

A par do saber escutar, é igualmente importante garantir que o outro nos escute com atenção, tomando em consideração as nossas mensagens.

Como o poderemos conseguir?

Como poderemos conquistar o direito de sermos ouvidos?

6 FUNDAMENTOS DA BOA COMUNICAÇÃO

Fazer-se Ouvir!



aliados
para resultados

Basilaris

1. Procure tornar claras as suas ideias antes de comunicar

Quanto mais sistematicamente analisamos o problema ou a ideia a ser comunicada, mais clara ela se torna. É o primeiro passo para se obter uma comunicação produtiva. Muitas comunicações falham por falta de planeamento adequado. O bom planeamento exige o estudo das metas e das atitudes que serão afetadas.

2. Examine a verdadeira finalidade da comunicação

Antes de fazer uma comunicação, pergunte-se a si mesmo o que realmente quer obter com a sua mensagem – obter informações, iniciar atividades, modificar a atitude de outras pessoas?

3. Sempre que tiver que comunicar-se, examine todos os aspetos materiais e humanos possíveis

O significado e a intenção não são transmitidos apenas com palavras, muitos outros fatores têm influência no efeito geral da comunicação, de modo que o emissor deve perceber todos os aspetos relacionados com o conteúdo da comunicação. Por exemplo, leve em conta o fator oportunidade, isto é, as circunstâncias em que se transmite uma informação ou uma resolução; a forma de concretizar, ou seja, em conversa particular, ou de outra maneira; o clima social que estabelece; costumes e métodos anteriores, a preparação em que a sua comunicação corresponde ou diverge da expectativas do seu interlocutor.

Observe sempre, cuidadosamente, todos os aspetos relacionados com a sua comunicação. Como todos os seres vivos, a comunicação deve ser capaz de adaptar-se ao seu ambiente.

4. Ao planear as suas comunicações, quando for conveniente, consulte os outros

Muitas vezes é interessante ou necessário procurar a colaboração de outros no planeamento de uma comunicação ou na busca de informações que lhe servirão de base. Tais consultas aumentam frequentemente o discernimento do comunicador e contribuem para a mensagem ter maior objetividade, além disso, aqueles que o ajudaram a planear a comunicação apoiá-lo-ão com firmeza.

5. Ao comunicar, tenha muito cuidado com o duplo sentido e com o conteúdo básico da sua mensagem

O tom de voz, a expressão do seu rosto, a sua amostra de recetividade às reações dos interlocutores, têm grande efeito naqueles a quem quer ter acesso. Muitas vezes descuradas tais subtilezas de comunicação, frequentemente influem mais nas reações dos ouvintes do que o conteúdo básico da mensagem. O mesmo acontece com a escolha da linguagem.

6. Ao comunicar, tenha em atenção os interesses dos Outros

O hábito de tomar em consideração os interesses e as necessidades dos indivíduos a quem nos dirigimos – bem como de procurar ver as coisas sob o ponto de vista idêntico – frequentemente mostrará oportunidades de proporcionar-lhe benefícios imediatos e futuros. No trabalho, os auxiliares colaboram mais com os chefes cujas mensagens levem em conta os interesses deles.



Miller Heiman Group™

achieve+forum



CSO Insights
The Research Division of Miller Heiman Group



aliados
para resultados

Basilaris