

LIDERANÇA: O QUE LEVA UMA EQUIPE AO FRACASSO?



Ter uma equipe altamente eficaz é mais do que ter um grupo de pessoas, visto que o trabalho em equipe precisa ser planejado, elaborado. Já o insucesso de determinadas equipes acontece por uma série de fatores, dentre os quais podemos destacar:

1. Metas e objetivos mal definidos;
2. Responsabilidades mal definidas;
3. Falta de habilidades e conhecimento;
4. Ausência de treinamento;
5. Estilo de liderança e comportamentos;
6. Reuniões sem eficácia;
7. Ausência de reconhecimento;
8. Inibição ou individualismo.

Esses fatores, além de tornar nossa equipe menos eficaz, ocasionam alguns sintomas perceptíveis, tais como:

1. Atrasos, faltas e saídas;
2. Críticas à liderança e equipe;
3. Dominação;
4. Isolamento e desinteresse;
5. Conversas paralelas;
6. Falta de concentração;
7. Metas não cumpridas.

O problema não está na equipe, mas sim no líder.

Agora que já sabemos as características de uma equipe eficaz e quais os fatores de insucesso, vamos saber o que é necessário para ser um bom líder de equipe.

Um bom líder de equipe tem os seguintes comportamentos:

1. Identifica-se com a visão e missão da empresa;
2. Influencia positivamente;
3. Define metas capazes de serem alcançadas;
4. Esclarece funções e responsabilidades;
5. Promove a integração da equipe;
6. Contribui e apóia o desenvolvimento pessoal;
7. Adapta seu estilo de acordo com a pessoa e a tarefa.

O bom líder de equipe, no contexto de Gestão de Pessoas é mais do que administrador de pessoas e de recursos humanos. Ele precisa considerar seus funcionários como parceiros do negócio e gerar neles adesão aos objetivos, política e missão da organização. Para tanto o líder deve se identificar com a visão da empresa e gostar do que faz, pois assim passará confiança às outras pessoas. Ele age de modo que seus parceiros gostem do que fazem e sigam os rumos da empresa, garantindo que todos ganhem com isso.

Márcio Silva é escritor, consultor de Treinamento & Desenvolvimento, palestrante a mais de 8 anos nas áreas de gestão de clientes, gestão de pessoas, vendas, motivação, planejamento estratégico e liderança. Autor do livro "Clientes por Todos os Lados" pela Editora Diário (SP), tendo como principais clientes: Volvo, Unimed, Shopping Center Uberaba, Vila Rica Imóveis, Kia Motors, Band FM, Centro Auditivo Surtel, e entre outros.

Visite nosso site: www.callcenter.net23.net