

Os Três “Bobos” Profissionais

Existem três tipos de profissionais em todas as organizações, sejam públicas ou privadas, pequenas, médias ou grandes. São os “Bobos ingênuos”, “Bobos espertos” e os “Bobos sábios”. Não importa o cargo, a posição hierárquica, ou o nível de escolaridade, ainda assim, é possível classificar estes profissionais em uma destas três categorias. Sempre haverá os “Ingênuos”, os “Espertos” e os “Sábios”. Por isto, é fundamental entender o que caracteriza cada um destes tipos, e saber como evoluir dentro destas fases profissionais.

Pra começar, existem os **Bobos ingênuos**, ou seja, aquelas pessoas sem experiência que nem sempre têm consciência de suas limitações. O segundo tipo são os chamados **Bobos espertos**, que são aqueles que pensam que sabem tudo. O ultimo tipo, podemos chamar de **Bobos sábios**, que são as pessoas que conseguiram superar a fase da “esperteza” e descobriram através da inteligência e humildade que o processo de aprendizagem nunca se esgota, ou seja, dura a vida toda. Vamos conhecer um pouco mais o perfil da cada um destes tipos.

O Bobo Ingênuo

Esta é necessariamente a primeira fase de todo profissional. Em geral é formada pelos recém contratados de uma empresa, que podem ser os estagiários, os recém-formados ou os empregados contratados com pouca experiência. Normalmente quando se é um **Bobo ingênuo**, vive-se uma fase de muito aprendizado, pois nesta fase existe a possibilidade de aprender sem cobranças ou preconceitos.

Os profissionais inexperientes, neste sentido, são bobos sim, porem sua pouca experiência é temporária, pois eles viverão um rico aprendizado e poderão evoluir rapidamente na carreira sem a cobrança por resultado, muito comum em profissionais experientes. Assim, ficam livres para aprender e para crescer profissional e pessoalmente.

O Bobo Esperto

Após a fase de aprendizagem, típica dos iniciantes, o **Bobo ingênuo** começa a se transformar em um profissional experiente. No entanto esta experiência acaba por lhe turvar a mente em relação ao relacionamento com os outros profissionais e consigo mesmo. Perdem a humildade e, em geral, a soberba acaba por transformá-los no **Bobo esperto**. Nesta condição, normalmente ele para de buscar a aprendizagem, pois se acha o máximo, profissionalmente. Para o **Bobo esperto**, o seu atual nível de conhecimento e experiência é suficiente. Assim, este profissional deixa de prestar atenção ao que ocorre à sua volta, para de fazer cursos, de fazer treinamentos e de buscar o conhecimento continuamente.

Esta é uma fase muito perigosa profissionalmente. É um momento critico na carreira em que o profissional corre o risco de ficar estagnado e acaba perdendo grandes oportunidades. Muitos profissionais caem na armadilha desta fase do **Bobo esperto**, e passam anos na “areia movediça” da estagnação profissional.

O Bobo Sábio

Felizmente alguns profissionais crescem e conquistam a sabedoria, própria dos espíritos mais evoluídos. Nesta fase o profissional toma consciência de suas limitações e aprende a conviver com elas. Descobre que o processo de aprendizado é para o resto da vida, por isto cria o hábito de buscar o conhecimento como uma cultura pessoal.

Dessa forma, o *Bobo esperto* evolui e torna-se o *Bobo sábio*. Passa a ser um profissional experiente, mas humilde o bastante para se manter atento à realidade em que vive, às inovações, às novas tendências e à necessidade de aperfeiçoamento contínuo.

Todos os Profissionais Vivem as Três Fases

Imaginemos um profissional comum, um vendedor, por exemplo. Quando ele inicia seu trabalho na equipe de vendas de uma empresa, em geral chega com muita curiosidade procurando entender como funcionam as coisas na empresa, conhecendo o produto, procurando aprender com os outros vendedores, participando de treinamentos. Em poucos meses começam a aparecer os primeiros resultados deste esforço. Neste sentido, seu trabalho, seu esforço e sua curiosidade começam a surtir efeito. Ele é um *Bobo ingênuo* que começa a evoluir para se tornar um *Bobo esperto*.

Pouco tempo depois desta fase, é provável encontramos este vendedor estagnado na sua profissão. Para de aprender, de evoluir, de participar de treinamentos e de buscar o conhecimento. Torna-se auto-suficiente, perde a humildade e a possibilidade de crescer. A maioria dos profissionais cai na armadilha da esperteza profissional e, assim, é comum se tornarem um *Bobo esperto*. As estatísticas confirmam a “lei de Pareto” que afirma: apenas 20% dos vendedores são responsáveis por 80% das vendas. Estes 20% de vendedores são justamente os que vão evoluir para se tornarem os *Bobos sábios*, pois os outros 80% dos vendedores, são provavelmente ou *Bobos ingênuos* ou *Bobos expertos*.

A natureza é especialmente generosa com os *Bobos sábios*, pois estes são aqueles profissionais que criam um estilo de vida que lhes permite produzir mais, com menos esforços. São mais felizes, são mais produtivos e, por isto, são mais úteis às suas organizações.

Estes conceitos apresentados são válidos para todos os tipos de profissionais. É preciso, portanto, ter inteligência para se tornar um *Bobo sábio* na medida em que esta evolução profissional é, não apenas fundamental para a organização em que se trabalha, mas principalmente para a qualidade de vida e qualidade do trabalho do profissional.