

A

s relações fazem-nos felizes. Numa das maiores pesquisas que já se fez sobre a felicidade, só um factor distinguia os “muito felizes” dos “moderadamente felizes” e dos “infelizes”. Não era a riqueza, beleza, optimismo perante a vida, ou mesmo a quantidade de chocolate que ingeriam. Era a sua capacidade de socialização.

Segundo esta pesquisa, quanto melhores são as relações que temos, mais felizes somos. Como nos damos com o patrão, o colega na formação, o professor da escola da filha, o nosso pai e, evidentemente, com o nosso parceiro romântico – é isso que define a nossa vida. Quando as nossas relações brilham, nós também brilhamos.

» **A PRIMEIRA BOA NOTÍCIA** é que, em termos gerais, somos nós quem decide os termos dessas relações. Podemos fazê-las brilhar.

O patrão difícil, o adolescente rebelde, o par nervoso, a mãe metedica; o nosso comportamento define o modo como eles reagem. Se escolhermos as nossas palavras cuidadosamente, a relação transforma-se: patrão compreensivo, mãe que nos respeita... Se não agirmos como deve de ser, a relação torna-se amarga.

» **A SEGUNDA BOA NOTÍCIA** é que a nossa capacidade para melhorar a relação com uma pessoa aumenta a capacidade para melhorar a relação com todas elas. Enquanto a maioria dos conselheiros nos diz como conquistar a rapariga (ou o rapaz), ou como ganhar o cliente, a magia está em conseguir as duas coisas, indo buscar o que funciona numa parte da nossa vida para aplicar numa outra parte. Assim, se temos uma pessoa com quem nos damos bem, podemos ter todos os amigos, fãs e clientes agradecidos que quisermos (assim como um amante realmente extraordinário).

» **A TERCEIRA BOA NOTÍCIA** é que este artigo lhe vai dizer como conseguir tudo isto.

A psicologia e as ciências da mente com ela relacionadas estão cheias

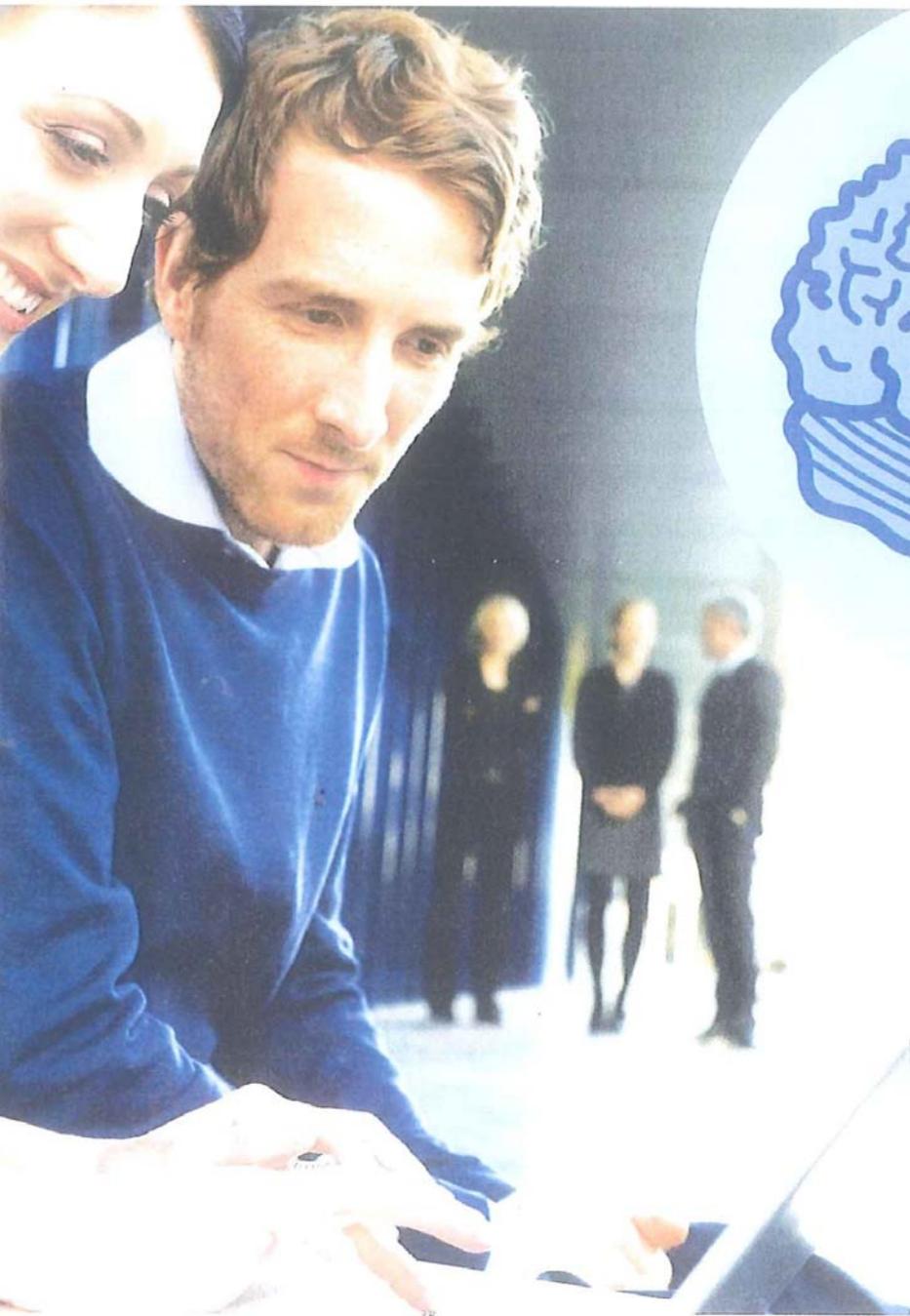
**SABER E
PROCURAR**
relacionar-se de forma positiva é determinante



de perspectivas gloriosas sobre a maneira de melhorar as nossas relações, mudando o modo como pensamos. Por vezes, essas perspectivas limitam-se a lembrar-nos aquilo de que sempre suspeitámos: oiça mais, que as pessoas vão gostar mais de si (se um empregado de mesa repetir o pedido do cliente palavra por palavra, a gorjeta sobe 70 por cento). Por vezes, as descobertas são novas, mas não completamente surpreendentes: perdoe, que dormirá melhor; as pessoas esperançosas são mais apreciadas.

E, por vezes, as descobertas contrariam as nossas expectativas: se pagar mal a alguém, essa pessoa demora mais tempo a fazer a tarefa; as coisas pequenas, tais como a nossa resposta a “quer um café?” são muito mais determinantes para o futuro da nossa relação do que as grandes questões (“onde vamos viver?”).

A questão é que a maioria não tem vontade académica de explorar todas estas interessantes perspectivas. Todos temos mais que fazer. É aqui que entra o Mind



Gym. Vai encontrar uma equipa de psicólogos cheia de boa vontade, que passa os dias a descobrir as melhores propostas da psicologia e ciências relacionadas. Essas descobertas são adaptadas e testadas numa amostra de pessoas que pode chegar às 500 mil. Tantas? Como? É que o Mind Gym promove “exercícios” (o nosso nome para um workshop, feito no ginásio e tudo o mais) em mais de 50 países, para pequenas e grandes empresas

A PRIMEIRA BOA NOTÍCIA É QUE, EM TERMOS GERAIS, SOMOS NÓS QUEM DECIDE OS TERMOS DAS RELAÇÕES. PODEMOS FAZÊ-LAS BRILHAR E PREPÉTUAR NO TEMPO QUE QUISERMOS

(contando com 40 por cento incluídas na lista das “100 Mais” do *Financial Times*). E os participantes nos exercícios, nas cimeiras (exercícios mais longos), pela Internet, e de muitas outras maneiras, contam-nos o que deu resultado com eles.

PRONTO PARA AS RELAÇÕES

Quer sejam clientes pouco razoáveis, amantes desleais, amigos duvidosos ou uma equipa preguiçosa, é fácil atirar as culpas para os outros; portanto, quando a relação sofre, concluímos que a culpa é do outro e não nossa.

O problema é que normalmente estamos errados. Na maior parte dos casos a culpa é igualmente nossa. E quando se trata de fazer alguma coisa para resolver a questão, a única coisa que podemos mudar é a nós próprios.

Para evitar que as relações se estraguem, umas a seguir às outras, precisamos de pôr a cabeça no devido lugar. Esta secção revela-nos como o podemos fazer.

Começamos com a maneira saudável de olhar para o mundo:

1. **A ATITUDE CERTA.** A seguir, como tomar as atitudes certas para manter as nossas emoções sob controlo:
2. **MEÇA O SEU IMPULSO.** Depois, como dar às pessoas aquilo de que precisam:
3. **É FIXE SER AMÁVEL.** E, finalmente, como derrotar a falta de autoconfiança:
4. **A TIMIDEZ FAZ BRILHAR.** “Conheces alguma rapariga que sirva para o Tom?”, perguntou um amigo preocupado.

PESSOAS COMPLICADAS

Há pessoas que são invariavelmente fáceis de trato e generosas – uma delícia e uma alegria para quem pri-

va com elas. Se toda a gente fosse assim, as relações seriam simples e você não se preocuparia em ler este artigo. É triste dizê-lo, mas o mundo real não é assim. O que não falta são pessoas...bem, complicadas. Irritam-nos, mexem-nos com os nervos, apertam os nossos botões todos.

Às vezes é possível evitar estas personagens; mas, mais frequentemente, estamos entalados com elas. Desenvolver uma relação saudável com alguém que não suportamos não é fácil. Podemos ser assolados por sentimentos negativos em relação a essa pessoa. Podemos ficar obcecados, bloqueados, perturbados. Esta infeliz situação pode desviar-nos das coisas boas da vida e, além disso, toma muito do nosso precioso tempo e energia. É muito mais eficaz aprender a identificar esses tipos pelas suas – como é que podemos dizer isto educadamente? – peculiaridades... e desenvolver técnicas e processos de neutralizar os efeitos negativos.

Este artigo destina-se a identificar algumas das características comuns das pessoas difíceis (prepare-se, porque também pode identificar aspectos da sua própria personalidade).

O DESCARREGADOR

“Olá malta!” Jason, director criativo dos Estúdios de Design Nós aqui, abre a porta empurrando-a com toda a força com o ombro, as mãos cheias com um café quádruplo, BlackBerry, computador portátil, iPod e todos os jornais diários, nenhum dos quais irá ler. “Uau”, diz ele ao despejar tudo em cima da mesa, “estão todos com um ar muito descontraído”. Isto não pretende ser um elogio. “Aqui estão algumas coisas que eu preciso que vocês façam”, diz ele, a andar de um lado para o outro na sala. Apimenta o discurso com palavras como “vital” e “crítico”, antes de atirar com o inevitável: “É preciso para amanhã”. Depois, anuncia: “Então, agora deixo-os, para andarem com a coisa.” E cumpre o que diz – durante cerca de 20 minutos... até se lembrar de outro “pormenor com o máximo de prioridade”, que também está prestes a tornar-se um problema nosso.

Apesar das intervenções ineptas e incomodamente frequentes de Jason, a equipa costuma ter tudo feito a tempo. O problema é que Jason é tão obnoxioso como incapaz. Veja-se, por exemplo, a altura em que ele acidentalmente apagou uma apresentação de vendas completa, dez minutos antes de uma reunião crucial. Graças a Deus, uma cabecinha brilhante tinha uma cópia de segurança, que foi preparada em tempo recorde. O cliente não deu por nada. Jason garantiu o seu “pão”, mas mesmo assim, mais tarde ainda se deu ao trabalho de dar uma descompostura à equipa por não se ter despachado.

Ocasionalmente, Jason manda parar todas as tare-

fas para “pensar tudo de novo”, o que é a maneira dele fazer com que a equipa assumira todo o seu trabalho enquanto ele fica no seu escritório a fazer... bem, você deve saber como substituir estas reticências.

O NOVATO DO STRESS

Amelia está a ter um “dia desgraçado” – mais uma vez. Os planos para a sua apresentação à imprensa estão a desfazer-se – mais uma vez. Claro que teria sido muito mais fácil se a equipa da contabilidade lhe tivesse dado um briefing mais claro, mas nunca faz tal coisa, pois não? E onde estão os convites? Talvez seja melhor dar um toque rápido aos designers... Depois, precisa mesmo de telefonar ao agente imobiliário. A casa nova acabou por ser uma desgraça completa. E o Pete não ajuda nada. Está convencida de que ele tem outro caso. Vai ligar-lhe daqui a nada, para verificar se está realmente em Genebra. Assim que acabar de mandar um e-mail aos caminhos-de-ferro, a queixar-se da falta de lugares sentados de manhã, e descobrir alguém que lhe diga porque é que o portátil está tão lento. Só Deus sabe quando terá tempo para ir ao supermercado fazer as compras para o jantar de aniversário da sua amiga Rosie, que vai ser essa noite e ela concordou em organizar, apesar de saber que ia estar muito ocupada. “Realmente não aguento mais isto”, diz ela à sua equipa na quinta reunião para “refazer o ponto da situação” do dia. Eles sabem muito bem como ela se sente.

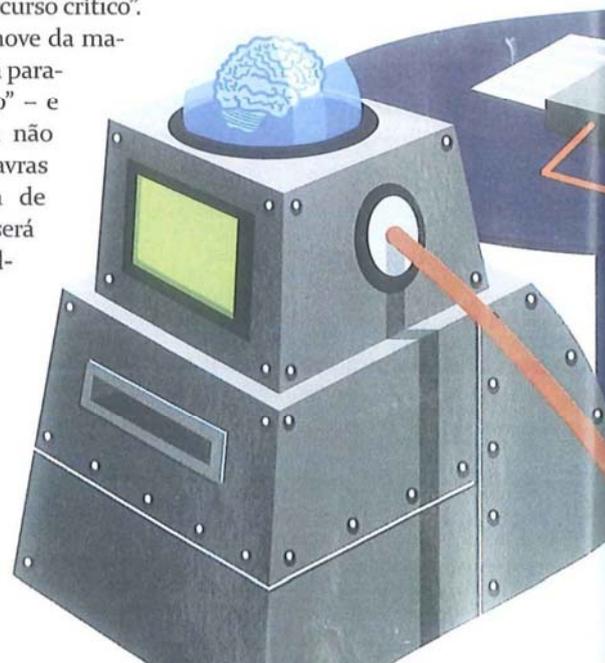
O DISCIPLINADOR

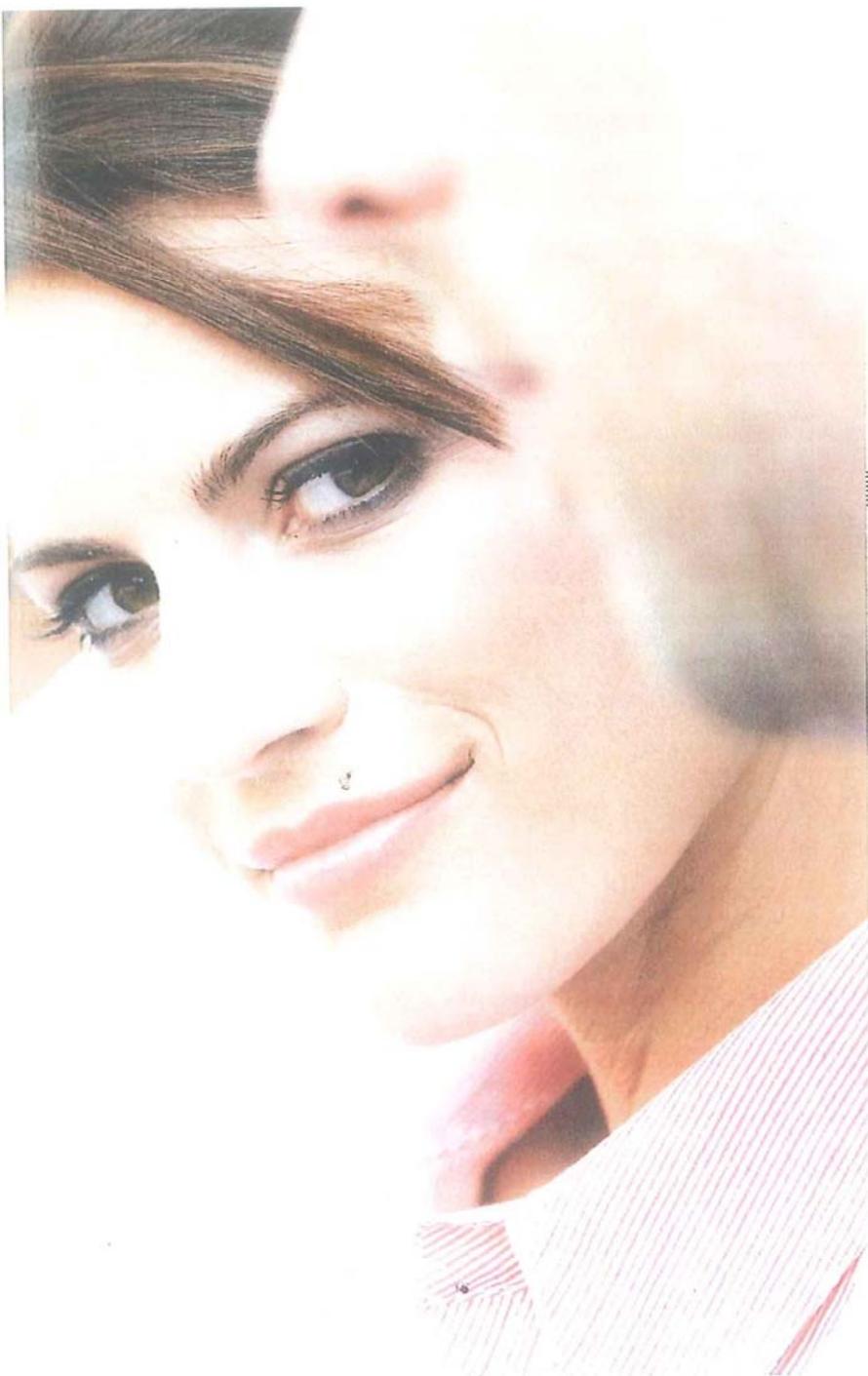
Monty (nome verdadeiro: Martin) acredita na abordagem açúcar-e-chicote para a motivação. Sem o açúcar. Ex-militar, Monty dirige todos os projectos com precisão marcial. Cada passo codificado com uma cor é meticulosamente planeado, todos os riscos avaliados, e a mitigação de todas as contingências destacada. Portanto, nada de desculpas para alguém que se desvie do “percurso crítico”.

Todos os dias, às nove da manhã, a equipa está na parada para a “inspecção” – e Deus valha a quem não tiver todas as palavras impecáveis na lista de tarefas. O castigo será imediato e habitual-

O NOSSO CÉREBRO

comanda a forma como nos relacionamos





ÀS VEZES É POSSÍVEL EVITAR ESTAS PERSONAGENS; MAS, MAIS FREQUENTEMENTE, ESTAMOS ENTALADOS COM ELAS E COM AS SUAS ACÇÕES E ATITUDES

que Darren já deu por ela. Coisas misteriosas acontecem quando Darren está presente. Papéis perdem-se, e-mails desaparecem, há telefonemas que ninguém ouve. As entregas aos clientes também demoram notoriamente mais tempo – quase como se não tivessem sido enviadas pelo correio na segunda-feira, como Darren jura que foram. Se pelo menos os recibos dos CTT não tivessem desaparecido misteriosamente... Madeline, a directora de Darren, não é uma mulher desconfiada mas ultimamente tem-se visto a verificar o trabalho de Darren – quando há alguma coisa para verificar, evidentemente. Os relatórios de Darren são famosos pela sua “leveza”. Ela não chegaria ao ponto de o acusar de mentir, é apenas incompetência à antiga, com uma balela a acompanhar.

O SR. NÃO REPREME EM MIM

John gosta dos seus sapatos. Ou talvez goste é do chão. O que quer que seja que lhe chamou a atenção, não está nem sequer perto do nível dos olhos dos outros. Quando finalmente ele estabelece contacto visual, é com uma tal expressão de pânico que Gerry, o seu chefe, automaticamente olha para o espelho para ver se não lhe nasceram presas entre os dentes.

John também gosta do seu cachecol, aquele preto e grosso que usa invariavelmente em todas as reuniões. É ao cachecol que John confia as suas respostas murmuradas quando Gerry lhe faz uma pergunta. Não que se façam muitas perguntas a John. Toda a gente sabe que ele tem a cabeça cheia de grandes ideias, mas para tirá-las cá para fora é preciso mais perícia e paciência do que a maioria dos colegas possui.

Não que John seja arredo, na verdade gosta muito de pessoas; simplesmente não consegue descobrir como mantê-las a todas satisfeitas, a toda a hora.

Nas conversas, faz o que pode para garantir que concorda com todas as opiniões – mesmo quando são conflituantes. Podia pensar-se que ficavam satisfeitos, mas por alguma razão parece que ficam frustrados com ele. ■

mente gritado. Mas cuidado, Monty nem sempre grita – às vezes faz troça, ou manda vir uma barragem de sarcasmos horríveis (que ele descreve como “sagacidade”). Monty aprendeu o seu estilo de liderança em *Belicidade na Idade das Trevas* (o livro do mês do Clube do Livro Histórico e Militar).

Bem, se foi suficientemente bom para Carlos Magno, também serve para “Soluções em que Vale a Pena Apostar”. Sim, senhor.

O BATOTEIRO

Darren acredita que a vida é um jogo e que contornar um bocadinho as regras faz parte de jogar bem. Se houver uma oportunidade para passar ao lado, esgravatar, ou tirar vantagem, pode ter a certeza de