

Relacionamento Interpessoal

+ No ambiente corporativo



Você vai encontrar aqui

- I. A Importância do Relacionamento Interpessoal
- II. Relacionamento Interpessoal: as emoções e o ambiente
- III. Como me comunico comigo
- IV. O que fazer agora?
- V. Pequenas ações de grandes impactos



A IMPORTÂNCIA DO RELACIONAMENTO INTERPESSOAL

Você já avaliou a importância entre seus resultados e o relacionamento interpessoal?

Uma empresa é medida por seus resultados financeiros e você, como líder, é cobrado por isso. Porém, o que você entrega são os resultados gerados através do desempenho de suas equipes.

Ao falarmos de negócio, é natural a preocupação com investimentos em recursos técnicos das pessoas envolvidas. Porém, o desenvolvimento de competências comportamentais e/ou emocionais são colocadas em segundo plano, como se tivessem menor grau de importância.

A partir dos trabalhos de Taylor, Fayol e Ford, a Teoria das Relações Humanas, no início do século XX, já apontava a importância da atenção às pessoas com a produtividade. Sabemos que empresas são formadas por pessoas e seus resultados são gerados pela interação dessas pessoas. Portanto, além da parte técnica e financeira, cuidar do relacionamento interpessoal é cuidar do resultado de uma organização.

Então, além das competências técnicas, que comportamentos as pessoas precisam desenvolver para gerar melhores resultados? Em um mundo em que as pessoas são contratadas pelo seu currículo e demitidas pelo comportamento, o relacionamento interpessoal tem interferência direta. De acordo com pesquisas demissionais, muitas pessoas se demitem não de seus empregos e sim de seus chefes.

Existem muitos pontos importantes sobre relacionamento interpessoal, no entanto, neste artigo vamos abordar um específico, de forma clara e simples para que você compreenda e possa aplicar as mudanças que deseja.

Ficou curioso para saber mais sobre relacionamento interpessoal? Então, convidamos você a continuar lendo esse artigo.



AS EMOÇÕES



+ AMBIENTE



Empresas competem entre si pela disputa de mercado. Isso é saudável tanto pelo ponto de vista das empresas, que precisam inovar para conquistar, quanto do ponto de vista de seus clientes, que se beneficiam destas disputas.

Ocorre que esse clima de competição é naturalmente transferido para o ambiente corporativo. Desta forma, um dos maiores desafios do líder é cuidar para que essa competitividade não comprometa o clima organizacional.

Profissionais inteligentes buscam construir relacionamentos interpessoais que contribuam para o crescimento profissional individual ou coletivo. E isso pode ser revelado na interação com o outro.

Como líder, você recebe cobranças por resultados e muitas vezes a pressão é forte e estressante. E então, você tem o papel de filtrar a cobrança para que sua equipe produza.

Sabemos o quanto é difícil construir uma boa relação mútua entre os membros de seu time, que desperte confiança e motivação para aumentar a colaboratividade e somar esforços. E ainda, como é desafiador não permitir que a competição desagregue o grupo.

O relacionamento interpessoal depende diretamente de como eu falo comigo mesmo. A pessoa que apresenta um comportamento disfuncional de agressividade consigo mesmo em momentos de estresse ou diante de ameaças, muito provavelmente, irá repetir esse comportamento com outras pessoas. São os chamados padrões de comportamento. Então, esse estado emocional é resultado de como me posiciono e enxergo a situação, me impedindo de:

- Manter a capacidade de resposta como em qualquer outra situação;
- Estar atento às necessidades das pessoas e identificar oportunidades de promover treinamento e desenvolvimento;
- Ter equilíbrio emocional nas relações interpessoais, especialmente para dar feedbacks e avaliações;
- Identificar oportunidade para despertar a colaboratividade entre as equipes.

Estes são sinais de que algo não está funcionando bem e que mudanças precisam ser feitas para o gerenciamento de suas emoções.

Temos muitas formas de nos comunicarmos e o uso de metáforas é uma das mais eficientes pois ela costuma transmitir mais do que o que está sendo dito, como conceitos e ideias. No país do futebol, é comum usarmos expressões trazidas dos jogos como "pisar na bola, na cara do gol, bolada nas costas" e muitas outras expressões que incorporamos ao nosso vocabulário e que muitas vezes nem nos damos conta.

Da mesma forma, é também comum trazermos expressões de campos de batalha e confrontos bélicos como, "a melhor defesa é o ataque, questão de sobrevivência, matar ou morrer, é guerra". Até aqui tudo bem. Então, na hora de conversar com a turma, esse tipo de linguagem muitas vezes funciona e empolga a equipe.

Ocorre que, a medida que utilizamos determinadas expressões, que são acompanhadas de entusiasmo e emoção, tendemos a incorporá-las e trazer para o músculo comportamentos e atitudes congruentes às mesmas. São detalhes tão sutis que não percebemos ao longo do tempo com seu uso frequente. E finalmente, quando nos damos conta, estamos agindo conforme falamos.

Portanto, seu comportamento é influenciado pela escolha de suas metáforas. Surpreso? Sim, isso vai refletir na sua visão de ambiente que é construída para representar a realidade e o que você acredita a respeito dela. Então, está relacionado à sua comunicação intrapessoal. Refere-se à qualidade do que você pensa e fala para você mesmo a respeito do seu relacionamento interpessoal.



COMO ME



COMUNICO



O QUE FAZER AGORA



Somos seres únicos sistêmicos e complexos. Logo, as relações humanas também são complexas. Sim, lidar com pessoas é assim, não existe uma fórmula. Porque no relacionamento entre pessoas existem tantos aspectos envolvidos e que precisam ser levados em conta que, muitas vezes ficamos meio perdidos e sem saber o que realmente priorizar.

Por esta razão, separamos algumas questões que você precisa dar atenção para melhorar os relacionamentos no ambiente corporativo.

- **Forme equipes** - A reunião de um grupo de pessoas em torno do mesmo assunto não é necessariamente uma equipe construa times de verdade.
- **Estimule resultados coletivos** - O talento individual é importante, porém nada supera a soma dos esforços.
- **Monitore competições** - O ambiente competitivo é saudável até certo ponto.
- **Estimule a empatia** - Se colocar no lugar do outro é a melhor forma de compreendê-lo, principalmente em situações de conflito.
- **Promova a comunicação assertiva** - A melhor forma de resolver conflitos é o uso do diálogo claro e respeitoso. E lembre-se de que informar não é comunicar.
- **Promova feedbacks** - A melhoria está no comportamento, torne-o mensurável e alcance o próximo nível ao dar e receber feedbacks.

Agora, você está pensando: "Nossa! Quanto trabalho a ser feito!". Porém, existe uma relação curiosa entre o que você faz e o que gera resultados. Esta relação é que 80% dos seus resultados estão em 20% de suas ações. Isso quer dizer que, você deve investir algum tempo para identificar quais as ações vão ser de fácil implementação e que trarão resultados impactantes, em primeiro lugar.

Expectativas por resultados no relacionamento interpessoal

Sim, dá trabalho mudar e principalmente mudar comportamentos. E apesar disso, os resultados tão desejados e esperados não aparecem na velocidade que muitos gostariam.



Com o capital humano, as coisas levam tempo - tempo para aprender, desenvolver e integrar. Qualquer gerente, líder, técnico, consultor, terapeuta, etc., que tenha como objetivo desenvolver o potencial humano, deve aprender a pensar a longo prazo. E isso é porque os processos subjacentes de pensar, aprender, incorporar, implementar, crescer, tornar-se, etc., envolvem tempo e, normalmente, muito tempo. - Michael Hall

Esperamos realmente ter contribuído no sentido de melhorar a sua vida. Você tem alguma sugestão que acredita que possa contribuir com este artigo? Por favor, sinta-se a vontade e compartilhe a sua ideia. Que tal despertar e inspirar pessoas a se comunicarem melhor compartilhando em sua rede? Continue atento ao que vem por aí!

PEQUENAS AÇÕES



GRANDES IMPACTOS



CFG

SOLUÇÕES CORPORATIVAS

CRIANDO FUTURO PARA GERAÇÕES GENIAIS