



🔔 Nem sempre nos reconhecemos num **#feedback** e, às vezes podemos ter apenas uma vaga semelhança com o que percebemos em nós mesmos.

Isso porque, mesmo quando a gente se esforça, pode haver um desalinhamento entre o que queremos transmitir e o que realmente deixamos transparecer por meio das nossas expressões faciais, tom de voz e padrões de comportamentos. Esse desalinhamento pode estar relacionado com os nossos **pontos cegos comportamentais**.

Ponto cego é algo que não vemos sobre nós mesmos, mas que os outros veem. Já perceberam que as vezes, quando os outros descrevem você – para você mesmo – a pessoa de quem estão falando pode ter apenas uma vaga semelhança com o “você” que você reconhece? Às vezes não nos reconhecemos da mesma forma que o outro nos reconhece.

Os pontos cegos comportamentais são muitos, e precisamos estar atentos a isso. Dentre eles podemos destacar:

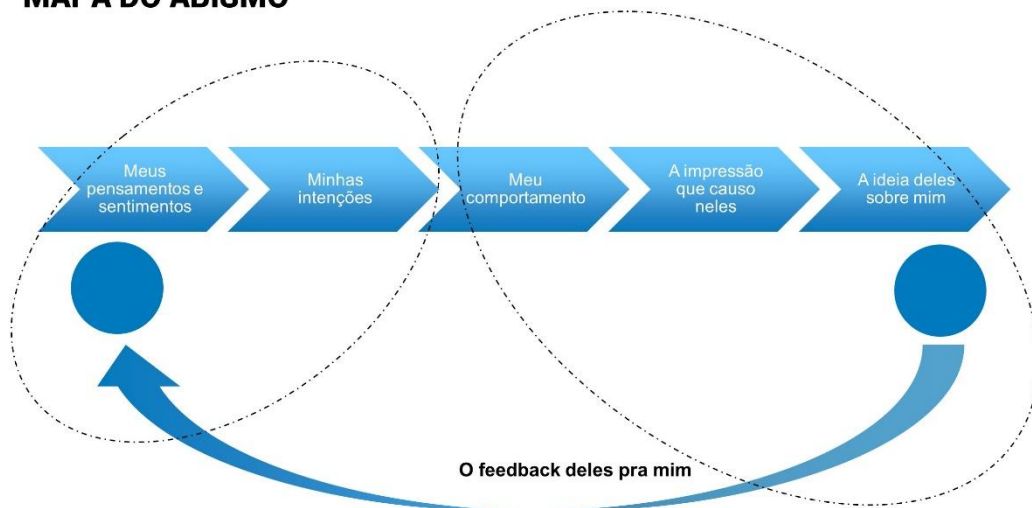
- 1) **O rosto que se entrega:** Quem pode ver seu rosto? Todos. Quem não pode ver seu rosto? Você. Transmitimos uma enorme quantidade de informação por meio de expressões faciais. Mas nosso próprio rosto é um ponto cego. Estamos presos dentro de nós mesmos, olhando para fora.
- 2) **A voz que entrega:** o tom de voz transmite uma surpreendente quantidade de informação sobre nossos sentimentos. Os outros captam significados não apenas daquilo que dizemos, mas de como dizemos. Quando falamos a parte receptora do nosso cérebro que recebe o som de fora se desliga e não conseguimos ouvir a nossa própria voz, por isso, nosso tom de voz muitas vezes nos trai e nem conseguimos perceber. Tento parecer à vontade, mas dou a impressão de desconforto; tento mostrar confiança mas me revelo inseguro.
- 3) **O padrão que se entrega:** é fácil entender como as coisas sutis que fazemos caem num ponto cego, uma testa franzida aqui, um tom áspero ali. O que é assombroso é que podemos não ter consciência de padrões de comportamentos aparentemente óbvios.

- 4) **Linguagem escrita:** mesmo numa mensagem escrita as pessoas tentam ler emoções e tom de voz. Apesar da falta de acesso ao rosto e à voz do remetente, temos o desejo de conhecer o estado de espírito e as intenções da pessoa e reunimos os dados possíveis e pistas óbvias. Letras maiúsculas ou minúsculas, sinais de exclamação, interrogação, reticências, emojis..., respostas rápidas ou longas, quem foi copiado na mensagem, etc.

Pode existir um abismo, entre a autopercepção que temos sobre nós mesmos e o que os outros realmente enxergam. Por isso, por muitas vezes não nos reconhecemos num feedback que recebemos, mesmo que o que esteja sendo dito esteja sendo observado por outras pessoas do nosso círculo de relacionamento.

Precisamos levar em conta que todos nós temos crenças! Crença é a sua verdade, o que você acredita sobre si mesmo e sobre o outro, cada um tem a sua forma de ver o mundo através das suas próprias “lentes de contato”.

MAPA DO ABISMO



Fonte: Livro Obrigado pelo Feedback – Douglas Stone & Sheila Heen

Olhando para o Mapa do Abismo acima podemos destacar os principais elementos que influenciam o modo como supomos que estão nos vendo x o modo como realmente estamos sendo vistos. Lido da esquerda para a direita, o mapa do abismo evidencia a causa desses chamados pontos cegos.

A partir dos nossos pensamentos e sentimentos => formulamos intenções (o que queremos que aconteça) => para materializar essas intenções fazemos ou dizemos coisas, ou seja, externamos comportamentos => esses comportamentos causam uma impressão nas pessoas => baseado nessa impressão constroem uma ideia sobre nossas intenções e caráter => e nos devolvem alguma versão dessas percepções em forma de feedback. Ex: sei que um comportamento que exibo precisa ser mudado e foco nessa mudança de comportamento, mas meus pensamentos e sentimentos permanecem intactos pois estão presos em crenças e expectativas que criei sobre mim mesmo no passado, através de reforços positivos ou negativos que recebi, e mesmo tentando mudar o comportamento, como não mudo a minha forma de pensar e sentir, crio um desalinhamento e o impacto é sentido porque de uma forma ou outra deixo vaziar esses pensamentos e sentimentos pelas minhas expressões faciais, tom de voz, linguagem corporal, etc. Há um desalinhamento entre o que penso/desejo e faço/comportamento.

Entender esse abismo em nós mesmos e procurar perceber quais são os nossos pontos cegos e gatilhos mentais nos ajudam a trazer para a luz da consciência como funcionamos diante das situações e como estamos reagindo. A partir dessa consciência de si fica mais fácil observar e usar da empatia para entender e dar suporte adequado para si mesmo e para o outro.

E você, como se vê nos feedbacks que recebe?

A melhor forma de resolver esse desalinhamento, entre o que você percebe sobre você e o que as pessoas realmente enxergam, é trabalhar o autoconhecimento!!!

