

ASSEGURE-SE QUE É BRILHANTE!

Além das competências profissionais, o êxito individual abrange capacidades como auto-gestão, esforço ou iniciativa. Com certeza que sabe conduzir uma reunião, mas fá-lo de forma brilhante?

O sucesso e realização individual decorrem do equilíbrio entre as competências pessoais e sociais e as aptidões técnicas e profissionais. O êxito individual abrange capacidades como auto-gestão, esforço, iniciativa e o respeito pela diversidade e pelo trabalho de equipa. Capacidades estas que, em conjunto com as competências profissionais, aumentam a confiança, a coragem, a tolerância e a versatilidade de cada indivíduo no ambiente global de trabalho. Deste modo, qualquer esforço para criar estratégias competitivas, desenvolver um estilo de liderança autêntico, conquistar mais negócios ou desenvolver talentos depende apenas de si.

Para trabalhar o seu talento e, sobretudo, a sua eficácia individual, comece por desenvolver e apurar as competências de gestão e condução de reuniões. É imperioso gerir as reuniões de forma eficaz. Uma necessidade tão premente que poderá contribuir para marcar a diferença face a outros interlocutores. Assim, sempre que tiver uma reunião em agenda, lembre-se de que só tem uma única oportunidade para causar uma boa primeira impressão. Por isso, garanta uma postura e aparência distinta e autêntica em frente a um grupo. Lembre-se ainda que – no caso das vendas – um apresentador entusiasta pode incentivar o cliente, mas deixá-lo sem qualquer informação útil para o seu trabalho. Para evitar desconforto, assegure-

-se de que a apresentação é equilibrada.

TRÊS PASSOS PARA A ILUMINAÇÃO

Planear significa, também, aprender competências de auto-gestão. Isto é, estruture a sua apresentação e antecipe questões e objecções que possam surgir.

Inicie a reunião de forma cativante, clarificando o objectivo da mesma, o tempo de duração, o valor e importância, e o que espera da outra parte. Com uma estrutura flexível, mesmo que sejam colocadas questões durante a apresentação, nunca se sentirá perdido.

A linguagem não-verbal é um dos indicadores de confiança. Por exemplo, através do contacto visual transmite paixão pelo tópico abordado, consegue ler as reacções da audiência e demonstrar confiança, que também é transmitida pela voz. Ao projectar a voz, mas de forma moderada, é mais persuasivo que empregar a voz de modo demasiado suave ou demasiado alto. Também o simples gesto de parar para respirar transmite à audiência que está suficientemente confiante para permitir um momento de silêncio. Por último, as expressões corporais. A gestão dos seus sentimentos e linguagem corporal pode ajudá-lo a aumentar a capacidade de persuasão.