

Não deixe que o fracasso diminua SUA ENERGIA

É comum leitores da **Motivação** enviarem dúvidas e pedidos de ajuda. Recebemos, por exemplo, a seguinte pergunta: “Quando não consigo atingir os objetivos e fechar as metas estipuladas em meu trabalho, fico muito mal, e isso me deixa desestimulado. Ou seja, é um ciclo vicioso, pois não consigo atingir os objetivos, me desmotivo e meus resultados pioram ainda mais. Como faço para sair dessa bola de neve?”. Bem, pode até não ser seu caso, mas certamente você conhece alguém que já sentiu isso ou está passando por essa situação. Sendo assim, vamos elucidar esse dilema.

Pare! Chega de choro!

Em primeiro lugar, duas coisas distintas precisam ser separadas. Sentir-se mal por não atingir metas é absolutamente normal, faz parte da índole de um campeão não se acomodar diante do insucesso. Outra coisa é canalizar a energia da indignação com os maus resultados contra si mesmo, ou seja, não é admissível que você extirpe o ânimo e o entusiasmo – absolutamente necessários para se mover em direção das conquistas – pelo simples fato de não se sentir bem por não atingir suas metas.

Se você começar a colocar em questionamento sua autoconfiança e auto-estima, as bases para construir algo grandioso terão ido ao chão. Por isso, continue alimentando sua crença

de que é capaz e está apto (pelo amor de Deus, se não estiver, qualifique-se, não se engane). Indigne-se, sinta-se mal, lamente, mas continue avançando. Lembro de uma partida de futebol no Campeonato Brasileiro em que um atacante perdeu um pênalti no começo do jogo. Ele lamentou profundamente, porém não sucumbiu. Continuou jogando, acreditando, fez um gol e participou diretamente da jogada do segundo. Parece fácil compreender tudo isso, mas como fazer?

Pare! É isso mesmo. A primeira coisa a fazer quando estiver diante da implacável constatação do insucesso das metas é parar, principalmente de lamentar. É a hora de você dizer: “Basta, chega de choro!”. Nesse momento, é preciso fazer uma reflexão sobre as causas do insucesso – e cumprir essa etapa é totalmente inadequado quando sua mente está turva, em estado de caos. Falo da necessidade de equilíbrio emocional. No entanto, você pode achar que prescrevo fórmulas mágicas ou receitas de bolo. Esqueça isso, pois estou simplesmente passando para você algo que também ocorre comigo e, agora, confidenciando como procedo. Existem outros métodos? Lógico que sim. Procure-os. Enquanto não os acha, tente este.

Procure informações

Conhecimento traz uma segurança natural. É como estar perdido e achar um mapa. Sem dúvida, encontrá-lo é um grande passo, mas não é tudo. Você precisa saber onde está e para onde quer ir. É exatamente para isso que você, quando estiver diante de um momento de frustração pelas metas não al-

cançadas, deve parar para conhecer melhor a situação, causas e efeitos.

Pegue um papel em branco e uma caneta. Comece a pensar e escrever todas as possíveis razões que o levaram a não alcançar as metas, bem como caminhos que podem levá-lo a atingi-las. Depois de listadas, converse com amigos próximos, companheiros de trabalho e familiares. Veja como eles podem contribuir, validando o que você já escreveu e/ou acrescentando novos *inputs* para traçar seu mapa e plano de reversão do quadro. Aqui vai uma dica para quando traçar seu plano de objetivos – toda meta deve ser quebrada em estágios ou etapas, por exemplo: vender cem mil reais significa, segundo os parâmetros do seu tipo de negócio, falar com dez potenciais clientes por dia.

Portanto, sua meta, na verdade, não é os cem mil reais, e sim prospectar dez novos possíveis clientes por dia. Entendeu? Isso torna a meta mais tangível. Pois é isso que deve ir para aquele seu plano de ajuste, que já mencionei no parágrafo anterior. E isso vale para qualquer meta que você traçar em sua vida.

Resumindo: chore, mas ande e, se possível, ainda mais rápido. Esse é o melhor jeito que conheço para transformar seu choro em sorriso.

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

“Sucesso é conseguir o que você quer, e felicidade é gostar do que você conseguiu”.

(Dale Carnegie)