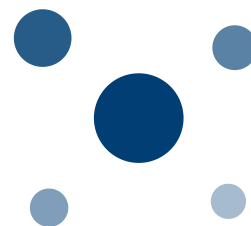


— ANÁLISE DA

Linguagem de valorização

Mapeamento das linguagens preferenciais de reconhecimento e valorização no contexto profissional e nos relacionamentos pessoais.



5 LINGUAGENS DE VALORIZAÇÃO

MODELO ANONIMIZADO

Dados de identificação removidos
Resultados e estrutura preservados



ACADEMIA LATINO
AMERICANA DE COACHING

AVALIADO

Participante

PROFISSIONAL

Profissional responsável

DATA · PROTOCOLO

Data e protocolo omitidos

O conceito das cinco linguagens de valorização pessoal

Como Gary Chapman descobriu que existem cinco formas distintas pelas quais expressamos e recebemos valorização.

O que mais faz você se sentir valorizado e amado? No mundo existem muitas línguas diferentes, o que dificulta a comunicação. Além disso, mesmo quando estamos falando a mesma língua, muitas vezes, não conseguimos compreender corretamente o que o outro quer nos dizer.

Em seus muitos anos de pesquisas e aconselhamento de casais, Gary Chapman, conceituado Antropólogo americano, Doutor em Filosofia e Psicoterapeuta Familiar, percebeu que o mesmo acontece quando tentamos expressar o nosso amor. Ou seja, podemos amar sinceramente e ainda assim não somos capazes de comunicar o nosso amor de forma que o outro se sinta amado. É como se tentássemos expressar o nosso amor em japonês para uma pessoa que só se sente amada em inglês!

Portanto, ser sincero e ter boa vontade para valorizar as pessoas muitas vezes não é o suficiente. Segundo os estudos de Gary Chapman, se quisermos comunicar o nosso sentimento de amor de forma efetiva, devemos buscar descobrir qual a principal linguagem de valorização de quem se relaciona conosco, pois temos a tendência de expressar o nosso amor da maneira como NÓS nos sentimos mais valorizados e não da forma como os outros se sentem.

O conceito das cinco linguagens de valorização pessoal

A necessidade de sentir-se amado como característica universal da natureza humana.

Exemplo:

Alex Baker é diretor do departamento de logística de uma fábrica de cosméticos em Saint Paul, Minnesota e lidera uma equipe da qual Mark Clean faz parte. As últimas semanas têm sido difíceis para os dois, pois os ruídos na comunicação e os desentendimentos foram frequentes. Acontece que Mark não se sente valorizado por Alex, achando que ele não lhe dá a devida atenção (tempo de qualidade). Há dois meses que Mark pediu uma reunião de feedback sobre o seu trabalho e não obteve este momento. Além disso, ele acha Alex muito fechado e muito pouco acessível (na cabeça dele...). Por outro lado, Alex está impaciente e um pouco descontente com Mark. A empresa está passando por uma crise que vem se prolongando e ele está sendo pressionado insistentemente pela presidência. Sua agenda nunca esteve tão apertada e ele acha que agora não é o momento de perder tempo... e sim de manter o foco nos objetivos, prazos e resultados. Alex acha Mark talentoso e o elogia com frequência (palavras de afirmação), mas, ao mesmo tempo, acredita que ele deveria ter mais autoconfiança e independência, pois fica lhe perguntando muita coisa e fazendo contatos desnecessários. Na última reunião da equipe, Mark chegou a externar que a “empresa” não está reconhecendo o esforço de seus colaboradores, inclusive o dele. Apesar de preferir não estender o assunto naquele momento, Alex não conseguiu esconder do grupo a sua frustração e discordância. Para ele, Mark está sendo ingrato por não levar em conta os seus frequentes elogios, pois essa é a forma que ele sempre adotou para motivar a sua equipe e sempre deu certo, até o momento.

Estudos comprovam que sentir-se amado é a principal necessidade do ser humano. Alguma coisa em nossa natureza clama por ser amado e o isolamento é devastador para a psique humana. Gary Chapman, em sua consagrada obra que já vendeu mais 8 milhões de exemplares intitulada As cinco linguagens do amor, defende que existem 5 linguagens pelas quais expressamos e recebemos o sentimento de amor e valorização:

Palavras de afirmação e Tempo de qualidade

As duas primeiras linguagens descritas por Gary Chapman.

Palavras de afirmação

Algumas pessoas se sentem mais reconhecidas e valorizadas quando recebem palavras que emitam mensagens de reforço positivo, encorajamento ou motivação. É importante salientar que as palavras em si correspondem apenas ao conteúdo literal de uma mensagem. Segundo o clássico estudo do Professor e Psicólogo Albert Mehrabian, o tom de voz, a expressão facial e corporal são canais muito poderosos que também compõe a mensagem. Algumas vezes nossas palavras dizem uma coisa, enquanto o tom de voz afirma outra completamente diferente. Podemos, portanto, enviar mensagens dúbias ou incongruentes e isso pode fazer toda a diferença. Desta forma, cabe ao bom comunicador alinhar o seu tom de voz e a sua linguagem corporal às palavras que ele verbaliza.

Tempo de qualidade

Para outras pessoas, a linguagem principal de valorização tem a ver com a atenção e o tempo que são dedicados a elas. Neste caso, o ato de estar próximo e de fazer junto possui um significado muito mais valioso. Imagine um casal que chega ao supermercado para fazer compras. O marido, então, diz para sua esposa: “Tive uma excelente ideia! Vamos pegar dois carrinhos, dividir a lista de compras e, enquanto eu pego uma parte, você pega a outra. Dessa forma, ganharemos tempo!” A esposa logo fecha a cara e dispara: “Lá vem você querendo fazer tudo sozinho mais uma vez!” Para ela, aquele momento seria uma oportunidade para conversar e estar próximo, uma situação que não ocorre com frequência há muito tempo...

Tempo de qualidade tem a ver com passear juntos, escutar, dividir bons momentos e olhar “olho no olho”. Tem a ver com conceder a nossa total atenção à pessoa que queremos valorizar. Enquanto as palavras de afirmação focalizam o que queremos dizer, o ato de ceder o nosso tempo e atenção para o outro focaliza em nossa disposição para ouvir. Certas pessoas focam tanto nos seus objetivos e no trabalho que se esquecem de dedicar um tempo mínimo de convívio e atenção genuína aos seus familiares, amigos, colegas ou liderados. Aliás, em uma época de tantas cobranças em que temos que dividir o nosso tempo com tantas tecnologias em prol de nossa produtividade e crescimento profissional, nunca nos foi exigido tanta sabedoria para reconhecer o que realmente importa e dedicar o devido tempo a isto! Muitas vezes um simples diálogo acolhedor onde experiências, pensamentos, emoções e desejos possam realmente ser compartilhados e compreendidos é porta mais eficaz para a nossa verdadeira ascensão.

Presentes

O símbolo concreto da valorização — em todas as culturas estudadas por Chapman.

Presentes

Em suas inúmeras viagens conduzindo estudos antropológicos, Gary Chapman observou que em todas as culturas o ato de presentear faz parte do processo de reconhecer e valorizar as pessoas com as quais nos relacionamos. Na realidade, este processo vem sempre acompanhado do ato de conceder algo (tempo, elogios, carinhos...). Para algumas pessoas, faz diferença quando o que é cedido pode ser tocado, não importando, na grande maioria das situações, se é caro ou se é barato. O que importa é o símbolo concreto, visual e palpável dessa ação. É como se funcionasse como uma prova dos sentimentos envolvidos. Além disso, enquanto existir o símbolo, os sentimentos poderão ser revividos e as memórias dos bons momentos poderão ser despertadas. Você muito provavelmente deve ter em sua casa um ou mais presentes que recebeu há tempos e que, se vê-los e tocá-los agora, com certeza despertará em você boas memórias.

Atos de serviço e Toque físico

As duas últimas linguagens — o ato de servir e o poder do contato apropriado.

Atos de serviço

Para certas pessoas, o ato de ajudar e de servir conta mais no processo de reconhecimento e valorização. Se o seu parceiro ou colega tem essa linguagem como sua principal, então certamente existem tarefas que ele(a) irá gostar que você as faça. Do mesmo modo, se ele(a) estiver atarefado com alguma coisa e receber uma providencial ajuda sua, muito provavelmente suscitará o seguinte pensamento: “Nossa, como ele(a) se preocupa comigo e com o que eu tenho que fazer... Ele(a) realmente me valoriza!”

Portanto, para valorizar alguém com um ato de serviço, basta se preocupar mais com as coisas que ele faz ou tem que fazer e ajudá-lo com tarefas que você, muito provavelmente, sabe que ele gostaria que você fizesse.

Toque físico (apropriado)

Segundo Gary Chapman, inúmeras pesquisas na área de desenvolvimento infantil denotam o quão importante é o toque físico para a comunicação do amor, o processo de valorização e a consequente construção da autoestima da criança. Estudos comprovam que os bebês que são tomados nos braços, beijados e abraçados desenvolvem uma vida emocional mais saudável do que os que são deixados durante um longo período de tempo sem contato físico. O toque físico é, portanto, quando apropriado, um poderoso veículo de comunicação para dizer o quanto você ama ou valoriza a pessoa ao seu lado.

Minha linguagem no ambiente de trabalho

Sua principal linguagem de valorização no ambiente profissional — em ordem decrescente.

Sua linguagem principal

PRINCIPAL

1	Tempo de qualidade	28%
---	--------------------	-----

Linguagens secundárias

SECUNDÁRIAS

2	Presentes	22%
---	-----------	-----

3	Atos de serviço	21%
---	-----------------	-----

4	Palavras de afirmação	15%
---	-----------------------	-----

Linguagem menos expressiva

MENOS EXPRESSIVA

5	Toque físico	15%
---	--------------	-----

Minha linguagem nos relacionamentos pessoais

Sua principal linguagem de valorização nos relacionamentos pessoais — em ordem decrescente.

Sua linguagem principal

PRINCIPAL

- | | | |
|---|--------------|-----|
| 1 | Toque físico | 25% |
|---|--------------|-----|

Linguagens secundárias

SECUNDÁRIAS

- | | | |
|---|-----------------------|-----|
| 2 | Palavras de afirmação | 23% |
| 3 | Presentes | 18% |
| 4 | Tempo de qualidade | 18% |

Linguagem menos expressiva

MENOS EXPRESSIVA

- | | | |
|---|-----------------|-----|
| 5 | Atos de serviço | 15% |
|---|-----------------|-----|

Palavras de afirmação

Como valorizar quem se sente reconhecido principalmente por palavras de reforço positivo.

Dicas para valorizar quem tem como principal linguagem as “palavras de afirmação”

- Obviamente existem muitas palavras positivas que você pode escolher para demonstrar o seu afeto ou admiração. Entretanto, lembre-se sempre de que o importante não é o que se diz, mas sim como se diz;
- Cuidado: elogiar por elogiar, sem sinceridade, será como um tiro no pé;
- Esteja mais atento para identificar os momentos que mereçam um elogio ou reconhecimento. Temos tantas coisas ocupando a nossa mente durante o dia que muitas oportunidades simplesmente passam batidas;
- Quem disse que você não pode também elogiar no dia seguinte ou depois do fato ocorrido? Se você é do tipo que não tem o costume ou não se preocupa tanto em elogiar as pessoas, pode ser interessante fazer o seguinte exercício: à noite, antes de se deitar, faça a seguinte pergunta para si mesmo. “Por algum motivo ou distração eu perdi alguma oportunidade hoje de elogiar ou expressar a minha gratidão a alguma pessoa? Como posso entrar em contato com ela amanhã para reaver essa emoção positiva?”;
- Saiba quais são as forças pessoais ou pontos fortes das pessoas as quais você deseja valorizar e use essa informação para reforçar a autoestima delas. Faça uma lista de possíveis elogios relacionados a essas forças que você pode utilizar no momento certo;
- Cuidado com o seu nível de exigência. Cada indivíduo possui habilidades e limitações singulares. Se você é do tipo que enxerga muito mais as falhas do que os acertos, pode ser que você esteja deixando de reconhecer também o esforço presente nas ações alheias;

Palavras de afirmação

Continuação das dicas para essa linguagem.

- Algumas pessoas são mais reservadas e menos expressivas. Se você for uma delas, pode ser que você esteja deixando de verbalizar seus sentimentos, mesmo que positivos. Aliás, muitas pessoas deixam de expressar a sua admiração, carinho ou sentimento por outra pessoa com medo de se exporem ou de serem, de alguma maneira, rejeitados. Compreenda que grande parte das emoções positivas que você pode intencionalmente se permitir sentir requer alguma forma de exposição;

- Em determinadas fases da vida todos nós nos sentimos inseguros. Esse medo nos impede de realizarmos certos atos positivos que gostaríamos de concretizar. Escolha palavras que encorajam, que edificam e que incentivam;

- Um detalhe importante é que, para quem tem “palavras de afirmação” como principal linguagem, o efeito das palavras positivas é tão maior quanto o das palavras negativas. Tenha, portanto, muito cuidado com as críticas e com as mensagens ofensivas e destrutivas;

- Pratique a empatia e se permita enxergar o mundo pelos olhos das pessoas que você deseja valorizar. Compreenda que, se uma pessoa é importante para você, você deve considerar importante para si aquilo que é importante para ela;

- Experimente dizer mais:

“Obrigado pelo seu esforço em...”,

“A sua (habilidade x) é muito importante para a nossa equipe”, “Mais uma vez percebi o seu talento para..., Parabéns!”. Existem inúmeras palavras que você pode escolher para afirmar que a pessoa ao seu lado tem valor para você!

Tempo de qualidade

Como demonstrar valorização através de atenção, escuta e presença genuína.

Dicas para valorizar quem tem como principal linguagem o “tempo de qualidade”

- Tenha a consciência do tempo que você tem e do quanto você está realmente dedicando dele às pessoas que deseja ou precisa valorizar;
- Defina os momentos DIÁRIOS que você pode compartilhar. No trabalho, aproveite as pausas como o almoço, o lanche ou o cafezinho para estar junto e dar atenção para o seu colega ou liderado. Se estiver indo para algum lugar, de carro ou mesmo caminhando, veja se é viável aproveitar o tempo de deslocamento, convidando-o para ir junto...;
- Todo trabalho oferece oportunidades sociais e de compartilhamento. Se você é do tipo que foge delas, cuidado para não estar construindo barreiras entre você e as pessoas que devem ser valorizadas;
- Lembre-se que, para doar o seu tempo com qualidade, a sua atenção, consciência e olhar deverão estar totalmente focados na pessoa e, principalmente nos relacionamentos pessoais. A ênfase deve estar no fazer JUNTOS e na busca por aproveitar os momentos e as experiências que possam construir um armazém de memórias positivas. Existem diversas atividades que você pode fazer junto com a pessoa que você deseja valorizar. Pode-se ouvir música, plantar no jardim, descobrir uma liquidação para fazer compras, fazer exercícios, correr ou caminhar, fazer piqueniques ou cozinhar, lavar o carro etc.;
- Apesar de sermos seres relacionais por natureza, somos treinados para agir com a razão e solucionar os problemas que estão obstruindo nossos objetivos. Com essa premissa, muitas vezes esquecemos que os relacionamentos são estruturas muito mais complexas e dinâmicas que os projetos ou trabalhos a serem concluídos. Uma interação ou relação com qualidade carece da disposição para ouvir com a clara intenção de entender o que o outro pensa, sente e deseja. A maioria de nós não sabe ouvir. Somos mais eficientes em pensar e falar. Pesquisas recentes indicam que, em média, as pessoas ouvem apenas 17 segundos antes de interromperem para inserir na conversa as próprias ideias. Acontece que, muitas vezes, o que seu parceiro ou amigo precisa é simplesmente ser ouvido e compreendido. Provavelmente você já deve ter ouvido falar dos termos “Escuta empática”, “Ouvir na essência” ou “Escuta ativa”. Pois bem, aqui vão algumas dicas para praticá-la;

Tempo de qualidade

Mais dicas — escuta ativa, conexão emocional e diálogo profundo.

- Esteja atento às reações emocionais presentes na conversa. Observe a postura corporal e as expressões faciais que estão nas entrelinhas do que o seu parceiro está dizendo;
- Olhe nos olhos, demonstre interesse, sinalize que o está escutando assentindo com a cabeça ou dizendo: “Aham, Ahum, Ah, é?” E se a conversar permitir, não hesite em compartilhar o seu sorriso;
- Recapitule o que ele está dizendo para confirmar se o que você entendeu é o que ele realmente está querendo dizer. Use a expressão: “...então, você está me dizendo que...”;
- Compartilhe as interpretações que você faz e confira se elas estão condizentes com ele está querendo dizer. “Quando você me diz que..., eu estou entendendo que você está querendo me dizer que... É isso mesmo?”;
- Explore um pouco mais o assunto e busque aprofundar sobre a mensagem que está sendo passada. “E o que mais? Você realmente não gostaria de dizer mais nada a respeito disso?”.

Presentes

O símbolo concreto e palpável de reconhecimento — em todas as culturas.

Dicas para valorizar quem tem “presentes” como principal linguagem

- Na grande maioria das vezes, quem gosta de receber presentes não se preocupa tanto com o valor, mas sim com a criatividade e o esforço de quem o dá e com a frequência com que isto ocorre. Com este pensamento, um presente não necessariamente precisa ser comprado, mas pode ser confeccionado, criado ou achado. Você, por exemplo, já pode ter recebido uma rosa “roubada” de um jardim que teve mais valor do que muitos outros presentes comprados em uma loja...;
- Usando a sua criatividade, você pode dar um simples bilhete com os dizeres certos ou, quem sabe, fazer um desenho que representa o seu sentimento. Na lista de presentes relativamente “baratos” não faltam opções. Você pode dar bombom, um doce, um chaveiro, uma pizza, uma flor, um cartão etc.;
- Não se esqueça que, principalmente, em momentos difíceis ou importantes, a sua presença certamente será o melhor presente a ser recebido. E se porventura ouvir a expressão: “Gostaria muito que você estivesse lá comigo amanhã (hoje à noite, esta tarde, etc.)”, por favor, leve esse pedido a sério, mesmo que para você isso não tenha tanta importância;
- Se você é daqueles que diz não saber dar presentes e está do lado de quem valoriza isso, então uma boa sugestão é fazer uma lista de todos os presentes que ele ou ela gostaria de receber. A lista deverá facilitar a sua vida e diminuir os momentos de indecisão ou desacertos. Se isto parecer difícil para você, então peça dicas aos seus familiares e amigos. O problema é que muitas pessoas não se preparam e ficam aguardando os momentos especiais. Um hábito que não só denota a baixa frequência com que se dá presentes, como também favorece a ocorrência de dúvidas e indecisões;
- Se você é do tipo “mão fechada”, que faz questão de deixar o seu dinheiro investido, e que provavelmente pensa “Eu não compro nem para mim, porque deveria comprar para ele(a)?”, talvez seja o momento de refletir: quanto vale o seu investimento em relação ao valor que você dá ao relacionamento com a pessoa que você ama?
- Se for alguém no seu trabalho, procure algo que você possa dar que simbolize o seu reconhecimento por uma meta atingida ou por uma ajuda prestada.

Atos de serviço

Como expressar valorização através da prática de ajuda e cuidado.

Dicas para valorizar quem tem como principal linguagem “Atos de serviço”

- Valorizar alguém com um ato de serviço pode ser feito das mais variadas formas, mas é importante que seja feito com boa vontade e não com reclames e insatisfação, como se fosse uma obrigação. Portanto, em um relacionamento, há que se ter um cuidado quando é você quem espera que outro lhe ajude ou lhe “sirva” de alguma forma. Você deve saber expressar que isto é importante para você e fazer pedidos da maneira certa, com o tom de voz e linguagem corporal adequados. Quando as cobranças e críticas são destrutivas, passando uma mensagem negativa, e quando o silêncio é cúmplice do distanciamento gradativo, as coisas tendem a sair fora do eixo; Segundo Gary Chapman: “Os pedidos direcionam o amor, mas cobranças impedem que ele seja liberado”.
- Assim como na linguagem de “presentes”, é bem interessante fazer uma lista dos possíveis “atos de serviço” que o seu colega ou parceiro gostaria que você fizesse. Listas ajudam a organizar o pensamento de forma concreta e evitam o esquecimento. Em um relacionamento, quando você identifica que esta é a principal linguagem do seu parceiro, cabe, inclusive, pedir para que ele(a) lhe fale quais são as melhores formas de ajuda e serviço que ele espera, desde que isso seja feito com bom senso para que não haja excesso de tarefas ou desconforto;
- Uma boa dica também é buscar identificar quais tarefas o seu parceiro(a) não gosta de fazer e, se for possível, realizá-las para ele(a);

Atos de serviço

Exemplos práticos de atos de serviço no relacionamento e no trabalho.

- O que certamente não falta no livro As cinco linguagens do amor são exemplos de como valorizar alguém com atos de serviços. Você pode preparar uma boa refeição, pôr uma mesa bem arrumada, lavar a louça, passar o aspirador, arrumar a cômoda, limpar o pente, tirar os cabelos da pia, remover as manchinhas brancas do espelho (aquelas causadas por pasta de dente), tirar os insetos mortos do vidro do carro, levar o lixo para fora, trocar a fralda do bebê, pintar o quarto, aspirar a estante, manter o carro em boas condições de uso, limpar a garagem, cortar a grama, tirar o mato do jardim, retirar as folhas mortas, aspirar a persiana, levar o cachorro para passear, dar comida para o gato, trocar a água do aquário etc.;
- Se o seu parceiro é mais voltado para as coisas relacionadas ao trabalho, mesmo que você não possa ajudá-lo muito, procure mostrar-se interessado(a) e preocupado(a) com os seus projetos e tarefas e, de alguma maneira, busque participar de sua vida profissional;
- No trabalho você pode, por exemplo, se propor a ajudar o seu colega a finalizar um projeto ou relatório que ele esteja fazendo, ficar de olho se ele está sobrecarregado de tarefas e oferecer alguma ajuda; perguntar se ele não quer que você lhe traga um lanche ou o próprio almoço enquanto ele está concentrado fazendo algo; organizar a sua mesa ou o seu local de trabalho (desde que ele não se incomode com isso) etc. Às vezes, a simples pergunta “Posso lhe ajudar em alguma coisa?” já irá fazer com que ele perceba que você se importa com ele.

Toque físico (apropriado)

Quando e como o contato apropriado fortalece a comunicação de valorização.

Dicas para valorizar quem tem “toque físico” como principal linguagem

- Em um relacionamento, andar de mãos dadas, beijar, abraçar e manter relações sexuais são formas expressivas de se comunicar o quanto você ama a pessoa ao seu lado. Quando a principal linguagem do seu parceiro é toque físico, mesmo os pequenos toques, os beijos e abraços ligeiros e afagos ao sair e ao chegar a casa irão fazer a diferença. Descobrir novas formas e lugares de toque pode ser um excitante desafio;
- Se perceber que o seu parceiro(a) está tenso, uma boa massagem relaxante certamente será bem vinda e o(a) fará sentir-se mais valorizado(a) e amado(a);
- Momentos difíceis podem gerar oportunidades singulares para que um ombro amigo ou um abraço sincero faça muita diferença. Provavelmente essa demonstração real de afeto será lembrada durante muito tempo após as dificuldades terem passado. Por outro lado, a ausência desse afeto pode, talvez, jamais ser esquecida;
- No trabalho, principalmente em alguns países, é muito importante ter o discernimento para saber se o toque físico é realmente apropriado. Dependendo da liberdade, da afinidade e do grau de amizade que você tenha com o seu colega, um abraço sincero de agradecimento, congratulação e saudação, um “tapinha” no ombro ou um aperto de mão mais expressivo podem fazer com que ele se sinta mais valorizado.

As linguagens no ambiente de trabalho

Por que valorização importa tanto no contexto profissional — pesquisas e dados.

Poderíamos chegar à resposta dessa pergunta com as seguintes reflexões: passamos mais tempo no trabalho com os nossos colegas do que em casa com os nossos familiares e, por outro lado, vimos que a necessidade de ser amado é uma característica da natureza humana. Então será que as pessoas querem se sentir amadas e valorizadas apenas em casa?

Apesar do potencial conclusivo desta reflexão, Gary Chapman propôs a construção de uma resposta cientificamente comprovada ao se unir ao psicólogo organizacional Paul White para aplicar os princípios das linguagens de valorização em várias empresas e lançar o livro *As cinco linguagens de valorização pessoal no ambiente de trabalho*. Vejamos alguns trechos que, inclusive, apresentam outros estudos de mais obras e autores que também são unânimes em apontar para a real importância do sentimento de valorização neste ambiente.

“O resultado das pesquisas é claro e nossa experiência com empresas confirma as descobertas: empresários e gerentes que utilizam os princípios eficazes para comunicar apreciação e valorização recebem muito retorno para seu negócio em função do investimento feito. E a questão não está limitada à América do Norte: empresas multinacionais e negócios por todo o globo descobriram que as expressões de apreço no ambiente de trabalho têm um impacto positivo”.

“Por que é tão importante sentir-se valorizado no ambiente profissional? Como reflexo da necessidade básica de sermos amados, todos queremos ter a confirmação de que aquilo que estamos fazendo é significativo e importante. Ninguém quer se sentir apenas como uma máquina ou um bem da empresa. Queremos ser valorizados como pessoas únicas e especiais. E assim como cada pessoa possui sua principal linguagem de amor nos relacionamentos familiares, elas também possuem sua principal linguagem de valorização pessoal no ambiente profissional.

“Outro fator importante a relatar é que na atual conjuntura econômica muitas empresas desejam reduzir custos e o número de funcionários, situação que aumenta as exigências para aqueles que ficam. Mais trabalho, menos apoio, redução dos benefícios e medo em relação ao futuro constituem um cenário mais do que indicado para a disseminação da filosofia de valorização pessoal que, diga-se de passagem, requer pouco investimento”.

“A realidade é que aquilo que faz com que uma pessoa se sinta apreciada não necessariamente faz com que outra pessoa se sinta assim. Desse modo, até mesmo em empresas nas quais o reconhecimento é considerado importante, esforços para expressar apreciação costumam ser ineficazes. Para que o reconhecimento e a valorização sejam eficientes, eles devem ser individualizados e concedidos pessoalmente”.

O impacto da valorização nas empresas

Pesquisas e citações dos estudos de Chapman e Paul White.

“Todos nós temos a tendência de nos comunicar com os outros de uma maneira que seja significativa para nós. Ou seja, falamos a nossa própria linguagem de reconhecimento. Contudo, se a mensagem não estiver na linguagem da valorização pessoal de nosso colaborador, muito provavelmente ela não terá o impacto positivo desejado”.

“O que ocorre quando os relacionamentos profissionais não são nutridos por um senso de valorização e apreciação pessoal?

- Falta de conexão uns com os outros e com a missão da organização;
- Tendência ao desânimo e à desmotivação. “Sempre há mais coisas a executar e ninguém valoriza o que eu estou fazendo”;
- Aumento dos conflitos internos e reclamações gerais;
- Absenteísmo e procura por novas oportunidades de trabalho. Perda de talentos”.

- “Segundo o Instituto Gallup, 70% dos norte-americanos dizem não receber elogio ou reconhecimento no ambiente de trabalho”.

- “Quando líderes procuram ativamente comunicar apreciação aos membros de suas equipes, a filosofia de trabalho melhora como um todo. E também os gerentes relatam que estão gostando mais de seu trabalho. Todos prosperam em uma atmosfera de apreciação e valorização”.

- “Comunicar apreço e valorização em relacionamentos profissionais tem se mostrado uma maneira de melhorar a qualidade das relações entre funcionários e seus supervisores, assim como entre colegas de trabalho. Uma das observações interessantes que fizemos em nossa atuação nas empresas é que os subordinados (com maior frequência que os supervisores) valorizam muito o fato de saber como comunicar encorajamento e apreciação por seus companheiros”.

Trechos do livro: Gary Chapman e Paul White, As cinco linguagens de valorização pessoal no ambiente de trabalho.

“Descobrimos que no mundo dos negócios muitas pessoas fazem pressuposições equivocadas sobre a valorização pessoal no ambiente de trabalho”.

Crença: a maioria dos gerentes (89%) acredita que os empregados saem da empresa para ganhar mais; apenas 11% acreditam que os empregados saem por outras razões.

Pressupostos e fatos sobre desligamento

O que faz funcionários saírem da empresa — e por que valorização é tão importante.

Fato: apenas 12% dos empregados relataram estar deixando o emprego para ganhar mais; 88% dos empregados afirmam que os motivos de seu desligamento são outros que não o dinheiro.

Fonte: Leigh Branham, The 7 Hidden Reasons Employees leave: How to recognize the Subtle Signs and Act before It's Too Late.

“De acordo com pesquisas realizadas pelo Ministério do Trabalho dos Estados Unidos, 64% dos norte-americanos que deixam o emprego dizem fazê-lo por não se sentirem valorizados. Os funcionários chegam a valorizar duas vezes mais o reconhecimento vindo de seus superiores do que o recebido de seus colegas de trabalho”.

Fonte: Mike Robbins, Focus on the Good Stuff: The Power of Appreciation.