

03.Regras de Comunicação

1. Conheça o seu público

Para se comunicar com sucesso, você precisa conhecer o seu público. Quem são essas pessoas? O que elas querem? O que as motiva? Como você pode envolvê-las no debate? Só então você pode adaptar suas mensagens adequadamente. Você também precisa estar preparado para o fato de que seu público está mudando e evoluindo da mesma forma que tudo na vida está mudando e evoluindo. Não presuma que as estratégias de comunicação que funcionaram bem há dois anos ainda terão o mesmo efeito. O mundo mudou desde então, assim como a sua audiência.

2. Tempo

Depois de descobrir sua audiência, o próximo passo é identificar o melhor momento para se conectar a ela. Você obterá resultados muito melhores de seus esforços de comunicação se tentar se envolver com outras pessoas quando elas estiverem prontas para se envolver com você. Isso se aplica independentemente de você estar tentando se comunicar com colegas internos ou com um público externo. Por exemplo: raramente é uma boa ideia enviar uma comunicação eletrônica importante logo na manhã de segunda-feira, quando as caixas de entrada de todos tendem a ficar sobrecarregadas. Por outro lado, é sensato aproveitar ao máximo as reuniões da equipe para comunicar as principais mensagens, porque as pessoas estão atentas. Pense cuidadosamente sobre a comunicação à noite e nos fins de semana – se você enviar mensagens nesses horários, o que você está dizendo à sua equipe? Sempre que possível, salve as mensagens na sua caixa de saída e envie-as no dia seguinte ou depois das 11h da segunda-feira.

3. Receber a mensagem

Há uma percepção comum que leva as pessoas a considerarem que quanto mais elas falarem e expuserem suas ideias mais poder de influência vão obter com as pessoas. Durante uma conversa, quando você se silencia e escuta o outro de maneira focada, envia uma mensagem que é interpretada positivamente pelo receptor: ele me ouve, valoriza as minhas ideias, respeita e me considera como indivíduo, diz o autor. Ou seja, se o objetivo é aumentar o seu poder de influência e de interação com as pessoas fuja de monólogos, aposte no diálogo. Falar muito, mas ouvir mais.

4. Críticas

Ninguém é perfeito e, partindo desse princípio, a forma como se comunica com as outras pessoas podem ter falhas. E ninguém melhor que elas mesmas para abrir seus olhos quanto a isso. Então, não ignore feedbacks construtivos que os levam a ter uma boa comunicação. Faça perguntas constantes em suas mensagens para ver se todos entenderão, peça feedbacks sobre sua apresentação, acompanhe a receptividade do público para o que é dito, e assim

por diante. Encontrar as falhas em sua comunicação é a melhor forma de aperfeiçoá-la. Entretanto, nem todo feedback é bom. Aprenda a separar as críticas construtivas de reclamações sem fundamento. Às vezes o problema não está no emissor e nem na mensagem em si, mas no receptor.