

Incentivos a um líder

Post (0053)



Numa palestra de Giuliani foi dada ênfase a necessidade de um líder ser sua própria pessoa, ou seja, saber e conseguir ver e entender o mundo por si próprio, ler e estudar. Insistiu que um líder se faz, se forma, não apenas nasce.

– Bem, vamos a alguns pontos que disse que devem ser considerados:

– **O primeiro deles é LER**, ler vai dar a base para o conhecimento, vai te fazer refletir e ter senso crítico. Principalmente livros;

– **Segundo é OUVIR**. Escute, faça perguntas. Cuidado para não ficar apenas falando, apenas sobre o que já sabe;

– **Em terceiro, DEBATER**. Esteja sempre pronto para expor suas ideias e poder suportá-las frente à opinião contrária de outros, avalie os dois ou mais lados da questão antes de decidir. Na sua equipe, sempre existirá a diversidade, e se você não a sufocou, num debate ela aparecerá;

– **Em quarto, ESCREVER**. Quando pensar em questões mais complexas escreva num papel os prós e contras tendo assim em uma única visão tudo que deve ser considerado. Escrever requer concentração, uma formulação mais elaborada;

E por último **PENSAR**, aparentemente simples e óbvio, mas numa emergência, deve-se decidir na hora, É justamente nesses momentos onde você deve pensar ou agir com base em seus

instintos, mas para isso tem que treina-los. Treinar, ensaiar todas as possíveis situações que serão vividas, pois quando acontecer deve saber o que fazer, ainda mais numa emergência. Pense, só então conclua, sem as quatro etapas anteriores, você estará apenas pensando que pensou...

Um líder tem que formar sua equipe com pessoas que possam suprir suas fraquezas.

Resumo de uma palestra de Rudolph Giuliani (Quando Prefeito de Nova Iorque) – NG Canela – Fevereiro de 2010

Saber ouvir

Post (0008)

Tão importante quanto saber falar é saber ouvir. Muitas vezes somos traídos por falar sem pensar ou responder ao nosso interlocutor sem que este tenha concluído o seu pensamento.



Quantas vezes ficamos impacientes enquanto o outro procura fazer-se entender fazendo com que este pare de falar, sem completar o que ia dizer.

Refleta como estão as suas relações interpessoais. Saber ouvir exige concentração e atenção para a busca do entendimento.

O diálogo nem sempre é fácil, envolve a disposição de escutar novas ideias, muitas vezes conflitantes com a nossa. Temos que ter suficiente humildade para reconhecer nossas imperfeições e admitir os fundamentos das ideias que não são nossas.

Ouvir é muito diferente de escutar. Escutar é o uso puro e simples da audição;

Ouvir vai muito além, ouvir é uma atitude que envolve atenção e esforço para o entendimento. Vivemos imersos em cogitações pessoais e talvez por esta razão a maioria de nós ouve mal ou simplesmente não ouve.

Sugiro alguns pontos que podem nos ajudar a ser um melhor ouvinte:

- Fale menos, você ouve melhor quando não está falando;
- Não interrompa o seu interlocutor;
- Ouça primeiro e contra-argumento depois;
- Acalme a sua mente! Não discuta mentalmente enquanto ouve;
- Pergunte quando não entender, ao final da explanação, não durante;
- Olhe nos olhos enquanto conversa e encoraje o outro a continuar falando;

Saber ouvir leva tempo, prática e paciência, mantém vivo o respeito, a amizade e a confiança depositada em nós. Faz com que nossos clientes, colegas, filhos, cônjuges e namorados sintam-se como pessoas importantes e privilegiadas.

Texto original de Kátia Horpaczky – Psicóloga pela FMU –
Resumido

NG Canela – Maio 2009