilo, mas conduz ações internas que busca as causas destas sensações.

Perceba que o MADURO busca correções INTERNAS e o IMATURO busca culpar alguém por ser como é. Este tipo de disfunção é bastante comum e encontra morada em frases do tipo:

- Você me irrita! - Na verdade não é alguém que irrita alguém, mas é a pessoa irritada que PERMITE que a atitude do outro o desequilibre (irrite) de alguma forma. Você é que deveria observar-se mais e TRATAR os porquês de sua irritação, ou seja, é um problema SEU e não do OUTRO. Saber identificar o que realmente está sentindo requer coragem pois nem sempre é fácil ASSUMIR que o sentimento vigente é a INVEJA (por exemplo);
- Só aceito críticas construtivas – Em realidade a crítica é a crítica, uma vez que é quem a escuta, e não quem a emite, que dá o caráter CONSTRUTIVO ou DESTRUTIVO da mesma. Portanto é uma responsabilidade de quem RECEBE uma crítica de rotulá-la como sendo útil (construtiva) ou inútil (irrelevante ou desconsiderável) e não de quem a proferiu. Esta maturidade emocional requer uma observação sobre si mesmo muito pouco desenvolvida na grande maioria das pessoas.

A LEI DO GANCHO serve portanto para compensar esta debilidade tão comum nas pessoas (falta de consciência emocional), pois ela acaba nos dando SINAIS importantíssimos quando não vamos com a cara de alguém, demonstrando que, talvez, seja exatamente esta característica do OUTRO (que nem sabemos precisamente o que é) exista também em nós mesmos e que simplesmente a sabotamos de nossa consciência (por absoluta falta de coragem de assumir que somos como somos).

Você se lembra daquele exercício que relatei quando falávamos da LEI DO SER? O FEED-BACK DESCRITIVO onde as pessoas tinham dificuldade de escrever num papel o que realmente ERAM, sem poder confundir-se com os ESTARES e TERES? Muito bem: na verdade, depois de algum tempo as pessoas acabam conseguindo gerar sua lista de ADJETIVOS (positivos e negativos).

De posse desta lista digitamos numa folha única (para que nem a letra da pessoa seja identificada) todos os adjetivos de cada pessoa e colocamos numa parede para que os demais presentes possam observar aquelas características e sugerir de quem acha que se refere aqueles adjetivos. Isto leva algum tempo para que todos possam sugerir os nomes dos REAIS donos de cada grupo de adjetivos contidos nestas folhas. Não é incomum que o resultado desta tabulação apresente pessoas preponderantemente confundidas com quem realmente abominam, ou seja, aos olhos do que os outros leram sob suas características auto listadas a pessoa sugerida (como sendo aquela pessoa realmente) seja alguém que a

pessoa realmente não goste muito. Isto é uma prova relevante para demonstrar a LEI DO GANCHO, que realmente parecemos com quem nós mesmos não gostamos muito.

Incrível não é! Eu mesmo quando aprendi esta LEI tive que admitir, depois de muitas experiências vivenciais de alto impacto, que muitas pessoas que eu não “engolia” eram invariavelmente muito parecidas comigo mesmo e o aprendizado duro foi que eu escolhia aquela pessoa para não gostar porque não tinha a CORAGEM de admitir que não gostava de mim mesmo naquele traço comportamental específico. A LEI DO GANCHO estava o tempo todo me dando sinais para ME OBSERVAR traços de comportamento que eu ignorava quase que completamente.

Impossível não se misturar, não se deixar fisgar, não se enganchar, com pessoas com características que não gosta. Parece que estas pessoas são atraídas por você não é?! Quando você é muito capaz de ver a arrogância do outro, talvez seja porque este comportamento lhe é comum (você sabe de que se trata) e você esteja se comportando exatamente com a arrogância que enxerga no outro, talvez em outra circunstância, mas ainda assim arrogantemente. Se você várias vezes tende a chamar alguém de medroso, talvez seja um indício muito forte para que você também seja um exemplar de medroso em algum aspecto.

Para dar ouvidos a LEI DO GANCHO precisará de muita CORAGEM e BRAVURA para assumir que o sentimento interno nocivo precisará ser desenvolvido (vide LEI DA CORAGEM). O trabalho a fazer é utilizar a LEI DO GANCHO para lhe retirar da ZONA DE CONFORTO e buscar mais desenvolvimento emocional e fazer menos críticas aos outros, isto é, procurar corrigir menos os outros e simplesmente corrigir mais a si mesmo.

Existe uma frase que utilizamos como mote em nosso curso vivencial que diz assim: “QUEM TEM UM PORQUE, SUPORTA QUASE QUALQUER COMO”. Pense nisto! Eu diria que esta é a LEI que mais inicia o processo de auto desenvolvimento emocional e que, com certeza, será percorrido por você.

[Conheça a Gauss](#)

[Conheça a OT](#)

[Baixe o PDF Institucional da Gauss](#)

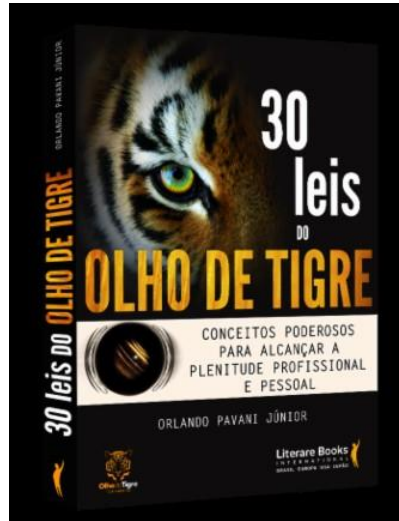
[Baixe o PDF institucional da Olho de](#)

[Consulting Group – Inteligência de](#)

[Tigre – Inteligência Comportamental](#)

[Negócios](#)





[Me conheça](#)

Gauss Consulting Group



Olho de Tigre

