



**ODILON  
MEDEIROS**  
Desenvolvimento  
Empresarial e Humano



## **Um quase ensaio sobre a cegueira**

*Odilon Medeiros\**

A palavra cegueira está formatada na maioria das mentes humanas como algo ligado ao corpo biológico ou físico, como alguns preferem. Poderia ser descrita como a perda ou redução grave, de um dos sentidos mais importantes: a visão. É um tanto quanto óbvio afirmar que é através dela que mais nos conectamos com o mundo, mas, ao mesmo tempo, é importante ressaltar essa informação. Até mesmo para que ela possa receber a atenção necessária.

Também não podemos entendê-la como uma imperfeição e muito menos como uma punição: o Engenheiro lá de cima não permitiria isso. Se mudarmos o foco, é possível entendê-la como uma oportunidade de crescimento, resiliência e superação. Galileu Galilei, Louis Braille, Andrea Bocelli confirmam isso. Você também conhece alguém com deficiência visual, menos famoso, mas que também é um exemplo de vida. Não é verdade?

O meu intuito, entretanto, não é falar sobre a cegueira biológica. Este artigo é sobre a cegueira relacional. Isso mesmo: cegueira relacional. Desconhece esse termo? Normal. Achou estranho ou impossível que ocorra? Se isso acontece, em minha opinião, já pode ser um forte indício deste tipo de cegueira.

**ODILON MEDEIROS CONSULTORIA E TREINAMENTOS LTDA**  
Av. Gov. Carlos de Lima Cavalcante, 3995 loja 27 CP 781  
Olinda/PE 53.040-000  
Fone: (\*\*81) 9991-7056/ 8256-1942  
[om@odilonmedeiros.com.br](mailto:om@odilonmedeiros.com.br)

Sem recorrer a muitos detalhes ou a preceitos científicos, a cegueira relacional poderia ser definida como uma incapacidade de tomar contato com algo que vai além da visão e/ou da compreensão cotidiana, causada por um encantamento, por exemplo. E não pensem que esta situação é difícil de ocorrer: acontece rotineiramente.

Quantas vezes já ouvimos falar de profissionais que estão desenvolvendo excelentes trabalhos em determinada empresa e então, são convidados para atuarem em outra instituição (muitas vezes, até concorrentes) e rapidamente fazem o seu desligamento e se decepcionam no novo emprego?

Esse é um clássico exemplo da tal cegueira, pois, possivelmente os olhos que vislumbravam os benefícios estavam bem abertos, mas, os que deviam ter um olhar mais abrangente e que considerasse também os riscos, estavam impossibilitados de enxergar.

Outro dia tomei conhecimento de uma determinada empresa, na qual, um seu diretor contratou um gerente de vendas, apenas por sua formação acadêmica. O candidato se perdia na quantidade de certificados que apresentou. Neste caso o encantamento foram os documentos que cegaram o tal diretor. O resultado foi drástico.

E os exemplos não param por aí.

Quando um candidato participa de um processo seletivo, gostaria de receber um retorno, mesmo que apenas agradecendo a sua participação no processo. Mas, a grande maioria nunca irá receber nenhum retorno.

A cegueira relacional, neste caso, está no responsável pela seleção que pode criar uma série de alegações e não dar retorno. Temos o hábito de mudar a nossa maneira de agir apenas após vivermos situação semelhante. Será que o selecionador vai precisar passar por uma seleção, ficar ansioso e não receber resposta para poder mudar? Convenhamos: enviar uma mensagem pré-formatada não custa tanto tempo ou dinheiro que não possa ser realizado. Uma possibilidade para essa cegueira ocorra é que o selecionador crie um modelo mental onde ele fortaleça algumas ideias que, de alguma forma, desconsidere o candidato, quando deveria acontecer o contrário.

Outra situação onde a cegueira relacional está se solidificando cada vez mais, é a que se refere ao contato do profissional com o seu próprio corpo. Muitas vezes o corpo está clamando por atenção, sinalizando de diversas maneiras, mas, criamos alguns impedimentos para não ver as mensagens que estão sendo enviadas.

Neste caso, focamos apenas em um aspecto: o trabalho em si. E esquecemos que, para trabalharmos precisamos estar bem em todos os aspectos: físico, mental, intelectual, espiritual, etc. Logo, precisamos estar de olhos bem abertos para todos eles.

É importante deixar registrado que o intuito deste artigo não é desmotivar os profissionais para que evitem outras oportunidades de trabalho ou que os líderes desconsiderem a formação acadêmica dos candidatos, mas que eles reduzam a cegueira relacional ampliando a sua visão, vendo o centro e também a periferia da situação.

Tempo atrás havia um comercial de tv que afirmava: “não que um cego não possa ser feliz, mas é bem melhor ser feliz vendo tudo”. Então, motive-se. Veja bem, veja mais e seja feliz.

(\*) Odilon Medeiros - Mestre em Administração, Especialista em Psicologia Organizacional, Coach, Pós-graduado em Gestão de Equipes, MBA em Vendas, consultor e palestrante.  
[www.odilonmedeiros.com.br](http://www.odilonmedeiros.com.br) / E-mail: [om@odilonmedeiros.com.br](mailto:om@odilonmedeiros.com.br)

**NOTA DO AUTOR:**

**Este artigo poderá ser editado desde que o contexto e a opinião do autor sejam mantidos. Poderá ainda ser publicado em qualquer veículo sem que isso represente a necessidade de pagamento ou outras obrigações por quaisquer das partes envolvidas, porém, a empresa ou qualquer pessoa física que faça a publicação, deverá obrigatoriamente citar o autor.**