



Newsletter semanal - 25/03 a 31/03/2017

CURSO DE DESENVOLVIMENTO COMPORTAMENTAL - CDC

#06 - LEI DO PARECER

complemento do livro

www.olhodetigre.com.br

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

A LEI DO PARECER

Todos conhecemos percepções daquela pessoa que PARECE, MAS NÃO É. Trata-se daquele tipo de gente que aplica o famigerado 171 (alusão feita ao artigo nº 171 do Código Penal Brasileiro, referente ao ato de estelionato, ou seja, enganar outras pessoas para conseguir benefícios próprios, popularmente convencionou-se utilizar este código como uma gíria)

Claro que nossa LEI DO PARECER não pode valorizar este tipo de subterfúgio enganador utilizado por tantas e tantas pessoas. Aliás este lado peculiar do PARECER não nos leva a nada, mas é bastante comum no mundo moderno. Existem profissionais que emanam uma imagem muito maior do que, de fato, são capazes de manter depois de um diálogo simples. Estas pessoas conseguem enganar seus clientes por algum tempo, as vezes até um tempo relativamente longo, mas é efêmera sua capacidade de manter-se assim e brevemente deverá sucumbir.

Nosso objetivo com esta LEI é bastante diferente e retrata um problema que é exatamente o inverso, ou seja, a pessoa que É, MAS NÃO PARECE ou ainda NÃO PARECE, MAS É.

Uma circunstância totalmente diferente e que, infelizmente, muitas e muitas pessoas também sofrem.

Ambas as conotações acima constituem ERROS comportamentais, o primeiro chamaremos de ERRO TIPO A (parecer o que não é), algo que devemos desvalorizar pois prejudica os outros (por estarem sendo enganados) e o segundo chamaremos de ERRO TIPO B (ser o que não parece), algo que prejudica a própria pessoa (por perder inúmeras oportunidades).

Uma pessoa pode SER muita coisa boa (inteligente, talentosa, corajosa, destemida, etc. – vide LEI DO SER), mas por não PARECER que é tudo isto, e simplesmente amargar uma vida toda sem ter ou até aproveitar as eventuais oportunidades.

Uma conexão importante que precisa ser feita aqui é a relação da LEI DO PARECER com a LEI DA JUSTIÇA, uma vez que é bastante provável que você não PAREÇA algo que sabe que É simplesmente por não reconhecer os critérios desiguadores daquele a quem você precisa APARECER (ser visto). Não obstante, é comum estarmos atentos aos nossos próprios critérios desiguadores, mas se ignorarmos os critérios desiguadores de nossos interlocutores, àqueles a quem precisamos APARECER, corremos o risco de cometer o ERRO B de forma sistemática.

Um exemplo didático é o que aconteceu comigo quando observava um roqueiro tocar sua guitarra “batendo a cabeça” (aquele movimento de vai e vem que estes metaleiros normalmente fazem com a cabeça quando tocam este instrumento). Eu sempre observei esta cena com certa repulsividade pois não compreendia o sentido deste “bater a cabeça”, entretanto quando conversando com alguém do meio (da tribo) este me disse que o que o roqueiro estava fazendo era extremamente difícil uma vez que o dedilhamento da guitarra era altamente complexo para se fazer com tamanho grau de automaticidade e ainda “batendo a cabeça”. Esta simples informação mudou completamente minha perspectiva pois agora algum grau de respeito eu tinha por aquele roqueiro! Estranho não é?!

Perceba que eu nunca teria esta perspectiva se não fosse alguém mudar minha forma de análise. Jamais eu teria valorizado aquele roqueiro porque ele não PARECIA a mim nada de bom, ou de complexo, PARECIA apenas alguém fazendo barulho e “batendo a cabeça”. Uma perspectiva, com certeza, tacanha de minha parte, pois meus critérios desiguadores não levavam em conta uma perspectiva totalmente diferente. Embora eu tenha aprendido com esta pessoa que me fez enxergar sob uma outra ótica, o tal roqueiro teria passado “em branco”, ou seja, teria passado sem PARECER o grande guitarrista que era.

O que isto demonstra? Demonstra que se não estivermos atentos a perspectiva do outro (e não somente a sua), principalmente um “outro” que lhe interessa sob algum ponto de vista, é possível que não estejamos considerando a LEI DO PARECER, uma vez que o que realmente importa é o que o outro poderia interpretar sobre você. Não existe reconhecimento do SER se não existir, antes, o reconhecimento do PARECER, ou seja, é preciso PARECER para se ter o direito de demonstrar o que de fato SOMOS. Se não levarmos esta LEI ao pé da letra, corremos o sério risco de passar por esta vida sem sequer sermos percebidos em relação ao que de fato SOMOS. Um absoluto desperdício, não acha?

A LEI DO PARECER requer abordagens bastante paradigmáticas pois as caracterizações desta LEI pode alterar completamente os comportamentos das pessoas. Senão vejamos os três exemplos abaixo:

1-) Pesquisas demonstram que é pouco provável que alguém dê esmola, ou até gorjetas, para pessoas que estejam bem vestidas, ou seja, as pessoas bem vestidas acabam merecendo menos esmolas (ou gorjetas) do que aquelas que não estão bem vestidas. Este resultado tem conexão direta com nossa LEI DO PARECER pois, de alguma forma as pessoas dão esmola (ou gorjeta) para quem se tem alguma “pena” ou ainda para alguém que PAREÇA ter menos do que se precisa. Aliado a esta perspectiva, uma pessoa bem vestida PARECERIA muito mais um “safardano” mal intencionado quando pedindo esmola,

e por esta simples percepção, com certeza lhe seria dado uma quantidade bastante inferior de esmolos ou gorjetas;

2-) Pesquisas nos EUA demonstram também que a maioria (próximo de 100%) das pessoas devolveriam o troco (numa determinada transação de pagamento) caso este troco fosse maior que o que seria o correto. Nada mal não é, pois demonstra que o povo daquele local onde a pesquisa fora realizada é honesto (será que aqui no Brasil o resultado seria o mesmo?). O intrigante é que alterando um componente importante do experimento a “honestidade” das pessoas se alterou completamente. Realizaram a mesma experiência, mas agora tendo o atendente tratado extremamente mal e desatentamente o cliente. Esta simples mudança fez com que a maioria (quase que 100% também) não devolvesse mais o troco a maior. Veja que pitoresco! Até a “honestidade” é decorrente de uma capacidade de perceber o que se PARECE e não apenas o que se É;

3-) Pesquisas demonstram que médicos carecas (cuja especialidade seja cabelo) tem menos pacientes, que dentistas desdentados têm menos pacientes, que médicos endocrinologistas gordos tem menos pacientes, enfim, todos eles PARECEM não ser um bom exemplo.

As aparências realmente enganam! Tem uma frase que gosto muito que diz assim: Não existe uma segunda chance para se causar uma primeira boa impressão! A LEI DO PARECER sustenta completamente esta frase e apresenta uma relevância que é comum deixarmos passar batido.

Alguns até se defendem desta LEI dizendo que não se preocupa mais com que os outros dizem sobre si próprio e que não tem que provar mais nada a absolutamente ninguém. Acho importante, até imprescindível, termos a liberdade de SERMOS exatamente quem desejamos SER, doa a quem doer, mas o problema SERMOS algo e PARECERMOS algo totalmente diferente disto. É somente aí que reside um problemão que preciso ser resolvido por meio do desenvolvimento comportamental.

A pergunta final é a seguinte: O que você acha que é, e é mesmo (porque se não for, deve reler a LEI DO SER), mas simplesmente não consegue fazer os outros perceberem isto pragmaticamente? O quanto você está cometendo o ERRO A (prejudicando os outros) e o ERRO B (prejudicando a si próprio)? O que você está fazendo AGORA para aumentar a significância da LEI DO PARECER?

Não subestime a importância desta LEI, pois você poderá nadar a vida toda e simplesmente morrer na praia!

[Conheça a Gauss](#)

[Conheça a OT](#)

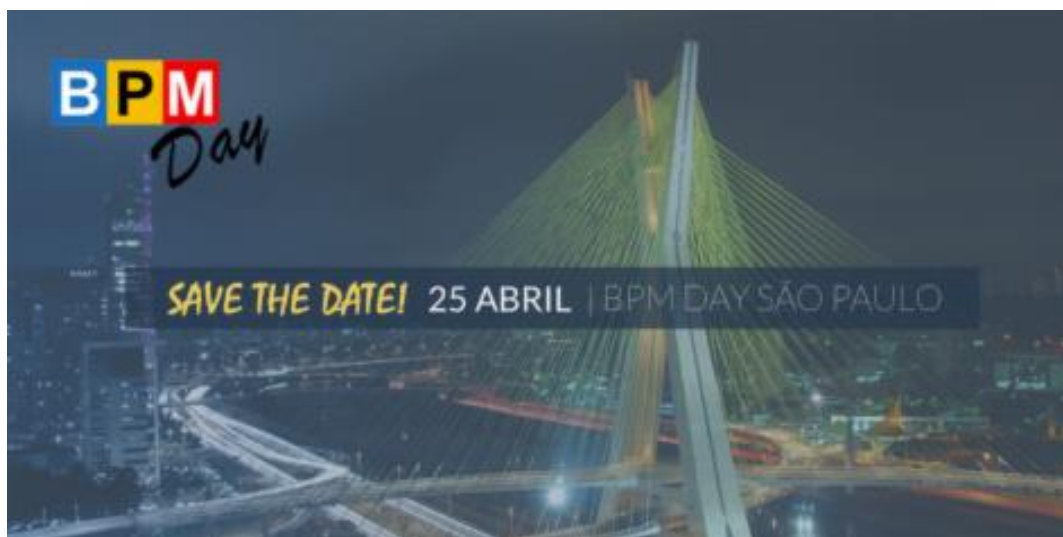
[Baixe o PDF Institucional da Gauss](#)

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

[Consulting Group – Inteligência de](#)

[Tigre – Inteligência Comportamental](#)

[Negócios](#)



89ª edição do maior evento em BPM do mundo, o BPM Day da ABPMP Brasil, com mais de 30.000 participantes desde sua primeira edição em maio/2011, será em São Paulo-SP. Um dia completo dedicado à discussão de temas relacionados ao *Gerenciamento de Processos de Negócio* (BPM – Business Process Management) com apresentação de casos práticos. Uma excelente oportunidade para estar em contato com o que há de mais avançado em BPM no mundo e fazer Networking com profissionais de vários segmentos de negócio.

Dia 25/04/2017 das 08:30 as 17:30 horas - Local: Auditório da Universidade Presbiteriana Mackenzie - Rua Itambé, 135 - Higienópolis - São Paulo - SP - CEP: 01222-010. [Inscreva-se já!](#)

[Me conheça](#)

Gauss Consulting Group



Olho de Tigre

