

ACIC⁺

ACELERANDO PESSOAS
E DESENVOLVENDO
NEGÓCIOS

PNL

PROGRAME A
SUA LIDERANÇA
PARA OS MELHORES
RESULTADOS.

SUMÁRIO

- 1** A LIDERANÇA
- 2** CARACTERÍSTICAS DE UM BOM LÍDER
- 3** O QUE É PNL?
- 4** IMPACTOS DA PNL NA LIDERANÇA
- 5** TÉCNICAS DE PNL PARA LÍDERES
- 6** QUAIS OS IMPACTOS NA SUA EMPRESA

A LIDERANÇA

Antes de tudo, preciso perguntar: você é chefe ou líder?

Certamente, você já ouviu essa frase em algum lugar e não há como abordarmos o tema sem antes entender o que é liderança e a importância de se ser um verdadeiro líder. Hoje em dia, grande parte das companhias presentes no mercado sofre com um enorme déficit quando o assunto é liderança. É perceptível, na maioria dos casos, a falta de preparo daqueles que ocupam tal função. Por vezes, deparamos com pessoas dedicando tempo e dinheiro para melhorar ainda mais a sua atuação técnica, deixando de lado o desenvolvimento pessoal e as skills de liderança.

Alguns dos entraves enfrentados por quem ocupa essa posição são:

- **Dificuldade em relações interpessoais.** Um líder precisa se manter em contato com sua equipe o tempo todo, visto que a dificuldade de conseguir manter uma boa relação e confiança com as pessoas pode acarretar diferentes problemas.
- **Ser centralizador.** Esse estilo de líder costuma tomar para si as atividades em vez de distribuí-las à equipe. É comum que ele sequer consulte a sua equipe ou compartilhe algo com ela. Isso estremece a confiança e afasta o líder de seus liderados, gerando grandes dificuldades também.
- **Emocional.** Esse é um aspecto que precisa estar muito bem desenvolvido em quem ocupa uma posição de liderança, de modo a cumprir com excelência as suas atividades, mediar conflitos e manter uma boa relação com toda a equipe.

É normal constatarmos em nós mesmos algumas dessas características, seja porque já nascemos com elas e as carregamos conosco há muito tempo, seja porque as adquirimos ao longo da carreira. Contudo, é importante saber que isso não é uma “verdade absoluta” e podemos nos livrar ou minimizar tais características negativas, trabalhando e exercitando aquelas que um bom líder deve desenvolver e aplicar junto à sua equipe.

CARACTERÍSTICAS DE UM BOM LÍDER

Apresentei a você três aspectos negativos que podem atrapalhar o seu processo de liderança, mas existem aqueles que você **precisa** ter bem desenvolvidos para ser um bom líder. Entre eles, podemos destacar:

- **Autorresponsabilidade** - um bom líder compreende que o sucesso e o fracasso da sua equipe depende dele. Portanto, chama essa responsabilidade para si, mantendo constantemente um acompanhamento adequado e correto para obter bons resultados;
- **Comunicação Assertiva** - para liderar com excelência, uma boa comunicação é imprescindível. Um bom líder precisa ser adequadamente compreendido por seus liderados, utilizando-se de clareza e assertividade no momento em que está apresentando algo para alguém;
- **Empatia** - esta é a qualidade de quem gosta de pessoas e sente satisfação em compreendê-las. Esses dois últimos tópicos são o oposto de uma das características negativas da liderança, pois um líder empático, que sabe lidar com as pessoas e gosta disso, constrói ótimas relações interpessoais, relaciona-se bem com a sua equipe e, desse modo, constrói um time mais sólido e produtivo;
- **Ser Flexível** - um bom líder é flexível frente às adversidades do dia a dia e ao encarar problemas e conflitos, atuando diante de quaisquer situações da maneira mais correta e diplomática possível;
- **Inteligência Emocional** - é importante manter o seu emocional sob controle, a fim de tomar as melhores decisões, de modo a controlar e acalmar seu time nas adversidades e passar tranquilidade à equipe;

- **Ter e Gerar Confiança** - o bom líder se torna uma referência para o time. É nele que a equipe se espelha. Assim, ele deve se comportar do mesmo modo como deseja que seus liderados o façam, demonstrando que age de acordo com o que defende.

Essas são algumas características importantes que um líder deve cultivar. Também existem muitas outras skills importantes para esse processo, as quais você pode conhecer mediante estudos e cursos voltados para a área de liderança e gestão. Com o tempo, trilhando o caminho certo, você vai adquirindo mais experiência e novas habilidades também.

O QUE É PNL?

Criada por Richard Bandler e John Grinder, professores da Universidade da Califórnia, a **PNL** visa a trazer técnicas que conseguem estudar nossos comportamentos através de estruturas neurológicas.

Sendo assim, é possível entender por que agimos de determinada forma em certas situações. Muitas vezes, temos coisas que já estão enraizadas em nós - crenças de muitos anos -, que julgamos algo complicado de mudar, ainda que elas estejam nos prejudicando.

Com a **PNL**, essas crenças podem ser ressignificadas, por intermédio de novas abordagens e comunicações. O resultado o ajudará a atingir seus objetivos e a se comunicar melhor.

Sobre a sigla **PNL**:

- **P: Programação** - Cada um de nós tem o seu próprio "programa"- são nossos pensamentos, entendimentos, alguns modos como agimos e operamos.
- **N: Neuro** - O neural, onde esse nosso "programa" está "instalado" - é parte do nosso sistema nervoso, nosso cérebro.
- **L: Linguística** - É a maneira como nos comunicamos, agimos perante nossos liderados e terceiros - essa área gera muito impacto sobre nossas ações.

IMPACTOS DA PNL NA LIDERANÇA

A **PNL** na liderança pode ser uma grande aliada. Isso porque ela consegue ajudar os líderes em diferentes frentes do processo de gestão.

A **Programação Neurolinguística** impacta positivamente nos processos de comunicação entre líder e liderado ao acessar hacks e pontos mentais que antes não eram possíveis, possibilitando o rompimento de certas barreiras que prejudicam uma comunicação mais assertiva junto à equipe.

Aperfeiçoando essa comunicação, o líder se torna um melhor mediador de conflitos, compreendendo mais profundamente a situação, analisando-a como um todo e aplicando as técnicas certas, conseguindo encontrar uma solução mais justa e adequada ao que está acontecendo.

Através da **PNL**, o líder começa a entender mais intimamente seus liderados, suas emoções, deixando de lado o comando controlador, que segue apenas ações lógicas, passando a considerar mais o subconsciente da sua equipe.

Quando ele alcança tudo isso, tem como resultado funcionários mais produtivos e efetivos.



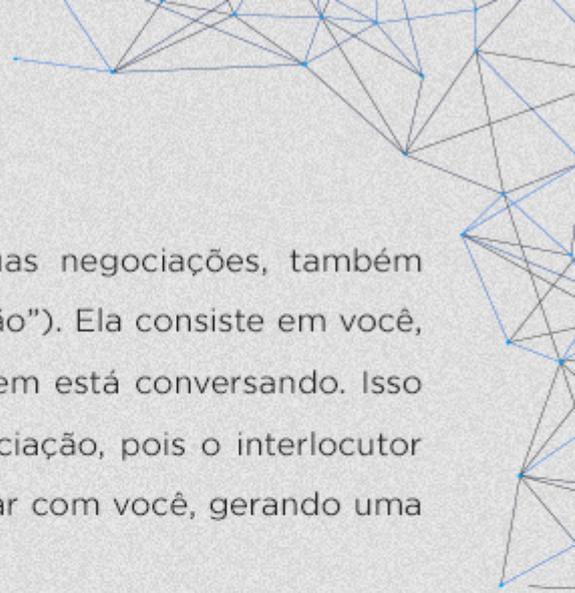
TÉCNICAS DE PNL **PARA LÍDERES**

- **Ancoragem**

Nosso subconsciente, lado neural, impacta diretamente em nossas ações. Os nossos pensamentos podem ditar muitos dos nossos atos e a forma como encaramos determinadas situações.

A técnica de ancoragem reforça essa ideia. O objetivo dela é o de focar em sensações, acontecimentos, ações positivas que ocorreram durante a sua vida, para que elas sirvam de gatilhos para você, principalmente diante de situações adversas a serem enfrentadas no dia a dia.

Na liderança, esta técnica pode ser usada com você mesmo e também com os seus colaboradores. Resgate em sua memória momentos bons -, que revivam um estado emocional positivo, confiante - e os utilize quando não se sentir seguro ou estiver com alguma dificuldade no trabalho. Muitas pessoas aplicam essa técnica, por exemplo, para falar em público, quando ficam nervosas e inseguras antes de se apresentar para muitas pessoas. Nesse caso, ao resgatar memórias positivas, que o deixem confiante, você se sentirá muito mais preparado para enfrentar aquele desafio.



• Espelhagem

Essa é uma técnica que pode auxiliá-lo muito em suas negociações, também conhecidas como rapport (que significa “criar uma relação”). Ela consiste em você, literalmente, ser como um “espelho” da pessoa com quem está conversando. Isso propicia um ambiente de mais abertura durante a negociação, pois o interlocutor passa a se sentir mais à vontade e aberto a se familiarizar com você, gerando uma sincronia entre ambos.

Por exemplo, se você está em uma conversa e o interlocutor cruza as pernas, você cruza as suas também. E, ainda, pode repetir alguns gestos que a pessoa fizer durante a conversa. Mas deve-se ter um importante cuidado: é de extrema importância que você realize essas ações da forma mais sutil possível, porque, caso fique explícita a sua intenção, a outra pessoa pode se sentir desconfortável ou até mesmo achar que você está zombando dela, prejudicando, assim, a sua negociação.

• Resignificação

Essa é uma técnica que você pode aplicar com aquele colaborador ou até mesmo cliente mais “sistemático”, que apresenta crenças limitantes e não consegue ter outra perspectiva diante de um determinado assunto ou situação.

Nesse caso, você precisa ajudar essa pessoa, primeiramente, a encarar o passado - que foi o que fez com que ela, atualmente, apresentasse determinado pensamento. Após isso, usando-se algumas perguntas, é possível compreender melhor a situação e entender o porquê daquela crença existir. A partir dessas respostas, você já começará a corrigir e expressar uma outra perspectiva sobre aquilo que a pessoa acredita. Assim, de forma mais sutil, você vai trazendo um ponto de vista diferente, ajudando a ressignificar aquele pensamento.

• Palavras Mágicas

Na PNL se comprovou que algumas palavras podem agir no inconsciente das pessoas e isso pode ser usado a seu favor para convencer e influenciá-las, sejam elas seus clientes ou colaboradores.

Aqui vão algumas palavras que são utilizadas:

- facilmente
- além
- naturalmente
- após
- ilimitado
- porque
- expansão
- perceba
- agora
- experimentar

Segue algumas palavras para quando você estiver em um processo de venda:

- bônus
- ilimitado
- gratuitamente
- experimente
- fácil ou simples
- agora

Nessa técnica, é de extrema importância que você sempre diga o nome do cliente. Portanto, envolva o nome dele em meio às palavras nas frases. Uma das palavras que ele mais gosta de ouvir é o seu próprio nome.



• **Reforço Positivo (Gatilhos)**

Aqui, o foco é o de fornecer incentivos e benefícios para o colaborador - não necessariamente bonificações em dinheiro. Ela tem origem na psicologia comportamental e visa a valorizar comportamentos, ações e resultados desejados, para que eles se repitam e se consolidem.

Para aplicá-la, você precisa seguir alguns passos:

- **Conhecer cada colaborador como único** — Identifique as características de cada colaborador - qualidades e defeitos. Entenda também o que esse funcionário valoriza, visto que não adianta fornecer incentivos a quem não os valoriza.
- **Alinhe as expectativas** — Mantenha alinhados junto aos seus colaboradores quais os objetivos, atitudes corretas e resultados esperados por você enquanto líder, de modo que eles possam também se preparar para atingir o que foi proposto.
- **Monte seu programa de reconhecimento** — Você precisa criar internamente seu programa de reconhecimento, que nada mais é do que definir de que forma você pretende bonificar seus colaboradores. Ter tudo isso claro e definido é de extrema importância.

E, ainda, manter feedbacks regulares, acompanhando de perto e valorizando cada degrau positivo alcançado pela equipe. Implementando esse comportamento, certamente, você terá um ambiente muito melhor e mais saudável, assim como colaboradores mais engajados, o que, sem dúvida, resultará em melhor produtividade da equipe.

QUAIS OS IMPACTOS NA SUA EMPRESA

Depois de entender sua posição como um bom líder, a **PNL** e algumas de suas técnicas, você está apto a colocar tudo em prática em sua carreira e com a equipe, conquistando muitos benefícios para sua empresa.

Por meio da **PNL**, você atingirá, por exemplo, uma maior produtividade sua e de seus colaboradores e, conseqüentemente, alcançará seus objetivos e os resultados que almeja. Outra vantagem é a de conseguir manter uma comunicação mais fluida, mediando adequadamente os conflitos, transparecendo mais segurança para seus liderados, fazendo com que eles o compreendam cada vez melhor.

Além disso, você começa a contar com uma equipe mais bem trabalhada e desenvolvida em relação aos seus aspectos emocionais e mentais, o que seguramente se reverterá em melhores resultados e rendimento. Isso sem mencionar o impacto positivo nas relações interpessoais entre todos, inclusive da equipe com você, líder.

Por fim, podemos citar uma mudança geral de mindset. A **PNL** o ajudará a enxergar e pensar nas coisas de forma diferente, ensinando-o a se automotivar em situações adversas, vender mais, sobressair-se em negociações. Podemos dizer que ela é capaz de transformá-lo em uma pessoa/colaborador e líder cada vez melhor.

Você tem as ferramentas certas em suas mãos. É hora de construir um time e carreira de ainda mais sucesso!



ACIC⁺

ACELERANDO PESSOAS
E **DESENVOLVENDO**
NEGÓCIOS