

## Pare de arranjar desculpas

Você certamente já deve ter ouvido este provérbio: "Quem quer fazer algo encontra um meio, quem não quer arranja uma desculpa". Costumo usar em minhas palestras uma metáfora, em que comparo nossa vida profissional à escalada de um alpinista. Um trecho específico dessa metáfora diz respeito às desculpas.

**Preste atenção:** quando o alpinista avança em sua escalada, na direção do topo, ele encontra em seu caminho pedras soltas, pontos falsos de apoio, superfícies lisas e escorregadias, além de vento contrário, chuva ou sol causticante. Ele se depara com tudo isso porque faz parte da escalada. Não adianta reclamar. Por isso se chama jornada, escalada. Caso contrário, seria um fugaz passeio. No entanto, o mais importante é que o alpinista não foca no percalço. Ele sabe muito bem que se centrar sua atenção nisso, construirá em sua mente razões para não avançar, para não subir.

**Explicando:** todo

obstáculo tem uma energia potencial para a construção de bloqueios mentais, que podem nos paralisar e, às vezes, nos fazer recuar, ou seja, se usarmos a energia da dificuldade, alimentamos nossas mentes de razões para justificar que o melhor é parar, voltar e desistir. Perceba que nossa mente sempre procura atender as nossas expectativas, pois buscamos naturalmente o equilíbrio e a satisfação. Se você procurar razões para justificar que o melhor é parar ou desistir, certamente usará os obstáculos como desculpa e pretexto para justificar e sustentar aquilo em que começou a acreditar como sendo o melhor, nesse caso: parar, voltar e desistir. Isso "tranquilizaria" a mente. Só que para o ruim, é claro.

### Livre-se do hábito de "dar desculpas"

Voltando para o alpinista, como já afirmei, ele vê todas aquelas coisas que poderiam ser usadas como desculpas para não avançar, mas não alimenta essa idéia simples-

mente dizendo e perguntando para si mesmo: onde estão os pontos fixos e os apoios? Onde estão os melhores caminhos? É somente voltando sua atenção aos meios que ele se livra do perigo das desculpas. Ele sabe que só existe uma atitude para chegar ao alvo: focar nos meios. Não pense que nossa vida profissional é diferente. Sempre encontraremos em nossas jornadas obstáculos, contrariedades, objeções e rejeições, sejam elas vindas de dentro das empresas (colegas, diretores, chefes, subordinados e ambiente físico) ou de fora, do mercado (economia, política, tecnologia e concorrentes). Saiba que elas definitivamente não importam. O que interessa mesmo é como você reage a elas. Como você as olha.

**Comprometa-se com seus sonhos** – "Quando você tem interesse por alguma coisa, dedique-se a ela quando é conveniente. Quando está comprometido, você não aceita desculpas, só resultados", já dizia Ken Blanchard. Portanto, o hábito de dar desculpas é

um sintoma. A causa é a falta de compromisso, motivação, visão de futuro ou alvo.

A prática de dar desculpas é inerente ao ser humano e registrada na história até entre os heróis bíblicos. Moisés disse que não falava bem para não encarar a liderança que Deus lhe propunha. Elias, com medo, se enfiou em uma caverna para não enfrentar a rainha. Jonas escapou em um navio para não ir a Nínive, e por aí vai.

Dito tudo isso, só lhe resta agora tomar a decisão de se comprometer com seus sonhos e objetivos, focar nos meios que o levarão a essas conquistas e parar de dar desculpas esfarrapadas, antes que sua vida também se esfarrape. Seja resoluto, porque seu futuro não vai perdô-lo por suas constantes desculpas.

### Paulo Angelim

é arquiteto, pós-graduado em Gestão de Marketing e empresário imobiliário. Consultor e palestrante nacional em marketing, vendas, crescimento pessoal e mercado imobiliário.

E-mail: [pauloangelim@uol.com.br](mailto:pauloangelim@uol.com.br)

*"Falta de tempo é desculpa daqueles que perdem tempo por falta de métodos."*

(Albert Einstein)