



GUIA PARA UM POSICIONAMENTO SEM MEDO

Por *Andrea Fray e Thito Bello*





O que é POSICIONAMENTO?

Posicionamento é a ação de se posicionar em relação a algo ou a alguém. Para ser melhor compreendido em seu sentido simbólico e literal, a ideia do posicionamento pode ser feita a partir da palavra localização, que apresenta a pessoa num ponto exato e específico de um mapa, onde nessa analogia, o mapa seria o contexto de inserção da pessoa em seu ser e estar naquele momento.

A ação de se POSICIONAR, ou seja, de se localizar perante ao meio, se dá através de expressão falada, escrita e/ou não verbal via consentimento ou omissão, julgamento de valor, resistência ou revolta e com base em ética, necessidade, possibilidade e perspectiva de benefícios perante a si mesmo dentro de um contexto específico e significativo tecido por relações.

Ao falarmos em posicionamento é intrínseco abordarmos a temática da comunicação, pois, é por meio dela que o posicionamento é estabelecido. Desse modo, preparamos um material completo para ajudá-lo a traçar, primeiramente, um diálogo consigo mesmo, para depois, poder apresentar a sua posição a alguém.

É natural termos medo de expor nosso ponto de vista quando não temos certeza do que pensamos sobre determinada ocorrência ou ainda não elaboramos sob o crivo de nossa ética; É natural ter medo quando não sabemos qual papel ocupamos em determinadas relações e o que esperamos ou é esperado de nós em determinado contexto. Mais natural ainda, é temer agir perante a um contexto de tempo-espço de relações previamente determinadas.



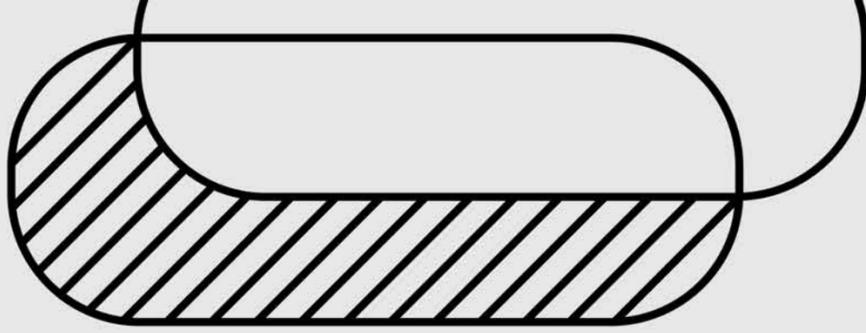
Por exemplo, quando você é apresentada a um grupo de amigos de amigos que você não tem noção dos valores, intenções, representações deles sobre certas temáticas ou histórico de relacionamentos;

Quando você muda de emprego e desconhece a cultura empresarial do departamento e as relações antecedentes com a pessoa que ocupava o seu cargo atual;

Quando você se torna pai e mãe e desconhece em absoluto tal contexto de relação que irá se estabelecer no lar a partir das demandas do bebê;

Quando você troca a escola do seu filho e desconhece grupos de pais, modus operandis de colegas, professores, diretores, coordenadores, pedagogia; Quando você como consumidor precisa exigir seus direitos, mas nem sabe que direitos são eles e como comunicá-los...Enfim...são diversos exemplos.





Atenção

Orientações para elaboração das respostas ao Questionário Parte 1

Muitas pessoas confundem o fato com a interpretação, normalmente o julgamento se dá de modo a unificar duas partes do evento (fato/situação e interpretação sobre ele). Respeite essa diferença e se aproprie de sua verdade.

Avalie o quanto a sua verdade sobre a situação estará a contribuir com o que você precisa alcançar. Se o objetivo for convencer o outro sobre a sua verdade, tendo em vista modificar o seu comportamento, pense 3x na utilidade dessa ação. Perceba que ações que não visem a resolução por um bem-maior estão vinculadas à vaidade preenchida de autoafirmação, visando apenas recuperar ou impor uma ideia de status de superioridade na relação ou situação.

Lembre-se que a sua verdade parte de um ponto de vista e lugar de fala diferente em cada situação e o seu posicionamento deverá respeitar essas contingências para ser melhor sucedido. Se você for um cliente à reclamar de uma infração aos direitos do consumidor, por exemplo, deverá respeitar tal contexto. Se você é funcionário a se posicionar com hierarquias acima, outro. Se marido, outro e pai ou mãe, outro ainda.

**Perguntas a se
fazer quando é
preciso se
posicionar.**

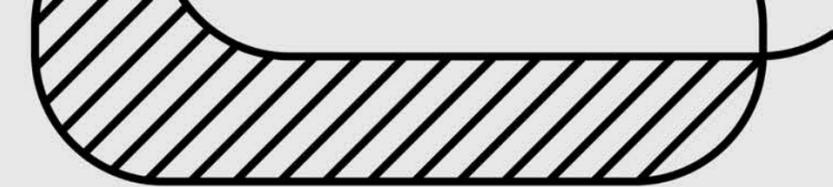


QUESTIONÁRIO

PARTE 1

1. Qual é a situação/fato que exige seu posicionamento?
2. O que lhe incomoda na situação e/ou posição alheia?
3. Diante disso, qual é a sua interpretação sobre o fato?
4. Qual acredita ser a verdade alheia sobre a situação?
5. Por que você precisa se posicionar diante da situação? Qual a necessidade?
6. O que prevê obter de benefícios? O que de pior pode acontecer?
7. Qual o objetivo final e resultado você precisa alcançar?

Orientações para refletir sobre suas respostas anteriores



1. Quando falamos em posicionamento, muitos confundem com IMPOSIÇÃO das próprias vontades e não é bem isso. POSICIONAMENTO tem relação com POSIÇÃO e onde você se coloca perante a si mesmo e perante ao outro na hora de expressar a sua solicitação.

2. Segundo a Comunicação Não Violenta (CNV) há 4 passos essenciais para perceber a sua necessidade e solicitá-la com integridade. Segue abaixo para auxiliá-lo no processo de percepção de posicionamento primeiro perante a si mesmo e depois perante o outro.

1 - OBSERVAÇÃO

Olhar para os fatos, sem julgar ou interpretar previamente.

SILÊNCIO e TEMPO para dialogar consigo primeiro.

2 - SENTIMENTOS

Entender os próprios sentimentos é fundamental para avaliar como o fato mexe com você e posicionará, embasará a sua fala.

3 - NECESSIDADE

Avaliar qual é a necessidade de comunicar algo em função dos fatos observados e dos sentimentos

4 - PEDIDO

Momento de validar os outros três movimentos para comunicar o que você precisa formalizando a comunicação de modo efetivo e não impulsivo.

3. Tratamos o posicionamento aqui como ato de percepção própria, de percepção de como lidar com a situação e como expressar com integridade, respeito e autorespeito a sua necessidade em uma determinada relação ou situação.

Se até aqui ainda não se sente posicionado perante a si mesmo, siga...



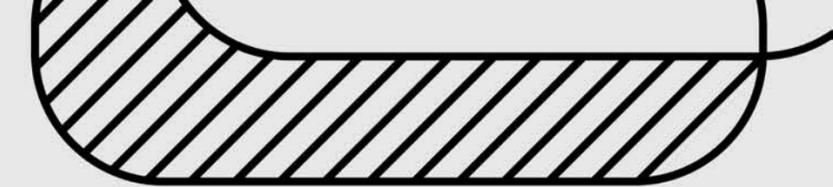


QUESTIONÁRIO PARTE 2

- 1. Com quem precisa conversar/expor/se posicionar sobre tal questão para chegar ao resultado final?**
- 2. Como você se sente diante de tal pessoa ou grupo?**
- 3. O que esta situação pode estar fazendo emergir em você? Você percebe alguma memória de eventos passados atrelados à situação/incômodo atual? Se sim, qual?**
- 4. Se sim, qual situação passada é esta? Como você agiu lá atrás? Gostaria de ter agido de forma diferente? Observando agora, o que o impediu de agir no passado de forma diferente?**
- 5. A situação atual faz você temer agir de um modo que não deseje hoje, tal qual, na situação do passado? Se sim, por quê?**
- 6. Localize esses sentimentos, emoções e discorra sobre como seria a maneira ideal de agir hoje.**



Orientações para refletir sobre suas respostas anteriores



1. Muitas pessoas e/ou situações fazem emergir processos traumáticos e de projeção (mecanismo de defesa onde se coloca no outro um padrão de comportamento que na verdade é próprio). Quando uma situação ou pessoa engatilham um trauma, muitos medos e fantasias, encapsulados junto com o evento originário, são acompanhados por pensamentos e sentimentos negativos incapacitantes ou absolutamente estressantes, fazendo o organismo querer agir e reagir por meio de luta ou fuga. Portanto, atos impulsivos ficam com maior pré-disposição a acontecer. Quando a situação/pessoa engatilham projeções, a maledicência, a reclamação, a sensação de ameaça também pode acontecer, podendo incitar atos de correção ao comportamento alheio. Por isso, identificar de onde surge o movimento que tais eventos suscitam é fundamental.

2. Caso perceba que uma resposta à situação é paralisante, sugerimos que busque ajuda profissional com consultoria terapêutica ou processo terapêutico.

3. Caso você perceba que se trata de projeção ou quer checar, sugerimos este exercício:

- A) Escreva o que é insuportável na pessoa ou situação em questão;
- B) O que esses comportamentos provocam e concretamente modificam e interferem na sua vida?
- C) Se esses comportamentos fossem considerados seus, o que poderiam estar atrapalhando?

Se você identificar algo de semelhante ao seu comportamento, autorresponsabilize-se com gentileza. Muitas coisas que negamos ter em nós acontecem em consequência do medo de não sermos aceitos e amados. Acolha-se e saiba que comportamentos podem ser modificados, e ter clareza sobre quais são, é o primeiro passo para.

Se você se identificou com o mecanismo de projeção, sugerimos que agora reescreva as respostas do Questionário 1 visando identificar qual resultado final você busca para se posicionar diante de tal situação.



QUESTIONÁRIO

PARTE 3



O que para você representa ou é exemplo de um bom posicionamento?

Tem alguém em quem se inspire?

Agora, experimente evocar quais vestimentas, exercícios, pensamentos e sentimentos sobre você mesmo o colocam na mais alta posição de empoderamento que já teve na vida. Você se lembra de ao menos um momento em que se sentiu bastante autoconfiante? Como se portou? O que você pensa sobre você quando se sente validado, compreendido e forte?

Eu sou....

Da mesma maneira, experimente evocar quais vestimentas, ações, gestos e posturas o colocam na posição de inferioridade sobre o outro. O que pensa sobre você quando se sente invalidado, injustiçado e incompreendido?

Eu sou....

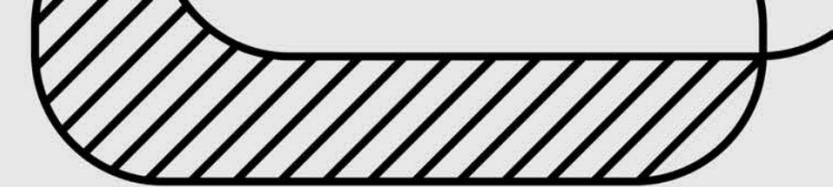
Regresse agora a postura empoderada e pergunte-se:

O que de pior poderá acontecer caso eu me posicione de acordo com a minha verdade, aquela traçada no questionário Parte 1?

O que de melhor poderá acontecer caso eu me posicione de acordo com a minha verdade?



Orientações para refletir sobre suas respostas anteriores



1. A postura física, o tom de voz e as vestimentas são grandes recursos para lhe colocar na posição mais desejosa para cada situação. Sabia que alguns artistas utilizam apenas uma modificação de pisada, por exemplo, para diferenciarem irmãos gêmeos num filme? Invista em roupas, acessórios e posturas que lhe tragam postura, conforto e segurança à si mesmo.
2. O movimento de fazer contrastar uma postura com outra expõe a diferenciação necessária para auxiliá-lo na percepção daquilo que servirá ou não a você como recurso estratégico no momento de se posicionar. Além disso, faz o cérebro criar uma imagem norteadora sobre si mesmo que faz sustentar o que mais elegeu como adequado em função de poder sobre si mesmo.
3. O “Eu sou” questionado permitirá que você perceba suas forças e fraquezas e a sua identificação com elas.

Se você ainda não se sentir íntegro e pronto para se posicionar, pergunte-se...



QUESTIONÁRIO

PARTE 4



O que falta para eu me sentir seguro?

O que posso fazer para me trazer ainda mais segurança?

Sugestão:

1. Escreva um cartão com uma frase de força ou lembrança de si mesmo ou combine um gesto consigo, por exemplo, fechar a mão, ou bater o calcanhar no chão, ou o que fizer sentindo pra você, ou ainda eleja como um amuleto – colar, anel, objeto – como elemento de conexão com sua força e com as respostas elegidas por você aqui.
2. Faça o curso Autoridade Comunicativa (em www.synaptyco.com) para compreender todos os mecanismos da comunicação e do fortalecimento de si mesmo para tal.

Muito obrigado!

Conheça a Synaptyco, sua vida fora da caixinha.
Gestão Emocional de Alto Impacto



-  (11) 91361 3883
-  synaptyco.4u@gmail.com
-  www.synaptyco.com