



PEOPLE SMART
AJUDANDO VOCÊ A ENTENDER DE PESSOAS

SUBSTITUINDO A INTUIÇÃO PELO ESTUDO SISTEMÁTICO

Todos nos somos estudantes do comportamento. Desde a mais tenra idade, observamos as ações das outras pessoas e tentamos interpretar o que vemos. Mesmo que nunca tenha se dado conta disto. Você foi um “leitor” de pessoas por toda vida.

Você observa o que as outras pessoas fazem e tenta compreender o porquê de seu comportamento. Além disso, você tenta prever o que elas fariam sob determinadas circunstâncias.

Inferiormente, esta abordagem casual e de senso comum costuma induzir a erros de previsão. Entretanto, você pode demonstra sua capacidade de previsão substituindo suas opiniões intuitivas por uma abordagem mais sistemática (que fundamenta um sistema, organizado, metódico).

A abordagem sistemática utilizada revela importantes fatos e “relacionamentos” de modo a fornecer a “base” para realizar “previsões de comportamento mais acuradas”.

Na verdade, existem algumas consistências ou “crenças de valores” fundamentais no comportamento do indivíduo que podem ser identificadas e, então, modificadas para “refletir” as diferenças individuais.

ABORDAGENS INSPIRATIVAS SOBRE LIDERANÇA

Apresentamos duas teorias contemporâneas sobre liderança:

- a) Os líderes como indivíduos que inspiram seus seguidores por meio de palavras, ideais e comportamentos - ações.
- b) Elas são as teorias de liderança carismática e transformacional ou chamada de (gerativa transformacional).

Ser um líder carismático

O que é a liderança carismática?

A teoria da liderança carismática diz que os seguidores do líder atribuem a ele capacidades heróicas ou extraordinárias de liderança quando observam determinados comportamentos.



PEOPLE SMART
AJUDANDO VOCÊ A ENTENDER DE PESSOAS

Qual a diferença do líder carismático dos não-carismáticos?

O carismático tem uma visão aberta e estão dispostos a correr riscos por esta visão, são sensíveis tanto às limitações pessoais quanto ambientais.

Já os não-carismáticos, impõem seu estilo pessoal, sendo muitas vezes rude consigo mesmo e com as pessoas na qual estão envolvidos em seu ambiente. Empregam sua forma de pensar e agir, seguem seus padrões estabelecidos pela sua vivência.

Criam barreiras e normalmente não são vistos como pessoas de fácil trato na equipe ou gestão. Se o carisma é desejável, as pessoas podem aprender a ser líderes carismáticos.

Exemplos de líderes carismáticos: John F. Kennedy, Martin Luther King, Mary Kay Ash (fundadora da Mary Kay cosméticos) Steve Jobs (Apple) e o ex-prefeito de Nova York Rudy Giuliani são indivíduos citados como líderes carismáticos.

COMO OS LÍDERES CARISMÁTICOS INFLUENCIAM SEUS LIDERADOS

As evidências sugerem um processo de cinco etapas:

- a) Ele começa articulando uma visão atraente (utiliza-se do charme natural)
- b) Essa visão oferece um sentido de continuidade para os liderados ao vincular o presente a um futuro melhor para a organização
- c) O líder comunica suas expectativas de alto desempenho e expressa confiança de que seus liderados vão conseguir alcançá-las. Isso desperta a auto-estima e a autoconfiança dos liderados.
- d) Em seguida, o líder comunica através palavras e ações um novo sistema de valores, oferecendo um exemplo de comportamento a ser seguido pelos liderados.
- e) O líder carismático se submete à auto-sacrifício e se engaja em comportamentos não-convencionais para demonstrar coragem e convicção em relação a sua visão.

Como a visão é um componente crítico da liderança carismática, precisamos esclarecer exatamente o que se entende por este termo, identificar as qualidades específicas de uma visão eficaz e oferecer alguns exemplos.

Uma visão de várias definições sugere que uma visão se diferencia das demais formas de definir uma direção em inúmeros aspectos: "Uma visão tem uma imagem clara e instigante que oferece uma forma inovadora de melhoria".

"Eu não posso mudar a direção do vento, mas eu posso ajustar as minhas velas para sempre alcançar o meu destino."

Jimmy Ray Dean



PEOPLE SMART
AJUDANDO VOCÊ A ENTENDER DE PESSOAS

As visões devem ser capazes de criar possibilidades inspiradoras e únicas a oferecer uma nova ordem capaz de produzir uma diferença para a organização. Que são factíveis e centradas em valor.

Uma visão não terá sucesso se não for capaz de oferecer à organização e seus "membros" uma imagem clara e melhor do futuro.

As pessoas na organização precisam acreditar que a visão é factível.

O líder precisa desenvolver uma aura de carisma mantendo uma visão otimista, usar paixão como um catalisador para gerar entusiasmo. Comunicar-se com o corpo, não apenas através das palavras.

A pessoa atrai as outras por meio da "criação" de um "vínculo ou laços" que inspire a segui-la. O líder traz à tona um potencial dos demais mexendo com as suas emoções, se tornando um referencial por onde passe.

"O que separa as pessoas de sucesso é o quanto elas se arriscam".

Steve Jobs - CEO da Apple.

Fabio Mautari

Consultor Organizacional & Coach

People Smart Assessment

(11) 8269.8861