

## Relacionamentos interpessoais

Com o advento da globalização e da forte competitividade, o que conta, hoje, no mundo do trabalho, não são apenas os seus conhecimentos técnicos, o talento laboral e as novas idéias criativas. É importante desenvolver a sua capacidade de interagir construtivamente com as pessoas: seu líder, seu diretor, fornecedores, fiscais, consultores, seus pares profissionais, subordinados e até mesmo pessoas de outros setores.

Sabemos que o relacionamento é um desafio constante, mas podemos nos ajudar e ajudar o próximo. Melhorar o julgamento sobre si mesmo e sobre outras pessoas auxilia na compreensão do relacionamento humano, pois promove a auto-análise. Por exemplo, aceitar feedback de forma positiva é importante para que você possa refletir sobre como melhorar o seu desempenho e se comportar de maneira adequada em seu local de trabalho. A compreensão sobre como entender a forma de pensar do outro nos ajuda a evitar atritos e solucionar problemas, promovendo, assim, relações saudáveis, onde a sinergia, o respeito e a empatia estarão presentes. Não posso asfixiar ou invadir a sua individualidade, porém posso ajudá-lo a descobrir o que é melhor para si mesmo.

Um ponto salutar, em qualquer relacionamento, é o profissional aprender a ser assertivo em suas atitudes, pois, assim, terá aptidão para abordar situações-problema com foco nos fatos e não nas pessoas. O assertivo não leva os problemas para o lado pessoal, ele argumenta fatos e idéias. Quando um conflito interpessoal gera obstáculos ou dificuldades, o profissional assertivo procura levar os responsáveis a buscar soluções e/ou recursos e não identificar culpados; ele sabe que o ser humano erra e que, embora toda pessoa misture capacidades, talentos, habilidades, também possui limitações em suas ações. Ao mesmo tempo em que orienta os envolvidos, ele deixa claro, a responsabilidade da atitude de cada pessoa. Por isso, o lema é: seja independente em suas ações e relacionamentos, mas se responsabilize por todas elas!

Observe, abaixo, algumas posturas importantes às quais o mercado atual atribui valor:

Não contamine o ambiente profissional com os seus problemas. Perceba que a empresa é o seu local de trabalho e você está lá para trabalhar e ser responsável pelos seus afazeres. Se você estiver com problemas, procure o setor de Recursos Humanos de sua empresa e/ou profissionais habilitados que possam lhe ajudar. Os problemas, normalmente, afetam a nossa produtividade, o nível de concentração, as relações em equipe, a motivação e o entusiasmo, por isso cuide deles com atenção.

Aumente a sua destreza na negociação, lembrando que negociar não é competir, mas uma forma de comunicação. Empenhe-se em convencer o seu interlocutor e não em vencê-lo. Entendendo essa diferença, você terá ganhos expressivos.

Cuidado com piadas e brincadeiras fora de hora. Se você deseja respeito no seu relacionamento, saiba respeitar as pessoas em todos os níveis. Tenha talento para falar na hora certa e simpatia para manter o respeito e o bom humor.

É imprescindível aumentar o seu nível de tolerância ao lidar com diversos tipos de pessoas, independente da hierarquia. Argumente suas idéias com firmeza e entusiasmo, porém observe a educação, o respeito e o equilíbrio emocional. O segredo é: conquiste o seu interlocutor em vez de impor a sua vontade.

Sua carreira pertence somente a você, por isso é importante desenvolver o seu autoconhecimento para formular uma imagem realista de si mesmo. Em suas comunicações, gere credibilidade em seu interlocutor sendo firme; porém atitudes prepotentes, petulantes e arrogantes não são bem-vindas em qualquer ambiente.

Use roupas adequadas (não precisa, necessariamente, ser de "marca") e tome cuidado para não usar

perfumes fortes, pois nem todos apreciam. A empatia é importante, entretanto cuidado para não invadir a individualidade das pessoas, pois não é você que deve impor comportamentos.

A pessoa assertiva valoriza e escolhe por si (é independente). Expressa-se com clareza e marca "limites" em suas conversas. Cative as pessoas ao se comunicar, mas se lembre: é utopia acreditar que consigamos agradar a todas as pessoas. Faça seu marketing pessoal com equilíbrio, mas não se esqueça de imprimir qualidade em seu trabalho.

A simpatia, em geral, promove a aceleração da cooperação e da harmonia, principalmente em equipe. Respeite as diferenças. Concentre-se nos assuntos abordados numa conversa ? fale menos e ouça mais. Não seja mal-humorado, coloque "vida" em suas atividades e expressões verbais. Lembre-se: em seu ambiente laboral mantenha ênfase profissional.

Não acuse as pessoas. Ao invés de criticar, é eficaz orientar. Cuide de seu tom de voz, não "grite" ao falar com as pessoas. Cuide de sua aparência e higiene pessoais. É importante ter ficado claro que atitudes positivas no ambiente profissional reflete e tem um impacto direto em sua carreira. Atualmente, não basta apenas expandir conhecimentos técnicos e habilidades. É vital saber proteger, com educação, seus interesses em seus relacionamentos, fazer seu marketing pessoal, mas também agir com ética, sinergia em equipe e respeito a qualquer pessoa que esteja engajada em sua vida profissional.

Procure, também, cuidar de sua auto-estima, sabendo identificar, na medida certa, o seu valor próprio, obter satisfação com seus esforços e treinar atitudes assertivas, pois trair as próprias convicções é prejudicial ao seu autoconceito. Experimente o seu próprio valor, contudo seja integrado, de forma eficaz e saudável, à sua rede de relacionamentos, seja fora ou dentro da empresa.

E o imprescindível: você não é o centro de tudo. Esteja disponível aos contatos sociais e coopere para buscar satisfação nos interesses comuns. Em outras palavras: **TENHA HABILIDADE E COMPETÊNCIAS EM SEUS RELACIONAMENTOS INTERPESSOAIS.**

---

***Luísa Gubitosi de Medeiros é assessora de recursos humanos e palestrante.***