

Consciência Profissional e Sucesso

Rafael Araújo

Rafael Araujo é Psicólogo, formado pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), sócio-diretor do Instituto AVANCEH, Practitioner e Master em Programação Neurolingüística, com cursos em hipnoterapia pelo Instituto Milton Erickson do México, atua como Consultor organizacional e Palestrante nas áreas de Comportamento Organizacional e Recursos Humanos.

Desenvolve estudos sobre Comportamento organizacional como vantagem competitiva, especialmente sobre liderança, vendas, poder, competitividade, produtividade e relacionamentos em cenário de confinamento (plataformas de petróleo).

Contato: araujo.r@gmail.com

A economia mundial vive tempos de constantes mudanças.

As informações são facilmente disseminadas e deixam de ser privilégio de poucos.

Os mesmos meios de comunicação que informam, vendem uma mensagem de sucesso, quase que obrigatório, trazendo, implicitamente, consigo o entendimento de que o sucesso é algo místico, iluminado por holofotes e vivenciado a partir dos sorrisos e cenários dos comerciais de refrigerante *diet*.

É nesse cenário que tomamos decisões, incluindo a decisão de que carreira seguir.

Diante deste cenário, algumas profissões caem em descrédito por serem consideradas como “sem futuro” ou que não “dão dinheiro”.

Estima-se que oitenta por cento da população economicamente ativa do Brasil exerça atividade profissional diferente da que um dia sonhou para sua vida.

Um exemplo desse fato é a profissão de vendedor, que a cada dia recebe mais e mais profissionais.

Fico imaginando se entrássemos em uma escola primária e fizéssemos às crianças uma pergunta muito comum a elas: o que você quer ser quando crescer?

Quantas, você imagina que, responderiam com entusiasmo: Eu quero ser vendedor!

O principal motivo para que as pessoas deixem seus sonhos profissionais de lado e abracem uma atividade profissional diferente da que sonharam é a busca pela sobrevivência.

Recordo-me que, em 1999, eu me encontrava em uma situação financeira delicada. Eu morava no edifício Palace 2 e o desabamento do prédio em fevereiro de 1998 trouxe sérias conseqüências para a produtividade da minha família. Precisei encontrar uma atividade onde eu pudesse faturar e me manter financeiramente. Naquele momento, cursava a faculdade de Psicologia e meu sonho de estagiar em uma empresa que me capacitasse para ser um profissional de RH, especificamente de treinamento, precisou ficar de lado e eu me aventurei na atividade de vendedor.

Muitas pessoas em situações como essa experimentam um elevado nível de frustração por não entenderem que ter sucesso é suceder. É impossível planejar ter sucesso ou deixar para ter sucesso amanhã. Ou você é uma pessoa que sucede e ultrapassa os obstáculos ou não é.

Sucesso é um estilo de vida que faz parte de cada ser humano desde que ganhou a primeira e mais importante corrida que participamos e que a biologia prefere chamar de fecundação. Eram milhares e milhares de espermatozoides com inúmeros obstáculos físicos e químicos e só você chegou lá! Nós já nascemos sucedendo as dificuldades.

Se você vem superando os obstáculos da vida e está *(sobre)vivendo*, eu tenho algo para te dizer:

- Parabéns, você é um sucesso!

Imagino que, neste momento, você pode estar um pouco confuso e experimentando uma mistura de sentimentos, afinal sabe que é um sucesso e, ao mesmo tempo, sua vida profissional não está da maneira que você gostaria. Talvez exista uma pergunta ecoando em você: Então, o que fazer?

Quero te contar um segredo. Mas vou contar com a condição de você prometer que não vai deixar de contar para ninguém! Promete?!

- Para alcançar os seus sonhos profissionais, aprender a gostar do que faz é mais importante do que fazer o que gosta!

Essa mudança de percepção gera um novo sentimento e novos resultados.

Continuando o relato da minha experiência, essa mudança de percepção foi exatamente o que aconteceu comigo.

Antes, quando eu pensava em ser um vendedor, imediatamente vinha à minha mente a imagem de uma pessoa desonesta, que ia querer me “empurrar” algum produto.

Decidi mergulhar na profissão e comecei a buscar os pontos fortes da atividade e pude perceber que os relacionamentos vivenciados com os clientes eram muito edificantes. Pude trabalhar em algo dinâmico, onde não ficava entediado. Cada dia era diferente e cheio de novas possibilidades. Não havia limites para minha remuneração. Eu tinha a possibilidade de trazer soluções para as necessidades dos meus clientes e foi importantíssimo para minha sobrevivência e sustento naquela etapa da minha vida. Foi quando me descobri

um excelente vendedor, com sucessivas premiações de melhor produção da empresa.

E você, quando pensa em sua atividade profissional, o que lhe vem à mente?

Independentemente do tipo de relação que você queira abordar, seja com trabalho, amigo, irmão, cônjuge, namorado ou outra relação qualquer, se o seu foco estiver nas debilidades, esteja certo de que, em breve, esse relacionamento entrará em descrédito e o término acontecerá em pouco tempo.

No entanto, ao atentar para os aspectos positivos e valoriza-los, é comum que o amor ganhe força ou, até mesmo, passe a existir onde não existia.

Pare por um instante e pense nas seguintes questões:

SITUAÇÃO ATUAL: Qual o valor para a sociedade da atividade profissional que você exerce hoje? Quais os pontos fortes da sua atividade profissional atual? Que habilidades você possui? Quais são os seus pontos fortes?

SITUAÇÃO DESEJADA: Onde você quer chegar? Qual o seu sonho? Que habilidades são necessárias para chegar lá?

CAMINHO: Pense no que falta para você alcançar o seu sonho. Escreva!

O MAIS IMPORTANTE: De que forma sua atividade atual pode contribuir para aquisição ou aprimoramento de habilidades que te aproximarão dos seus sonhos? Faça!

Sonhos foram feitos para ser realizados!

Atualmente, trabalho com RH, principalmente com treinamentos, que é a atividade mais gratificante para mim e, por incrível que pareça, as principais oportunidades de trabalho que tive até o momento foram para treinar vendedores, equipes e líderes da área comercial. Aquele aprendizado foi tão importante que eu continuo vendendo, mas hoje o meu produto é a excelência profissional.

Lute pelos seus sonhos! Não abra mão deles e aproveite cada oportunidade que a vida dá hoje para você se aproximar do seu sonho e se tornar um ser humano melhor e mais capaz.

Levante-se a cada manhã com a consciência de que, na verdade, por mais que seja empregado de alguém, você trabalha para você e está ali para contribuir para a sociedade e para se aproximar cada vez mais dos seus sonhos.

Que você continue sendo uma pessoa de sucesso e que a sua determinação abrevie o tempo para a realização dos seus objetivos.

Agora, eu passo a bola para você. Daqui para frente é contigo. Vá e suceda!