

Instituto Federal do Ceará - Tianguá



Liderança de Equipe na prática

Workshop

Liderança de Equipe na prática



O alicerce do líder
Autoconhecimento



Liderança que Conecta
Propósito, Engajamento e Delegação



Liderança que Alinha
Comunicação, Gestão de Conflitos e Sinergia





Tudo começa
de **dentro**
para **fora.**



Antes de liderar
os outros, é
preciso...

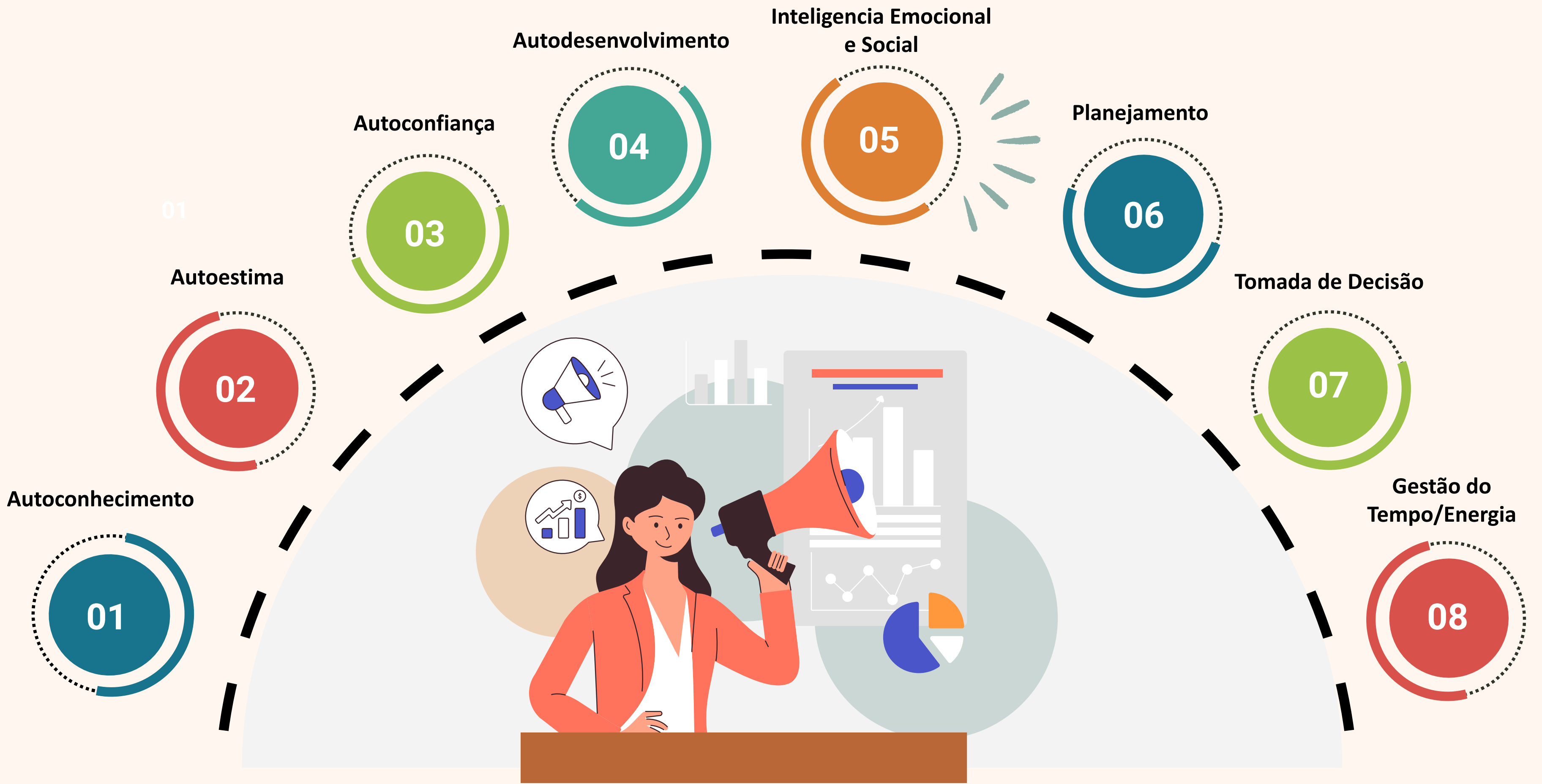
-----●

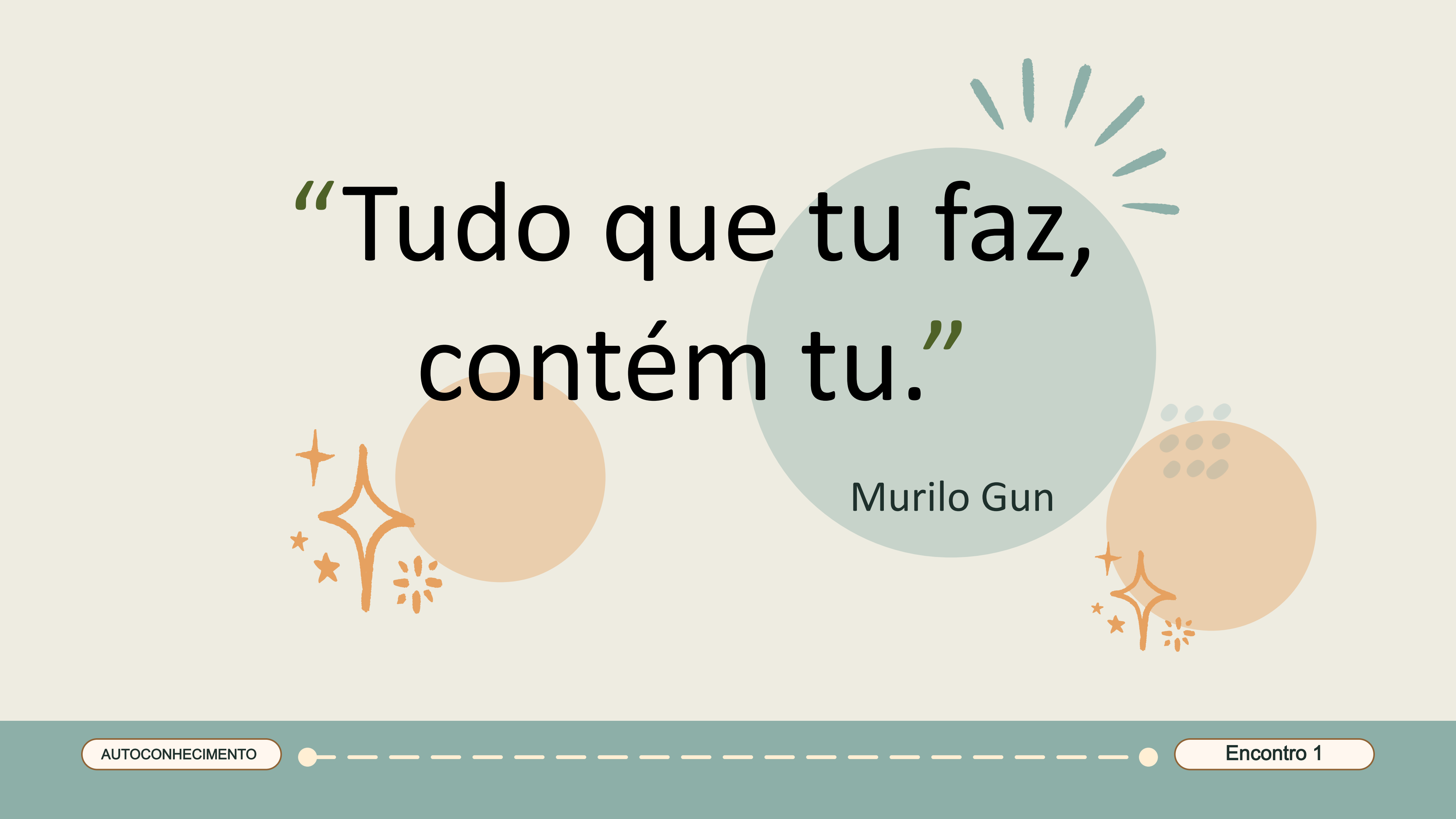
01

Autoliderança



Autoinfluência





“Tudo que tu faz,
contém tu.”

Murilo Gun

Workshop

Liderança de Equipe na prática



O alicerce do líder
Autoconhecimento



Liderança que Conecta
Propósito, Engajamento e Delegação



Liderança que Alinha
Comunicação, Gestão de Conflitos e Sinergia



Propósito

Motivação
Engajamento

Delegação



02

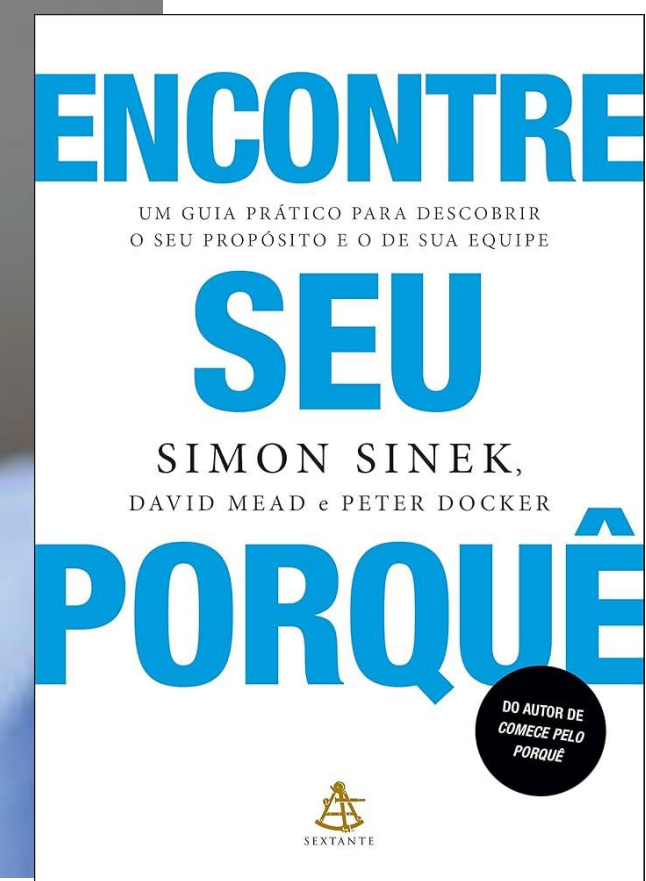
**Conexão com um
propósito maior**

Engajamento

“

COMECE PELO PORQUÊ

SIMON SINEK

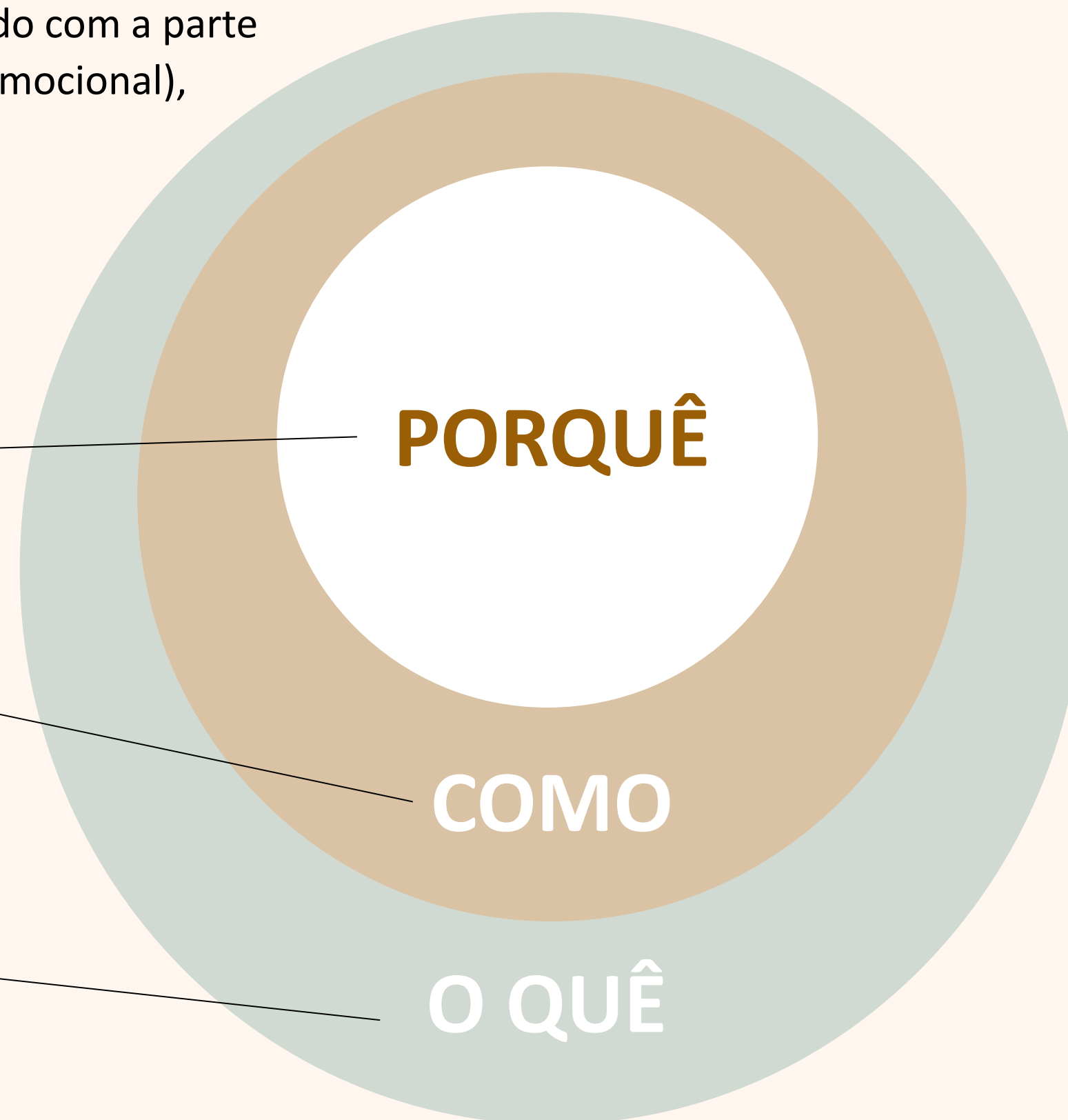
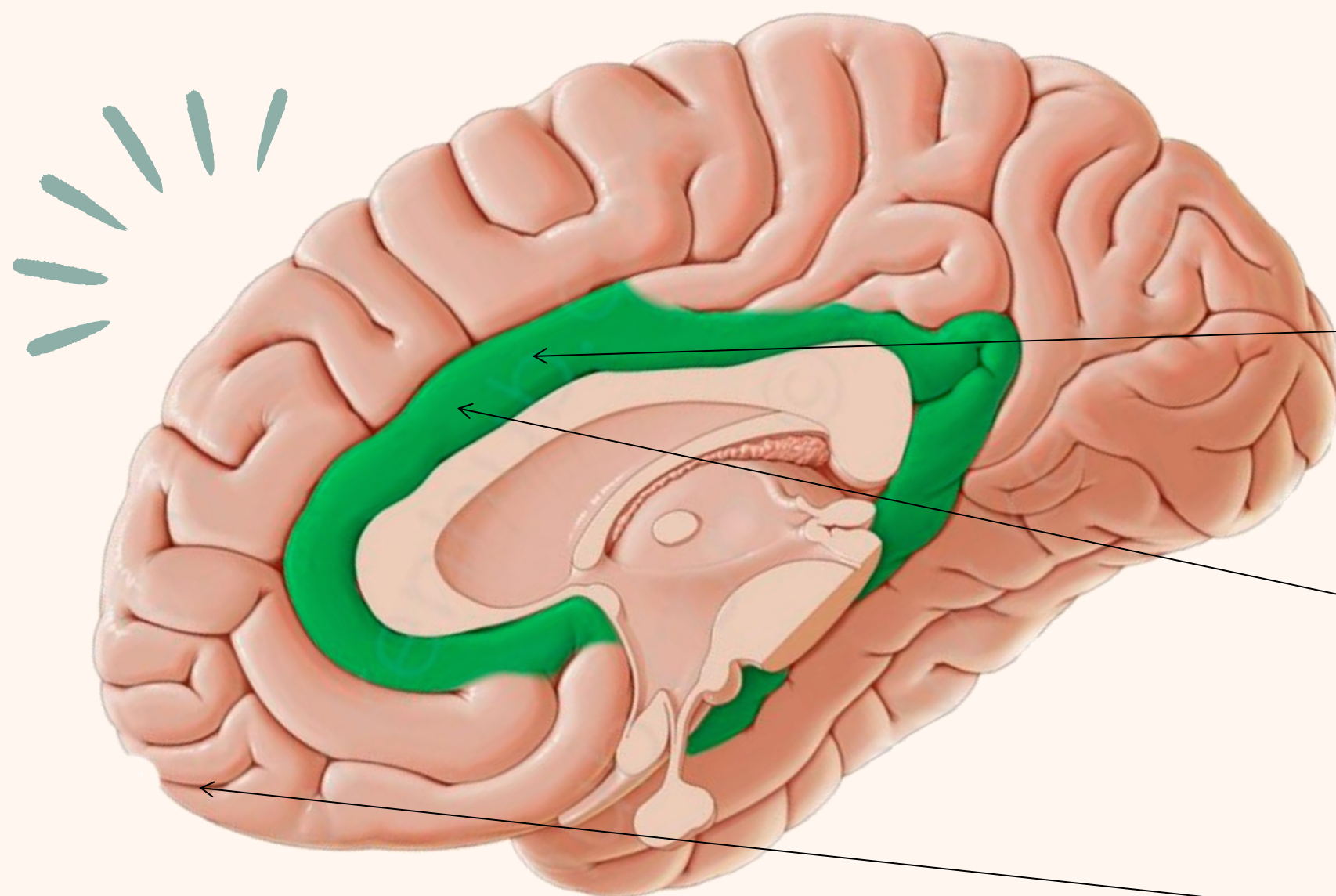


Engajamento



Encontro 1 e 2

Cérebro Límbico (COMO e PORQUÊ): Alinhado com a parte do cérebro que controla emoções (conecta em um nível emocional), confiança, lealdade e tomada de decisão.



Neocórtex (O QUÊ)

Parte racional do cérebro.(Fatos, números, tarefas)

03

**Atender às
necessidades emocionais
do outro**

Motivar

Motivação



Energia ou força interior que
provoca ação. É individual.
Tem a ver com necessidades
emocionais satisfeitas.

Tonny Robbins



04

Necessidade do Subordinado

x

Tarefas delegáveis

Delegar

Workshop

Liderança de Equipe na prática



O alicerce do líder
Autoconhecimento



Liderança que Conecta
Propósito, Engajamento e Delegação



Liderança que Alinha
Comunicação, Gestão de Conflitos e Sinergia



O ponto de partida:

Comunicação

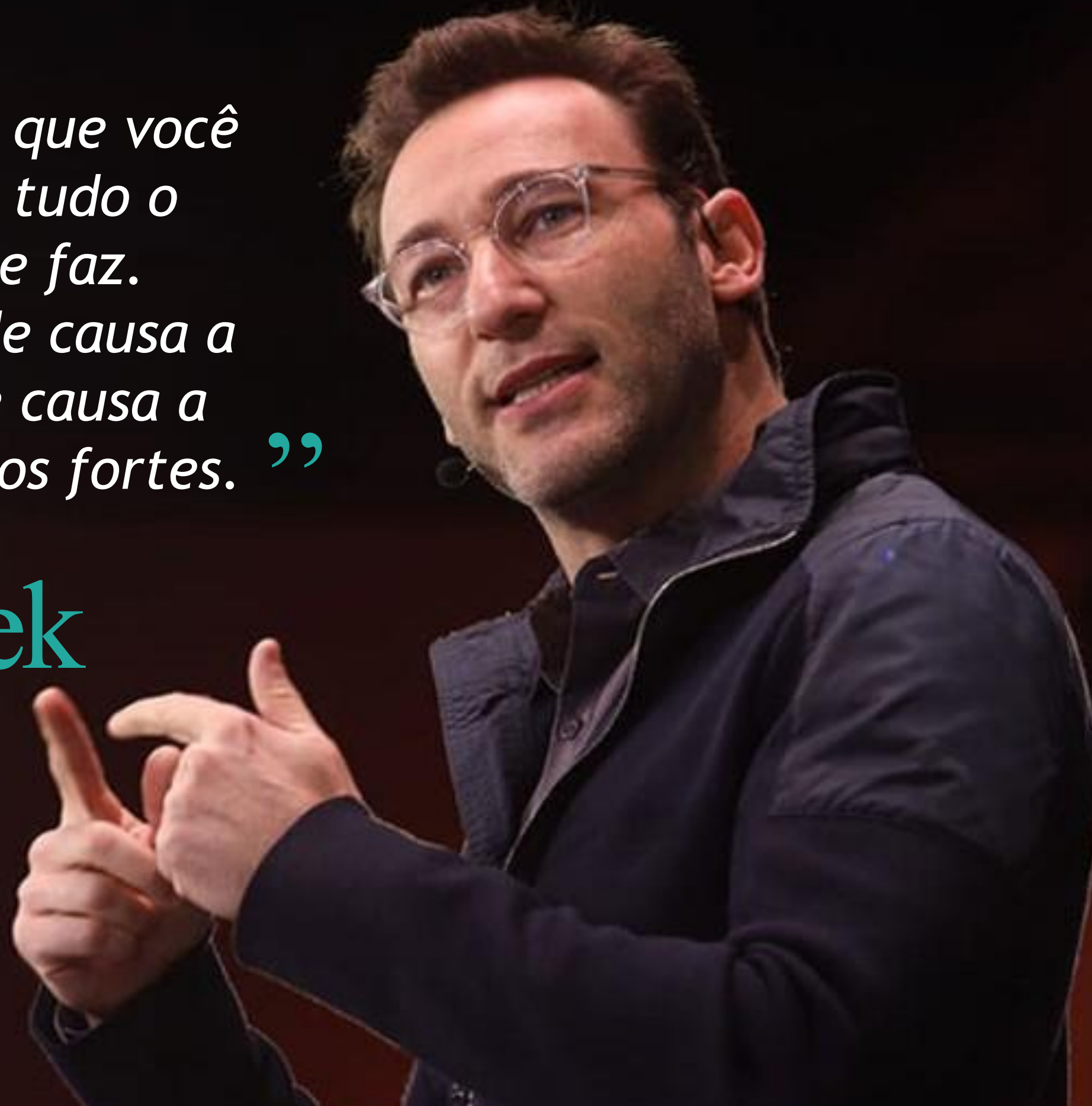
↙
Conflitos


↘
Sinergia



“ *Autenticidade significa que você realmente acredita em tudo o que diz e em tudo o que faz. A falta de autenticidade causa a falta de confiança, que causa a falta de relacionamentos fortes.* ”

Sinek



A man with glasses and a blue t-shirt is pointing with both hands towards the text on his shirt. The t-shirt has the words "to inspire" printed on it in orange. The background is plain white.

to inspire

“ A Liderança é a
capacidade de reunir
pessoas não para um
evento isolado, mas por
muitos anos. ”

O que a comunicação tem a ver com tudo isso?

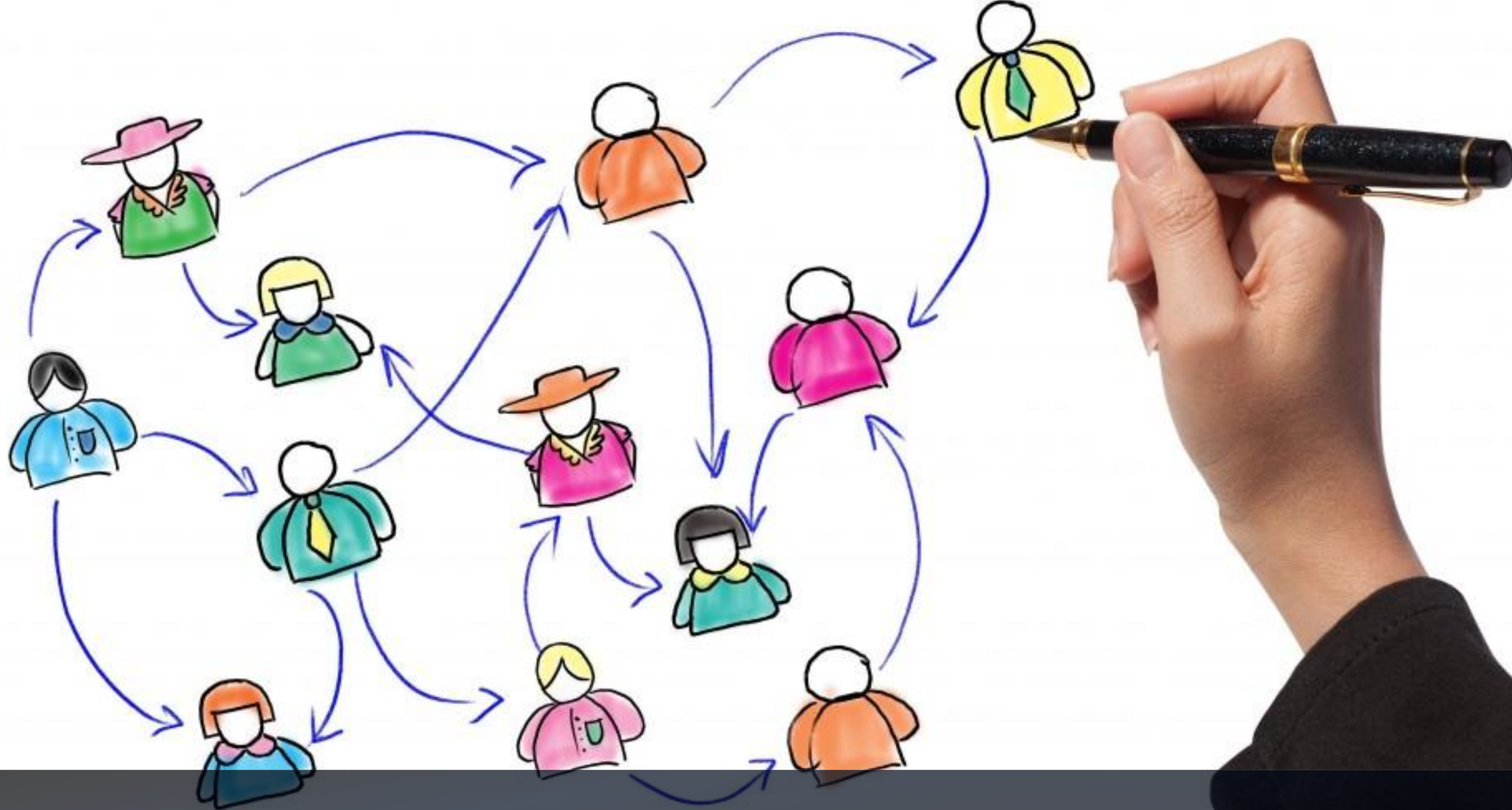




COMUNICAÇÃO

Está presente
em **todas** as
atividades do líder.

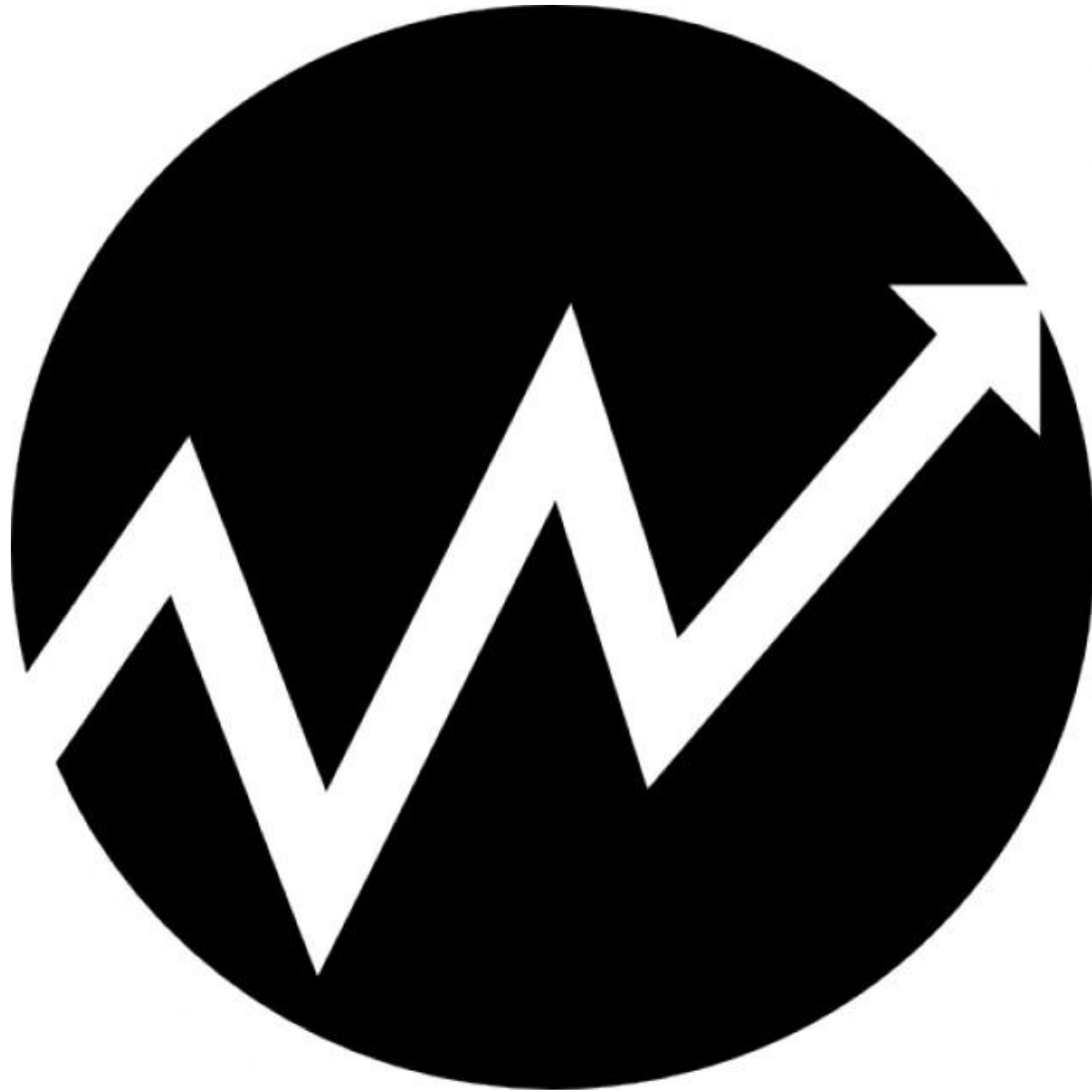




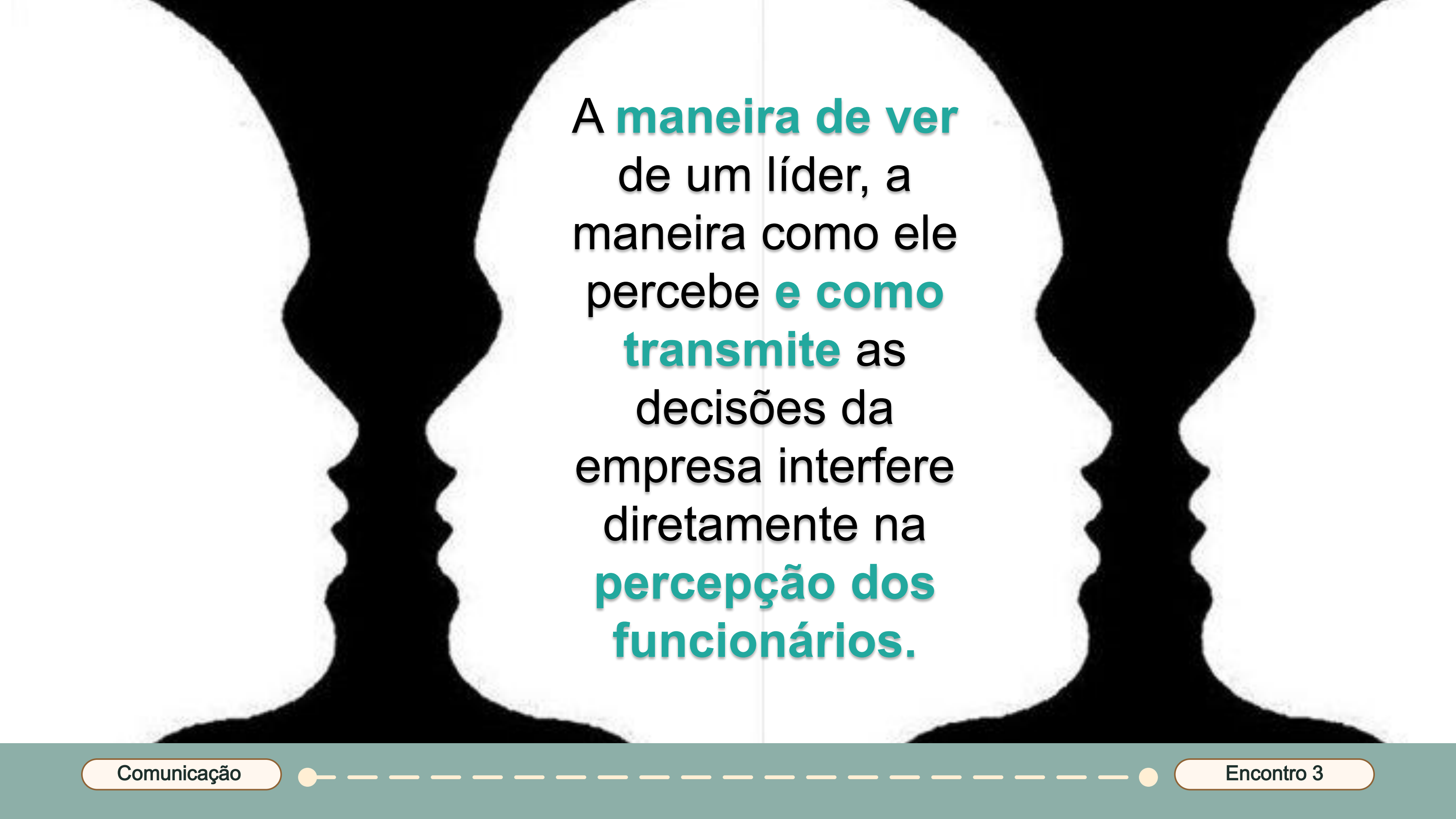
Muitos se comunicam e poucos se **CONECTAM**



Os funcionários classificam suas lideranças como os **principais canais** de comunicação da empresa.



O **modo** como o líder se comunica com seus liderados **interfere** diretamente no **desempenho** e nos resultados da empresa.



A **maneira de ver**
de um líder, a
maneira como ele
percebe **e como**
transmite as
decisões da
empresa interfere
diretamente na
percepção dos
funcionários.

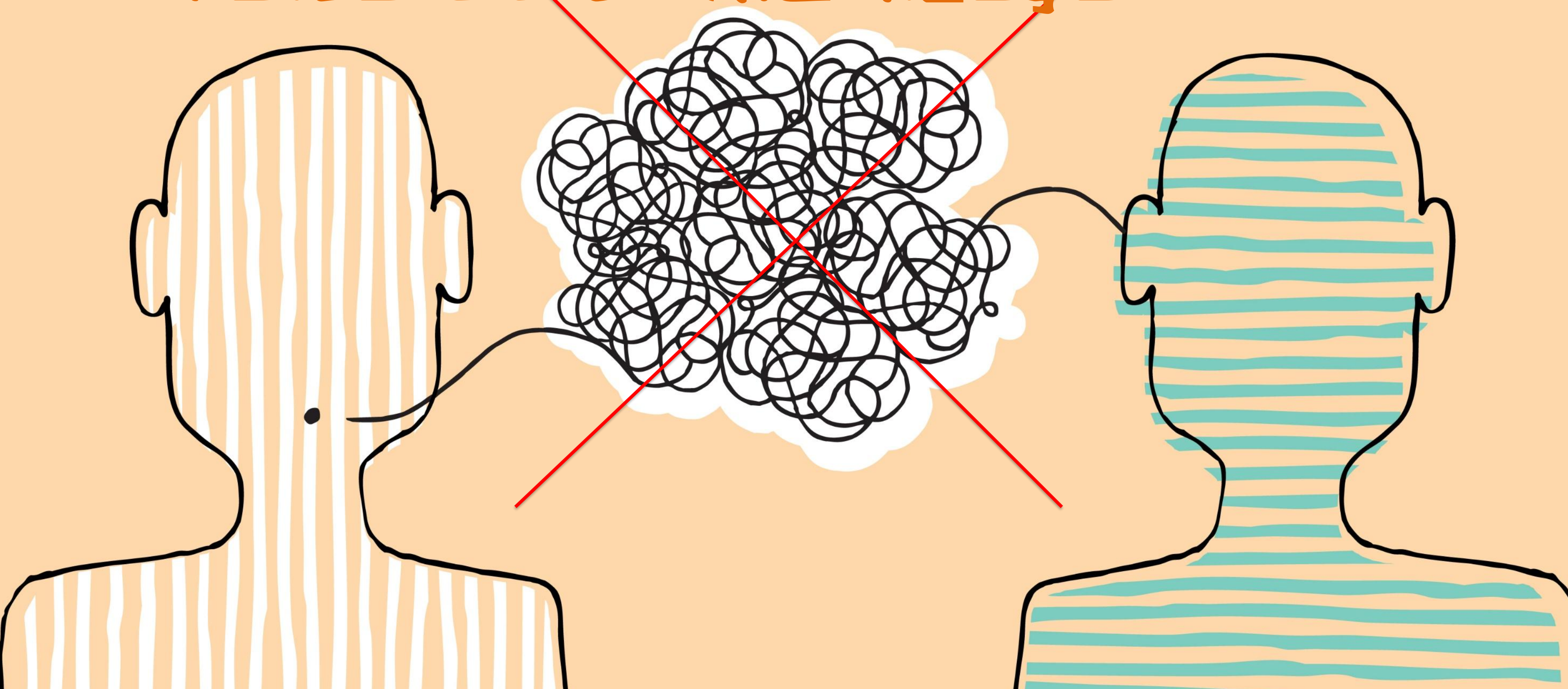
Muitos executivos se queixam de que seus colaboradores **não estão comprometidos** e engajados com a empresa.



É que não existe
engajamento sem
comunicação.



Falta de Comunicação



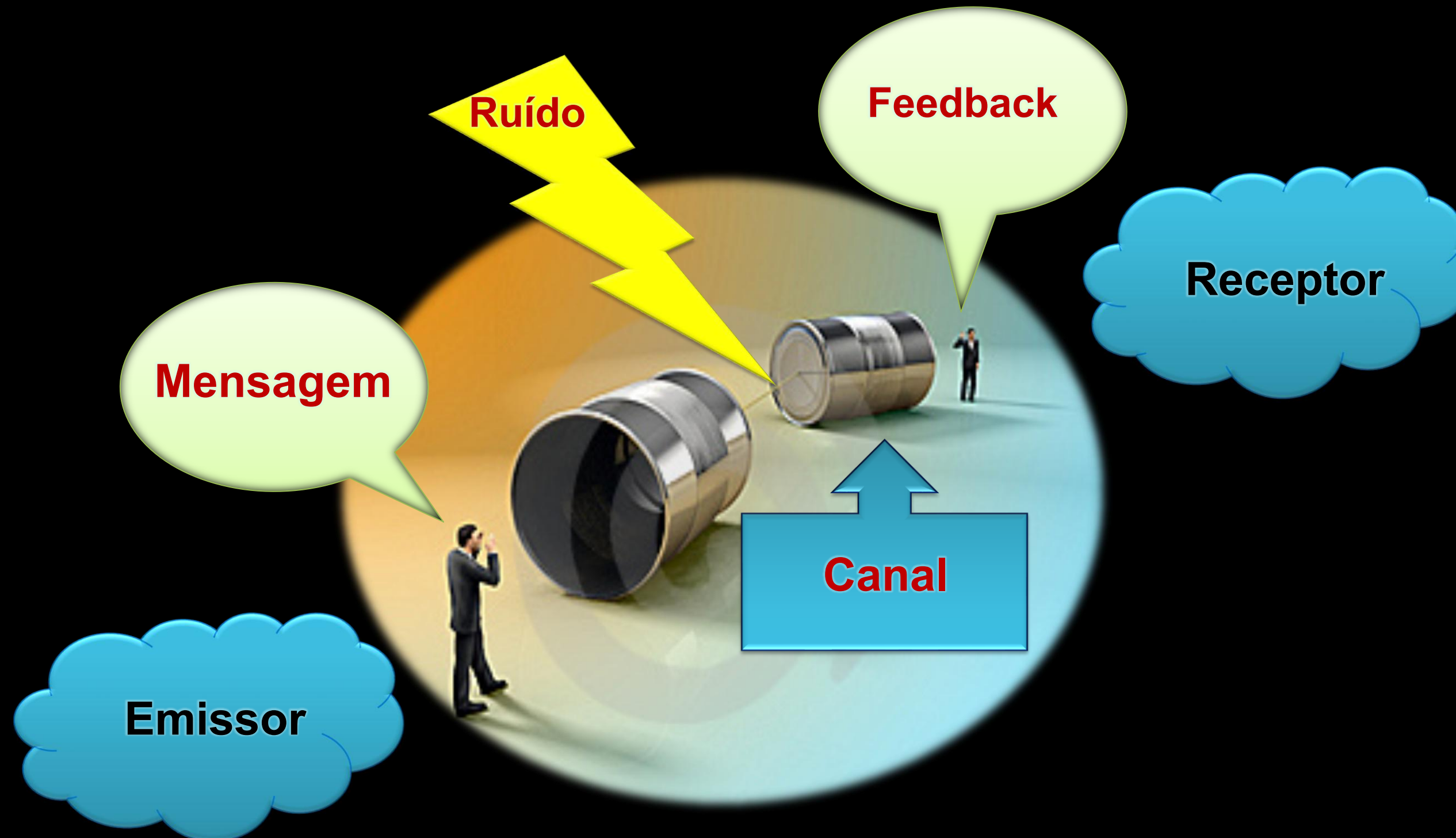
Comunicação Não Verbal



Entendendo o Processo de Comunicação



Processo de Comunicação



Ruídos de Comunicação



COMO DIMINUIR O RISCO DE UM ERRO DE COMUNICAÇÃO?



TÉCNICAS DE COMUNICAÇÃO EFICAZ

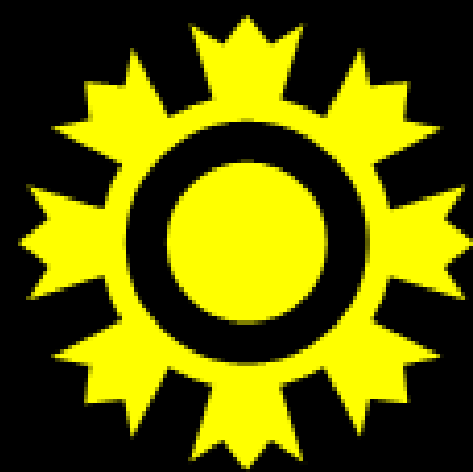


1

Auto Revelação

(revelar o que pensa,
sente e deseja)





Anúncio do Novo Papa



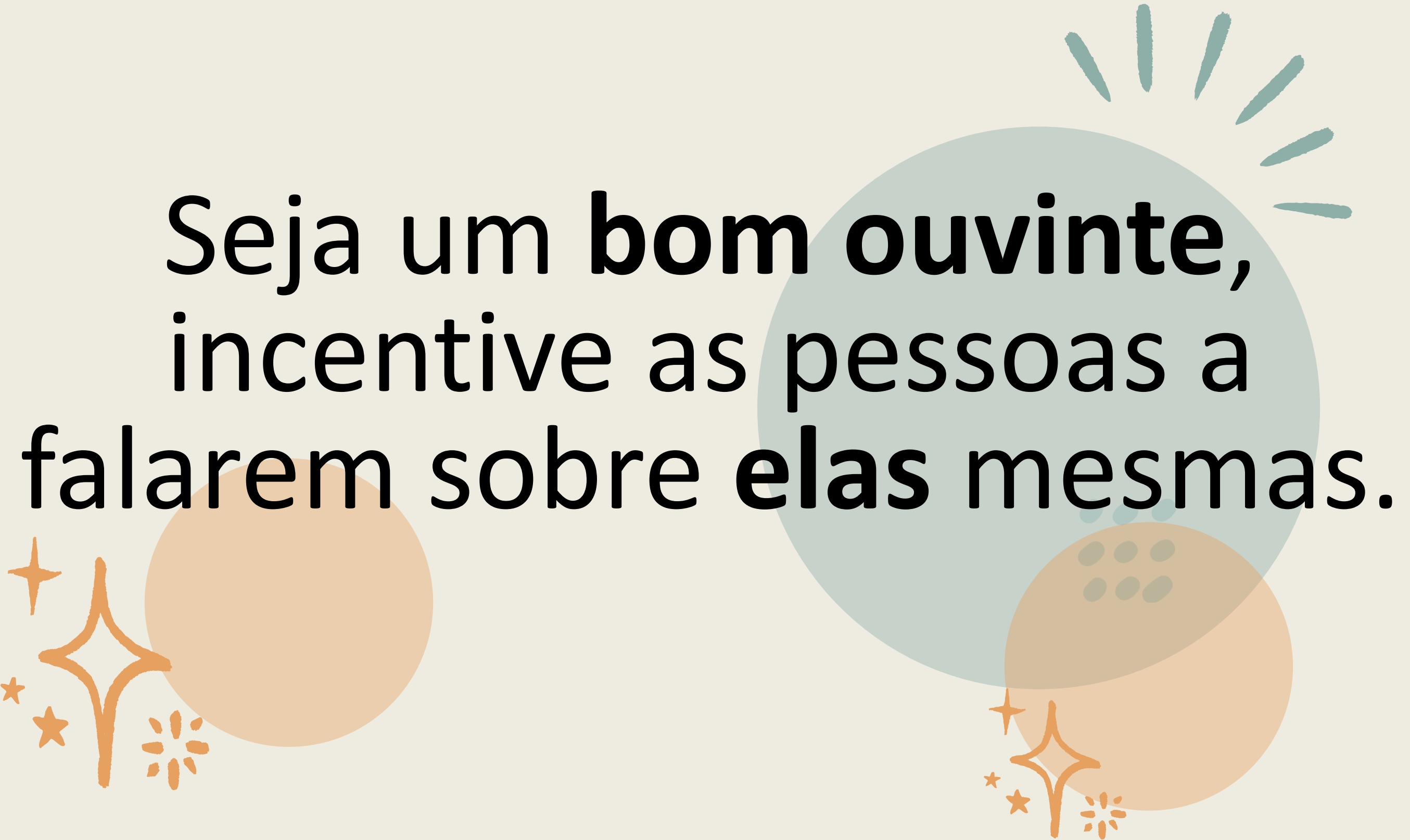


Papa Francisco



Praticando a AutoRevelação

- Para que os fatos realmente sejam esclarecidos é preciso a autorevelação;
- Melhor maneira de se conseguir que as pessoas confiem em você e se autorevelem é se autorevelando;



Seja um **bom ouvinte**,
incentive as pessoas a
falarem sobre **elas mesmas**.

Praticando a AutoRevelação

1. Compreenda que seus **pensamentos** são só seus;
2. Faça afirmações de **sentimentos**;
3. Faça afirmações de **intenções** ;
4. Faça afirmações de **atitude**;





2

Escuta Dinâmica

(ouvir o que a
outra pessoa
está realmente
dizendo)

**Na Comunicação,
quem ganha, perde.**

Praticando a Escuta Dinâmica

- Para se conseguir escutar é preciso **querer escutar**;
- Mantenha o **olhar atento** enquanto o outro fala;
- Escute para **compreender** e não para responder. A resposta virá depois.





Praticando a Escuta Dinâmica

- Combata as **distrações**;
- **Não finja** compreensão;
- Tenha em mente que algumas pessoas têm **difficuldade de expressar-se**;

Praticando a Escuta Dinâmica

- **Continue escutando** mesmo que suas convicções estejam abaladas;
- Mostre uma atitude calma e **receptiva**;
- **Não interrompa**. Aprenda a dar atenção (respire) e espere sua vez;
- **Admita** que o outro tem crenças, idéias e **valores diferentes** dos seus;

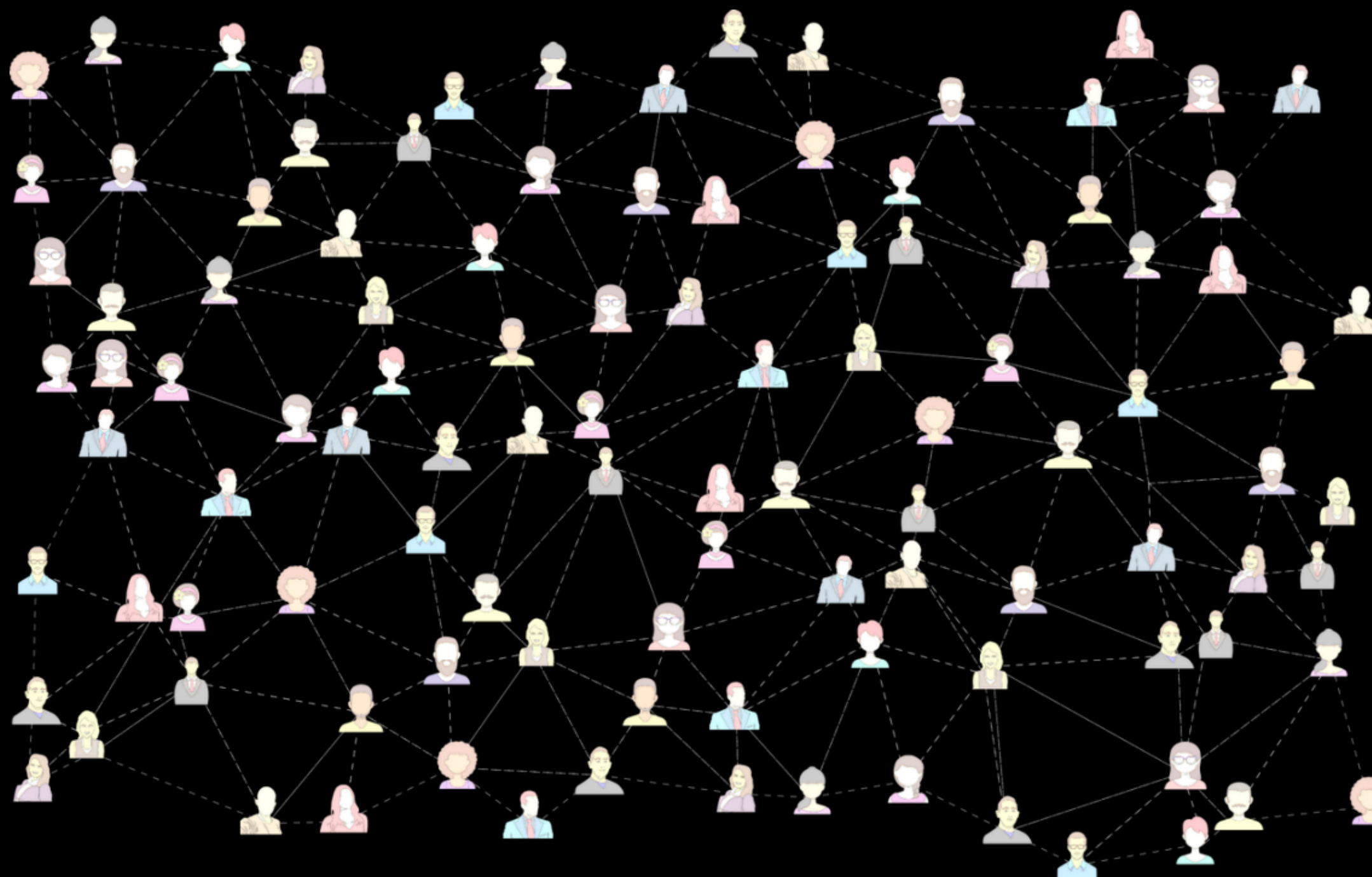


Comunicação

↪
Conflitos



As organizações são uma REDE DE RELAÇÕES



PESSOAS



CONFLITOS/DESGASTE

Separações

CONFLITOS (-)

Perda de Tempo

**Retenção de
informações**

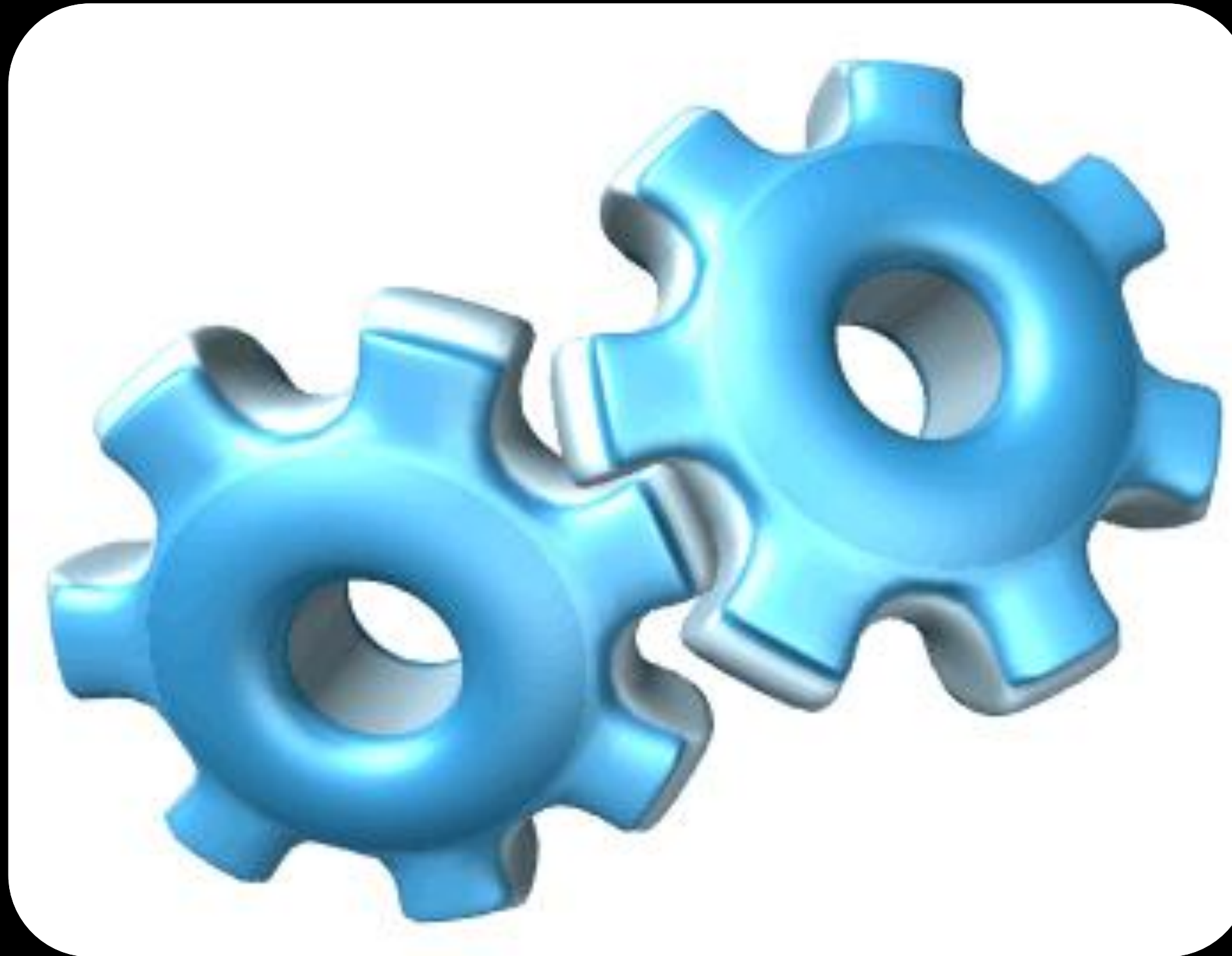
Demissões

Divisão de Equipes

**Queda de
Produtividade**

ATRITO \neq DESGASTE

PODE HAVER ATRITO **SEM DESGASTE** EM UMA ENGRENAGEM?



ATRITO SEM DESGASTE

Saber ouvir

Respeito às
diferenças

Transparente



Humildade

Conhecer o
outro

Você nem
sempre está
certo

De quem é a
responsabilidade de
promover as boas
relações no trabalho?

SUA!



An illustration at the top of the slide shows two hands shaking in a firm grip. The hand on the left is wearing a dark suit sleeve with two white buttons, and the hand on the right is wearing a yellow suit sleeve with two white buttons. In the background, there are three pie charts in shades of orange and yellow, suggesting business data or financial reports.

Um conflito pode ser muito saudável para a empresa



CONFLITOS (+)



1. Tipos de conflito



Interno

Interpessoal
Intergrupos
Intragrupos
Sistêmico



2. Causas do conflito




**Necessidades
entre as partes**

**Divergência
de interesses**

**Divergência
de valores**

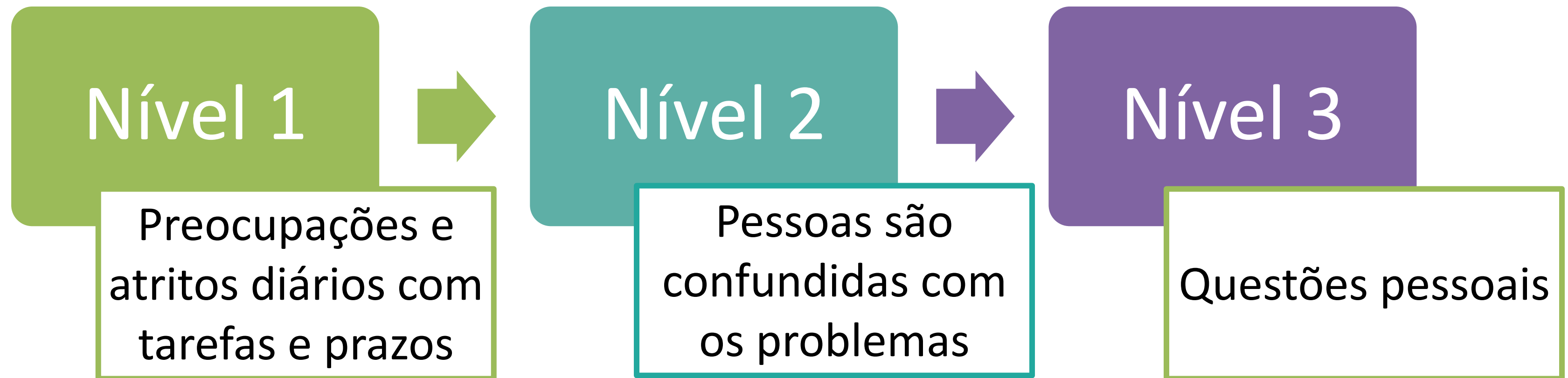
**Divergência
de opiniões**

Sensações?



**Saiba
administrar os
sentimentos
dos envolvidos**

3. Níveis de conflito



4. Resolvendo conflitos

- Para resolver os conflitos, **traga-os à tona**;
- Aborde as situações de forma **imediate**, mas no momento adequado;
- **Ouç**a todas as partes. **Resuma** os fatos da situação;
- Expresse seus **pensamentos e sentimentos**. Se errar, **reconheça o erro**;
- Apresente claramente seus **desejos e necessidades**, incluindo os **benefícios** para a outra parte;

3

Negociação

(defender suas
idéias ou crenças, e,
ao mesmo tempo,
respeitar as do outro)



Praticando a Negociação

- Ilustre sua posição com **fatos relevantes**;
- Mostre que você **compreende** a posição da outra pessoa;
- Use a **repetição**;

Prática em dupla

Tema: Troca de horário



5 minutos

Praticando a Negociação

- Ilustre sua posição com **fatos relevantes**;
- Mostre que você **compreende** a posição da outra pessoa;
- Use a **repetição**;

Prática individual



3 minutos

Escreva 5 PONTOS
a serem
melhorados na sua
comunicação com
seus liderados



Escreva COMO
conseguirá
melhorá-los.

PONTOS que devo melhorar na comunicação com liderados:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

COMO melhorá-los:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Comunicação

~~Conflitos~~

Sinergia



O que é Sinergia?

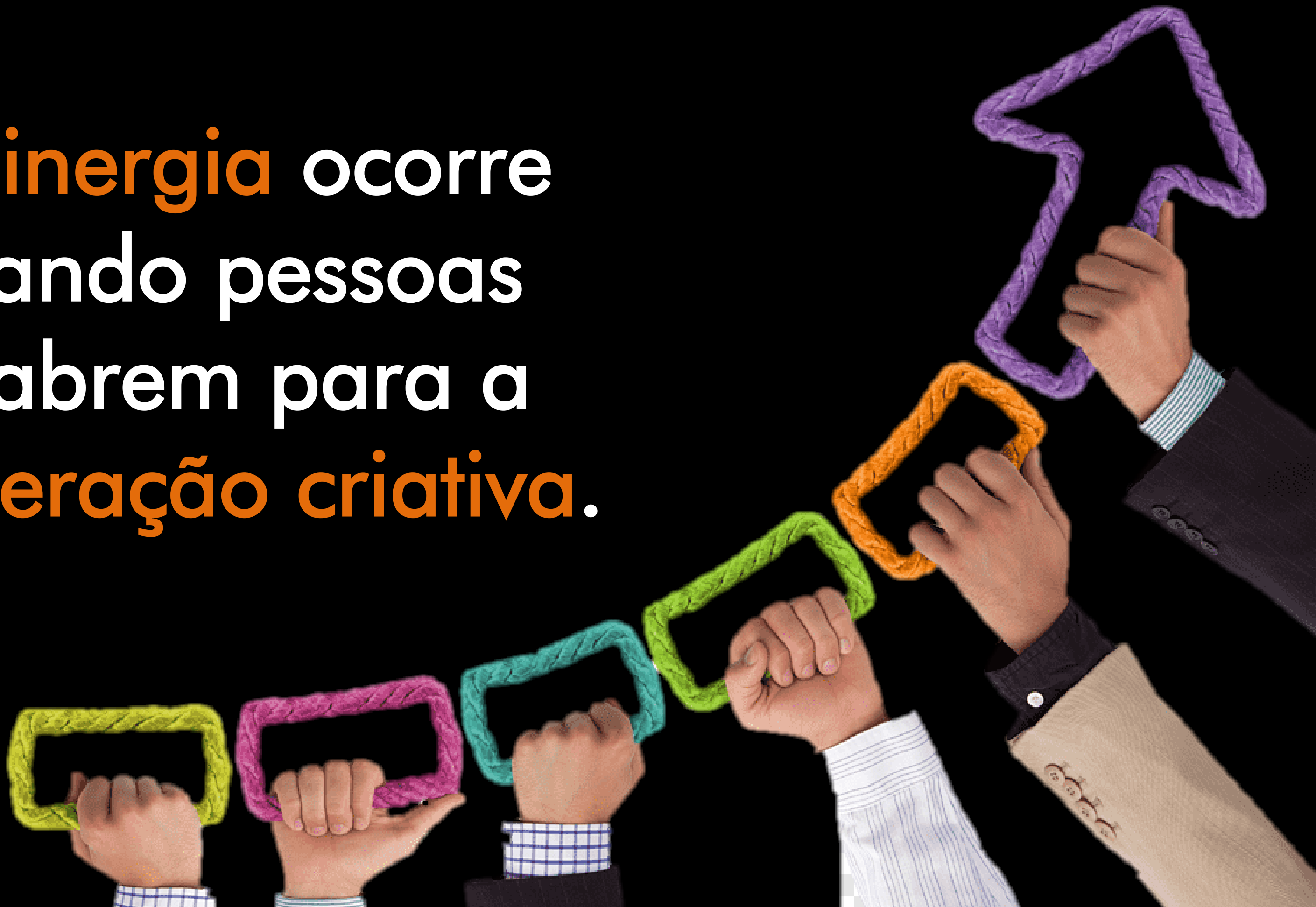
A sinergia acontece
quando o todo é maior
que as partes.

$$1 + 1 = 3$$



Transformação

A **sinergia** ocorre
quando pessoas
se abrem para a
cooperação criativa.



**"O inferno
são os
outros".**

Sartre



Quando dois coordenadores
resolvem juntos um problema
gera um **melhor desempenho**
para ambos.

1

Entender que os resultados do IFCE
são um esforço conjunto





Ayrton Senna

**"Eu sou
parte de
uma equipe."**

AYRTON SENNA



FOTO: MOTORSPORT.COM





Você faz parte
de uma equipe.

SOMOS TODOS CAUSA E EFEITO



2 Compartilhar entre si informações importantes

FERRAMENTAS

NETWORK

MATERIAIS

Quem aqui teve **dificuldades**
em resolver um problema
porque **não tinha**
informações suficientes?

Boas Práticas

Grupos para Troca de Experiências



3

Entender que todos somos **complementares**.



Boas Práticas

Oferecer Ajuda
Pedir Ajuda

Não sei \rightleftharpoons Colega sabe



Se cada um tentar brilhar **sozinho**, o **time perde**. Seu **colega** de trabalho não é seu rival. Ele pode ser seu **melhor parceiro** para crescer.

Para encerrar...

Você nunca entenderá as pessoas
se não souber **fazer boas**
perguntas e, principalmente,
escutar atentamente as respostas.



Invistam

TEMPO

nas pessoas!

O que você
mais gostou do
treinamento?



O que
melhoraria?



Simone Lucena



www.simonelucena.com.br



[@simonelucenarocho](#)



simonelucenarocho@gmail.com

Obrigada!

