Teste

SUA LIDERANÇA

Gilberto Teixeira, Prof. Doutor (FEA/USP)

Este teste serve para avaliar o potencial de liderança de cada pessoa.
O questionário compõe-se de 10 questões com três alternativas
para cada questão (a, b, c).

Só pode ser escolhida uma alternativa de cada questão não há perguntas certas nem erradas. Simplesmente responda alternativa de sua preferência.

Bloco A: Assinale o comportamento que você adotaria se estivesse exercendo a função de líder de um grupo.

1. a. Determino as tarefas, no trabalho de grupo, a cada membro, pois acredito trabalharem mais produtivamente. ☐
   b. Deixo a divisão de trabalho a critério de cada membro do grupo, assim eles desenvolvem responsabilidade. ☐
   c. Os membros do grupo devem reunir-se e deliberar o que o grupo deverá realizar. ☐

2. a. Participo aos membros do grupo, no início, a orientação geral dos trabalhos. ☐
   b. Deixo liberdade completa ao grupo, com um mínimo de minha participação acerca da orientação geral dos trabalhos. ☐
   c. Acredito que a orientação geral dos trabalhos deve ser decisão do grupo, orientados por mim. ☐

3. a. Escolho os companheiros de trabalho na realização de tarefas, pois conheço-os bem. ☐
   b. Não deve haver minha participação na escolha de companheiros de trabalho, no grupo. ☐
   c. Os membros do grupo tem liberdade para trabalhar com os companheiros que escolherem. ☐

4. a. Sou pessoal no elogio aos membros do grupo e acredito que isso possa motivá-los para o trabalho. ☐

b. Faço comentários espontâneos e pouco freqüentes sobre a atividade dos membros do grupo. ☐

c. Sou objetivo e dirijo-me aos fatos, e não à pessoas nos meus elogios e críticas. ☐

5. a. Permaneço distante da participação ativa do grupo, pois muita intimidade com os elementos poderá influir no rendimento. ☐

b. Não tento avaliar ou regular a participação dos elementos do grupo, a atividade é deles. ☐

c. Sou um membro normal do grupo, sem fazer grande parte do trabalho. ☐

6. a. Como líder preciso dar ordens aos membros para que o grupo possa funcionar regularmente. ☐

b. No meu grupo cada um,faz o que quer. ☐

c. Acredito que, como líder, não devo dar ordens aos meus liderados. ☐

Bloco B: Qual dessas frases você usaria?

7. a. Ótimo! Você é uma pessoa com cem por cento de eficiência! ☐

b. Faça como achar melhor. ☐

c. O José fez realmente um bom trabalho. ☐

8. a. Não, você não pode fazer isso assim; não está bom. ☐

b. Não sei; faça da forma que lhe parecer mais acertada. ☐

c. Você já tentou fazer isso de outra maneira? ☐

9. a. O que importa em nosso grupo é a produtividade e a quantidade de trabalho realizado.

b. O importante não é a produtividade, porém a cordialidade entre os membros do grupo.

c. O que vale no grupo é a motivação para o trabalho.

10. a. Os membros devem depender mais do líder que do próprio grupo, pois o líder tem mais conhecimento.

b. Os membros não dependem de mim e só me consultam quando necessário.

c. As decisões são tomadas pelos próprios membros do grupo.

	A	B	C
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

COMPUTAÇÃO DOS PONTOS E DETERMINAÇÃO DO POTENCIAL

1. Some os pontos dados nas alternativas a, b, c separadamente.
2. Coloque o total de pontos da alternativa "a" em frente à letra A do quadro abaixo; faça o mesmo com as letras "b" e "c".
   O total de pontos de "a", "b" e "c" é multiplicado (cada um deles) por 10.
3. Na coluna "%" você terá o potencial de liderança autocrática (letra A), o potencial de liderança permissiva (P) e o potencial de liderança democrática (D).

Liderança	Pontos	%
A (a)		
P (b)		
D (c)		

SOMA DOS PONTOS

Conclusão e Sugestões

A liderança é situacional. Isto significa que precisamos responder as situações que surgem. Não existe um único estilo de líder em alguns momentos temos que ser firmes, porém sem deixar de ser justos em outros buscar a opinião e o consenso com todos e em outros momentos permitir as pessoas escolher como agir.

Exemplo prático:

Você tem uma equipe de vendas com 10 vendedores e precisa vender R$ 100.000, neste mês, esta é a meta de vendas. Como você define a meta para cada vendedor ?

Normalmente o que se faz é dividir a meta de vendas pelo número de vendedores.

Mas o correto é perguntar democraticamente, quanto cada vendedor se compromete em vender, em seguida acompanhe de perto, porém permitindo que cada um faça o trabalho de acordo com suas possibilidades e ao final conferir o resultado de cada um comparando com o que disseram que fariam. Quem cumpriu a meta ou não. Seja firme e justo.

Temos que buscar o equilíbrio sempre na maneira de ser.

"é como sal na comida, muito sal estraga e sem sal fica sem gosto".

Se você é potencialmente AUTOCRÁTICO:

1- Procure ouvir mais.

2- Tente entender a maneira de ser dos seus liderados.

3- Existe mais de uma maneira certa de fazer as coisas.

Se você é potencialmente DEMOCRÁTICO:

1- Estabeleça as alternativas.

2- Ouça, Escolha e Decida.

3- Estimule as pessoas a assumirem o compromisso.

Se você é potencialmente PERMISSIVO:

1- Assuma o seu papel, você esta no comando.

2- Acompanhe mais de perto.

3- Lembre-se "Confiar é bom, Conferir é necessário".

Nos 3 estilos experimente a frase: ***"Você poderia ..."***