

Como alinhar expectativas?

Description

Um dos grandes desafios no mundo dos negócios é fazer a expectativa corresponder à realidade. A expectativa é o conjunto de possibilidades onde mentalmente se planeja os resultados que se pretende obter.

O planejamento para o alcançar as expectativas define as ações e a sua abrangência, onde há precedência e sucesso e a identificação do que é necessário realizar para que a precisa atuação de determinados grupos de pessoas (com perfis, experiências e habilidades específicas) possam transformar cada expectativa em realidade.

E a execução é o termo que indica a direção do sucesso ou insucesso da realidade versus as expectativas.

De toda forma, a empresa tem as suas expectativas, os colaboradores têm as suas expectativas, os clientes têm as suas expectativas, enfim, todo o público que compõe a relação de negócios tem a sua expectativa e o desafio não é necessariamente atender a todas da forma que cada público julgar necessário, mas conjugar todas as expectativas e alinhá-las à expectativa do negócio.

Sempre é complicado direcionar o foco para o negócio e deixar de lado preferências pessoais ou referências anteriores, porque cada pessoa precisa se desprender de suas próprias percepções e experiências, e, pensar de acordo com o que a estratégia atual, no contexto que se enfrenta, exige.

Não importa se você é cliente ou fornecedor, se gerente de projeto ou recurso, se presidente de empresa ou se estagiário; é preciso alinhar a expectativa à exigência do negócio e não às exigências das pessoas.

E mesmo assim, o fato de se alinhar corretamente as expectativas não quer dizer necessariamente que estas serão atendidas, mas que podem ser atendidas pois a chance de sucesso é infinitamente maior quando todos olham para a mesma direção, diminuindo significativamente os desvios e os conflitos prováveis pelo caminho.

O profissionalismo em uma relação de negócios é percebido à medida que cada um volta-se para a estratégia e busca o alinhamento à estratégia de negócio.

Cada um tem o direito à escolha de onde quer ficar, com quem quer trabalhar, e como gostaria de desenvolver-se em sua carreira, mas tem o dever de contribuir com uma estratégia de negócio, quando está vinculada a ela.

Este é o grande equívoco do alinhamento de expectativas quando as pessoas colocam as suas expectativas pessoais acima das expectativas do negócio, e dentro de uma empresa, o que é mais importante é a estratégia do negócio e as expectativas desta estratégia.

Quando vocÃa nÃo concordar com algo, nÃo colaborar ou preferir nÃo construir soluÃÃes na empresa onde estÃ, seja com quem vocÃa trabalha, seja com as pessoas que interage, lembre-se que vocÃa tem o direito de criar um caminho todo seu, mas em um negÃcio seu, e nÃo no dos outros.

Da mesma forma que se vocÃa tem o seu negÃcio tem de ser coerente no alinhamento das expectativas e focalizar nos negÃcios.

Este entendimento Ã© muito importante para que cada um saiba que ter direitos nÃo permite que vocÃa seja excluÃdo de seus deveres e quando vocÃa estÃ vinculado a uma estratÃgia deve respeitÃ-la.

Todo o resultado Ã© construÃdo pelo alinhamento e a colaboraÃÃo entre as aÃÃes para obtÃ-lo.

Colabore e faÃa a sua parte.

Se cada um fizer isso imagine as possibilidades de resultados Ã sua frente?

SÃlvia Somenzi

Diretora Geral da Soluzione ??? ExpansÃo de NegÃcios, empresa de negÃcios em TI e marketing de relacionamento.

[Do bague](#)

Category

1. NegÃcios

Date Created

2009/08/26

Author

webmaster