

Enfocar o positivo, comunicar é preciso, você está disposto...

Auxilie na mudança, como mudar, e injetar comunicação no seu grupo de vela.

Temos de lembrar sempre que a comunicação é uma via de mão dupla e se não adotarmos uma postura quanto a isso o processo de relacionamento se deteriora facilmente, provocando o fenômeno que no Marketing é denominado quebra de credibilidade. Eliminar essa doença às vezes não é fácil. Refletir sobre os pontos abaixo e adotar uma prática, nas conversas telefônicas, via correio eletrônico, em reuniões e divulgar em palestras já é um bom começo:

Deixar claro todo o processo de raciocínio. “Penso da seguinte forma, e aqui está o que me levou a pensar assim...,” Parti do pressuposto que...” ; “Assumi esta posição porque...” , “Aqui estão alguns exemplos dos tipos de coisas que eu tinha em mente quando cheguei à conclusão de que...” “.

Estimular os outros a explorar nossos pressupostos e conclusões por meio de perguntas esclarecedoras; Levar os outros a esclarecer seu processo de pensamento: Como chegou a esta conclusão? De que dados você dispõe para sustentar essa conclusão? O que o levou a dizer isto ? Pode me ajudar a entender o que está pensando nesse caso ?

Deixar clara nossa compreensão do que outros estão propondo com perguntas ou comentários: Isso é semelhante a...; Se entendi corretamente, você está dizendo que...; Será que entendi bem o que você disse?; Explorar, ouvir e apresentar nossas opiniões de forma aberta quando discordamos dos outros: Você já pensou em...; Quando você diz que...; Preocupo-me porque...; Tenho grande dificuldade em entender bem isso porque...

Procurar informações que ajudem as pessoas a seguir em frente quanto estiverem chegado a um impasse: De que dados dispomos...? ; O que não sabemos ?; Em que pontos concordamos e em quais discordamos ?; Estamos partindo de dois pressupostos diferentes ? ; O que teria de acontecer para você considerar uma alternativa ?

Como influenciar o comportamento: É comum que a maioria das pessoas tentem gerenciar o desempenho das pessoas dizendo as outras o que devem ou o que não devem fazer. Dizemos aos outros que devem trabalhar mais, mostrar mais iniciativa e ser criativos. A essa atitude chamamos de fornecer antecedentes. O problema de gerar antecedentes é que eles não funcionam muito bem ou durante algum tempo. Mesmo que mudem seu comportamento temporariamente, quando não estamos por perto , as pessoas voltam a adotar as antigas atitudes. O que ocorre depois de um comportamento é consequência, ou seja o que acontece com uma pessoa como resultado de um comportamento.

- Os antecedentes precipitam o comportamento.
- As consequências mantêm ou interrompem o comportamento.
- As consequências estimulam o comportamento.

Habilidade para tratar pessoas

A comunicação passa também pela habilidade de tratar pessoas, você, como técnico de vela, e sua habilidade com seus velejadores irá determinar a qualidade da sua equipe. Lembre-se como nós aprendemos 83% vendo, 11% ouvindo, 3,5% cheirando, 1,5% tocando, e 1% provando. É importante conhecermos esses números e refletir. Compare agora o quadro como retemos as informações: 10% do que lemos, 20% do que ouvimos, 30% do que vemos, 50 % do que vemos e ouvimos, 70% do que dizemos quando conversamos 90% do que dizemos quando fazemos algo. O primeiro passo no aperfeiçoamento de sua habilidade no tratar com pessoas, é propriamente, o entendimento das pessoas e de sua natureza. Se você entender a natureza humana e as pessoas, se souber porque as pessoas fazem as coisas, se souber porque as pessoas irão reagir sob certas condições, só então você poderá se tornar um hábil "treinador, diplomata" de pessoas. No fundo entender as pessoas ou seus velejadores, e a natureza humana de cada um simplesmente envolve o reconhecimento das pessoas pelo que são - não o que você pensa que elas sejam nem o que você quer que elas sejam. O que elas são ? As pessoas estão interessadas primeiramente nelas mesmas, não em você !. A compreensão de que as pessoas se interessam mais nelas mesmas do que nos outros será uma lição de vida para você. Quando você conversar com seu pupilos ou amigos, descubra o assunto de maior interesse possível para eles e fale sobre isto. Deixe estas palavras fora de seu vocabulário: @#\$\$@#%&*, eu, meu, mim e minha. Substitua por apenas uma, a mais forte palavra falada pela língua humana: Você. Experimente e tire suas conclusões. Reconhecidamente é difícil fazê-lo e isto requer prática mas a recompensa faz valer a pena.



Enfatize o positivo, tenha seu ponto de vista, algumas vezes podemos olhar de acordo com nosso ponto de vista. Faça o teste acima, você está visualizando um representante da nação indígena americana, ou um esquimó. Assim também acontece com as palavras, visualize a fala e enfatize o positivo.