

COMBINADOS POTENTES, RELACIONAMENTOS PRODUTIVOS

Por Laucemir Silveira, Didata da UNAT-BRASIL

Nas relações interpessoais e grupais podem ocorrer situações que não atendam às necessidades ou expectativas, frustrando as pessoas envolvidas e dificultando o alcance de resultados.

- Que vantagens podem advir de combinados bem estruturados entre as pessoas?
- Que aspectos são fundamentais, a serem contemplados nesses combinados?

Vamos chamá-los aqui de **Contrato Transacional** – que estimula diálogos OK/OK e corresponsabilidade.

Mandar, pressionar, coagir, seduzir ou manipular não é contratar.

Com base na teoria da **Análise Transacional** – abordagem científica que ajuda a compreender a dinâmica das pessoas e das relações – se pode observar 3 etapas para que os combinados sejam produtivos, gerando clima de bem estar e clareza suficiente para que os objetivos sejam atingidos.

1. **Pedidos claros** que especifiquem todas as condições para que a pessoa que “pede” seja atendida na sua necessidade; no dia-a-dia Pedidos seguem com dados insuficientes e aquele que aceita nem sempre o percebe. Por exemplo, dois colegas de trabalho: “Quero conversar com você sobre o assunto X”, e o outro responde “Vamos falar.” Não combinaram quando, onde, materiais que necessitam, pessoas envolvidas, para produzir que resultado, etc. Aumenta a probabilidade da conversa não ocorrer ou suceder de forma desorganizada, podendo levá-los a se frustrarem ou acusarem-se mutuamente de forma negativa.
2. **Proposta** ou negociação de aspectos que o demandante não possa ou queira atender, possibilitando ajustar a entrega de forma clara e objetiva, de maneira a não gerar surpresas – por exemplo “não tenho condições de te entregar o que me pede até as 15h, posso fazê-lo até as 18h. Fica bem para você?”
3. **Aceite** – quando a outra parte diz sim, ou não, ou faz nova proposta.

Os princípios do Contrato Transacional estimulam as pessoas a quererem seguir juntas, a compartilhar tarefas e compromissos – nos ambientes Educacional, Organizacional, da Saúde, nas famílias e outros espaços relacionais.

Define responsabilidades e papéis para a ação, contribuindo para evitar Jogos Psicológicos – tipo de comunicação em que, quando alguma situação deixa de ser alinhada e gera agitação ou resultados indesejáveis, pessoas criticam em excesso, se vitimizam ou omitem, ou “colocam panos quentes”, em vez de lidar de forma assertiva e cooperativa.

Aplicável nas relações entre gestor e colaborador, membros da equipe, pares, educador e educandos, profissionais liberais e seus clientes, pais e filhos, cônjuges - pessoas que tenham algo a realizar juntas, interesses comuns.

Quer saber mais sobre este tema, outros conceitos e sua aplicação?

Estamos iniciando o Programa de Formação em Análise Transacional AT 202: venha conhecer o conteúdo e metodologia – contato@zoehdesenvolvimento.com.br / (55) 41 99994-9666



WWW.ZOEHDESENVOLVIMENTO.COM.BR