

Arrisque-se! Entre na zona de conforto!

Quantas vezes você já ouviu sobre sair da zona de conforto? Centenas, milhares? É um saco! Todo palestrante ou guruzinho de meia-tigela solta o mantra: “Saia da zona de conforto”. Sem querer ser do contra, mas já sendo, eu digo: entre na zona de conforto. Não tem nada mais prazeroso e eficiente no seu crescimento profissional que conquistar e permanecer na sua zona de conforto.

Coloque energia no lugar certo

Não adianta lutar contra uma tendência natural de nossas mentes, que é a de buscar aquilo que mais nos agrada e dá prazer. Ora, é muito melhor estarmos em uma zona confortável que nos acostumar-mos com a idéia de permanecer esforçado em algo incômodo – isso significa gastar energia desnecessária quando o melhor é buscar conforto.

Sei que isso parece antagônico ao usualmente pregado. Calma, vou mostrar um sentido lógico para essa proposta. O grande questionamento a fazer é

se perguntar o que é confortável para você. O que lhe dá mais prazer? Calmaria ou tempestade, sombra ou sol severo? Entenda uma coisa: se o mundo, mercados e negócios estão cada vez mais agitados, e precisamos agir e crescer nesse cenário, o conforto não pode mais ser o contraste disso tudo. Assim, sua nova zona confortável, no papel de profissional, passa a ser necessariamente a agitação, o burburinho e a incerteza do novo.

Lógico que precisamos de férias, lazer e descanso. Mas isso quando estamos desempenhando outros papéis, não o de profissionais. Verdadeiros guerreiros se sentem bem quando estão na guerra. O descanso, apesar de necessário, é enfadonho. Atletas encham sua corrente sanguínea de adrenalina e prazer quando estão na arena, não no vestiário. Confortável é estar sob pressão, lutando contra o adversário e sendo pressionado pela torcida. Vencedores foram feitos para o embate, inquietação e risco, mas não para o que chamamos de descanso.

Reorganize suas idéias

Quando me perguntam “e aí, tudo tranqüilo?”, respondo: “Tranqüilo não, mas sob controle”. Ora, se estiver tranqüilo, algo está errado. A zona de conforto de um vendedor é o agito e a intranqüilidade da rua, balcão da loja ou telefone.

Somos desafiados a encontrar conforto no caos, na dinâmica, e não na estática. Ou seja, não adianta dizermos que o estático é confortável e tentarmos nos convencer de que devemos deixar essa chamada zona de conforto. Nossa mente rejeitará a idéia de fazermos algo que não nos dê prazer. É mais fácil “res-significarmos” em nossas mentes a idéia do que é prazeroso e confortável.

Imagine-se em um parque da Disney, no Hopi Hari em São Paulo ou Beach Park no Ceará. A sensação será de absoluta perda de tempo se não estiver em algum dos brinquedos enquanto está lá. A idéia de parar e sentar para avistar o ambiente é absolutamente desconfortável para alguém que foi lá para aproveitar a festa.

Aventure-se – Você é um profissional ativo, quer aproveitar a festa e a grande e séria brincadeira do mercado? Se a resposta for sim, trate de sair da desconfortável posição de descanso e trate de entrar na incerta, arriscada, mas absolutamente confortável idéia de saltar, rodopiar, gritar de medo, alegria ou se molhar.

É isso que o mundo reserva para aqueles que se dispõem a viver as aventuras de crescer em um mercado absolutamente dinâmico, randômico e caótico. Posso assegurar aos que aceitarem viver nessa nova zona de conforto que cada nova investida ou desafio pode ser vivenciado como uma grande brincadeira. E se você notar, 99,99% das pessoas que saem dos brinquedos, nesses grandes parques, estão sorrindo. Bem-vindo à nova zona de conforto. Salte, pule, corra e grite, e, acima de tudo, sorria!

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

“Cada qual tem o seu prazer que o arrasta.”

(Virgílio)