

Como a atitude pode melhorar seus estudos e sua vida

William Douglas

PREZADOS AMIGOS:

Entre as atividades educacionais que desenvolvo está a participação em conselhos editoriais nas Editoras Impetus, Campus/Elsevier e Thomas Nelson Brasil. Parte de minha atividade é a leitura de originais para opinar sobre livros e, eventualmente, tentar melhorá-los, utilizando minha experiência na área.

Esta atividade me traz grandes alegrias e o privilégio de lidar com excelentes obras.

Uma delas, que li recentemente e votei por sua publicação no Brasil, é o livro “VOCÊ FAZ A DIFERENÇA – Como sua atitude por revolucionar sua vida”, de autoria de John C. Maxwell, publicado pela Editora Thomas Nelson Brasil.

Costumo dizer que a atitude é essencial no candidato aos concursos públicos. Além disso, a atitude será necessária para o exercício do cargo. Também creio numa revolução que será feita no serviço público (e que abordo no último capítulo do meu livro *A arte da guerra para concursos*, pela Editora Campus/Elsevier).

Assim, pela importância do tema e pela excepcional qualidade do texto e da mensagem que veicula, obtive a autorização da Editora Thomas Nelson Brasil para veicular uma parte do livro. Recomendo a leitura atenta e, para os que puderem, a leitura de todo o livro, o que certamente trará ainda mais aprendizado e aperfeiçoamento para os que assim desejarem.

Segundo o livro, e eu concordo com isso, sua atitude pode passar a ter maior qualidade. Para isso, Maxwell faz algumas observações importantes (a partir daqui, transcrevo o texto do livro citado):

“O que sua atitude pode fazer por você

O que normalmente separa os melhores do restante? Você já pensou nisso? O que separa o medalhista de ouro do medalhista de prata nas Olimpíadas? O que separa o empresário de sucesso daquele que não tem sucesso? O que possibilita uma pessoa vencer na vida depois de um acidente que a deixou incapacitada enquanto outra desiste e morre? É a atitude.

É claro que, de vez em quando, aparecem pessoas como Mozart ou Lance Armstrong – aquelas cujos dons são tão extraordinários a ponto de realizarem coisas com as quais o restante de nós só consegue sonhar. (Mas até elas são auxiliadas pelo

fato de terem atitudes extraordinárias). A maioria das pessoas, quando estão no auge de sua profissão, são parecidas no que se refere ao talento. O que separa uma medalha de ouro de uma de prata normalmente são centésimos de segundo. Jogadores de golfe profissionais vencem torneios com uma única tacada. Como disse Denis Waitley em *The Winner's Edge* [A vantagem do vencedor], “a vantagem do vencedor não está em nascer em berço de ouro, em ter QI elevado ou em ser talentoso. A vantagem do vencedor está na atitude, não na aptidão. Atitude é o critério para o sucesso. Mas não se pode comprar uma atitude por um milhão de dólares. As atitudes não estão à venda”.

A maior diferença que minha atitude pode

fazer está dentro de mim, não nos outros.

Por anos tentei viver de acordo com a seguinte afirmação: nem sempre posso escolher o que acontece comigo, mas sempre posso escolher o que acontece em mim. Algumas coisas na vida escapam ao meu controle. Outras não. Minha atitude nas áreas que escapam ao meu controle *pode* fazer diferença. Minha atitude nas áreas que estão sob meu controle *irá* fazer diferença. Em outras palavras, a maior diferença que minha atitude pode fazer está dentro de mim, não nos outros. Essa é a razão por que sua atitude é a sua maior qualidade ou a sua maior deficiência. É ela que prepara ou acaba com você. Ela pode levantar ou derrubar você. Uma atitude mental positiva não lhe permitirá fazer *tudo*. Mas ela pode ajudá-lo a fazer *qualquer coisa* melhor do que você faria se sua atitude fosse negativa.

O QUE A ATITUDE PODE FAZER POR VOCÊ

Uma atitude positiva é uma qualidade diária em quase todos os sentidos. Ela não só ajuda a resolver problemas pequenos como também fornece um instrumental poderoso que pode ser útil por toda a sua vida. Aqui está o que quero dizer:

1. SUA ATITUDE FAZ DIFERENÇA NA SUA MANEIRA DE ENCARAR A VIDA

À medida que nos aproximávamos do fim do século XX, muito se escreveu sobre os homens e mulheres que sobreviveram à Depressão e lutaram na II Guerra Mundial, as pessoas que Tom Brokaw chamou de “a melhor geração”. Lembro-me de ler uma história sobre uma mulher daquela geração que acompanhou o marido durante a guerra até um acampamento do exército norte-americano no deserto do sul da Califórnia. O homem a aconselhou a não ir, achando que ela ficaria melhor se voltasse para o leste para ficar com a família, mas a jovem recém-casada não quis se separar de seu marido.

A única acomodação que eles conseguiram encontrar foi uma cabana em situação precária perto de uma aldeia de índios americanos. O lugar era muito simples. Durante o dia, as temperaturas muitas vezes chegavam aos 46°C. O vento, que soprava

constantemente, parecia o ar quente que sai do forno. E a poeira deixava tudo em estado deplorável.

A jovem achava os dias longos e tediosos. Seus únicos vizinhos eram índios americanos com os quais ela encontrou poucas afinidades. Quando seu marido foi enviado para o deserto para duas semanas de manobras militares, ela desabou. As condições de vida e a solidão eram demais para ela. Ela escreveu para a mãe para dizer que queria voltar para casa.

Pouco tempo depois, recebeu uma resposta de casa. Uma das coisas que sua mãe lhe disse foi:

-

Dois homens olhavam pelas grades de uma prisão.

Um via lama; o outro, estrelas.

Ao ler várias vezes as linhas da carta, a jovem inicialmente sentiu vergonha. Depois sua reflexão amadureceu. Ela realmente queria ficar com o marido, por isso tomou uma decisão: ela procuraria as estrelas.

No dia seguinte, esforçou-se para fazer amizade com seus vizinhos. À medida que os conhecia, ela também pedia que eles a ensinassem a tecer e a fazer cerâmicas. No início, eles relutaram, mas, quando viram que o interesse que ela tinha por eles e pelo trabalho que faziam era genuíno, eles mostraram-se mais receptivos. Quanto mais a mulher aprendia sobre a cultura e a história dos índios americanos, mais ela queria saber. Sua perspectiva começou a mudar. Até o deserto começou a parecer diferente para ela. Ela começou a apreciar sua beleza serena, sua vegetação resistente porém vistosa, e até pedras e conchas fossilizadas encontrou ao explorar a região. Ela começou, inclusive, a escrever sobre suas experiências ali.

O que mudou? Não foi o deserto. Não foram as pessoas que moravam naquele lugar. Ela mudou. Sua atitude mudou – e, conseqüentemente, seu ponto de vista mudou.

As pessoas mais felizes na vida não *têm* necessariamente tudo o que há de melhor. Elas simplesmente tentam *aproveitar* tudo ao máximo. São como a pessoa de uma aldeia afastada que vai a uma fonte todos os dias para pegar água e que diz: “Toda vez que venho a esta fonte, vou embora com o balde cheio de água!”, em vez de “Não posso acreditar que tenho de continuar a voltar a essa fonte para encher o balde!”

A atitude de uma pessoa tem uma profunda influência sobre o seu modo de encarar a vida. Pergunte a um técnico antes de um jogo importante se a atitude dele e a de seus jogadores farão diferença no resultado do jogo. Pergunte a um cirurgião se a atitude do paciente é importante quando sua vida está em jogo em uma sala de emergência. Pergunte a um professor se as atitudes dos alunos têm um impacto antes de realizarem um teste.

Uma das coisas que aprendi é que a vida muitas vezes lhe dá tudo aquilo que você espera dela. Se você espera coisas ruins, é isso que você receberá. Se espera coisas boas, você muitas vezes as recebe. Não sei por que as coisas são assim, mas é assim que funciona. Se você não acredita em mim, faça um teste. Experimente passar 30 dias esperando o melhor de tudo: o melhor lugar para estacionar o carro, a melhor mesa no restaurante, a melhor interação com os clientes, o melhor tratamento dos funcionários públicos. Você se surpreenderá com o que verá, principalmente se também der o melhor de você mesmo para os outros em todas as situações.

2. SUA ATITUDE FAZ DIFERENÇA EM SEUS RELACIONAMENTOS PESSOAIS

Em agosto de 2005, tive o privilégio de falar no Willow Creek Leadership Summit. Uma das pessoas que conheci ali foi Colleen Barrett, presidente e secretária corporativa da Southwest Airlines, que também era uma das palestrantes do evento. Eu estava ansioso para conversar com ela porque, enquanto outras companhias aéreas perdiam dinheiro e lutavam para sobreviver durante os últimos anos, a Southwest havia obtido sucesso e lucro.

Colleen e eu conversamos sobre liderança. Segundo ela, uma das coisas das quais a companhia mais se orgulhava era sua reputação pelo excelente atendimento ao cliente. Quando lhe perguntei como eles conseguiam isso, ela disse que a companhia não dependia de muitas regras. Havia, sem dúvida, regulamentos determinados pela Agência Federal de Aviação aos quais eles obedeciam e, além disso, eles tinham regras que exigiam que os comissários de bordo sempre fossem pontuais para cumprir suas tarefas uma vez que sua escalação era tranqüila. Mas a ênfase da companhia está na criação do tipo certo de atitude entre os funcionários. Os funcionários da Southwest estavam habilitados para avaliar situações e tomar decisões. E seu foco está nas habilidades pessoais e na regra de ouro. Mesmo quando cometem erros, desde que estejam tentando ver as coisas pelo ponto de vista do cliente e tentando prestar um bom serviço, os funcionários recebem apoio.

Para ter sucesso, é preciso ser capaz de trabalhar bem com os outros. Essa é a razão por que Theodore Roosevelt disse: “O único ingrediente mais importante na fórmula para o sucesso é saber se entender com as pessoas”.

Muitos fatores entram em ação quando o assunto diz respeito a habilidades que envolvem trabalhar com pessoas, mas o que desenvolve ou acaba com essa habilidade é a atitude de uma pessoa. Recentemente escrevi um livro chamado *Vencendo com as pessoas* em que descrevo 25 princípios pessoais que qualquer pessoa pode usar para melhorar sua capacidade de construir relacionamentos e de trabalhar com outras pessoas. Muitos desses princípios se baseiam na atitude. Aqui estão alguns exemplos:

▪

- *O Princípio da Lente: quem somos é o que determina o modo como vemos os outros.* Nossa percepção dos outros depende mais de nossa atitude do que das características dos que nos cercam. Se formos positivos, nós os vemos de modo positivo.
- *O Princípio da Dor: pessoas magoadas magoam pessoas e se deixam facilmente magoar por elas.* Nossas experiências negativas e nossa bagagem emocional dão cor à nossa percepção das ações dos outros. Interações normais podem causar-nos dor mesmo quando a outra pessoa não fez nada para causar dor.
- *O Princípio do Elevador: podemos levantar as pessoas ou derrubá-las em nossos relacionamentos.* As pessoas têm uma mentalidade que consiste em levantar ou limitar os outros.
- *O Princípio do Aprendizado: cada pessoa que conhecemos tem o potencial de nos ensinar algo.* Algumas pessoas têm uma atitude receptiva ao ensino e admitem que podem aprender algo com todas as pessoas que conhecem. Outras

desprezam muitas pessoas e admitem que elas nada têm a oferecer.

Há outros princípios no livro baseados na atitude, mas já deu para você ter uma idéia. Em se tratando de lidar com pessoas, a atitude faz diferença. Se seu currículo não é tão bom quanto você gostaria que fosse quando o assunto é lidar com pessoas, talvez você precise observar sua atitude. Embora seja verdade que algumas pessoas pareçam ter um modo natural de ganhar os outros, até alguém com habilidades pessoais naturais limitadas pode aprender a ganhar as pessoas se decidir ter uma atitude positiva para com elas.

3. SUA ATITUDE FAZ DIFERENÇA EM SEU MODO DE ENFRENTAR DESAFIOS

Dizem que quando Chesty Puller, da Marinha norte-americana, viu-se cercado de oito divisões inimigas durante a guerra coreana, sua resposta foi: “Tudo bem, eles estão à nossa esquerda. Estão à nossa direita. Estão à nossa frente. Estão atrás de nós – desta vez, eles não podem escapar!”

Na vida, os obstáculos, os desafios, os problemas e os fracassos são inevitáveis. Como você vai lidar com eles? Vai desistir? Vai deixar que as circunstâncias o deixem mal? Ou você vai tentar fazer o melhor possível? O caminho que você escolher depende de sua atitude.

Certa vez, ouvi um conferencista dizer que nenhuma sociedade jamais desenvolveu homens valentes durante tempos de paz. O velho provérbio é verdadeiro: o que não mata, fortalece. Lembre-se dos momentos em sua vida em que você mais cresceu. Aposto que você cresceu em consequência de superar dificuldades. Quanto melhor sua atitude, maiores as chances de você conseguir superar dificuldades, crescer e seguir em frente.

Você pode ver esse padrão na vida de grandes homens e mulheres:

Demóstenes, conhecido como o maior orador da Grécia antiga, tinha um problema de fala. A lenda diz que ele o superou recitando versos com seixos na boca e falando mais alto que o bramido das ondas na beira do mar.

Martinho Lutero, pai da Reforma Protestante, aproveitou o tempo que ficou confinado no castelo de Wartburg para traduzir o Novo Testamento para o alemão.

O compositor *Ludwig van Beethoven* compôs suas maiores peças sinfônicas depois que ficou surdo.

John Bunyan escreveu *O peregrino* enquanto estava preso. *Daniel Defoe* também escreveu o livro *Robinson Crusó* enquanto estava preso.

Abraham Lincoln é considerado por muitos o melhor dos presidentes dos Estados Unidos, mas ele provavelmente não teria se destacado como um grande líder se não tivesse conduzido o país durante a guerra civil. Muitas vezes as circunstâncias difíceis parecem servir de instrumento na criação de grandes líderes e pensadores. Mas isso só acontece quando as atitudes deles são corretas.

Ouvi dizer que na língua chinesa duas palavras muitas vezes se juntam para criar outra palavra com um significado muito diferente. Por exemplo, quando o símbolo para a palavra que significa *homem* se junta com o símbolo para a palavra que significa *mulher*, a palavra resultante significa *bom*.

Ter uma atitude positiva pode ter um efeito semelhante. Quando um problema vem em direção a alguém que tem uma atitude positiva, o resultado é muitas vezes algo

maravilhoso. É da confusão que os problemas causam que podem surgir grandes estadistas, cientistas, autores ou empresários. Todo desafio tem uma oportunidade. E toda oportunidade tem um desafio. A atitude de uma pessoa determina seu modo de lidar com ambas as coisas.

4. SUA ATITUDE FAZ DIFERENÇA

Quando a atitude é o mais importante? Quando ela faz a maior diferença? Não é durante um evento esportivo ou quando os negócios ficam difíceis. É quando a própria vida está em perigo. E, nessas ocasiões, a atitude realmente faz diferença.

Quando pastor, eu passava a maior parte do tempo com pessoas que estavam vivendo situações de tragédia. Visitava muitos pacientes antes de serem operados, e os que se empenhavam ao máximo e se recuperavam mais rápido eram as pessoas que tinham as melhores atitudes. Visitava muitas clínicas de repouso. Os idosos que têm sucesso são os que ainda têm uma atitude positiva com relação a si mesmos e a sua situação. Certa vez, ouvi um funcionário de uma clínica de repouso dizer que, não raro, pacientes recém internados, por sentirem-se abandonados e sem poder de escolha quanto à internação, tendiam a se entregar e a morrer antes daqueles que viam a situação como apenas outra fase da vida a ser enfrentada de maneira positiva.

Muitas pessoas escreveram sobre o poder que uma atitude positiva tem sobre a saúde e a boa forma. Muitas equipes médicas dizem que viram uma correlação positiva entre as atitudes das pessoas e a sua capacidade de recuperar-se de doenças como o câncer. Dr. Ernest H. Rosenbaum e Isadora R. Rosenbaum dizem que essas observações levaram a novos estudos sobre a atitude:

Pesquisadores estão agora experimentando métodos para levar efetivamente a mente a participar do combate do corpo contra o câncer... Alguns médicos e psicólogos agora acreditam que a atitude adequada pode até ter um efeito direto sobre a função da célula e, conseqüentemente, ser usada para inibir, se não curar, o câncer. Esse novo campo de estudo científico, chamado psiconeuroimunologia, concentra-se no efeito que a atividade mental e emocional tem sobre o bem-estar físico, indicando que os pacientes podem desempenhar um papel muito maior em sua recuperação.

Ver uma ligação entre os pensamentos e sentimentos das pessoas e sua saúde não é novidade. Segundo Rosenbaum: “Sabemos há mais de dois mil anos – com os escritos de Platão e Galeno – que há uma correlação direta entre a mente, o corpo e a saúde da pessoa”. O poeta John Milton escreveu:

A mente é um lugar em si mesma, e pode fazer do inferno um céu e do próprio céu um inferno.

Sua atitude tem uma profunda influência sobre seu modo de ver o mundo – e, portanto, sobre o modo como você leva a vida.

Atitude é importante. É tão importante que ela realmente faz diferença. Ela não é tudo, mas é uma coisa que pode fazer diferença em sua vida”.

(Extraído da obra *you make the difference – como sua atitude pode revolucionar sua vida*, de John C. Maxwell, Editora Thomas Nelson Brasil)

É isso. A atitude é essencial e algo que pode ser desenvolvido. Servirá para concursos e para a vida inteira. Passe a partir de agora a desenvolver e aperfeiçoar sua atitude. Até porque, como já foi dito, "a felicidade não decorre de um determinado conjunto de circunstâncias, mas de um conjunto de atitudes diante das circunstâncias".

**William Douglas é juiz federal, professor universitário, autor de mais de 20 obras e expert em Concursos Públicos (passou em 9 concursos, sendo 5 em primeiro lugar). www.williamdouglas.com.br*