









TalktoPM - 013 - PERSISTÊNCIA - O "NÃO" é só uma oportunidade para criar algo melhor

06/07/2018 - Tema: PERSISTÊNCIA - O "NÃO" é só uma oportunidade para criar algo melhor

Bom dia amigos do #TalktoPM.

Falando com o PM - Project Manager.

Algo em nosso projeto ou em nossa vida de repente muda, transforma ou cria algo inesperado.

Talvez você tenha tudo sob controle, ou pense que tem.

Todas as oportunidades estão acontecendo e tudo se encaixa.

Mas de repente algo acontece. Algo que não se espera e talvez não podia acontecer naquele momento, segundo a sua percepção.

As vezes parece irritante aquelas pessoas otimistas que veem oportunidade em tudo. Isso talvez incomode muita gente, o poder da resiliência (propriedade que os corpos tem de retornar a forma original após a deformação).

Mas o que não fica claro é porque algumas pessoas tem essa habilidade e outras, talvez como nós, meros mortais, não conseguimos deixar de lado e de nos irritar com um simples erro em uma e-mail do projeto.





Como bons PMs – Project Managers que somos, respostas abstratas somente não bastam.

Vamos a fundo na questão.

Sabiam que esse "dom" do otimismo ou do pessimismo é genético. Estudos científicos dizem que os nossos genes estão sempre sendo ajustados, segundo a epigenética, que estuda a característica dos organismos.

Essas implicações são maiores do que pensamos, Vão desde o cuidado que tivemos com nossos pais, se fomos mais cuidados ou não, até o que experimentamos no ambiente de trabalho como estresse e ansiedade. Então ser otimista ou pessimista não é questão apenas de melhoria de abordagem. É genética.

Algumas pessoas recebem uma doença grave na família ou nelas próprias. Notem que tem algumas que ainda sorriem e você pergunta como é possível. Outras ampliam seu pessimismo e tornam algo ruim, em algo pior ainda. Mas tem outro fator, algo que surge como um ato de mudança e pode transformar um fato.

Chama-se atitude.

Diversos estudos da psicologia positiva e outras áreas que estudam a felicidade, comprovam que a atitude que temos em relação a um fato pode mudar completamente o resultado dele.

Vejamos na prática e no nosso dia-a-dia como isso funciona.

Um exemplo em projetos:

Ao recebermos um comunicado do cliente que o prazo do projeto vai ser reduzido.

O cliente está com pressa e não consegue esperar o prazo original.

Nada mais foi dito no e-mail. Apenas essa bomba.

Detalhe, o projeto já está atrasado em 20% do tempo.

Sua atitude, nem 2 min depois de ler o e-mail, a equipe está reunida na sala de guerra (quem não sabe o que é falaremos em talks futuros, mas saibam que é algum lugar onde as coisas tem que acontecerem).

Após 20 min de reunião, 3 propostas de contingências prontas e equipe com nervos a flor da pele, você PM – Project Manager, consulta seu celular em busca de atualização dos e-mails importantes e...

Descobre que o cliente enviara um 2º e-mail 3 min após o primeiro com a seguinte descrição:

Sabemos do atraso que provocamos com alterações da nossa parte no projeto, então decidimos que o escopo será reduzido e faremos uma 2ª fase, assim conseguiremos melhorar o prazo e entrega.

E agora? Antes dos comentários, vamos a mais um exemplo.





Seu carro com 4 meses de uso, cheira zero km, você ainda nem tirou algumas etiquetas para parecer zero (quem nunca fez isso atire a primeira pedra).

Na rodovia, pista dupla, você sem pressa, mas aproveita a oportunidade para ultrapassar um carro a sua frente.

Você muda de pista apenas porque seu carro é potente e não quer ficar atrás de outro veículo.

Ao mudar de pista, um caminhão a sua frente, passa sobre um pedrisco e aquele pedrisco atinge o para-brisas do seu quase zero km.

Ao passar o dedo do lado interno do para-brisas, você com um pesar diz, acho que não fez nada.

E um trinca que mais parece algo de desenho animado, percorre todo o seu para-brisas que mais parece um estudo de fissuras em um edifício.

E agora? Mais um exemplo agora em uma viagem para outro país.

Você está de férias em um país onde a sua língua não é falada, o inglês é algo não muito bem quisto e a 2 dias do réveillon.

Na estação do metrô, os bilhetes devem ser guardados para apresentar junto aos fiscais do trem, caso apareçam.

Você como um PM – Project Manager experiente, programou sua viagem e sabe de todos esses riscos.

Mas a sua catraca se equivoca e você passa um bilhete ela não abre. Ao trocar o bilhete você utiliza um bilhete antigo e a catraca, por desventura, abre.

Ao dar 10 passos, o que parece uma blitz dos fiscais de trem aparece do nada.

Você sorri, e com seus mega aparatos de viagem e seu processo totalmente validado apresenta seu ticket ao fiscal.

Ele simplesmente diz que você está errado. Na língua dele, onde você entende mas tem dificuldades para explicar, ai começa a discussão.

Todos os fiscais tentam explicar que você errou, mas a comunicação não flui, inglês não adianta, português nem pensar.

E você tenta argumentar e explicar que não está errado.

E agora?

Talvez você esteja se perguntado o que essas três histórias com H tem em comum.

Todas são reais e aconteceram comigo.

Em 2 delas tomei a atitude uma atitude de tentar explicar o erro ou problema, de antevê-lo ou me justificar.

Mas a 3ª foi o ato mais libertador de todos.

Tanto no projeto quanto na viagem, tentei sem sucesso antecipar o fato, tomar uma atitude proativa, mas em ambas cometi um sério erro de comunicação.





Não perguntei o que deveria fazer, apenas fiz o que achei melhor. Quanto ao carro, olhei para minha esposa, e disse, temos seguro é para isso. Levei o carro, troquei o para-brisas e 4 horas depois nada tinha acontecido. Porque compartilhar essas experiências faz sentindo e o que tem a ver tudo isso com persistência.

Muitas vezes confundimos persistência com insistência.

Insistência apesar de ser um sinônimo de persistência em alguns dicionários, a abordagem da insistência é aquela que pode causar um problema maior ao invés de resolver a situação.

Persistência significa constância, permanência mesmo que um fato pareça ruim, não quer dizer que seja.

Ruim, bom, caro ou barato, demorado ou rápido, novo ou velho.

Todos esses adjetivos são rótulos. Nós damos esses rótulos para podermos usar respostas prontas com tratativas pré-estabelecidas em momentos diferentes da vida ou do projeto.

Nem todo cliente que muda o escopo é igual, nem todo projeto que atrasa é ruim, nem todo acidente é trágico.

Todos eles podem trazer dor, mas trazem experiência.

E como conectamos tudo isso, fator genético, persistência e resiliência? Com a atitude certa.

Talvez estejam curiosos para saber o resultado da viagem e do projeto. Do projeto, a solução foi pedir desculpas a equipe, informar a postura do cliente, e registrar uma lição aprendida: Pergunte antes de agir, talvez não tenha uma boa resposta do emissor, mas terá uma boa atitude para a equipe e para o projeto.

Quanto a viagem depois de muita discussão, lembrei de um vendedor de móveis que me inspirou uma das mais belas lições da vida e da profissão: O fato já ocorreu, agora vamos falar de solução, o que você quer eu faça. Quando mudei a atitude em relação ao fato, deixei claro o que eles queriam que eu fizesse, paguei a multa do bilhete, resolvi o assunto, registrei outra lição aprendida: Pergunte a solução antes de discutir o problema.

O "Não" realmente te dá oportunidades, mesmo que você não tenha nascido com os genes do otimismo ou seu ambiente não seja o mais favorável, as suas atitudes podem mudar o fato, o ambiente e o principal: VOCÊ.

Esse trocadilho de hoje não podia passar batido.

Ouvir outra língua é um som um tanto estranho, mas entender outra coisa é algo muito mais estranho.





Se sons não comunicam sua real intenção tenha uma atitude positiva, ela com certeza motivará as pessoas ao redor.

Ler um comentário, uma colocação ou até mesmo uma mensagem, não se esqueça que a literatura e a escrita atual passa pelos famigerados corretos digitais, e pela pressa da alta tecnologia e aquela dose de "eu preciso compartilhar". Lembre-se, nem tudo que está escrito é algo que queremos dizer, talvez é algo que a sua atitude rotulou.

Acesse o nosso site www.pmproject.com.br/kownledge/talktopm. Aquele abraço e obrigado por participar de mais um #TalktoPM.

Marcelo M Granado Director Consulting & Technology PMProject ECMTK www.pmproject.com.br

