

Você não vai mudar. Concentre-se nos pontos fortes e esqueça os fracos

Eduardo Ferraz, consultor de negócios e autor de *Por que a Gente É do Jeito que a Gente É?*

Um professor de matemática que não é fã de literatura. Um escritor introvertido. Uma advogada ruim em cálculo. Todos esses profissionais apresentam características que podem ser consideradas um “ponto fraco”, mas, em suas áreas de trabalho, são pontos fracos com pouca ou nenhuma relevância. Um professor gago, um vendedor tímido ou um economista ruim em matemática, por outro lado, têm em seus atributos um grande limitador para o crescimento profissional.

Para o consultor de negócios Eduardo Ferraz, que acaba de lançar o livro *Por que a Gente É do Jeito que a Gente É?* (Editora Gente, R\$ 29,90), os profissionais só devem se preocupar com seus pontos fracos quando eles são limitadores. Do contrário, não vale o tempo empenhado. Sua opinião está calcada num argumento da neurobiologia, área que estudou pelos últimos 15 anos: o adulto muda pouco.

Em seu livro, Ferraz desenvolve a tese de que o autoconhecimento – conhecer seus pontos fortes, fracos e fracos limitadores –, com a ajuda das últimas descobertas da neurociência, é essencial para alcançar melhores resultados na carreira. Leia os principais trechos da conversa com a Gazeta do Povo:

Quão deterministas são nossas qualidades e nossos defeitos

Eu, assim como muitos cientistas, sou bem explícito nessa questão: o adulto muda pouco. Dá para comparar com um prédio. Depois de erguido, não se muda mais a estrutura de um edifício. Não dá para mudar a pilastra de lugar. O que dá para fazer é mudar o acabamento. Esse é um dos temas que discuto no livro. O que é a estrutura? É a base. Por exemplo: se você é uma pessoa introvertida, fechada, quando adulto, muito dificilmente, para não dizer impossível, você vai se transformar numa pessoa sociável, animada e falante. Mas isso não é fatalismo? Não, isso é ciência. A gente muda pouco.

Qual a alternativa para, por exemplo, a pessoa que acha que a timidez está atrapalhando a vida dela?

A minha experiência – e essa é a hipótese que desenvolvo no livro – mostra que não há problema nenhum em ser tímido. O tímido vai ter características bastante diferentes do extrovertido. Ele é mais voltado a tarefas do que a pessoas. É mais concentrado. O que eu sugiro é o seguinte: por que você não aproveita melhor esse lado que já é bom? O mesmo vale para alguém extrovertido e falante, que não gosta muito de ficar em ambiente fechado. Se você tentar transformá-lo em um contador, que precisa ficar o dia num escritório, ele terá dificuldade. Primeiro descubra o que você consegue fazer de forma mais fácil, aquilo que você tem mais talento para fazer. Aquilo que você faz melhor. Esses são seus pontos fortes – é daí que vão sair os melhores resultados.

E os pontos fracos?

O ponto fraco, às vezes, é o “não talento” – mas nem sempre. Por exemplo, sou engenheiro (agrônomo) e não gosto de cálculo. Como uso pouco cálculo na minha vida, isso não é um ponto fraco – é o não talento. Agora, se eu fosse gago, como trabalho com treinamento e dou aulas, isso seria um ponto fraco limitador. Aí você tem de estudar, fazer fonoaudiologia, para tentar ficar menos gago, porque isso realmente está atrapalhando sua vida. No livro eu busco diferenciar isso: o que é ponto fraco, o que é ponto forte, e o que é ponto limitante. A ideia é: potencialize aquilo em que você já é bom, e só tente mexer no seu ponto fraco se ele realmente limita profissionalmente. Do contrário, não vale a pena o tempo perdido.

Como identificar quais são essas características e se elas estão limitando o profissional?

O que é o ponto forte: é tudo aquilo que você faz sem esforço aparente, sem muita dedicação e, principalmente, que todo mundo fala que você faz bem, ou pelo menos acima da média. Basta prestar atenção. O ponto fraco é aquilo que você não gosta e não tem vontade de fazer. Mas a questão não é o ponto fraco, e sim o ponto fraco que te limita. Porque o ponto fraco só é um ponto fraco de verdade quando ele é limitador. Quando atrapalha. Cito outro caso: uma gerente comercial extremamente talentosa, que fechava muitos negócios e com bons relacionamentos, mas que tinha português péssimo. Tão ruim a ponto de ser piada na empresa. Ela estava usando os pontos fortes? Sim, a capacidade de fechar negócio, a liderança, estavam lá. Mas só que um ponto fraco, a gramática, estava limitando seu crescimento. Minha sugestão? Vai fazer aula de português. Releia os emails antes de enviar. Diminua esse ponto limitador, que ele deixa de ser limitante. Não vai fazer com que ela se torne uma escritora, mas vai diminuir esse ponto fraco.

Pós+Gestão e Carreira/Gazeta do Povo