

20 HABILIDADES IMPRESCINDÍVEIS A QUALQUER PROFISSIONAL

Conheça as 20 habilidades profissionais que podem fazer a diferença entre uma pessoa ordinária e uma pessoa extraordinária. Além do sorriso no olhar e da consciência da relevância que ela tem no que faz, eu destaco ainda outras habilidades:

1) Integridade e Coerência. Revela a capacidade que o profissional tem de se relacionar. Faz com que as outras pessoas se comprometam e cooperem com ele. Para isso é preciso confiança dentro de uma organização, bem como potencializar alguns pontos do profissional: analisar as situações onde não houve comprometimento com alguma tarefa; informar aos outros quando não irá poder cumprir com uma tarefa, para não perder sua credibilidade; aplicar os feedbacks em suas ações; reconhecer seus erros perante os demais; fazer um planejamento, como um fluxograma, dos compromissos adquiridos que devem ser cumpridos.

2) Flexibilidade. É a atitude para lidar com os imprevistos e contornar os momentos de crise. Para isso, tem que se “treinar” a improvisação. Mas como? Há alguns pontos que ajudam esse treinamento: reduzir o tempo que se emprega planejando uma tarefa; sempre que puder troque um trabalho que exige minuciosidade e morosidade por ações; trabalhe com equipes que contenham uma diversidade de pessoas, que vai te ajudar a aceitar que não existem verdades absolutas; crie o costume de pedir a opinião para toda sua equipe, e observe os vários pontos-de-vista para resolver um determinado problema; marque num papel os motivos que o levaram a determinar certa decisão, e se você os mantém ou não quando a situação muda de rumo.

3) Autoconfiança e Autoconhecimento. Essas habilidades são importantes para você assumir riscos e ter segurança, são ótimas para o espírito empresarial, visando ser um líder e empreendedor. Para isso saia da sua zona de conforto e comece a ter uma visão mais ampla de até onde você pode chegar; marque num papel seus objetivos, circule os que já alcançou e sempre determine novos; fuja das pessoas muito protetoras e de superiores que não delegam tarefas, limitando sua capacidade; para melhorar seu autoconhecimento tente enxergar como as pessoas ao seu redor o veem, ou procure um especialista no assunto, como um terapeuta, para melhorar suas capacidades pessoais.

4) Intuição. Deixar guiar-se pela sua intuição pode ajudar a livrar-se de um problema rapidamente, quando há escassez de tempo, e ajuda a melhorar sua capacidade de criação. Para isso é preciso aprender a pensar intuitivamente, como um “efeito helicóptero”, que significa ver as coisas de cima com uma certa distância; tente resolver um problema que pode até ser óbvio para os outros, e encontre mais de uma solução; quando tiver que explicar situações complexas, crie o hábito de simplificar as informações, identificando o ponto chave para aqueles que concordam com a sua argumentação.

5) Capacidade Crítica. Habilidade para analisar criticamente toda tarefa que lhe é delegada. Avaliar todo projeto ou trabalho com todos os prós e contras. Segundo os especialistas essa é uma das habilidades mais difíceis de se desenvolver, porém há algumas maneiras de exercitá-la: tente utilizar o lado mais racional do cérebro, evitando tomar decisões baseadas nas emoções; melhore sua capacidade de enxergar a realidade, analisando separadamente cada uma das partes que condicionam a solução de um problema, e peça a ajuda de outras pessoas para descobrir novos fatores que você não havia percebido; crie o hábito de marcar num papel qual o motivo lógico (racional) que o levou a chegar a determinada conclusão; discipline sua mente para criar todas as argumentações possíveis para defender suas ideias, sem se esquecer os detalhes como datas e investimentos.

6) Iniciativa. Serve para tornar as ideias boas em prática. É agir com velocidade e inovação. Para potencializar essa habilidade: ofereça ajuda para resolver situações difíceis e imprevisíveis; se tem tendência a evitar os riscos, passe a considerar os erros cometidos no passado como novas oportunidades para aprender; desenvolva atividades que estão coligadas à iniciativa como delegar tarefas, análise de custo-benefício; clarifique suas prioridades para colocá-las em prática.

7) Compreensão. Refere-se a compreensão e domínio da cultura da organização, otimizando o relacionamento de todos aqueles que trabalham, para ter um bom relacionamento com colegas, clientes e fornecedores. Para isso analise sua organização internamente, averigue seu funcionamento e saiba dos obstáculos que possa vir a enfrentar; quando te anunciam um caminho, tente descobrir como as outras pessoas da organização reagirão em relação a esta nova meta.

8) Competitividade. Ter metas claras. Preocupar-se em realizar um excelente trabalho e ir além dos objetivos determinados por seus superiores. Ter tendência a inovar e desfrutar coisas que antes não conseguia.

Todos esses fatores referem-se a uma competitividade sadia, um passo para o sucesso. Esta habilidade está intimamente ligada às suas emoções e motivações pessoais. Questionar sobre seus objetivos e metas; sobre aquilo que realmente gosta de fazer e evitar rotinas de trabalho, sempre inovando, é um modo de potencializar essa habilidade.

9) Visão no cliente. Descobrir as demandas ocultas de seus parceiros organizacionais. Investir tempo sobre as necessidades das outras pessoas e clientes, enfim, detectar aquilo que satisfaz o cliente.

Para potencializar essa habilidade: controle suas emoções e tenha flexibilidade para relacionar-se com os diversos tipos de pessoas; quando tiver que lidar com clientes que não são muito claros naquilo que desejam, aprenda a questioná-los, para detectar sua real necessidade e desejos; tente manter-se sempre disponível para o cliente; seja simpático; desenvolva um histórico de pedidos de todos os seus clientes, para que quando eles entrarem em contato, você possa otimizar a comunicação.

10) Compreensão interpessoal e empatia. Ter sensibilidade para lidar com todos, satisfazer aos demais, tornar-se o líder do grupo graças a sua empatia. Esta é a habilidade chave, principalmente para aqueles que lidam diretamente com o atendimento ao cliente e profissionais na área de prestação de serviços, pois cabe a esses profissionais identificar com empatia aquilo que seus clientes realmente necessitam. Na verdade, a empatia se desenvolve com a prática, primeiro conscientemente (tomando notas do que o outro diz, escutando dúvidas e necessidades), e depois convertendo isso num hábito diário.

11) Capacidade de liderança. É a capacidade natural dos outros seguirem a você. Se você tem facilidade em motivar seus colegas de trabalho, e eles sempre pedem a sua opinião para tomar decisões importantes, você já tem essa capacidade dentro de si. Fazer com que os superiores também te sigam é uma boa proposta. Para pontecializar ainda mais essa capacidade, dedique uma parte do seu tempo para escutar os demais da equipe, conhecer os problemas pelos quais estão passando e deixar claro que eles podem confiar em você para alcançarem suas metas; tente ganhar o respeito dos demais por meio de suas atitudes, trabalhando com coerência e dando sempre o bom exemplo.

12) Persuasão. Influenciar e persuadir os demais para alcançar objetivos propostos é uma habilidade muito poderosa. Alguns tem um inexplicável magnetismo com os outros membros da equipe, para que eles deem o melhor de si. Mas, para conseguir ganhar mais capacidade de persuasão, há algumas dicas: melhore sua capacidade de comunicação e o planejamento das metas; seja coerente em tudo o que diz ou faz, pois é a segurança de sua credibilidade, e assim poderá fazer com que os outros te sigam. Apenas não confunda essa poderosa habilidade de persuadir com a de manipular as pessoas, pois nesse caso essa capacidade deixa de trazer benefícios profissionais para você.

13) Relacionamentos Interpessoal. Manter relações de longo prazo com os colegas de trabalho fora do ambiente profissional; dominar as habilidades interpessoais importantes, como escutar os outros; trabalhar orientando-se nas pessoas e não nas tarefas. Essas e outras atitudes pertencem a uma habilidade muito valiosa e bem requisitada no meio corporativo pelas grandes empresas: a capacidade de relacionamento interpessoal. Para aprimorar essa habilidade: compartilhe com os demais seus assuntos pessoais; escolha pessoas que mais têm afinidade contigo, e estabeleça uma relação de confiança dentro e fora do ambiente de trabalho; trate cada um de forma personalizada; amplie sua rede de relacionamentos, entrando em contato com pessoas novas em reuniões, por exemplo.

14) Coaching. A palavra coach em português significa treinador, mentor. Quem tem a habilidade de “coaching” é aquela pessoa capaz de observar o trabalho em equipe e identificar quais os indivíduos são mais adequados para executar determinada tarefa; consegue abranger as necessidades pessoais de cada um com as necessidades da empresa como um todo e se preocupa para que toda equipe se desenvolva e cresça profissionalmente. Para aprimorar sua capacidade de coach, é preciso primeiramente se espelhar em um outro coach, que te ajude a identificar suas próprias fortalezas, e fazer com que você desenvolva-se profissionalmente, cada vez mais.

15) Trabalho em Equipe. Se sentir bem em estar colaborando com todas as pessoas, em que elas também lhe digam o que deve fazer; escutar e respeitar as opiniões alheias diversas das suas; preferir trabalhar em conjunto para alcançar um objetivo comum a trabalhar sozinho para almejar por metas individuais. Essas são atitudes daqueles que possuem essa brilhante capacidade de trabalhar em equipe. Aprender a aceitar críticas; aprender a delegar tarefas; pedir opiniões para os demais e eliminar as barreiras formais em situações rotineiras são formas de você pontencializar mais essa habilidade.

16) Visão do Negócio. Para aqueles que se preocupam em estar sempre atualizados; têm a própria opinião sobre em qual lugar está sua organização e para onde ela irá caminhar e é capaz de prever as consequências das suas decisões antes que elas virem um problema. Essas são as características de quem já possui essa habilidade, de aguçar seu faro para um todo. Para pontencializar ou começar a treiná-la: desenvolva seu lado e sua curiosidade intelectual, acostumando-se a ler livros, revistas e jornais periódicos; dedique uma parte do seu tempo para planejar, analisar e estabelecer prioridades na sua área de atuação; para prever possíveis consequências no futuro, passe a analisar a realidade do mercado em longo prazo, contrastando dados do passado com dados do presente.

17) Autocontrole das Emoções. Controlar as situações difíceis e ter capacidade para suportar com naturalidade as situações de máximo estresse. Essas são algumas das características das pessoas que possuem essa habilidade. Para otimizar o controle das suas emoções, ou começar a ter essa habilidade: tome as decisões importantes em momentos de lucidez e não quando você estiver de mal humor; aprenda a frear as reações negativas, contar até 10 já começa a resolver, ou peça para que alguém te ajude a se controlar; pare para respirar se necessário; potencialize sua habilidade interpessoal com os demais, assim você entenderá os pontos-de-vista dos outros, o que lhe ajudará a compreender melhor suas reações negativas em alguns momentos.

18) Comunicação e Negociação. Aqueles que têm a capacidade para iniciar conversas com todos os tipos de pessoas e que, quando explicam assuntos complexos aos demais, conseguem fazer com que eles captem a mensagem logo em seguida. Essas são características das pessoas que possuem a habilidade da comunicação e negociação em evidência. Para otimizar ainda mais essa habilidade: use o feedback para descobrir quais são os obstáculos que te limitam quando se comunica com os demais; para evitar mal-entendidos, use sempre expressões como “ajude-me a...”, assim você consegue negociar e delegar tarefas aos demais.

19) Agilidade para tomar decisões. Não deixe que uma análise excessiva dos fatos faça com que você não tome decisões, te paralise. Essa habilidade se encaixa perfeitamente nas áreas em que se exijam resultados imediatos e decisões estratégicas, sem perder tempo em longas reuniões. Para otimizar: sempre analise todas as informações possíveis antes de tomar uma decisão, evite agir sob pressão; crie o hábito de anotar como você resolve os problemas mais complexos, assim quando tiver que tomar uma decisão difícil, já saberá como resolvê-los.

20) Aprendizado e Desenvolvimento Pessoal. Aqueles que estão dispostos a iniciar novas tarefas e buscar novos enfoques ou novos modos de fazer as coisas; sentem-se mais motivados com o desenvolvimento pessoal do que com as recompensas materiais que possam vir a ter. Essas são algumas das características que essa habilidade influi. Para otimizar ainda mais ou desenvolver essa habilidade: tente melhorar sua autocrítica com os feedbacks, pois, com eles os outros lhe informam o que está indo bem e mal com você. Se você for capaz de assumir suas críticas e erros será capaz de desenvolver qualquer aprendizado.

Fonte: administradores.com.br