

PEQUENO GUIA PARA O LÍDER

1. Se você tomou várias decisões erradas, prepare-se para ter sua liderança questionada.
2. Saiba exatamente o motivo que o levou a ser indicado para um cargo e o que as pessoas que o indicaram esperam de você.
3. Se você quiser confiança e apoio, explique-se. Ser uma pessoa de poucas palavras pode funcionar num cargo técnico, mas é um desastre num cargo de liderança.
4. Se você espera que as pessoas que trabalham para você sejam capazes de julgar entre o certo e o errado, providencie para que ganhem experiência na tomada de decisões.
5. Em momentos de ansiedade e estresse, seu colaborador menos experiente será o primeiro a entrar em pânico. Fornecer o máximo de treinamento para os recém-contratados é uma forma de evitar que isso aconteça.
6. Se você está solicitando o apoio de um grupo, convença-o de que a causa é justa. Mostre que o objetivo não pode ser alcançado sem o compromisso de todos.
7. Ganhar a confiança de seu grupo pode ser indispensável no futuro. O tempo investido em angariar apoio, até mesmo de seus oponentes, pode significar a diferença entre o sucesso e o fracasso quando você tiver um teste decisivo pela frente.
8. A inércia é tão prejudicial à liderança quanto uma medida ineficaz.
9. Sem uma mente totalmente convencida a respeito do que você deseja conseguir, as pressões que surgirem no meio do caminho vão desviá-lo do seu objetivo.
10. A expectativa de um bom desempenho é pré-requisito para que aqueles que trabalham com você o alcancem.

Extraído do livro *A Arte de Liderar – Vivenciando Mudanças num Mundo Globalizado*

PARA REFLEXÃO:

“Reparta o seu conhecimento. É uma forma de alcançar a imortalidade”.
(Dalai Lama)

QUEM É O CLIENTE?

Por L.L.Bean Inc

O **CLIENTE** é a pessoa mais importante em qualquer negócio.

O **CLIENTE** não depende de nós; nós é que dependemos dele.

O **CLIENTE** não interrompe o nosso trabalho. Ele é o propósito do nosso trabalho.

O **CLIENTE** nos faz um favor quando entra. Nós não estamos lhe fazendo nenhum favor esperando por ele.

O **CLIENTE** é uma parte essencial do nosso negócio, não uma parte descartável.

O **CLIENTE** não significa só dinheiro no caixa. É um ser humano com sentimentos, que deve ser tratado com todo respeito e consideração.

O **CLIENTE** merece toda atenção e cortesia possível.

Ele é a razão de ser de qualquer negócio. É ele quem paga o seu salário. Sem o **CLIENTE** você não sobrevive.

EPITÁFIO

Quando eu era jovem e livre, sonhava em mudar o mundo. Na maturidade, descobri que o mundo não mudaria. Então resolvi transformar meu país. Depois de algum esforço, terminei por entender que isso também era impossível. No final de meus anos, procurei mudar minha família, mas eles continuaram a ser como eram.

Agora, no leito de morte, descubro que minha missão teria sido mudar a mim mesmo. Se tivesse feito isso, eu teria sido capaz de transformar minha família. Então com um pouco de sorte, essa mudança afetaria meu país e - quem sabe - o mundo inteiro.

Autor desconhecido

Participe do sorteio de livros de Sonia Jordão e leia números anteriores de nossa Newsletter. Vá em www.soniajordao.com.br