

DEIXE A SUA MARCA COMO LÍDER

Uma parte de nossa missão está ligada à área de nossa vida chamada profissional, e quando pensamos nessa área estamos visualizando nosso legado, ou seja, que diferença quero fazer no mundo dos negócios? Que experiências quero deixar para aqueles que trabalharam comigo? Como quero ser reconhecido daqui algum tempo? Essas perguntas nos ajudam a refletir o nosso legado de liderança, ou seja, quero ir além das ações que estou realizando hoje, quero realmente deixar minha marca e ajudar ou outros com minha experiência. Então, preciso escrever uma declaração de legado de liderança. As declarações de legado de liderança focam mais nas características e valores pelos quais você mais gostaria de ser lembrado. Criar uma declaração de legado de liderança requer alguns passos:

1. Refletir
2. Encontrar os temas em suas reflexões
3. Escrever a declaração
4. Estimular reação
5. Revisar
6. Revisar e atualizar ocasionalmente

Para ajudá-lo nessa missão de escrever sua declaração de legado de liderança, seguem algumas perguntas:

1. Como você deseja ser lembrado por aqueles de dentro e de fora de sua organização, tanto em seu papel atual quanto em sua carreira de líder?
2. Por quais duas ou três características (ou habilidades, comportamentos ou valores – escolha a palavra mais adequada para você) pessoais você gostaria de ser lembrado?
3. Como gostaria que essas características se manifestassem?
4. Como elas aparecerão?
5. O que você aprendeu nesse papel, em seu trabalho em sua vida, até o momento, que mais gostaria de transmitir?
6. O que resta a realizar?
7. Por que isso é importante na construção ou concretização de seu legado?
8. Além de mais tempo, o que ajudará ou impedirá você de concluir o que ainda resta a realizar?

Faça da projeção de seu legado uma meta a alcançar, mas nada que seja absurdo. Pergunte a você mesmo quais aspectos dessas

responsabilidades fazem você continuar indo trabalhar todos os dias. O que tudo isso significa?

CONTA BANCÁRIA EMOCIONAL

Gary Chapman apresenta um argumento interessante ao dizer que apesar de existirem infinitas expressões de amor, existem apenas cinco linguagens emotivas do amor. Ele diz: “Sua linguagem emotiva de amor e a linguagem de seu esposo(a) podem ser tão diferentes quanto o chinês e o inglês... Se queremos ser comunicadores eficientes do amor, devemos estar dispostos a aprender a linguagem primária de amor do cônjuge”.

Chapman aplica essa linguagem de amor aos relacionamentos pessoais, mas o mesmo conceito aplica-se também a nossos relacionamentos profissionais. Ao aprendermos e falarmos a “língua nativa” dos clientes, investidores, fornecedores, distribuidores e colegas, podemos nos entender e nos comunicar melhor com eles. Como Heinrich Pierer, CEO da Siemens AG, disse: “Afim de contas, liderança nada mais é do que entender as pessoas”. Podemos ver a ligação que o Depósito na Conta Bancária Emocional traz para nós pessoas “Altamente Eficazes”.

Primeiro, tem uma ligação íntima com a dimensão humana chamada “Coração”, que está intimamente ligada ao verbo “amar”.

Segundo, está ligado ao Hábito 5: “Primeiro Compreender, depois ser Compreendido”, ou seja, saber escutar.

Terceiro, ligado intimamente ao ponto crucial da liderança, o “Imperativo Inspire Confiança”.

Stephen M. R. Covey, em seu livro “O Poder da Confiança”, mostra-nos a relação da base da liderança, que é “Inspirar Confiança”, com os Hábitos de Eficácia, através do “Princípio do Comportamento”. Ele lista vários comportamentos que os líderes precisam ter para conseguir os resultados que as organizações precisam obter. Na verdade, **Stephen cita 13 comportamentos:**

Comportamento n. 1 **Fale francamente**

Está intimamente ligado ao Hábito 5 “Procure primeiro compreender depois ser compreendido”, como também ao Hábito 4 “Pense Ganha/Ganha”.

Chaves deste comportamento:

1. Seja honesto
2. Diga a verdade
3. Deixe as pessoas saberem onde você está
4. Use linguagem simples
5. Chame as coisas por nome
6. Demonstre integridade
7. Não manipule as pessoas nem deturpe os fatos
8. Não distorça a verdade
9. Não deixe impressões falsas

Comportamento n. 2 **Demonstre respeito**

Este comportamento está ligado a “Vitória Pública”, ou seja, todos os hábitos do relacionamento interpessoal (Hábitos 4, 5, e 6)

Chaves deste comportamento:

1. Preocupe-se genuinamente com os outros
2. Demonstre afeto
3. Respeite a dignidade de cada pessoa e cada papel
4. Trate todos com respeito, especialmente os que nada podem fazer por você
5. Seja amável nas coisas pequenas
6. Não finja interessar-se
7. Não tente ser “eficiente” com as pessoas

Comportamento n. 3 **Crie transparência**

Comportamento este ligado ao “Hábito 4 Pense Ganha/ Ganha”

Chaves do comportamento n. 3:

1. Diga a verdade de tal maneira que as pessoas possam verificá-la
2. Seja autêntico e fidedigno
3. Mantenha-se aberto
4. Exagere do lado da ampla divulgação
5. Aja, assumindo a premissa de que “aquilo que você vê é aquilo que você recebe”
6. Não tenha segundas intenções
7. Não oculte informações

Comportamento n. 4 **Corrija os erros**

Este comportamento está ligado aos hábitos da vitória particular, ou seja, aqueles que nos dão

integridade. “Hábito 1 Seja Proativo, Hábito 2 Comece com Objetivo em Mente e Hábito 3 Primeiro mais Importante”.

Chaves deste comportamento:

1. Corrija as coisas quando elas estão erradas
2. Desculpe-se rapidamente
3. Retifique onde for possível
4. Demonstre humildade
5. Não encubra as coisas
6. Não deixe que o orgulho atrapalhe o caminho para agir corretamente

Comportamento n. 5 **Demonstre lealdade**

Comportamento ligado diretamente a “Conta Bancária Emocional”. Conta esta que faz a ligação da “Vitória Particular para a Vitória Pública”.

Chaves deste comportamento:

1. Dê crédito profusamente
2. Reconheça as contribuições dos outros
3. Fale das pessoas ausentes como se estivessem presentes
4. Represente os ausentes que não estão ali para se defenderem
5. Não difame os outros pelas costas
6. Não divulgue informações particulares de outras pessoas

Comportamento n. 6 **Produza resultados**

Comportamento este ligado ao processo de Criar Sinergia.

Chaves do comportamento:

1. Desenvolva um passado de resultados
2. Faça as coisas certas
3. Faça as coisas acontecerem
4. Realize aquilo para o qual tenha sido contratado
5. Seja pontual e mantenha-se dentro do orçamento
6. Não prometa demais nem realize de menos
7. Não arranje desculpas para a não-realização.

Comportamento n. 7 **Aperfeiçoe-se**

Intimamente ligado ao “Hábito 1 – Seja Proativo”, ou seja, assuma a responsabilidade pela sua própria vida.

Chaves deste comportamento:

1. Aperfeiçoe-se continuamente
2. Aumente suas capacitações
3. Seja um eterno aprendiz
4. Desenvolva um sistema de feedback, tanto formais quanto informais
5. Aja sobre o feedback que receber
6. Agradeça as pessoas pelo feedback recebido
7. Não ache que está acima dos feedbacks
8. Não assuma que seus conhecimentos atuais serão suficientes para enfrentar os desafios de amanhã

Comportamento n. 8 Enfrente a realidade

Também ligado ao Hábito 1 – “Seja Proativo”.

Chaves do comportamento 8:

1. Enfrente diretamente as situações difíceis
2. Admita o não dito
3. Avance corajosamente nas conversas
4. Desarme-os
5. Não encubra as questões reais
6. Não enterre a cabeça na areia

Comportamento n. 9 Esclareça as expectativas

Este comportamento está ligado a um dos hábitos da “Vitória Particular. Hábito 2 “Comece com Objetivo em Mente”.

Chaves deste comportamento:

1. Exponha e revele suas expectativas
2. Discuta-as
3. Valide-as
4. Renegocie-as, se for necessário e possível
5. Não transgrida as expectativas
6. Não presuma que as expectativas estejam claras para todos nem que já sejam compartilhadas

Comportamento n. 10 Pratique a responsabilidade

Puramente hábito 1 – “Seja Proativo”.

Chaves para este comportamento:

1. Seja responsável
2. Faça os outros serem responsáveis
3. Responsabilize-se pelos resultados
4. Seja claro na maneira de comunicar seu progresso nos trabalhos sob sua responsabilidade e como os outros estão progredindo
5. Não evite as responsabilidades

6. Quando as coisas forem mal, não culpe os outros

Comportamento n. 11 Escute primeiro

Talvez um dos comportamentos mais difíceis nos dias de hoje, mas ele depende exclusivamente do Hábito 1 “Seja Proativo”. Este comportamento está diretamente ligado ao Hábito 5 “Primeiro Compreender, Depois Ser Compreendido”.

Chaves deste comportamento:

1. Escute antes de falar
2. Entenda o que está sendo dito
3. Diagnostique
4. Escute com seus ouvidos, seus olhos e coração
5. Descubra os comportamentos mais importantes para as pessoas que trabalham com você
6. Não infira que sabe o que importa para os outros
7. Não presuma conhecer todas as respostas, ou todas as perguntas

Comportamento n. 12 Cumpra as Promessas

Este comportamento está ligado também, a Conta Bancária Emocional.

Chaves deste comportamento:

1. Diga o que fará, depois faça aquilo que disse
2. Faça promessas cuidadosamente e cumpra-as
3. Faça das promessas o símbolo de sua honra
4. Não revele confidências
5. Não tente justificar e manipular a justificativa das promessas que não cumpriu

Comportamento n. 13 Confie nos outros

Este comportamento está diretamente ligado a “Vitória Pública”.

Chaves do comportamento:

1. Demonstre propensão a confiar
2. Confie amplamente naqueles que conquistaram a sua confiança
3. Confie condicionalmente naqueles que estão no processo de conquistar a sua confiança
4. Aprenda a confiar nos outros em função da situação, risco e credibilidade (caráter e competência) das pessoas envolvidas
5. Porém esteja propenso a confiar

6. Não deixe de confiar porque existe risco envolvido

Bem, esses são os comportamentos ligados à liderança, no imperativo “Inspire Confiança”. Eles nos mostram a dinâmica dos paradigmas da liderança em busca de resultados que todos querem obter, ou seja, indivíduos e organizações. Os paradigmas da liderança estão ligados aos hábitos de eficácia.

Às vezes não temos a percepção correta dos 7 Hábitos com relação à liderança, e, na verdade, com a vida em si. Pensamos que os 7 Hábitos estão apenas ligados a questões mais espirituais ou só reflexão. Não é verdade, eles são princípios básicos para o relacionamento pessoal e interpessoal que fazem com que consigamos os resultados que queremos obter.

Iússef Zaiden - membro da Franklin Covey Brasil.