

## Prática da Coordenação de Mocidades



**Premissa 1:** os jovens avaliam o coordenador a todo instante.

**Premissa 2:** não é porque o trabalho é voluntário que deve ser feito de qualquer maneira

Assinamos nossa carteira com o Cristo

### Técnicas fundamentais para lidar com as pessoas

1 – Não critique, não condene, não se queixe

Conseguimos duas coisas com a crítica:

- coloca a pessoa na defensiva à tentará se justificar à nos condenará assim que achar oportunidade (as críticas são como os pombos: sempre voltam aos pombais)
- se ressentir conosco

B. F. Skinner, psicólogo, demonstrou que um animal que é recompensado por bom comportamento aprende com mais rapidez do que um que é castigado por mau comportamento. O mesmo ocorre com o homem.

Responsável por verificar uso de equipamento de segurança em uma empresa, quando via as pessoas sem capacete, exigia que o colocasse imediatamente, fazendo valer sua autoridade. Assim que saía, os funcionários tiravam o capacete. Quando decidiu conversar, perguntou se o capacete era desconfortável. Sugeriu que o uso daria mais segurança.

Bob Hoover, famoso piloto de testes, retornando de uma demonstração de acrobacias, teve que fazer um pouso de emergência que danificou o avião, em decorrência de parada repentina dos motores. Conseguiu pousar e, quando verificou o tanque, identificou que o combustível estava errado. Ao retornar para o hangar procurou o mecânico que abastecera o avião (esse chorava inclusive). Ao invés de criticá-lo, disse: "Para lhe provar que tenho certeza que jamais voltará a fazer o que fez, quero que você amanhã abasteça o meu F-51".

Cristo: não julgueis para não serdes julgados

2 – Aprecie honesta e sinceramente

Só há um meio das pessoas fazerem algo: quererem fazer.

As pessoas têm desejo de serem importantes.

Buscar descobrir o que fazem bem, para potencializarmos o coordenador deve ser uma antena.

Normalmente, quando a pessoa erra, falamos com ela. Quando acerta, não dizemos nada.

Jesus nos potencializava:

vós sois o sal da terra

vós sois a luz do mundo

vós sois deuses

Sempre podemos encontrar nos outros algo que possamos aprender.

Elogio	Bajulação
Vem do coração	É falso (da boca para fora)
É altruísta	É egoísta
Universalmente admirado	Universalmente condenado

3 – Fale sobre o que a pessoa gosta ou quer: Desperte um veemente desejo na outra pessoa

O que mais gosto de comer? Morango com leite condensado.

Entretanto, quando vou pescar, uso minhoca para atrair para os peixes (não morango). Atrair o peixe com o que ele gosta.

Somos pescadores de jovens

Devemos falar com o jovem do que ele gosta de ouvir. Descobrir os pontos de interesse do jovem.

Como Jesus fez com que os discípulos o seguissem?

Lucas – Cap. 5

4 Quando acabou de falar, disse a Simão: Faze-te ao largo e lançaí as vossas redes para a pesca.

5 Ao que disse Simão: Mestre, trabalhamos a noite toda, e nada apanhamos; mas, sobre tua palavra, lançarei as redes.

6 Feito isto, apanharam uma grande quantidade de peixes, de modo que as redes se rompiam.

7 Acenaram então aos companheiros que estavam no outro barco, para virem ajudá-los. Eles, pois, vieram, e encheram ambos os barcos, de maneira tal que quase iam a pique.

8 Vendo isso Simão Pedro, prostrou-se aos pés de Jesus, dizendo: Retira-te de mim, Senhor, porque sou um homem pecador.

9 Pois, à vista da pesca que haviam feito, o espanto se apoderara dele e de todos os que com ele estavam,

10 bem como de Tiago e João, filhos de Zebedeu, que eram sócios de Simão. Disse Jesus a Simão: Não temas; de agora em diante serás pescador de homens.

11 E, levando eles os barcos para a terra, deixaram tudo e o seguiram

### Seis maneiras de fazer as pessoas gostarem de você

1 – Torne-se verdadeiramente interessado na outra pessoa

O cachorro é o único animal que não precisa trabalhar para comer. Vive exclusivamente para nos dar amor. Sempre nos recebe abanando o rabo e doa amor.

Não são as pessoas que devem se interessar pelo coordenador e, sim, o coordenador se interessar por elas.

## 2 – Sorria sinceramente

Imagine uma mulher extremamente bem vestida, cheia de jóias. Se mantiver o cenho fechado, perderá todo o encanto.

Ações falam mais alto que palavras:

Um sorriso diz:

Gosto de você.

Você me faz feliz.

Estou satisfeito por vê-lo.

## 3 – Lembre-se do nome das pessoas

Som mais doce e importante para as pessoas: o próprio nome.

1º Passo: querer guardar

Técnicas: fixar imagem da pessoa e afirmar o nome dela.

Quando somos apresentados a alguém, normalmente, estamos pensando em outras coisas que temos que fazer. Ideal: coordenador é o primeiro a chegaa Pontualidade.

## 4 – Seja um bom ouvinte. Incite os outros a falarem sobre eles mesmos.

Ouçã estando verdadeiramente interessado. Atenção = grande consideração.

## 5 – Faça a outra pessoa sentir-se importante e faça-o com sinceridade.

Demonstre isso dando tarefas para que possa desenvolver.

## Como conquistar as pessoas a pensarem do seu modo

### 1 - A única maneira de ganhar uma discussão é evitando-a

Você não pode vencer uma discussão.

Por que provar a uma pessoa que ela estava errada (em público)? Isso fará com que ela goste mais de você?

Um homem convencido contra a vontade conserva sempre a opinião anterior.

Podemos vencer uma discussão, mas será uma vitória sem proveito, pois nunca contaremos com sua boa vontade.

### 2 – Respeite a opinião dos outros. Nunca diga: “Você está enganado”.

Ao dizermos “Você está enganado”, equivale a dizer: “Sou mais inteligente que você” = ferir o orgulho da outra pessoa = ganhar um inimigo.

Utilize outros meios para mostrar para a pessoa o engano: chegar a uma conclusão juntos, por exemplo.

Diga: “Posso estar errado, vamos examinar os fatos para chegarmos a uma conclusão?”

### 3 – Se está enganado, reconheça o seu erro rápida e energicamente.

Se sabemos que vamos ouvir de alguém uma reprimenda, não é melhor ouvirmos de nossos próprios lábios?

4 – Comece de maneira amistosa

Não impor nossa opinião às demais pessoas. Devemos ser amistosos.

Fábula do vento e do sol para fazer com que o velho tirasse o capote.

5 – Obtendo cooperação: deixe que outra pessoa pense que a idéia é dela

O coordenador pode dar sugestões e deixar que o jovem tenha suas próprias conclusões. Se a conclusão é dele = maior comprometimento.

6 – Procure honestamente ver as coisas sob o ponto de vista da outra pessoa

Se compreendo o porquê que você faz alguma coisa, tenho menor chance de ficar melindrado.

7 – Seja simpático às idéias e anseios da outra pessoa

Frase mágica: "Eu não o condeno por pensar assim. Se estivesse no seu lugar, sem dúvida alguma, pensaria da mesma forma"

8 – Dramatize as suas idéias

O cinema faz isso, a TV também. Por que nós não fazemos o mesmo?

A verdade tem que se tornar viva. Temos que fazer demonstrações = histórias ilustrativas.

9 – Lance um desafio

Cuidado...

### **Como mudar as pessoas sem ofendê-las nem deixá-las ressentidas**

1 – Fale sobre os seus erros antes de criticar as outras pessoas

Sexto sentido.

MAS e Eà PNL.

2 – Faça perguntas antes de dar ordens diretas

3 – Permita que a outra pessoa salve seu próprio prestígio

Faça que os erros pareçam fáceis de ser corrigidos.

4 – Proporcione à outra pessoa uma boa reputação para ela zelar

Diga: Fulano é um ótimo trabalhador, é muito pontual.

(enviado por Paulo Henrique, membro CVDEE)

