

Dez dicas para melhoria da comunicação



Foto: Divulgação

André Tadeu

1. O melhor indicador de sucesso da sua comunicação é a resposta obtida. Se você não tem o retorno desejado, mude conteúdo, formato ou meio de comunicação. A responsabilidade do sucesso na comunicação é do emissor. Normalmente os grandes comunicadores são flexíveis e perceptivos sobre as necessidades das outras pessoas.

2. A direção e alta gerência devem liderar o processo de revisão dos processos de comunicação para identificar ruídos, bloqueios e distorções. O exemplo dos executivos geralmente é seguido por toda a organização. Melhorar a comunicação normalmente demanda tempo, persistência e disciplina e traz enormes ganhos de produtividade e motivação.

3. Identifique os vícios de linguagem, palavras a serem evitadas e faça uma campanha de conscientização para toda a equipe. O bom humor ajuda neste processo. Foque nos problemas e não em quem tem o problema. Valorize a melhoria da capacidade de comunicação oral e escrita. Invista em palestras e cursos na empresa e coloque a expressão verbal como item de avaliação profissional.

4. Grande parte dos ruídos e bloqueios na comunicação não está no verbal (palavras) e sim no não-verbal (tom de voz, gestos, posturas corporais). Ou seja, muitas vezes o problema não é o que se fala, mas como se fala. Para eliminar problemas que não são sequer nomeados ou conscientes, é necessário criar um código interno de comunicação, uma cartilha de práticas e valores cotidianos que facilitem a comunicação.

5. Valorize todos os canais de percepção para as mensagens importantes: imagens, gráficos, cores para os visuais; conversa para os auditivos e demonstração prática para sinestésicos (que percebem pelo olfato, tato e paladar).

6. Construir a sintonia no processo de comunicação requer prestar atenção e se comunicar de maneira harmônica com o outro. Se você for flexível e deixar o outro confortável, seu poder de persuasão será maior. O grande comunicador é um bom ouvinte, observador e fundamentalmente empático.

7. Identifique as pessoas com quem você tem mais dificuldades de se comunicar, assim como situações nas quais sua comunicação é ineficaz e monte seu plano de gestão de relacionamentos. O importante é você assumir a iniciativa para resolver o problema. E ter a coragem de mudar a sua atitude diante do problema.

8. Um profissional bem sucedido normalmente negocia no ganha-ganha, raramente no ganha-perde (eu estou certo e você errado) e perde-ganha (você está certo e eu errado). Lembre-se que o perde-perde (dane-se!) é para amadores! Ganha-ganha requer buscar boas soluções para todos os lados. Embora algumas vezes difícil e trabalhoso, a solução ganha-ganha resguarda as relações para o futuro. E relações duradoras com clientes e parceiros é um capital importantíssimo para qualquer profissional.

9. Reuniões e apresentações eficazes são objetivas, baseadas em informação confiável e numa linguagem acessível. Portanto, coloque-se no lugar de seus interlocutores e pense na melhor estratégia e conteúdo.

10. Incentive a cultura do “feedback”: ofereça e receba “feedback” cotidianamente. Isso normalmente traz impacto positivo em todos os indicadores. E quando se estabelece como hábito, ele se torna automático e reduz a quantidade de conflitos e mal entendidos. ●

André Tadeu, consultor nas áreas de RH e Vendas, diretor da Central Paulista de Produções e Cursos Livres (www.centralpaulista.com)



15ª edição

FCE PHARMA

EXPOSIÇÃO INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA
PARA A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA

EXPLORE UM MUNDO
DE TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

25 a 27
de maio de 2010

13h - 20h

Transamerica Expo Center - SP

www.fcepharma.com.br

O EVENTO MAIS COMPLETO
DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA
NA AMÉRICA LATINA!

INFORMAÇÕES

11 4613.2015

fcepharma@nm-brasil.com.br



EVENTO PARALELO:



PARCERIA:



CONGRESSO:



ORGANIZAÇÃO:





www.grupopwm.com.br



CONTADOR DE PARTÍCULAS

**Conveniência de encontrar
todas as soluções num só lugar**



Única empresa no Brasil que possui
contador de referência e que realiza
calibrações de acordo com a ISO.



A sua melhor solução

- Seja no campo de pesquisa ou nos negócios garantimos a satisfação de um trabalho bem elaborado;
- Apresentando soluções no controle de contaminação de áreas limpas, priorizando sempre a sua comodidade;
- Temos os melhores produtos do mercado com tecnologia de ponta, tudo para atender a sua real necessidade;
- Por isso conte sempre com a gente!

comercial@pwmservice.com.br

Fone: (19) 3243-2462