

Pressupostos do pensamento negativo

Escrito por Henrique Santos
Segunda, 18 Janeiro 2016 00:00



É preciso não esquecer que Knight está sempre concentrado em tudo fazer para que a vitória seja de probabilidade máxima para a sua equipa.

O nível a que se confrontam as suas equipas isso exige. As citações seguintes são a demonstração pela negativa dos efeitos nefastos do pensamento positivo no basquetebol e nos negócios.

Porquê não pensar positivo?

“Quem pensa positivo tende a curtir uma grande vitória, parabenizar a si mesmo, a sua comissão técnica e os seus jogadores, e costuma se deleitar com o fato de que ele e seu time venceram! Quem pensa negativo já esqueceu essa vitória e começou a trabalhar para a próxima partida. É tão frequente que chega a ser previsível: um time joga bem e consegue realizar o que todos consideram um grande feito, e, então, põe tudo a perder e é derrotado na partida seguinte, não raro, por um adversário inferior. Eu tinha uma opinião tão forte sobre essa situação específica que até apelidei a minha maneira de lidar com ela: a Teoria da Última Partida/Próxima Partida. No basquete, quando eu achava que tínhamos uma vantagem muito difícil de ser superada no fim de uma partida, sobre um time muito bom, eu chamava os nossos cinco titulares e, enquanto a partida ainda estava sendo disputada, falava com eles no banco sobre o próximo jogo: eu os fazia pensar em quem eles teriam que marcar, no que iríamos enfrentar, em superar aquela partida. Eu não queria que eles se gabassem por ter jogado bem durante uma partida que já estava praticamente terminada.”

“A marca do sucesso, ou da derrota, ao lidar com a vitória é o que acontece entre um jogo e outro. Os melhores times sempre conseguem passar de uma partida para a seguinte e se preparar para jogar. A minha experiência me diz que quem pensa positivo tem uma verdadeira tendência a saborear os frutos da vitória, fazer perdurar seu grande sucesso, e, claro, o seu time também faz o mesmo. Esse é um ponto essencial do pensamento negativo, no qual ele faz a diferença entre ganhar e perder: ter consciência de como aquele momento feliz pode-te vencer na próxima partida. Siga para a próxima. Curta esses “grandes” sucessos quando a

Pressupostos do pensamento negativo

Escrito por Henrique Santos
Segunda, 18 Janeiro 2016 00:00

temporada acabar.”

“Não deixe que essa próxima equipe roube de vocês o que ganharam na última partida.” A maior vitória é eliminada pela falta de continuidade.”

“O bom é inimigo do ótimo.” E o prazer das vitórias.

“Uma partida não é uma temporada. O prazer, a diversão, o sucesso são efêmeros. O sucesso é um moinho em movimento. É perseverança. Ele opera em um alto nível de atuação, sobre uma base constante. Esse sorriso da vitória seguido de um tropeço perdedor pode acontecer nos negócios também. Nem os bons nem os ótimos baixam a guarda. Jim Collins, o guru do mundo dos negócios, observou que “o bom é o inimigo do ótimo”, porque quando ficamos satisfeitos facilmente, perdemos o bonde.”

“Treinadores me dizem o tempo todo: “Você não curte as vitórias como sofre com as derrotas”, e isso é bem verdadeiro. Se você perde, não dá para esquecer no dia seguinte, se você ganha, sim, porque está preocupado com o próximo jogo.

Essa é a verdadeira marca do campeão: esquecer a última vitória e se preparar para a próxima. E este comentário deveria estar na parede de todos os treinadores: “A primeira tarefa que temos hoje é colocar o ontem de lado, para lembrar dele mais tarde.” (Tony La Russa, campeão da Série Mundial de 2011.)”

“O fracasso precoce costuma ser melhor do que o sucesso precoce, porque a lição da humildade dura por muito tempo, e o torna mais eficiente a longo prazo.” Desconhecido, citado por Bobby.