



### Como é que lidera a sua equipa?

Se todos no mundo fossem iguais, o que é que acha que aconteceria?

Muito provavelmente uma grande confusão.

Da mesma forma que, não devemos educar dois filhos da mesma forma, não devemos liderar uma equipa toda da mesma maneira.

Lembra-se dos tempos em que era liderado em vez de líder?

Dava-se bem com todos os seus chefes?

Claro que não.

Com uns tinha mais facilidade em lidar, com outros nem por isso.

Mas porque é que isto acontecia?

Muitas vezes, na liderança de equipas, temos tendência a liderar os outros como gostaríamos que nos liderassem a nós.

Por exemplo, se eu sou uma **pessoa directa**, orientada para resultados, sem papas na língua, gosto que me liderem sem que me façam perder tempo, indo directos ao assunto para que eu possa desempenhar a minha tarefa o melhor que consigo.

Se eu sou uma **pessoa muito relacional**, provavelmente, gosto que pensem que não sou uma máquina e que para além de produzir resultados, também tenho sentimentos e necessito de algum tempo e conversa para interiorizar a tarefa em questão.

Se eu sou uma **pessoa muito analisadora**, gosto que vão directos ao assunto mas que me dêem toda a informação que eu necessito de uma forma detalhada e me deixem em paz para realizar a tarefa em questão.



## Dicas para Captação de Clientes

Se eu sou uma **pessoa muito social**, gosto de conversar um bocado sobre tudo um pouco, estabelecer a relação com o meu interlocutor e que acima de tudo a tarefa me dê a oportunidade de brilhar perante os meus colegas.

Está a ver um padrão?

Todos nós temos, de uma forma mais ou menos acentuada, traços de estilos comportamentais.

Estes estilos podem identificar questões como:

- Quanto tempo deve ser atribuído para a realização da tarefa
- Como é que a descrição da tarefa deve ser apresentada
- Se devemos ir directos ao assunto ou conversar um pouco com a pessoa
- Se devemos apresentar a informação resumida ou bastante detalhada
- Como é que devemos manter o controlo na realização da tarefa

Como deve imaginar, a lista é bastante extensa.

Mas a mensagem central que aqui queremos transmitir, prende-se com a necessidade de liderar os outros como eles gostam de ser liderados.

Não se comece já a rir, a pensar, bem se eu desse a oportunidade disso à minha equipa, então ninguém trabalhava.

Não estamos aqui a dizer que devemos abdicar do controlo da tarefa em questão, ou dar tempo excessivo para que a tarefa seja feita.

Estamos sim, a apresentar uma forma de ter a aceitação da tarefa por parte da pessoa de uma forma muito mais eficaz.

Indo de encontro ao seu estilo comportamental, maior facilidade tenho em conseguir o melhor que cada um deles tem para dar.

Ainda não acredita?

Lembre-se com quais dos seus chefes é que se dava melhor?



## Dicas para Captação de Clientes

Vai ver que muitos deles tinham um estilo comportamental muito parecido com o seu.

Esta semana a palavra de ordem é "adaptar-se" a cada um dos elementos da sua equipa.

Experimente, vai ver que tem resultados extraordinários.

**Publicado:** November 06, 2007 Lisboa | **Autor :** Jose Almeida

**Categoria :** 2. Liderança Interpessoal |



Dicas para Captação de Clientes

## **Suas Anotações**