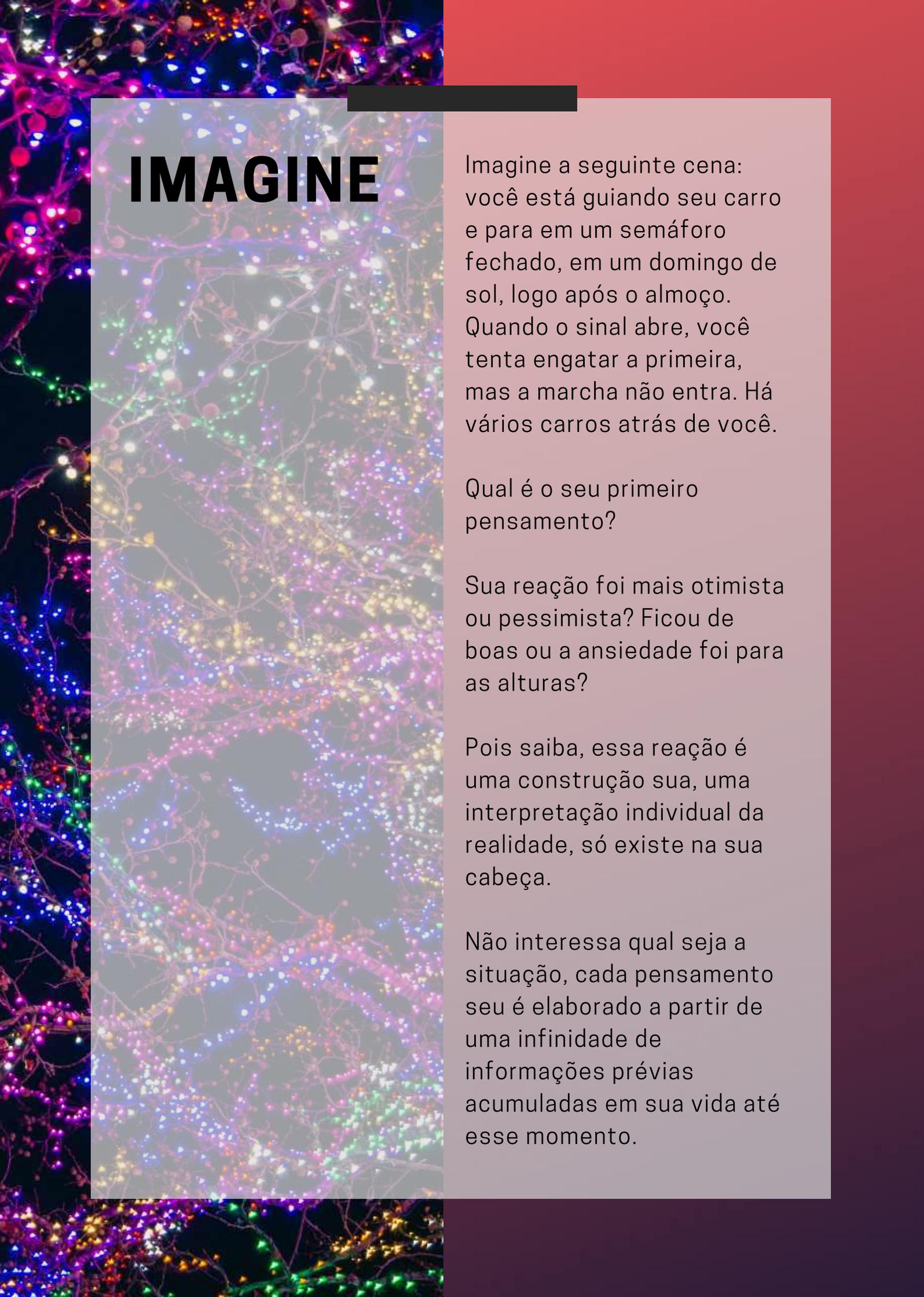


SOFTWARE MENTAL

*¿Que é
Mindset?*

Luciano Vicenzi



IMAGINE

Imagine a seguinte cena: você está guiando seu carro e para em um semáforo fechado, em um domingo de sol, logo após o almoço. Quando o sinal abre, você tenta engatar a primeira, mas a marcha não entra. Há vários carros atrás de você.

Qual é o seu primeiro pensamento?

Sua reação foi mais otimista ou pessimista? Ficou de boas ou a ansiedade foi para as alturas?

Pois saiba, essa reação é uma construção sua, uma interpretação individual da realidade, só existe na sua cabeça.

Não interessa qual seja a situação, cada pensamento seu é elaborado a partir de uma infinidade de informações prévias acumuladas em sua vida até esse momento.



O nome disso é Mindset ou modelo mental, a disposição psicológica de cada indivíduo para enxergar e interpretar uma dada realidade de maneira única em seus detalhes, de acordo com suas memórias, desde as mais profundas e antigas, adquiridas ainda na fase de sua gestação, até as mais recentes, de poucos segundos atrás.

O tema desperta o interesse de muita gente boa, como Peter Senge, Carol Dweck, Yoram Wind, T. Harv Eker, Fredy Kofman, Daniel Goleman e muitos outros. Modelos mentais definem nossa forma particular de nos relacionarmos com o mundo, caracterizando nossas regras de pensamento, de percepção, de sentimentos, de ações e reações. Mesmo quando descrevemos uma realidade de maneira similar a outra pessoa, as diferenças se ampliam constantemente quando cada um começa a descrever os detalhes, explorando seu próprio universo de percepções e memórias. Toda pessoa é realmente um universo a parte e o óbvio, de fato, só existe na sua cabeça.

“As diferentes maneiras pelas quais damos sentido ao nosso mundo são determinadas principalmente pela nossa mente e em menor proporção pelo mundo externo.”
(Yoram Wind et al, 2005).

Do ponto de vista prático temos apenas noções genéricas ou parciais da realidade. As sociedades e suas diferentes culturas se formam a partir das perguntas realizadas pelos agrupamentos humanos espalhados pelo planeta para entender a vida e seu significado. E conforme as respostas surgem, normalmente pela interpretação de um grupo dominante, criam-se as convenções sociais, os parâmetros utilizados como sistema de referências para definir o código de ética sobre como as coisas são e como devem funcionar. Ou não são, ou não devem funcionar.

Quando nascemos, já recebemos essa herança cultural de como a vida é e passamos a acreditar ser essa é a verdade. Entretanto, tudo o que você pensar em termos de conceitos que norteiam a nossa sociedade, seja no ocidente ou no oriente, em cada país, região, cidade, família, são interpretações, e não uma realidade objetiva propriamente dita. Esse é um dos principais achados das pesquisas psicológicas das últimas décadas, descrita por Richard Nassbitt, em seu livro, Mindware (2018): tudo o que vemos são interpretações pessoais da realidade!





Isso parece uma forção de barra para você? Se você está com dúvidas, bem vindo(a), você está começando a entender. Nosso mindset ou mentalidade é determinante para definirmos nossa visão de mundo e nos relacionarmos com tudo e todos. A medida que dialogamos uns com os outros, vamos verificando e balizando nossas percepções a fim de criar um modelo capaz de servir para duas pessoas ou para bilhões delas.

Segundo Yuval Noah Harari, em seu best seller “Sapiens: uma breve história da humanidade”, a diferença entre nós e os demais animais do planeta está em nossa capacidade de imaginar algo e passar a tratar isso como sendo a realidade, e assim permanece, até que novas informações ou descobertas nos permitam rever certas partes das convenções estabelecidas e assim atualizar ou mesmo substituir completamente determinados conceitos. Por exemplo, em boa parte do século passado, no Brasil, fumar fazia parte do charme de uma pessoa. Hoje isso mudou completamente.

MENTE CONSCIENTE MENTE INCONSCIENTE

Os mecanismos do cérebro

Das informações disponíveis em nosso cérebro, algo em torno de 90 a 95% fazem parte da nossa mente inconsciente e o restante, ou seja, 5% a 10%, caracterizam a nossa mente consciente. Exatamente por isso, nosso lado consciente é bem mais limitado e específico em sua capacidade de pensar e agir. De modo geral, o nosso mindset é formado pela repositório de informações arquivadas na mente não consciente, as quais são trazidas a tona de maneira constante através de reações ou tendências pessoais de interpretação da realidade, ligadas a 3 impulsos básicos existentes em cada um de nós:



1. Impulso de sobrevivência

O cérebro prioriza nos manter vivos e preservar nossa segurança física ou psicológica para os contextos onde vivemos. Dessa forma, a primeira reação cerebral é verificar quais as medidas de segurança para nossa vida devem ser desencadeadas automaticamente. Imagine que você está em um parque e, de repente, um leão solto aparece por lá ... e aí você começa a pensar ... “bem, isso pode ser perigoso, talvez meu coração devesse bombear mais sangue para meus músculos para que eu pudesse ser mais veloz do que esta pessoa que está a meu lado...”. Pois é, não dá, né?! A essas alturas o leão já teria almoçado você, pois a pessoa ao seu lado, levada pelo impulso de sobrevivência, já estaria longe.

Se você está inseguro(a) diante de uma situação, física ou psicológica, real ou imaginária, seu cérebro vai começar a criar filtros para comandar suas respostas, direcionando suas interpretações do contexto para a autoproteção, ou seja, vai promover reações inconscientes de defesa.



2. Impulso de socialização

Somos naturalmente gregários, vivemos em grupos e neles nos realizamos como pessoas. O isolamento é um dos piores castigos impostos ao ser humano, justamente pela necessidade do convívio com outras pessoas para podermos criar referências sobre quem somos. Esse impulso complementa o anterior e favorece nossa sobrevivência, comandando a nossa adaptação à vida humana. Muitas das nossas reações do presente, por exemplo, decorrem dos setups estabelecidos em nosso cérebro na infância. A criança busca em sua família os conceitos que servem de parâmetro inicial para o certo e o errado em suas tentativas de adaptação social. Assim aprendemos e desenvolvemos nosso mindset afetivo, a forma como damos e recebemos afeto. Entender a origem dos seus padrões de conduta social ou afetiva é muito importante para a reciclagem das crenças atuais sobre como se relacionar com os outros, seja na família, nas relações afetivo-sexuais, no trabalho, etc., visando construir relacionamentos mais saudáveis. De qualquer forma, os outros não são responsáveis pela sua eventual infelicidade, sua forma de enxergar e conduzir seus relacionamentos. É você quem precisa mudar o mindset.



3. Impulso evolutivo

Pois é, a rotina excessiva e prolongada nos entedia. Lá pelas tantas, a mesmice começa a nos dar coceiras e queremos aprender algo novo, fazer diferente. Cada pessoa a seu tempo, busca mudanças. Alguns se adaptam bem a rotina e querem mudar pouca coisa, outros são mais inquietos e mudam com mais frequência, não necessariamente para melhor. Alguns veem as mudanças com desconfiança, outros com medo, outros com alegria, outros com naturalidade.

A frase clichê, “a única coisa permanente é a mudança”, precisa ser conciliada na cabeça de cada pessoa com os dois impulsos anteriores, pois se a pessoa se sentir ameaçada ou com possível perda de posição dentro dos grupos de convívio, normalmente tenderá resistir a mudança.

Pela Análise Transacional, linha da psicologia criada pelo Canadense Eric Berne, sempre que estamos ansiosos, em estresse, sob pressão ou nos sentindo ameaçados de alguma forma nossa mente não consciente assume o comando das ações e nos leva às mesmas reações da infância. Entretanto, a ação da mente inconsciente pode ser ainda mais poderosa. Experimentos laboratoriais realizados pelo psicólogo Benjamin Libet (2008) apontam que a região do cérebro envolvida na coordenação da atividade motora apresenta atividade uma fração de segundo antes das pessoas tomarem uma decisão. Ou seja, todo o funcionamento do cérebro, na verdade, é conduzido pela nossa mente inconsciente. É ela quem decide com base em nossas emoções, e depois buscamos uma explicação coerente para nossa decisão ou atitude. O marketing, por exemplo, navega amplamente nesse oceano.



ASSUMINDO O CONTROLE

Como podemos assumir o controle dessa situação?

A melhor forma de assumir o controle é colocando os tipos de inputs desejados previamente no cérebro, para enriquecer de informações a mente não consciente a respeito dos assuntos com os quais estamos envolvidos, e dessa forma, preparar emocionalmente o cérebro para a ação. Por isso, ter um tempo para refletir sobre um assunto torna-se tão precioso quando precisamos tomar uma decisão importante. O ideal é poder inundar a mente não consciente das informações pertinentes ao caso e depois deixar o cérebro decidir. Nosso mindset, dessa forma, pode ser moldado pouco a pouco, criando diretrizes mais favoráveis para lidar com diferentes situações.

Portanto, os tipos de inputs determinam o mindset, ou seja, locais, atividades, companhias e reflexões, influenciam diretamente na formação da forma de pensar. Com o passar do tempo, pensar de determinados jeitos torna-se tão parte da nossa forma de ver o mundo que nem mais os questionamos. Achamos que a vida é assim ou acreditamos ser essa a forma normal ou natural de pensar e agir. Se em determinado momento quisermos resultados diferentes na vida, vamos precisar alterar os setups do nosso mindset.

Segundo Charles Duhigg, autor do livro “O Poder do Hábito”, nosso cérebro busca constantemente formas de reduzir seu consumo de energia de processamento ao escolher qual a atitude mais adequada em cada contexto. Para isso, busca automatizar ao máximo nossos comportamentos, transformando-os em hábitos, os quais se formam em 3 etapas essenciais:



Etapas da formação de um hábito

1. Gatilho

2. Rotina

3. Recompensa

1) Gatilho: recebemos um estímulo, ou seja, quando estamos em um determinado contexto fazemos automaticamente uma análise do mesmo e selecionamos um comportamento, um tipo de resposta. Diferentes estímulos e situações nos provocam diferentes reações conforme esse tipo de estímulo é conhecido ou não.

2) Rotina: é a forma como reagimos ao estímulo, selecionada automaticamente pelo cérebro, ou seja, uma reação imediata. Quanto mais antiga a referência do estímulo, mais inconsciente tende a ser a nossa reação. As reações mais fáceis de identificar são as mais superficiais e, portanto, podem ser substituídas rapidamente. Mas há uma série de hábitos mais profundos em nossa rotina mental. Esses são mais difíceis de reeducar.

3) Recompensa: nossa reação gera um impacto na situação e nos traz um resultado. Se for positivo de alguma maneira, nosso cérebro entende que essa rotina funciona e deve ser armazenada. Isso não significa que a recompensa seja, de fato, benéfica a nós. Vamos imaginar um exemplo: uma pessoa faz algo cujo resultado foi ruim para si e/ou outros, e quando se vê pressionada a explicar o que fez ou porque fez, se coloca como uma vítima da situação e, por isso, sem qualquer culpa. Quando é acolhida e consolada pela sua condição de vítima, adota essa reação como recompensa. O cérebro associa então que estar nesse papel é uma coisa boa e tenderá a repetir esse comportamento no futuro. E o protagonismo da própria vida começou a ir pelo ralo.



Quanto mais repetimos um comportamento, mais ele sai da mente consciente para a mente inconsciente, não exigindo mais pensar para fazer. Quando o resultado em si já não nos satisfaz mais, tendemos a nos sentir frustrados e infelizes, sem nos darmos conta da causa. Esses hábitos são chamados em muitos sets terapêuticos de crenças limitantes, formas de conduta úteis em algum momento de nossa vida transformados em rotinas mentais inconscientes, gerando resultados que no momento não interessam mais.

A essa altura, é necessário então separar os hábitos sadios dos hábitos não sadios. Por hábitos sadios entendemos aqueles que nos impulsionam para frente, em busca do novo, do aprendizado, expansores das nossas fronteiras mentais ou com algum benefício importante, como cuidar da saúde, por exemplo. Por hábitos não sadios, entendemos aqueles geradores de resultados frustrantes ou com consequências indesejadas. De qualquer forma, foi e é você, e mais ninguém, o responsável por isso.

VIESES COGNITIVOS

Quando o atalho atrasa

Para você que estava tão acostumado(a) a confiar em seu cérebro, se achando uma pessoa muito racional, e está começando a desconfiar disso, gostaria de te falar o nome de alguns atalhos utilizados pelo cérebro para criar rotinas que economizam energia e fazem parte do nosso mindset. Trata-se dos vieses cognitivos, formas fixas e naturais de reagir a determinadas situações, boa parte delas ligadas aos nossos impulsos básicos já citados anteriormente. De maneira geral, podemos ter infinitas formas de criar caminhos de rato para nosso pensamento, mas 5 vieses se destacam pela sua grande incidência entre os seres humanos. São eles:



Vieses cognitivos

1. Confirmação

2. Ancoramento

3. Conformação

4. Sobrevivente

5. Aversão
a perda

1) Confirmação: atenção seletiva para ouvir e ver o que confirma nosso jeito de pensar; e descartar ou invalidar jeitos diferentes; provoca a perda da capacidade de identificar novas oportunidades para ampliar a forma de ver o mundo.

2) Ancoramento: criamos a partir de uma informação inicial um conceito sobre um contexto ou pessoa, a primeira impressão, e temos dificuldade para rever esse conceito depois; provoca dificuldade para pensar de maneira livre e atualizada.

3) Conformação: queremos ser parecidos com os demais para nos sentirmos seguros ou integrados e sentimos desconforto quando nos percebemos diferentes; provoca perda da originalidade e dificulta o desenvolvimento da autonomia.

4) Sobrevivente: nos fixamos na história de vencedores como sendo o modelo a ser seguido, e criamos idealizações; provoca a perda da atenção a possíveis problemas e depreciação da autoestima pela comparação idealizada.

5) Aversão a perda: o medo de perder prevalece à vontade de ganhar; a aversão ao risco compromete o aprendizado através de novas experiências e provoca a perda da capacidade de pensar grande. A essas alturas você já deve ter concluído que nosso cérebro tem mania de pensar pequeno né?! De fato, preservação, conservação, sobrevivência e segurança são palavras de ordem em nossa biologia. Para ampliar o pensamento precisamos rever nossas relações com os contextos para superar o mais rapidamente as posturas defensivas, ampliando a mente para novas possibilidades.



O MINDSET DA ABUNDÂNCIA

Uma nova mentalidade

A reciclagem da nossa sociedade se dá passo a passo, comandada pela ação daqueles que ultrapassam as fronteiras em seus campos de conhecimento, reescrevendo regras e ampliando limites para o mundo. Enquanto a maioria das pessoas tenta preservar o status quo, a cultura dominante, algumas pessoas com o mindset da abundância tentam romper com essa cultura para promover novas abordagens para o sistema pessoal e grupal de referência. Os novos hábitos sociais, inseridos a partir de novas tecnologias, como as redes sociais, por exemplo, são trazidos por aqueles insatisfeitos com o padrão vigente, procurando ajustar, ampliar ou trocar determinado conceito. A questão nesse momento é a velocidade das mudanças.

A maneira de pensar ainda predominante no mundo organizacional é baseada na repetição de modelos e na excelência de processos como principal caminho para o sucesso. Entretanto, a nova economia, impulsionada pelas tecnologias aceleradas, disruptivas e transversais a quase todos os negócios, vem impactando fortemente a sociedade e seu estilo de vida, bem como as organizações e suas equipes. Inovações de produtos e serviços, com novos modelos de negócios, tornam acessíveis a muitos benefícios antes restritos a poucos, transformando escassez em abundância.

O modelo mental da nova economia – colaborativa, compartilhada, digital e exponencial – é pautado na abundância, a partir de visões multiculturais de mundo e interação intensa para a troca de informações e recursos. Tais condições criam mais espaço para o pensamento criativo e a inovação, materializando soluções de alto impacto, aquelas que transformam nossa sociedade. Nesse cenário, o próximo grande desafio para profissionais e empresas será sair dessa forma linear de pensar, com foco em tarefas setoriais, para um modelo mental sistêmico e relacional, capaz de protagonizar as mudanças necessárias para melhorar a qualidade de vida pessoal e o bem estar coletivo.



O mindset da abundância enxerga o mundo como um cenário de oportunidades para quem expande as suas fronteiras mentais em busca de uma visão mais ampla de si e de suas possibilidades, saindo da zona de conforto para uma zona de desafio pessoal. Elon Musk utiliza o termo mindset exponencial, Carol Dweck fala em mindset de crescimento, um modelo mental onde as fronteiras do conhecimento e das realizações possíveis a humanidade se desmancham ou se expandem todos os dias. Então, como poderíamos caracterizar o mindset da abundância?

É um jeito de pensar que enxerga diversas possibilidades para superar os desafios pessoais, expandindo a visão do mundo, utilizando os recursos disponíveis no planeta ou fora dele.

É um jeito de pensar que libera o pensamento de qualquer limitação quanto ao uso ampliado dos potenciais pessoais para alcançar os objetivos desejados e tornar-se o protagonista da própria história.

É um jeito de pensar para ser feliz utilizando bem os recursos ao seu alcance e fazer o que você considera realmente importante.

É um jeito de pensar que torna você o super-herói da sua vida.

Neste cenário, é preciso superar o mito da racionalidade isolada como forma de se chegar ao sucesso, facilmente substituída pela inteligência artificial, para incorporar características típicas dessa mente inconsciente e emocional do ser humano. Mas para modificar esse mindset, quais elementos precisam ser considerados? Como alcançar a mentalidade abundante? Entram em campo as habilidades socioemocionais, pouco trabalhadas até então em nossa sociedade.

São três os pilares socioemocionais do mindset da abundância: **a capacidade de inovar, de lidar com o diferente e de ter relações positivas.**

Pilares do Mindset da Abundância

1. Capacidade de inovar
2. Capacidade de lidar com o diferente
3. Capacidade de ter relacionamentos positivos



1) Capacidade de Inovar: envolve a criação e implementação de novas soluções. A criação nasce da sua originalidade aplicada, a interação entre a experiência prática e a criatividade para determinar a amplitude criativa, o nível de impacto transformacional das soluções imaginadas. Já a implementação depende da sua inventividade prática, a conjugação entre a criatividade e a coragem para enfrentar os desafios e contrafluxos ao dar concretude às suas inovações.

2) Capacidade de lidar com o diferente: envolve a assertividade para expor ideias e abertura mental para conviver com o novo. A exposição clara de ideias começa pelo posicionamento assertivo, a conciliação da autoestima com a coragem para a expressão de ideias e sentimentos e o confronto sadio de pontos de vista diferentes. Conviver o novo depende da visão multicultural, a predisposição para interagir com as diferenças de cultura, estilo de vida, ideias e aparências sem se sentir ameaçado(a). Envolve a conjugação da autonomia, o pensar por si mesmo, e da experiência sistêmica para estar aberto a novas e diferentes percepções da realidade e assim conviver produtivamente com a diversidade.

3) Capacidade de ter relacionamentos positivos: envolve a predisposição íntima para interagir com outras pessoas e conviver produtivamente. A qualidade da interação depende do alinhamento entre a autonomia e a confiança para estabelecer a empatia pautada no discernimento. O convívio produtivo alia a autoestima à confiança para interagir visando a colaboração e a priorização dos melhores resultados para o grupo, o senso de equipe sadio e o incremento à produtividade.



Assim, autoestima, autonomia, autotransformação, coragem, confiança e criatividade, consideradas isoladamente ou em conjunto, apresentam-se como as habilidades socioemocionais fundamentais para o desenvolvimento dessa nova forma de pensar. Formam a base das competências profissionais para o século XXI.

Esse modelo mental é massificável? Não se pensarmos no curto prazo e na totalidade das pessoas do planeta, mas pode ser continuamente expansível e essa é a boa notícia a ser considerada. Em nenhum outro momento da história tivemos tantas tecnologias disponíveis em todos os sentidos para nos ajudar nesta jornada.

O primeiro passo nesse mundo de recursos abundantes é estabelecer conexões direcionadas por um propósito, um objetivo. Isso porque a expansão dos nossos modelos mentais se concretiza quando nos aprofundamos em um determinado campo de conhecimento o suficiente para aprendemos a pensar sobre as conexões e decorrências da aplicação desse conhecimento.

Deixe-me dizer isso de modo mais claro: aprender um assunto em si não é o mais importante, você precisará aprender a pensar sobre esse assunto para criar conexões com outros temas, buscar ordem e desordem dos processos relacionados e enxergar além do óbvio. Imaginar alternativas, caminhos e aplicações, e implementar com efetividade seus projetos a serviço de um grupo de pessoas ou da humanidade como um todo.

Eis o nosso novo desafio.

Bem vindo(a) ao século XXI.



Acesse:
softwaremental.com.br
e faça um diagnóstico do seu mindset

Siga-nos:



SOFTWARE MENTAL