



Orlando Pavani Júnior ^{CMC}
Diretor Presidente
Tel.: +55 (11) 97605-5470
Skype: orlando.pavani



Siga os perfis da Gauss



www.gaussconsulting.com.br



OlhodeTigre
INTELIGÊNCIA COMPORTAMENTAL

Siga os perfis da OT



www.olhodetigre.com.br

Rua José Versolato, 111 - Bloco B - Sala 703 Centro Comercial DOMO BUSINESS
São Bernardo do Campo - SP - Brasil CEP 09750-730

Newsletter da Semana (24) - 11/06 a 17/06/2017

CDC - CURSO DE DESENVOLVIMENTO COMPORTAMENTAL

Totalmente gratuito para você estudar quando e onde quiser

PIC - PROGRAMA DE INTELIGÊNCIA COMPORTAMENTAL

Quer receber por e-mail mais informações do PIC? [Sim](#) ou [Não](#)

PORTAL DE MEMBROS

[artigos](#), [cases](#), [entrevistas](#), [palestras](#), [sumarizações](#), [cursos on-line](#), e [cardápio de indicadores](#) - tudo free

Artigo da semana 24: A LEI DA DISPOSIÇÃO FAZENDO MAIS DO QUE LHE É PAGO



CLIQUE AQUI PARA COMPRAR DIRETO COM O AUTOR

A LEI DA DISPOSIÇÃO contém uma das Leis do Triunfo de Napoleon Hill que eu mais admiro, e que deve consistir no hábito da pessoa sempre fazer mais do que a obrigação ou do que lhe é pago. Esta LEI é simplesmente fantástica e corrobora muita coisa em relação a nossa LEI DO MERECE. Embora esta LEI inclua esta máxima, é muito mais comum encontrarmos pessoas dizendo que fazem seu esforço de maneira proporcional ao seu pagamento / reconhecimento.

Quando Napoleon Hill trabalha este conceito em seu livro, pode parecer que ele se afasta do foco preponderante iniciando sua abordagem com uma dissertação sobre o AMOR, mas após eu ter terminado minhas argumentações concordará que essa questão do AMOR não poderia ter sido omitida nesta LEI DA DISPOSIÇÃO. A palavra AMOR será empregada aqui (e também por Napoleon Hill) num sentido muito geral.

Primeiro é importante discernir a palavra AMOR da palavra AMAR. Parecem iguais, mas são muito diferentes. AMOR é um sentimento interno, escondido e que só sabe quem realmente o sente, já AMAR é a externalização do sentimento de AMOR, é a visibilização do AMOR

para a pessoa ou circunstância amada. Muito diferente é sentir o AMOR e exalar o AMAR. Digo isto porque estou acostumado a ouvir muitas reclamações de mulheres em relação aos seus maridos ou namorados no sentido de que elas não escutam, com a frequência que desejariam escutar, eles dizerem que as ama. É comum elas perguntarem: *Querido, você me ama?! E o marido responde incrédulo: Claro que amo, querida, já lhe falei isto diversas vezes, parece que você não entende o que eu digo!*

Parece que os namorados, maridos, companheiros ou qualquer pessoa que sinta AMOR (mulher ou homem) tenham que sentir menos AMOR e AMAR mais. Percebe a intenção do jogo de palavras?

Você pode até sentir AMOR (que é um substantivo) genuíno e sincero, mas se não exercitar o AMAR (que é um verbo) de nada valerá para o ente amado. Impressionante como o AMOR pode ser totalmente diferente do AMAR. AMOR é apenas um sentimento que pode ficar escondido por décadas, mas o AMAR não consegue se esconder, ele pressupõe dar presentes a pessoa amada, dar flores a pessoa amada, fazer rir a pessoa amada, passear com a pessoa amada sem querer voltar para casa, ter relações sexuais com a pessoa amada, beijar a pessoa amada, enfim, uma série de coisinhas que até podem parecer frívolas, mas que diferenciam claramente o AMOR do AMAR. E pode ter certeza, a pessoa amada preferirá o AMAR do que o simples e escondido AMOR.

Eu sempre desafio meus alunos a um dilema intestina! Convido-os a escolher duas alternativas num mundo hipotético que prevalece a seguinte premissa: ou você AMA ou você será AMADO, ou seja, ambas as circunstâncias não serão possíveis (faça um esforço para entender que se trata de um mundo hipotético, apenas para eu fazer esta abordagem).

O que você prefere? Se escolher AMAR, jamais será AMADO, nem mesmo pela pessoa que você AMA. Se escolher ser AMADO, jamais será capaz de AMAR alguém, nem mesmo a pessoa que lhe AMAR. Escolha difícil não é? Independentemente do que respondeu, deixe lhe dar a interpretação significativa:

A-) Há os que preferem ser AMADO (e jamais AMAR) – estas pessoas escolheram esta opção forçadamente, uma vez que o ideal seria ambos, mas em tendo que escolher uma delas, escolher esta alternativa significa que você delegará a sua felicidade a alguém pois é um sentimento de outra pessoa que você jamais vai poder gerenciar;

B-) Há os que preferem AMAR (e jamais ser AMADO) - estas pessoas escolheram esta opção forçadamente também, uma vez que o ideal seria ambos, mas em tendo que escolher uma delas, escolher esta alternativa significa que você não delegará a sua felicidade a alguém e optou por fazer algo que cabe somente a você próprio. A autoestima parece estar resolvida, pois consegue generosamente AMAR sem querer absolutamente nada em troca.

A alternativa mais ideal para quem desenvolve a LEI DA DISPOSIÇÃO é, com certeza a alternativa “B”, uma vez que depender do outro pressupõe uma certa dependência de esperar do outro algum tipo de atitude e não fazer algo que dependa única e exclusivamente de você.

Ter DISPOSIÇÃO para FAZER MAIS DO QUE A OBRIGAÇÃO OU DO QUE LHE É PAGO pode exigir muito mais AMOR/AMAR do que imagina, e não apenas aquele AMOR pessoal autêntico e genuíno, mas também aquele esforço para AMAR aquilo que se faz (vide LEI DA VONTADE).

Estabelecer uma reputação de ser uma pessoa que presta mais e melhores serviços do que é seu dever prestar, ou que lhe seja pago, em comparação com os que nos cercam e que assim não o fazem, o contraste será tão notável que haverá grande procura pelos serviços, seja qual for o nosso gênero de atividade. Isto é óbvio.

A outra razão mais importante que se tem para agir assim, a razão básica e fundamental, pode ser descrita nos seguintes termos: suponhamos que alguém desejasse desenvolver

mais o braço direito e que fizesse isso atando o braço direito a um lado, com uma corda, tirando-lhe assim todo o uso, e deixando-o em longo repouso. Essa inação daria em resultado a força, ou traria uma atrofia e fraqueza?

Sabemos que para conseguir ter o braço direito bastante forte, o único meio é trabalhar com ele o mais arduamente possível. Observemos o braço de um ferreiro se desejarmos saber de que maneira um braço pode adquirir força. Da resistência, nasce a força. O carvalho mais forte da floresta não é o que fica protegido pela sombra e abrigado do sol, e sim o que fica a descoberto, e que é forçado a LUTAR (vide LEI DA CORAGEM) pela existência, contra os ventos e a chuva. O hábito de prestar mais e melhores serviços do que é nossa obrigação, ou do que lhe é pago, não somente nos torna mais prestimosos como também desenvolve de maneira extraordinária a nossa capacidade e contribui ainda para nos fazer adquirir uma reputação que será valiosíssima. Se formarmos esse hábito, nos tornaremos tão hábeis no nosso trabalho que poderemos exigir melhor remuneração do que aqueles que se descuidam disso.

Um empregado pode assim tornar-se tão valioso a ponto de poder fixar ele próprio o seu salário, e nenhum empregador sensato procurará evitar isso. Se um empregador tiver a imprudência de retirar a um empregado a compensação a que ele faz jus, esse empregado não ficará prejudicado por muito tempo, pois outros patrões descobrirão as suas qualidades excepcionais e lhe oferecerão emprego.

Sempre disse as pessoas de minha equipe que o valor de uma pessoa é proporcional ao que ela conseguiria caso ficasse um mês desempregada, isto é, o valor pelo qual ela seria contratada depois de um mês é exatamente o valor que ela vale.

Existe um sem número de profissionais que não podem pedir sua demissão por estar absolutamente convictos de que jamais ganharão o que já recebem na empresa onde trabalha. Esta percepção é irreal caso não possa ser substituída em outra empresa dentro de um mês. Isto justifica as pessoas ficarem anos trabalhando numa organização sem qualquer motivação para lá permanecer, exceção feita apenas pelo dinheiro que percebe mensalmente, dinheiro irreal uma vez que está refém daquela percepção.

Esta infelicidade com que executa suas atribuições acaba fazendo com que estas pessoas façam somente aquilo para o qual foram contratadas e nada mais (ou até bem menos), quando a atitude alinhada a esta LEI deveria ser diametralmente oposta. Ter DISPOSIÇÃO para fazer mais do que lhe é pago (que representaria as suas atribuições) é exatamente o que preconiza a LEI DA DISPOSIÇÃO.

O fato de que a maioria das pessoas faz apenas o trabalho necessário para poder permanecer no emprego é uma vantagem para todos aqueles que prestam mais serviços do que a sua obrigação, ou do que lhe seja pago, pois todos os que assim agem lucram, quando comparados com os outros. Trabalhando o menos possível, uma pessoa pode conservar o emprego, mas não passará disso, e, quando o trabalho escasseia, essa pessoa será a primeira a ser dispensada.

A observância desse princípio proporciona uma dupla recompensa: torna possível conseguir melhor salário e traz também consigo o contentamento íntimo que os outros não conhecem. Na verdade, se não se recebe outro pagamento senão o salário, a remuneração será insuficiente, seja qual for à soma percebida. Uma das razões mais importantes que temos para estar não somente prontos para prestar serviços, mas desejosos de prestá-los, é o fato de que, cada vez que agimos assim, ganhamos nova oportunidade para provar a alguém que temos capacidade e assim não fazemos senão dar um passo a mais, no sentido de conquistar o prestígio que todos nós devemos ter.

Napoleon Hill dizia que ao invés de dizer às pessoas: "*Mostre-me o seu dinheiro e eu mostrarei o que posso fazer*", inverta-se a fala dizendo: "*Deixe que lhe mostre os meus serviços, de maneira a poder olhar para o seu dinheiro, se gostar dos meus serviços*."

Ao longo de todos estes anos tenho percebido também que raras são as pessoas que se a percebem da necessidade de aderir a LEI DA DISPOSIÇÃO. Esta circunstância me remete a uma metáfora que considero pertinente compartilhar agora. Trata-se da “Síndrome do Sapo Fervido”:

“Um sapo, se colocado dentro de uma vasilha contendo água à temperatura ambiente e submetido ao aquecimento gradativo, não é capaz de perceber este esquentamento, podendo chegar ao estado de fervura sem motivar ao batráquio um sequer movimento muscular em prol de sua salvação, o levando à inevitável morte. O sapo morre sem saber por que, pois não sente absolutamente nada, embora o ambiente ao seu redor esteja, nitidamente, aquecendo-se demais. Se alterar o experimento e colocar um sapo numa vasilha com água já em estado de fervura, não lhe dando, portanto, a oportunidade de se acostumar ao gradativo aumento de temperatura do ambiente, paradoxalmente, nesta situação o batráquio salta nervosamente da vasilha, devido ao contundente choque térmico, permitindo assim, a salvação de sua vida”

Moral da estória: Às vezes é necessário um choque repentino e contundente para motivar alguma disposição para fazer mais do que está sendo feito, e que não seja a mera reclamação, em prol de uma solução.

O fato é que precisamos reavaliar a nossa postura de maneira mais ampla, de forma menos apaixonada e independente. Há 4 comportamentos distintos no ser humano quando diante da LEI DA DISPOSIÇÃO. Vejamos estes comportamentos através de uma análise das diversas composições possíveis com o uso da palavra PATIA que significa DOENÇA:

- A PATIA – Comportamento da pessoa alheia a eventual doença. Finge-se de morta apenas para não entregar-se as circunstâncias que lhe rodeiam. De nada adianta, pois as mudanças vão chegar nelas uma vez que a doença existe;

- ANTI PATIA – Comportamento da pessoa que nega o fato de poder ser portador da eventual doença e a ataca com toda a fúria que estiver a seu alcance. Gasta uma energia enorme e consegue com isto apenas fortalecer os aspectos da doença, pois perde anticorpos muito úteis para o enfrentamento da doença;

- SIM PATIA – Comportamento da pessoa que aceita a eventual doença e a estuda como realidade a ser prevenida, sem, contudo admitir que pudesse ser portadora da mesma. Vê tudo com proatividade, mas como se não fosse com ela. Trata com superficialidade as coisas;

- EM PATIA – Comportamento da pessoa que entende ser real portador da doença, mesmo que não seja. Trata as experiências como forma de lidar melhor com as sensações mesmo que ainda não presentes em seu dia-a-dia. É o perfil mais adequado para seguir a LEI DA DISPOSIÇÃO

“RESOLVA-SE A PRESTAR MAIS SERVIÇOS DO QUE É A SUA OBRIGAÇÃO E, ANTES DE COMPREENDER BEM O QUE ACONTECEU, VERÁ QUE O MUNDO QUER PAGAR-LHE MAIS DO QUE VALE O SEU TRABALHO”.



CURSO DE GESTÃO DE VENDAS COMPLEXAS

Metodologia Gauss de Gestão Comercial
Você vai rever quase tudo que aprendeu sobre vendas

Mais Informações

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

[Tigre – Inteligência Comportamental](#)

[Baixe o PDF Institucional da Gauss](#)

[Consulting Group – Inteligência de](#)

[Negócios](#)

