

LÍDERES E SUPERVISORES DE CÉLULAS

RECAL

RECICLAGEM CAPACITADORA DE LÍDERES

EM VEZ DE COLOCAR CADA PESSOA EM SEU LUGAR,
DEVEMOS NOS COLOCAR NO LUGAR DELAS

O PRINCÍPIO DA TROCA DE PAPÉIS

Às vezes, quando compartilha um pouco de seu raciocínio com alguém,
você muda seu próprio raciocínio.

A PERGUNTA QUE DEVO FAZER A MIM MESMO:

TENTO VER AS COISAS A PARTIR DO PONTO DE VISTA DAS OUTRAS PESSOAS?

“Quanto ao mais, tenham todos o mesmo modo de pensar, sejam compassivos, amem-se fraternalmente, sejam misericordiosos e humildes.”

(1 Pedro 3:8)

INTRODUÇÃO:

- O sucesso pode proporcionar várias coisas: poder, privilégios, fama, riqueza. Mas não importa o que mais promova, junto com ele chega a necessidade de optar.
- A maneira de fazer escolhas revela nosso caráter.
- Pessoas prósperas podem usar sua prosperidade em benefício de outras ou apenas de si mesmas.
- Gente famosa pode usar sua notoriedade para projetar um caráter modelar ou servir a si mesma de maneira egoísta.
- Líderes podem tomar decisões que influenciem os outros de forma positiva ou negativa. Eles é que decidem.
- O cerne da questão é saber se as pessoas desejam usar seu poder para colocar as outras em seus lugares ou colocar a si mesmas no lugar das outras.
- O químico agrícola e educador George Washington Carver fez uma observação incrível: *“O quão longe se vai na vida depende da ternura com os jovens, da compaixão com os idosos, da solidariedade com os que se esforçam e da tolerância com os fracos e fortes. Em algum momento da vida você já foi tudo isso”*.
- Nossa maneira de tratar os outros é resultado da perspectiva que temos a respeito deles.
- O problema é que ver as coisas a partir do ponto de vista dos outros não é um processo natural para todos. Aqui está o que descobri sobre o Princípio da Troca de Papéis:

A TENDÊNCIA NATURAL NÃO É A DE VERMOS A NÓS MESMOS E AOS OUTROS A PARTIR DA MESMA PERSPECTIVA

- Não olhamos para os outros da mesma maneira que olhamos para nós. As pessoas naturalmente se veem à luz de suas intenções, mas avaliam os outros de acordo com suas ações.
- Nós nos julgamos pelo que nos sentimos capazes de fazer, enquanto os outros nos julgam pelo que já fizemos.
- Por natureza, tentamos nos ver da maneira mais positiva possível. E não há problema algum nisso, desde que sejamos honestos. Mas devíamos dar aos outros o mesmo benefício da dúvida que damos a nós mesmos.

Quando não conseguimos ver as coisas a partir da perspectiva dos outros, fracassamos em nossos relacionamentos.

- Boa parte do conflito pelo qual passamos nos relacionamentos é resultado de nossa incapacidade de ver as coisas a partir da perspectiva dos outros, como a piada a seguir ilustra.
- Um homem num balão de ar quente percebe que se perdeu. Reduz altitude e vê uma mulher logo abaixo. Desce um pouco mais e grita:
 - Com licença, pode me ajudar? Prometi a um amigo que o encontraria há uma hora, mas não sei onde estou.
 - Você está num balão de ar quente – respondeu ela – aproximadamente 9 metros acima do solo. Está entre 40 e 41 graus de latitude norte e entre 50 e 60 graus de longitude oeste.
 - Você deve ser engenheira – disse o balonista.
 - Sou, sim – confirmou a mulher. – Como você sabia?
 - Bem – explicou ele – tudo que você me disse está tecnicamente correto, mas não tenho ideia do que fazer com sua informação, e o fato é que ainda estou perdido. Francamente, você não me ajudou muito. Na verdade, ainda atrasou minha viagem.
 - Você deve trabalhar com administração – comentou ela.

- Sim, trabalho, mas como você descobriu?
 - Bem – continuou ela – você não sabe onde está ou para onde vai. Chegou no ponto mais alto, mas não está com essa bola toda. Fez uma promessa sem ter qualquer ideia de como fazer para cumpri-la, e espera que as pessoas abaixo de você resolvam seus problemas. O fato é que você está exatamente na mesma posição que estava antes de nos encontrarmos, mas agora, de alguma forma, deu um jeito de colocar a culpa em mim.
- Com que frequência você já se flagrou numa situação de conflito com outra pessoa porque enxerga as coisas de uma maneira e ela vê diferentemente? Pense nisso.
 - Se é casado ou casada, você não se vê o tempo todo diante de conflitos em potencial por causa da maneira como os homens e as mulheres naturalmente veem as coisas de formas diferentes?
 - Se tem filhos, já percebeu como boa parte das brigas acontecem porque eles não veem as coisas da mesma maneira que você vê?
 - Mesmo num ambiente bom da célula, as pessoas não possuem os mesmos pontos de vista o tempo todo.
 - Lembre-se disso: antes de discutir com alguém, considere os dois lados da questão.
 - Porém, creio de verdade que, se as pessoas fizerem o esforço de ver as coisas a partir da perspectiva dos outros, 80% de nossos conflitos relacionais desapareceriam.

2. Aprendera ver as coisas a partir da perspectiva dos outros nos ajuda a fortalecer nossos relacionamentos.

- Li este ditado num boletim de vendas: “Se você quer vender a fulano o que ele compra, precisa ver fulano da maneira que ele se vê”.
- O conceito é tão simples que nos parece óbvio. Mesmo assim, muita gente não o coloca em prática. Essas pessoas estão de tal maneira ocupadas colocando as pessoas em seus devidos lugares que não fazem esforço para se colocar no lugar dos outros.

COMO TROCAR DE LUGAR

- Como você faz para trocar de lugar, para ver as coisas a partir do ponto de vista de outra pessoa?
- Comece fazendo essas quatro coisas:

1. DEIXE O SEU TERRITÓRIO E VISITE O TERRITÓRIO DOS OUTROS

- A melhor maneira de evitar passar por cima das pessoas é se colocar no lugar delas.
- Nos anos 1960, a Empresa aérea Transbrasil, que viria a fechar em 2002, estava passando por um problema sério com reclamações de passageiros sobre extravio de bagagem.
- O gerente geral da empresa na época, tentou fazer com que os gerentes regionais resolvessem a dificuldade, mas não conseguiu muito progresso. Até que colocou em funcionamento uma ideia para ajudar o pessoal da companhia aérea a ver as coisas a partir da perspectiva dos consumidores. Ele pediu a todos os gerentes regionais que pegassem um voo até a sede da empresa para uma reunião. Depois, tomou providências para que as bagagens de todos os gerentes se perdessem. A partir daí a empresa deu um enorme salto de eficiência nesse quesito.
- Como fazer para se colocar no lugar de outra pessoa?
- Um campeão de xadrez disse certa vez: “Toda vez que estou perdendo uma partida, levanto-me e fico atrás de meu oponente para ver o tabuleiro de seu ângulo de visão. Aí então começo a perceber os movimentos absurdos que fiz com minhas peças porque posso vê-los como meu rival os vê”.

- O desafio de todo líder é enxergar o mundo do ponto de vista de seus liderados.
- Faça todo o possível para mudar sua perspectiva. Ouça as preocupações que as pessoas compartilham. Procure descobrir do que elas gostam, leia livros, aprenda novas habilidades.
- Você se surpreenderá ao ver como isso mexe com sua maneira de pensar.
- É possível que descubra que quando compreendemos o ponto de vista do próximo e entendemos o que ele está tentando fazer, nove em cada dez vezes percebemos que ele está tentando fazer a coisa certa.

2. ADMITA QUE O PONTO DE VISTA DOS OUTROS PODE SER INTERESSANTE

- A fé e as experiências pessoais das pessoas são diferentes e complexas. E, mesmo que você se esforce para ver as coisas a partir do ponto de vista delas, ainda assim haverá diferenças de opinião.
- Tudo bem. Minha perspectiva não é a única certa só porque é minha. Se eu tentar encontrar legitimidade no ponto de vista dos outros, isso ampliará minha maneira de pensar.
- Aprenda que quando uma mente é ampliada por uma nova ideia, nunca mais volta ao que era antes.

3. EXAMINE SUA ATITUDE

- Quando a questão é olhar as coisas a partir do ponto de vista dos outros, a atitude é fundamental.
- É sempre mais fácil ver os dois lados de uma questão quando ela não faz parte de suas preocupações.
- Mas fica bem mais difícil a partir do momento que você tem um interesse direto nela.
- Neste caso, geralmente você se preocupa mais em fazer valer a sua opinião do que em interagir com os outros.
- Por trás disso está sua disposição ou não de trocar de lugar.
- Se não quer fazer a troca, você procura as diferenças nos outros. Mas, se está disposto a trocar de lugar, procura os pontos em comum.

4. PERGUNTE AOS OUTROS O QUE FARIAM EM SUA SITUAÇÃO

- O segredo para o Princípio da Troca de Papéis é a identificação. E, quando você se identifica com o ponto de vista das outras pessoas, fica muito mais fácil interagir com elas. Por quê? Porque elas sabem que você as leva em consideração. Às vezes, a maneira mais fácil de fazer isso é simplesmente perguntar.
- Li uma história engraçada que demonstra o que pode acontecer quando você não se dá ao trabalho de perguntar.
- Três filhos deixaram sua casa para fazer fortuna e se deram muito bem. Um dia, os três irmãos, muito competitivos, voltaram para casa ao mesmo tempo para falar a respeito dos presentes que deram à sua mãe idosa.
 - Eu construí uma casa imensa para ela – comentou o primeiro.
 - Eu comprei um carro de luxo com motorista – disse o segundo.
 - Ganhei dos dois — falou o terceiro. – Vocês sabem como a mamãe gosta da Bíblia, e sabem que ela não enxerga bem. Por isso mandei para ela um papagaio marrom que sabe recitar a Bíblia inteira. Durante 20 anos, 20 monges ensinaram o texto a ele. Tive que me comprometer a contribuir com 100 mil dólares por ano, durante dez anos, para que eles o treinassem, mas valeu a pena. A mamãe só precisa dizer o capítulo e o versículo, que o papagaio recita.

- Pouco tempo depois, a mãe deles enviou cartas de agradecimento. Ao primeiro filho, escreveu: "Milton, a casa que você construiu é muito grande. Vivo em apenas um dos quartos, mas tenho que limpar todos os outros também".
 - Ao segundo, escreveu: "Mario, estou velha demais para viajar. Fico em casa o tempo todo, por isso nunca usei o carro de luxo. E o motorista é muito mal-educado!".
 - Ao terceiro filho, escreveu: "Querido Carlos, você foi o único filho que teve o bom senso para saber do que sua mãe gosta. O frango estava delicioso".
-
- Se você se colocar no lugar dos outros, em vez de colocar os outros em seus devidos lugares, sua maneira de ver a vida muda, assim como a própria maneira de viver.
 - O escritor e orador Dan Clark lembra que, quando ele era um adolescente, entrou com o pai numa fila para comprar ingressos para o circo. Enquanto esperavam, notaram uma família bem à sua frente. Os pais estavam de mãos dadas e levavam oito filhos. Todos eram bem-comportados e, provavelmente, tinham menos de 12 anos de idade. Considerando as roupas simples, mas limpas, Clark imaginou que não tivessem muito dinheiro. As crianças falavam aninadas sobre as coisas empolgantes que esperavam ver, e era possível deduzir que o circo seria uma nova aventura para elas.
 - Quando os pais se aproximaram da bilheteria, o vendedor perguntou quantos ingressos iam querer. O homem respondeu, com orgulho:
 - Por favor, me veja oito ingressos infantis e dois de adultos, para eu e minha família irmos ao circo.
 - Quando o vendedor falou o preço total, a mulher largou sua mão e baixou a cabeça. O homem inclinou-se para perto do atendente e perguntou:
 - Quanto foi mesmo que você disse?
 - O vendedor repetiu o valor. O homem, era evidente, não tinha dinheiro suficiente. Ficou arrasado. Clark conta que seu pai assistiu a tudo aquilo, enfiou a mão no bolso, tirou uma nota de 20 dólares e deixou cair no chão. Em seguida, abaixou, pegou de novo o dinheiro, deu um tapinha no ombro daquele pai de família e disse:
 - Perdoe-me, senhor, essa nota caiu de seu bolso.
 - O homem sabia exatamente o que estava acontecendo. Olhou nos olhos do pai de Clark, pegou sua mão, apertou-a e, com uma lágrima descendo pela face, respondeu:
 - Obrigado, obrigado, senhor. Isso significa muito para mim e para minha família.
 - Clark e seu pai pegaram o carro e voltaram para casa. Não tinham mais dinheiro para ir ao circo aquela noite, mas não tinha problema. Por se colocar no lugar dos outros, fizeram algo muito importante.

O PRINCÍPIO DA TROCA DE PAPÉIS

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

1. Que coisas positivas podem acontecer na sua perspectiva quando você conhece outras pessoas?
2. O que pode impedir você de ir além e olhar as coisas a partir do ponto de vista dos outros?
3. Como você descreveria sua atitude geral a respeito do que os outros pensam? Você avalia e julga imediatamente ou dá ao outro o benefício da dúvida?
4. O que acontece nos relacionamentos quando alguém julga os outros e os trata a partir do seu ponto de vista?
5. Como você avalia sua capacidade de focar os outros? Com que frequência pede que as pessoas compartilhem seus pontos de vista sobre alguma questão?