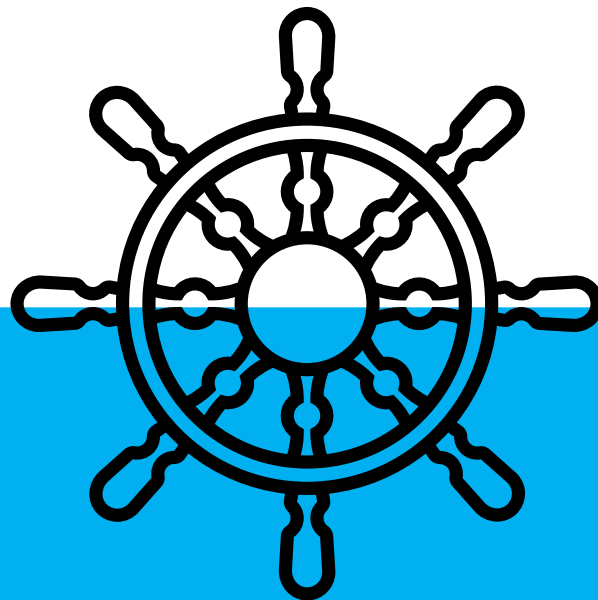


ARTICULAÇÕES

RESULTADOS ATRAVÉS DE ALIANÇAS



Quando o mar estiver agitado,
conduza suas ações com segurança!

O QUE É E COMO FUNCIONAM AS ARTICULAÇÕES?

Significados básicos

✓ Significados de Articulação

Unir pelas juntas; unir sons de uma palavra; fazer ligações organizadas, entre outros.

✓ Significado de articulação na liderança

Também para o líder, articular significa união. É unindo a equipe que nascem as parcerias que, por sua vez leva ao fortalecimento de posicionamentos comuns.

Por que articular, dentro e fora da equipe?

Diferentemente das negociações, as articulações não tratam apenas de escolher lados ou disputar algo. São formas de influência e convencimento, que podem acomodar opiniões e posicionamentos diferentes, alinhados (ainda que por tempo determinado) para conquistar objetivos comuns.

As diferentes formas de lidar com conflitos e negociações, demandam diferentes articulações

Vamos nos basear nos conceitos da ferramenta **TKI®** (Thomas Killmann Instrument), elaborada para identificar as tendências comportamentais de um indivíduo ao lidar com conflitos interpessoais. Também oferece uma visão bastante interessante sobre as formas de negociar, como consequência, como fazem suas articulações.

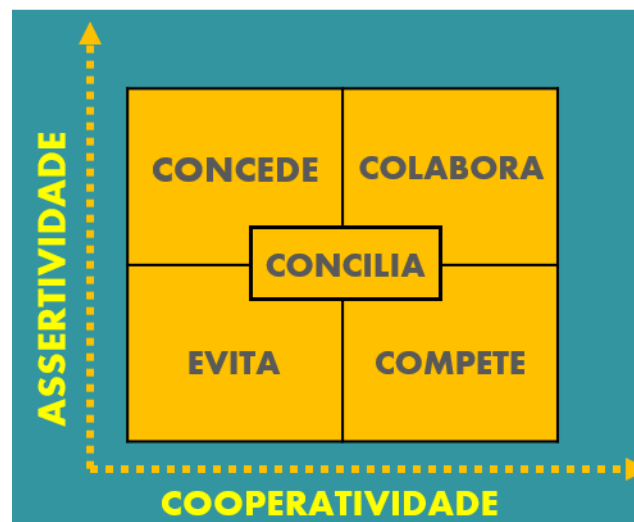


QUAL SUA FORMA DE ARTICULAÇÃO EM EQUIPE?

Você pode fazer o seu autodesenvolvimento de protagonismo e influência. É importante não “copiar” estereótipos ou exemplos de pessoas vencedoras que você admira: elas não são você!

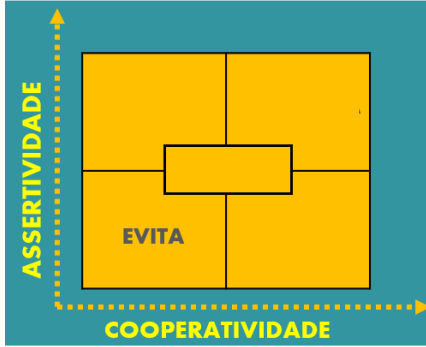
É preciso criar uma estratégia própria, de táticas que possam ser aplicadas de modo confortável por você. A partir de tudo isso você está pronto(a) para negociar, influenciar e convencer... Aí sim as pessoas serão conquistadas.

Examine os perfis do TKI e quais as características dos profissionais que se enquadram nas suas demarcações.



TKI – Thomas Kilmann Instrument





PERFIL QUE PREFERE EVITAR

Deixa a tomada de decisão e a negociação para quando tiver mais informações e/ou mais poder.

Benefícios

- Redução de riscos;
- Espera por situações mais favoráveis.

Riscos

- Dificulta as relações (pessoais e profissionais);
- Prejuízo na tomada de decisões, especialmente pelos atrasos que pode provocar.

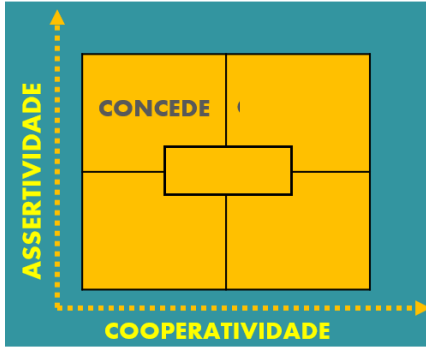
Articulações

São baseadas em conversas lógicas, racionais, geralmente embasada em informações e teorias já provadas e aprovadas. O convencimento se dá pela razão e não pela emoção.

Características de articulação

- Sua ideia de articular e convencer é a de apresentar os fatos, que devem falar por si mesmos.
- Optando pela cautela e ao não investir em riscos, pode ganhar tempo para estabelecer condições mais favoráveis para suas intervenções.
- O seu excesso de cautela pode levar a indecisões, e podem ser interpretadas como insegurança e isso diminui as chances de fazer articulações em torno de seus objetivos.





PERFIL QUE PREFERE **CONCEDER**

Prioriza o ganho do outro, visa benefício futuro ou quer ser aceito.

Benefícios

- Consegue a gratidão e constrói networks pessoais;
- Sua influência é pelo relacionamento;
- Ganha aliados e credibilidade.

Riscos

- Faz muitos sacrifícios pessoais;
- Essa atuação pode afetar sua imagem;
- Pode ceder seu protagonismo corporativo.

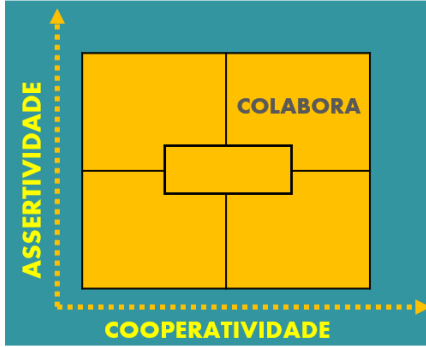
Articulações

São baseadas em sentimentos, especialmente de aceitação, geralmente embasada em forte desejo de ajudar. O convencimento se dá pela emoção e não pela razão.

Características de articulação

- Sua ideia de articular e convencer é a de estabelecer ligações, aproximações e, até, amizades.
- Com isso, obtém gratidão, fortalece a relação e cria bons ambientes. Isso será positivo se for parte de uma estratégia, para conseguir algo algo melhor com o passar do tempo.
- Se esse não for o plano, essa sua posição de ceder rapidamente, pode levar a minimizar as vantagens e a priorizar a subjetividade em detrimento de uma visão de negócio,





PERFIL QUE PREFERE COLABORAR

Satisfaz as duas necessidades (ganha / ganha) combinando insights diferentes para uma solução integrativa.

Benefícios

- Comprometimento e maior qualidade final;
- Preservação dos relacionamentos.

Riscos

Gasto considerável de energia e tempo para dar apoio aos demais e preservar a imagem corporativa.

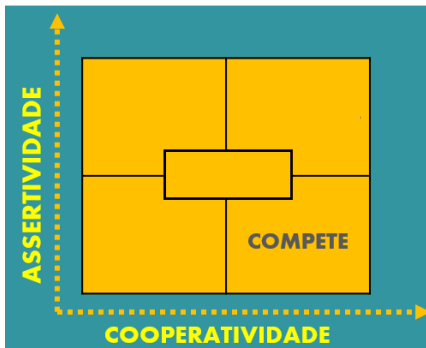
Articulação

Sabe dialogar e manter o equilíbrio, conservando seu protagonismo e, ao mesmo tempo, ganhar sem que o outro tenha que perder.

Características de articulação

- Se coloca no lugar do outro e busca bons resultados para os envolvidos.
- Demonstra comprometimento, boa vontade e estabelece parcerias duradouras.
- Isso exige desse perfil, um grande gasto de energia e muito autocontrole, o que podem ser fatores de stress permanente.
- Essa articulação, bastante positiva, pode levar a dois caminhos distintos:
 1. Para a acomodação nesse tipo de articulação, levando a uma baixa competitividade
 2. Para o desenvolvimento estratégico desse perfil, usando a seu favor os acordos comuns que produz.





PERFIL QUE PREFERE **COMPETIR**

Prioriza a vitória e centraliza o poder, desafiando os demais todo o tempo.

Benefícios

Ganha em rapidez, vence com frequência e vê sua figura e opiniões fortalecidas, além das suas decisões mantidas.

Riscos

Gasto considerável de energia e tempo para manter o controle e a competitividade, fazendo inimigos ao invés de parceiros de negócio.

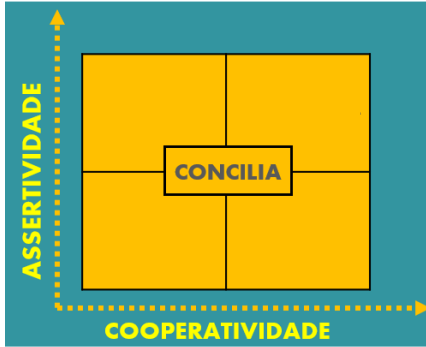
Articulação

Sabe que é forte e constrói a imagem de melhor fonte de liderança e segurança para os demais. Sua articulação é feita mais de direcionamento e comando do que de diálogo.

Características de articulação

- É uma verdadeira máquina de resultados – não se contenta com muito, mas sim, com muito mais.
- Se coloca como o melhor, o invencível e deixa claro que, quem não está com ele, está contra ele.
- Esse tipo de articulação funciona durante um certo tempo, mas acaba atraindo muita frustração e oposição por parte dos demais.
- Rompendo facilmente as relações, acaba fechando portas. Se precisar de apoio, terá muita dificuldade em estabelecer alianças





PERFIL QUE PREFERE CONCILIAR

Satisfação parcial dos interesses próprios, abrindo mão de alguma coisa para ter algum benefício, ainda que incompleto. Embora com aspectos semelhantes perfil colaborador, esse é mais ágil e objetivo, buscando menos controle e mais fortalecimento de parcerias.

Benefícios

- Relacionamento, envolvimento e senso de justiça;
- Ações e resultados rápidos.

Riscos

- Aceitação parcial do que deveria ser conquistado, pode se tornar um “vício” de performance.
- Assim, sua performance permanece no mesmo nível, mas pode não se superar.

Articulação

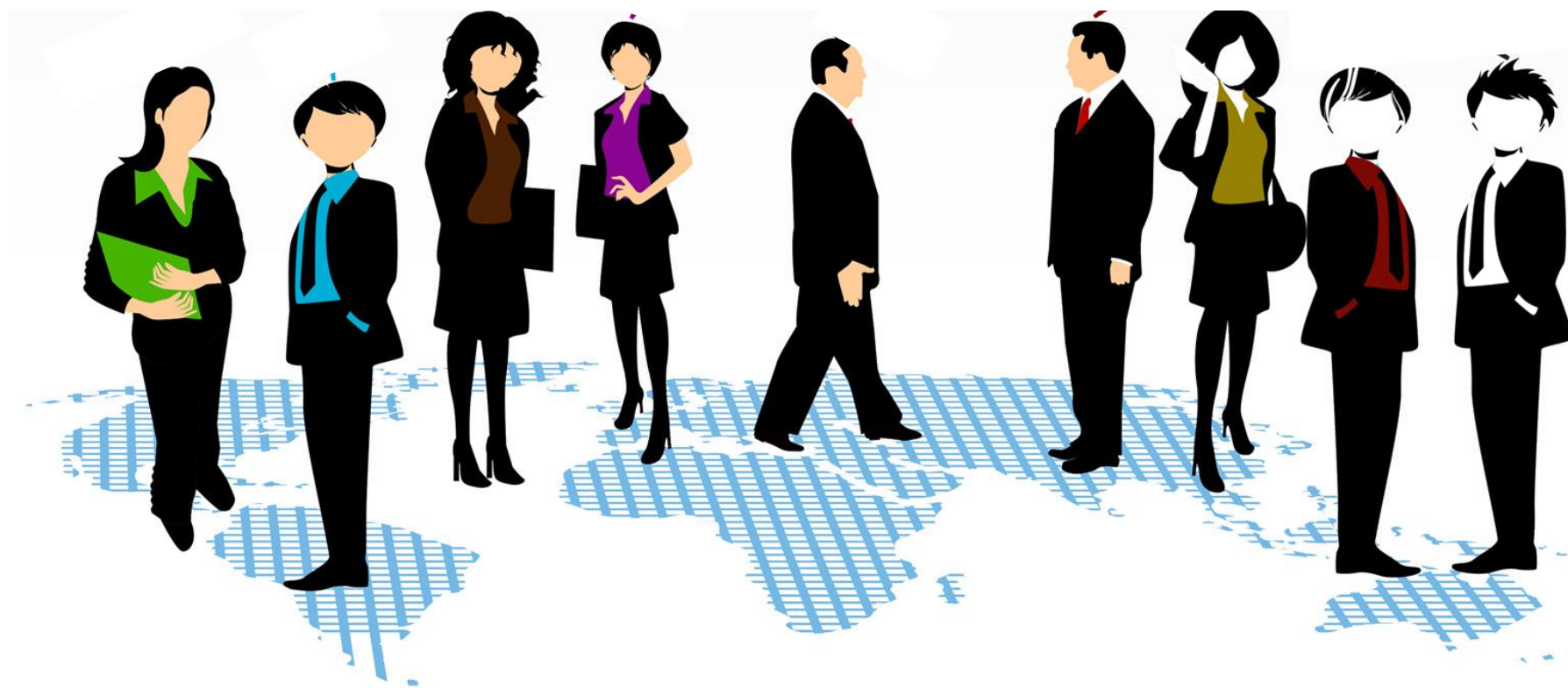
Raciocínio rápido, lógico e tomador de riscos calculados, suas articulações são criativas, através de visões inovadoras, o que permite não só bons, mas ótimos acordos.

Características de articulação

- É uma verdadeira máquina de resultados – não se contenta com muito, mas sim, com muito mais.
- Se coloca como o melhor, o invencível e deixa claro que, quem não está com ele, está contra ele.
- Esse tipo de articulação funciona durante um certo tempo, mas acaba atraindo muita frustração e oposição por parte dos demais.
- Rompendo facilmente as relações, acaba fechando portas. Se precisar de apoio, terá muita dificuldade em estabelecer alianças



DICAS PARA AS SUAS ARTICULAÇÕES (Seja qual for seu perfil)



EFEITO PIGMALEÃO

É como se fosse um “boomerang”: lançamos uma ação com força e ela volta com força para nós!

Se seu verbal é agressivo, irônico ou indiferente, ele se projeta para o outro como sendo a sua única faceta. Com isso, seus diálogos e articulações serão provocarão reações negativas.

E mesmo se não for sua intenção ser explícito, querendo ou não a negatividade fica patente na linguagem não verbal.

Os estímulos negativos rapidamente provocam respostas no mesmo sentido, com a mesma intensidade ou ainda maior.

A articulação entra num círculo vicioso e passa a ser imposição ou gerar polarizações. Examine como está o seu Pigmaleão...

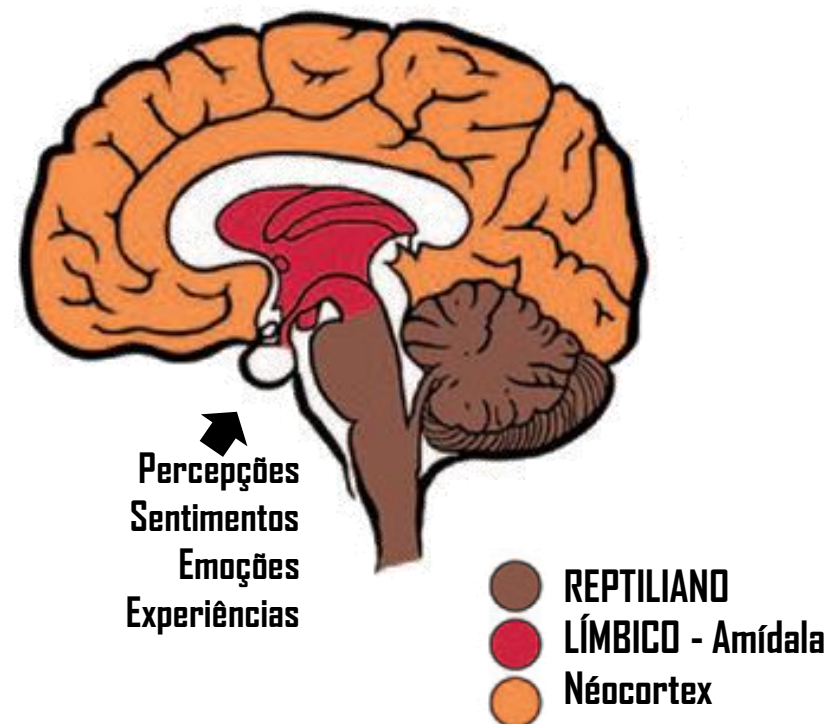


SEQUESTRO NEURAL – A CEGUEIRA EMOCIONAL (OU QUANDO VOCÊ “PERDE A CABEÇA” ...)

Quando isso acontece, chamamos de **“Cegueira Emocional”**, ou seja, perder a noção em momentos de muita raiva ou pressão – É o chamado **“Sequestro Neural”**.

Vejamos como funciona

1. Qualquer estímulo recebido se encaminha para o sistema límbico (memória emocional);
2. Lá, é processado em uma resposta instintiva, sem lógica nem análise;
3. Se, no entanto, conseguirmos “segurar” a emoção, evitar responder ao estímulo de imediato, possibilitaremos ao estímulo “viajar” até o lugar no cérebro (neocórtex), que processa mais lentamente a informação, mas de forma lógica e racional;
4. Pronto: evitamos assim o *Sequestro Neural (SN)*, ou seja, evitamos que a informação objetiva seja sequestrada pela emoção e passe a ser analisada com a razão.



ARTICULAÇÕES DEPENDEM DE CONVERSAS

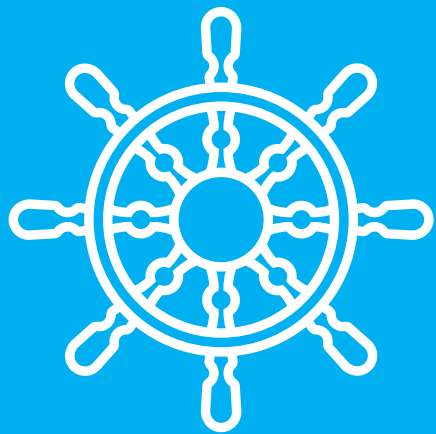
Então vamos conversar melhor!

- ✓ Entenda seus padrões emocionais e o que eles provocam em você;
- ✓ Trabalhe com eles - equilibre seus sentimentos no diálogo;
- ✓ Construa um “mapa” das suas colocações e frases recorrentes - evite aquelas que causaram problemas e conflitos;
- ✓ Assim só aplique o que “funciona” em diferentes situações;
- ✓ Inicie suas frases com afirmações positivas jamais com um não...
- ✓ Lembre-se de usar gerúndios apenas quando muito necessário, eles dão ideia de hesitação, demora e adiamento;
- ✓ Eo mais importante – Respire junto com o interlocutor. Dessa forma a voz, os movimentos, o gestual será muito semelhante ao dele e você estabelecerá sintonia com ele!



**EXPERIMENTE ESSAS DICAS E VERÁ
QUE SUAS ARTICULAÇÕES TERÃO
AINDA MAIS SUCESSO!**





LIDERANÇA ARTICULADORA

*Agora é com você...
Sucesso*

Eliane Mesquita
inmind 