

LÍDERES E SUPERVISORES DE CÉLULAS

RECAL

RECICLAGEM CAPACITADORA DE LÍDERES

A pergunta que devo fazer a mim mesmo:

*Será que as pessoas acham que exagero nas minhas reações
a coisas pequenas que acontecem nos relacionamentos?*

NUNCA USE UM MARTELO PARA MATAR

UM MOSQUITO NA CABEÇA DOS OUTROS

“Se você puder conquistar o mundo, derreta-o, não o martele.”

(Alexander MacLaren)

ESTUDO 04 – PRINCÍPIO DO MARTELO

TEXTO: Provérbios 15:1

“A resposta calma desvia a fúria, mas a palavra ríspida desperta a ira.”

INTRODUÇÃO:

- Sempre que as pessoas se casam começam a crescer e aprender juntas sobre relacionamento conjugal, a maioria dos casais, acreditam ingenuamente que não passarão por nenhuma turbulência no futuro.
- É claro que não demora muito para que encontrem situações de pequeno desentendimento, aquelas pelas quais todos os casais passam, especialmente quando estão se ajustando à vida a dois.
- Assim a maioria das pessoas pensam que estão certas quase o tempo todo, e tenta convencer o cônjuge disso. E se o casal não perceber começar a levantar muros em seus relacionamentos
- Você precisa perceber e tomar a atitude certa, ao invés de achar que o mais importante era querer ter sempre razão, precisa pensar mais, ouvir mais, e parar de fazer tempestade em copo d'água por coisas banais. E, antes que seja tarde, você verá o muro que começara a ser levantado ser colocado a abaixo, e ao invés de muros começa a construir pontes.
- Faça um esforço consciente de estreitar seu relacionamento com as pessoas de quem gosta toda vez que um conflito se inicia.

SE EU TIVESSE UM MARTELO...

Vamos encarar os fatos: por causa de sua personalidade, algumas pessoas são propensas a usar um martelo, mesmo quando alguma coisa mais simples funcionaria. São como Calvin, o personagem desta tira de quadrinho.



Devo admitir que, às vezes, sou mais parecido com Calvin do que gostaria. Quando tentado a arrasar, procuro controlar meu comportamento usando os quatro "Ts". É possível que você queira adotá-los quando se encontrar em situação semelhante.

Vamos dar uma olhada nos quatro "Ts":

1. TOTAL VISÃO

- Um homem de meia-idade entrou num salão onde um coquetel era servido e caminhou direto para o bar.
- Você tem alguma coisa que cure soluços? — perguntou ao balconista que, sem dizer uma palavra, pegou um pano de prato molhado e bateu com ele no rosto do homem. — Epa! Que ideia é essa?

- Bom — respondeu o balconista, sorrindo seus soluços acabaram, não foi?
- Mas eu não estava com soluços — respondeu o homem.
- Queria alguma coisa para curar os soluços de minha mulher, que está no carro lá fora.

- Você chega a conclusões bem antes de examinar o problema em toda a sua extensão?
- Isso é muito comum para a maioria de nós que temos personalidade forte.
- É por isso que precisamos nos disciplinar para seguir um processo que ajuda a evitar agredir as pessoas com respostas antes mesmo de elas terminarem de fazer a pergunta.
- Quando alguém está compartilhando seu ponto de vista contigo, tente...

ouvir,
fazer perguntas,
ouvir de novo,
fazer mais perguntas,
ouvir mais um pouco
e só então
responder.

- Você descobrirá que, se não se precipitar, é provável que você reaja com paciência e de forma mais apropriada.

2. TEMPO CERTO

- Recentemente, li uma citação que diz: "É o que você faz, e não quando faz, que importa".
- Nem sempre isso é verdade. Se um general não ordenar o ataque no tempo certo, a batalha estará perdida.
- Se o pai não leva a criança machucada até o hospital com rapidez, ela pode morrer.
- Se você não se desculpa com alguém com quem agiu errado, o relacionamento pode se perder.
- O momento de agir é tão importante quanto agir da maneira certa.
- Até mesmo saber quando não agir pode ser importante.
- Lembre-se: "A verdadeira arte da conversação não reside apenas em dizer a coisa certa no lugar certo, mas também deixar de dizer a coisa errada, por mais tentador que seja o momento".
- Parece-me que, no que se refere a relacionamentos, a causa mais comum de alguém fazer a coisa na hora errada tem a ver com motivações egoístas.
- Se você tem filhos, pense sobre a noção de tempo deles. Geralmente, é bem ruim, mas isso porque, em geral, eles só pensam em si mesmos.
- Por essa razão, quando coisas medíocres nos aborrecem, nosso primeiro objetivo deve ser o de colocar as agendas pessoais de lado e trabalhar na construção de um bom relacionamento.
- Se você analisar seus motivos e chegar à conclusão de que são bons, então será necessário fazer a si mesmo duas perguntas relacionadas à propriedade do tempo.
- Primeiro: "Estou pronto para a confrontação?"
- Até que esta é fácil de responder, pois, de fato, é uma questão de saber se você fez a coisa certa.
- A segunda é mais complicada: "A outra pessoa está preparada para ouvir?"
- Se você estabeleceu um bom fundamento relacional, e se ambos estão de cabeça fria, então a resposta pode ser "sim". Caso contrário espere o tempo certo.

3. TOM CERTO

- Havia uma mãe solteira com dois filhos, um de cinco e outro de três anos de idade, que estavam sempre às voltas em falar palavrões. Ela tentou de tudo para que eles parassem, inclusive os levou a um psicólogo especializado em atendimento infantil.

- Depois de meses de frustração, ela pensou: "Oferecer doces não funcionou. Ignorar o comportamento deles também não. Pelo contrário, ainda estão falando mais palavras. Então vou tratar desses garotinhos da maneira que minha mãe tratava meus irmãos quando eles xingavam".
- Na manhã seguinte, o filho de cinco anos acordou e entrou na cozinha.

— Filhinho, o que você gostaria de comer no café da manhã? (Perguntou a mãe).

— Me dá um pouco dessa &*%\$#@ de mingau. (Respondeu o menino, olhando para ela).

- Ela deu um tapa no garoto, que atravessou a cozinha. O irmão, que assistiu à cena, ficou surpreso. Nunca tinha visto a mãe fazer nada igual. Aí a mãe olhou para ele e perguntou:

— O que você vai querer de café da manhã?

— Bom, pode ter certeza que não vou querer essa &*%\$#@ de mingau. (Respondeu, com os olhos arregalados).

- As pessoas geralmente reagem mais diante de nossas atitudes e ações do que de nossas palavras.
- Muitos pequenos conflitos acontecem por causa do uso do tom errado de voz.
- No livro bíblico de Provérbios, o escritor afirma: "A resposta calma desvia a fúria, mas a palavra ríspida desperta a ira".
- Você já teve a oportunidade de constatar a veracidade dessa declaração? Se ainda não teve, experimente. Da próxima vez que alguém disser alguma coisa movido pela raiva, retribua com gentileza e amabilidade. Quando você faz isso, a pessoa que agiu com rudeza tem a tendência de baixar o tom ou mesmo suavizar sua atitude.

4. TEMPERATURA

- Quando os ânimos se exaltam, as pessoas ficam predispostas a usar bombas em situações nas quais uma baliadeira resolveria. E isso pode causar muitos problemas porque o tamanho do problema costuma mudar de acordo com a maneira da qual se lida com ele.
- Se a reação é pior do que a ação, o problema geralmente cresce.
- Se a reação é mais branda que a ação, o problema geralmente diminui.
- Lembre-se, toda vez que deixamos coisa pequena gerar uma grande reação, então estamos usando um martelo.

TROQUE SEU MARTELO POR UMA LUVA DE LÃ

- A impressão que dá é que algumas pessoas pensam no martelo como algo bom em qualquer circunstância. Acho que pode se dizer que levam a vida a marteladas.
- Observei essa atitude com maior frequência em pessoas que alcançaram grandes conquistas. Quando elas decidem dedicar atenção a algo, vão com tudo. Em geral, é uma boa maneira de resolver tarefas, mas é péssimo no trato com pessoas.
- Lembre-se: "Se a única ferramenta da qual se dispõe é um martelo, a tendência é a de considerar qualquer problema um prego".
- Pessoas exigem um tratamento mais sensato do que esse.
- Se você deseja desenvolver uma forma mais branda de interagir com os outros, aceite esses conselhos em seu coração:

1. DEIXE O PASSADO NO PASSADO

- Dois homens reclamavam de suas esposas.

— Quando brigamos — disse o primeiro — minha mulher fica histórica.

— Você não quis dizer "histórica"? — estranhou o outro.

— Não, é histórica mesmo. Ela me faz lembrar de todas as coisas ruins que fiz.

- Resolva os problemas quando eles surgirem. Uma vez que tenha feito isso, não volte a falar no assunto. Se o fizer, é porque está tratando a outra pessoa como um prego.

2. QUESTIONE-SE: "MINHA REAÇÃO É PARTE DO PROBLEMA?"

- Como mencionei no Princípio da Dor, “quando a reação de alguém é maior do que o problema, é porque tem a ver com alguma outra coisa”. Então, não torne as coisas mais difíceis exagerando na dose.

3. LEMBRE-SE DE QUE AS AÇÕES AINDA FICAM NA LEMBRANÇA MUITO TEMPO DEPOIS QUE AS PALAVRAS FORAM ESQUECIDAS

- Se você tem um diploma de ensino médio ou de faculdade, consegue lembrar a mensagem que o orador leu na cerimônia de formatura? Ou, se é casado, você é capaz de recitar seus votos matrimoniais de cabeça? Acho que a resposta a ambas as perguntas é "não". Mas aposto que lembra a cerimônia de casamento e o dia em que recebeu o diploma. A maneira da qual você trata as pessoas dura muito mais do que as palavras que usa. Aja com coerência.

4. NUNCA PERMITA QUE A SITUAÇÃO SEJA MAIS IMPORTANTE QUE O RELACIONAMENTO

- Eu acredito que, se não tivesse feito de meu relacionamento com Simone uma prioridade maior do que o desejo de ter sempre razão, tal vez não estivéssemos casados hoje.
- Relacionamentos baseiam-se em vínculos. Quanto mais importante for o relacionamento, mais fortes serão os elos.

5. TRATE AS PESSOAS QUERIDAS COM AMOR INCONDICIONAL

- Como a nossa sociedade é formada por pessoas emocionalmente feridas e desequilibradas, muita gente nunca teve bons modelos de amor incondicional.
- Vejamos o seguinte, geralmente criticamos e fazemos fofocas porque fracassamos em amar.
- Quando amamos as pessoas, não as criticamos.
- Se as amamos, sofremos com seus fracassos. Não saímos por aí divulgando os pecados daquele que amamos, assim como não fazemos com os nossos.

6. ADMITA OS ERROS E PEÇA PERDÃO

- O chefe da máfia Al Capone afirmou: "Chega-se mais longe com uma palavra branda e uma arma do que só com uma palavra branda".
- Independentemente da ironia, posso garantir: perdoar é melhor.
- A admissão do erro e o pedido de perdão podem cobrir uma multidão de pecados.
- Esta maneira de pensar também é uma das melhores maneiras de tentar colocar as coisas em ordem quando se descobre que o martelo foi usado no lugar da luva de lã.
- Quando estudamos este tema, é possível que um amigo ou um irmão tenha vindo à sua mente, e você pode estar pensando: “Conheço alguém que precisa ouvir isso”.

- Antes de tentar tirar o martelo das mãos dessa pessoa, pare um momento. A primeira coisa a fazer é olhar para si mesmo.
- O problema com a maioria das pessoas que usam o martelo o tempo todo é que elas podem não ter noção do que fazem.
- Muitas vezes em nossos empregos precisamos ser verdadeiros guerreiros e lutar a cada dia pelo sustento de nossa família, usamos constantemente o martelo. Mas precisamos ter o cuidado de não levar isso para casa.
- Vez por outra precisamos perguntar como as pessoas nos veem.
- Ao fazer isso, você descobrirá se trata os outros como pessoas ou como pregos. Se o seu caso for o segundo, então está na hora de mudar.

PRINCÍPIO DO MARTELO

ALGUMAS QUESTÕES

1. Em que situações você se sente mais tentado a usar o martelo, em vez da luva de lã? Por que isso acontece? Como você poderia prever um caso desses e prevenir a situação?

2. Algumas pessoas são naturalmente inclinadas a olhar o cenário como um todo; outras costumam focar nos detalhes. Em qual dos dois casos você se encaixa? O que pode fazer para aprimorar sua habilidade de ver as coisas no seu contexto e, com isso, reduzir as chances de passar de maneira precipitada às conclusões?

3. Pense em alguém que seja um mestre no uso da luva de lã. O que faz dele ou dela tão hábil no trato com as pessoas? O que se pode aprender de alguém que age assim?

