



Cada vez mais os grandes nomes de sucesso deste mundo trabalham nas suas habilidades de comunicação, porque já está mais que provado que esta ferramenta e a liderança estão diretamente ligadas.

Bons comunicadores são bons líderes, e com um grande poder de influência. Maus comunicadores têm normalmente dificuldades de relação e de criar uma influência positiva.

A boa notícia é que podemos mudar isso na prática de forma substancial, em apenas 3 passos. Os atletas podem mudar na forma como comunicam consigo mesmo em pensamento, e com os seus colegas, e os treinadores na forma como comunicam com os atletas e restante staff.

Os nossos resultados dependem dos nossos comportamentos, os comportamentos dependem do nosso estado emocional, esse estado depende dos meus pensamentos, e esses pensamentos podem ser gerados através daquilo que eu oiço.

Sendo assim, se mudarmos a comunicação, mudamos pensamentos, emoções, comportamentos e consequentemente resultados.

Os 3 princípios essenciais para essa comunicação eficaz são:

SER ESPECÍFICO

A generalização das coisas, através das palavras "Sempre", "Nunca", "Todos" e "Ninguém", levam a uma dispersão de pensamento.

O que queremos é que o pensamento esteja no AQUI e no AGORA.

Quando digo "sempre" ou "nunca", o provável é que não se entenda exatamente do que se está a falar. Em vez de dizer estas duas palavras devemos usar o número específico de vezes. É mais real, mais direto e mais descritivo, e menos interpretativo.

SER POSITIVO

O cérebro humano não processa a palavra "NÃO" quando é dada uma instrução. Devemos substituir na nossa comunicação frases que digam o que não queremos, por aquilo que queremos.

Em vez de dizer "não quero que faças isto", dizer "quero que faças aquilo".

Ou pelo menos usar as duas frases, uma depois da outra. O facto de eu saber o que não posso fazer, não quer dizer que saiba o que tenho que fazer.

PERGUNTAR

Esta realmente é uma das armas mais poderosas na comunicação.

Se durante um treino houver a capacidade de realizar perguntas (a mim mesmo ou a outro) que me provoquem uma solução, em vez de apenas dar instruções, a minha eficácia sobe de forma excepcional.

Digo que provoquem solução, porque há perguntas muito pouco eficazes em termos de

Efeitos da comunicação na liderança

Escrito por Nádia Tavares

Quarta, 30 Novembro 2016 00:00

resultados, por exemplo a pergunta "Porque é que fizeste isto?" ou "Porque que é que tudo me corre mal?" são perguntas normalmente destrutivas.

Por exemplo, em vez de dizer "Não faças isto, faz aquilo!" perguntar "O que achas que poderias ter feito nesta situação?". Aqui imediatamente o nosso cérebro não consegue não pensar numa solução.

Quando ponho os outros a pensar, não estou apenas a liderar, estou também a criar futuros líderes.

Além disso, qualquer pessoa se compromete mais com uma solução gerada por ela mesma, do que com uma solução que me foi dada.

Especificidade, positivismo e perguntas que tragam solução.

Vamos experimentar?

Nádia Tavares

Psicóloga - Coach Certificada - Practitioner PNL

Skype: nadia_t33

964407253