

## Não seja interesseiro, seja interessante para sua empresa.

*Resumo: O título deste artigo já diz muito sobre o que pretendo falar. Deixar visível o que se objetiva de forma vulgar a pagar qualquer preço, às vezes é mais comum do que imaginamos. Um fato curioso é que conseguimos identificar quando alguém tem essa postura, mas não conseguimos perceber quando temos este comportamento. Por que será que é tão difícil identificar na régua da comunicação o limite entre o ser interessante e ser interesseiro?*

**É**

natural que um colaborador entrante ou até mesmo um experiente em matéria de clima organizacional daquela unidade específica ao perceber as mudanças das áreas queriam mostrar trabalho, mas a linha tênue entre a apresentação de resultados e o excesso de marketing é próxima, exemplifica pelo simples desejo de atropelar demandas, tempos e relações profissionais.

Diante deste cenário sempre voltamos à pauta da comunicação! E que poder ela tem de decifrar as minúcias da fala e os nuances do ouvir. Às vezes pode soar de forma denotativa uma comunicação interesseira quando na verdade era para ser interessante, simplesmente pela questão da ênfase, tom, e claro, a expectativa daquele que recebe. Hoje em dia, é muito comum diante de metas cada vez mais ousadas estimuladas pela competitividade não valorizarmos com maturidade o relacionamento de longo prazo, embora seja sabido que o grau de interesse que objetiva percorrer o resultado é proveniente da vontade de vencer e dos valores que se utiliza pra enraizar sua entrega.

Aquele profissional interesseiro dispensa apresentações, pois é muito fácil de vislumbra-lo dentro de qualquer equipe. Geralmente se aproxima por necessidade e quando precisa deixando claro seus interesses e convicções. E por falar em convicções seus relacionamentos são instantâneos que, por conseguinte não duradouros. Demonstra interesse apenas na atividade fim e não na relação humana. Tem leve inclinação a desprezar o código de ética e ferir valores, pois não se baseia nesta premissa de sustentabilidade das relações. Este é aquele profissional de carteirinha da OIB, ordem dos interesseiros do Brasil.

Se você não se auto avalia neste perfil, mas tem medo de conotar interesse gratuito ao se comunicar preste atenção. Todos nós sabemos que as pessoas interesseiras não são de confiança, e esta é a competência número um para o líder estratégico que exerce funções de confidencialidade e sigilo. Quando você perde a confiança no colaborador qualquer coisa passa a ser estopim para denegrir as relações. Por fim estes desdobramentos prejudiciais farão com que a comunicação seja interrompida por erros de interpretação mediante falsos julgamentos.

Porque dificilmente vemos as pessoas se venderem como são com informações verdadeiras como, por exemplo, em redes sociais profissionais como o LinkedIn? Na verdade não é que as informações sejam falsas, mas é que ou existe

excesso de marketing ou supervalorização do currículo. Não vejo nenhum problema em uma apresentação top curricular, aliás, isto deve ser feito, porém sem inverdades na veiculação das informações.

Na perspectiva do ser interessante, quando ajudar alguém não pense somente no retorno que pode ter ou no benefício que vai ganhar. Quanto mais espontâneo você se comportar mais natural será o relacionamento e seus impactos.

Muito fácil encontrar este perfil no trabalho e mais fácil de identifica-lo. Mas só saber quem é ou quem faz não é o suficiente. Sempre bom ficar com o alerta ligado para o interesseiro, simplesmente pelo fato de que ele pode ter duas faces e remar conforme a maré de seus interesses. Então se você deixa de ser interessante ao interesseiro por algum motivo, esgota-se a validade. Quando tiveres certeza de que o profissional se aproxima ou se mantém ao seu lado por interesse ou objetiva ainda buscar criar manobras para prejudicar seu trabalho mesmo que indiretamente ou por fim puxar seu tapete, em primeiro lugar como recomendação, não trave uma queda de braço. Observação e posicionamento são tudo e mais que isso, agir sempre com ética. Se existe algo que derruba alguém em uma empresa é agir sem ética.

Na promessa da incompetência o interesseiro muito provavelmente irá montar um grupo de amigos com característica em comum para que quando se sinta ameaçado tenha seu escudo humano de pessoas a manipular. Características como insegurança transparecem com certa facilidade, onde a procura por heróis ou vilões mais parece um big Brothers do trabalho. A tentativa de montar um clã para agir conforme seus interesses para prejudicar pessoas que representam ou em algum momento representaram chances de prejudicar seus anseios, traz a esta interpretação um posicionamento que não permite ensaios. É muito comum vermos pessoas assim que agem de duas formas: Ou por impulso incontrolável de suas aspirações malignas ou por cautela e observação de estratégias.

Independente da forma de agir o interesseiro é muito parecido com o puxa saco, uma vez que ele não gosta de você, ele gosta de usar você para conseguir o que quer, e neste caso você deve se afastar deste tipo de ser que na verdade além de não agregar nada em competências chave para o progresso técnico de sua carreira, prejudica mais ainda seu desenvolvimento emocional desestabilizando as potencialidades de seu comportamento.

Quanto estiveres diante dessa percepção o melhor a fazer é entender o porquê as motivações do outro em lhe prejudicar pelos seus interesses, acontecem, e a partir daí quebrar o elo da corrente que te unia a este circulo vicioso do mal, uma vez que o que importa na vida profissional é construir sua carreira em paz, sem participar de boatos, brigas, fofocas, manipulações e afins.

Quando o interesseiro perceber que você não dá a mínima para seu sistema de conflitos alguns posteriores desdobramentos irão cair por terra e se tornarem público. O primeiro deles é saber que você também pode ser tornar alvo de um jogo de egos esteja você participado dele algum dia ou não. É sabido que o quanto mais você estiver afastado desse sistema leva e traz de ruídos improdutivos no trabalho, melhor será sua forma de se relacionar.

Em matéria de benefícios profissionais, quando você deixa de ser usado por sua livre espontânea vontade por um manipulador de interesses, conhecido aqui como simplesmente interesseiro, você irá perceber que um grande leque de oportunidades para seu desenvolvimento de carreira. Aquele tempo que você perdia em horário de almoço, participando maleficamente de boatos ou panelismos, ou ainda o happy hour onde as pessoas se soltam ainda mais para falar uma das outras, perdem espaço para você ganhar uma atmosfera de amistosidade em seu trabalho.

Quando você pensa em revidar ao ofensor interesseiro e você chega a desenvolver pensamentos maquiavélicos de conduta, neste momento você passa a ser exatamente igual aquele que deseja lhe prejudicar de alguma forma, e em certo ponto colocando o mau em você, permitindo que péssimas energias circundem suas emoções e pensamentos. Portanto, não seja o canalizador e receptor de péssimas energias do interesseiro, que no fundo só quer lhe usar para conquistar seus mais ousados planos a todo custo.

A diferença entre o interesseiro e o interessante está na realidade da condução do relacionamento e na capacidade de ser verdadeiro e ético no convívio. São estes extremos que dilatam o batimento cardíaco de suas emoções no ambiente de trabalho, sejam elas positivas ou negativas.

Antes de ser proativo, verifique se o sistema admite proatividade. Sistemas medíocres massacram pessoas proativas.

Mas como lidar com pessoas interesseiras ou as famosas “entronas”? Como não ser indelicado ou soar como mal educado? Ou ainda, até que ponto tenho que ser educado? Eis a questão! Obviamente não existe um manual de comportamento com boas práticas, mas vale a pena indagar: Não procure alguém que seja perfeito (feito por inteiro), procure alguém que te transforme em alguém melhor. Isso me parece mais útil e experiente.

*Artigo escrito por Fagner Gouveia – Todos direitos reservados. Permitida reprodução intelectual com referência do autor.*