

40 frases que causam falta de motivação no seu negócio

Quando você busca o melhor desempenho do seu negócio, algumas frases devem ser evitadas a todo custo.

PARA A EQUIPE



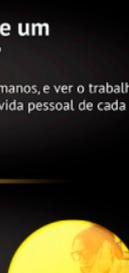
“Fracasso não é uma alternativa”

O fracasso é sempre uma possibilidade, pressionar a equipe não muda isso, só piora o desempenho de todos.



“O cliente está sempre certo”

A felicidade do cliente é importante, mas dos seus funcionários também. Valorize-os para encontrar uma solução favorável juntos.



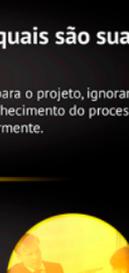
“Conteúdo é rei”

Um conteúdo memorável é essencial, mas definitivamente não é a única base para o seu sucesso.



“Nunca fique satisfeito”

Apesar de a intenção da mensagem ser “vamos melhorar sempre”, o que geralmente é recebido é que sua equipe nunca é boa o suficiente.



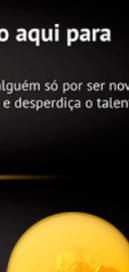
“Os caras bonzinhos sempre chegam em último lugar”

Estimular as pessoas a fazer qualquer coisa em nome dos seus objetivos só irá gerar discórdia na equipe, busque fazer todos trabalharem juntos.



“Não te pago para pensar”

Você simplesmente está ignorando o conhecimento e opinião do outro membro da equipe, rebaixando o que a experiência dele pode contribuir.



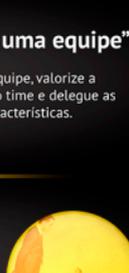
“Parece se tratar de um problema pessoal”

Os membros da equipe são humanos, e ver o trabalho como totalmente separado da vida pessoal de cada um só desestimula as pessoas.



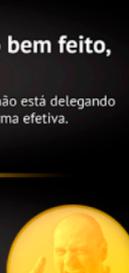
“É trabalho, não é para ser divertido”

Pessoas dedicadas e produtivas a longo prazo encontram prazer no que estão fazendo. Funcionários infelizes não conseguem dar o melhor de si.



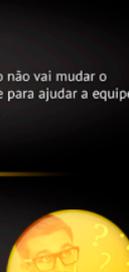
“Você não é meu único empregado”

Entre o descaço de “não tenho tempo para você” a um tom de ameaça de “não preciso de você, então não me critique”.



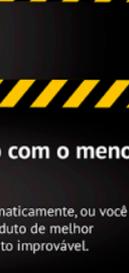
“Pensarei no assunto”

Dê uma devolutiva mais concreta como “podemos marcar uma reunião mais tarde?” para não parecer uma desculpa para fugir do assunto.



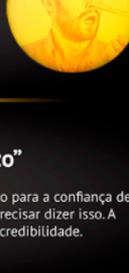
“Não quero saber quais são suas prioridades”

Todo trabalho tem relevância para o projeto, ignorar uma tarefa mostra falta de conhecimento do processo e irá gerar problemas posteriormente.



“Se você não quer este emprego, acharei alguém que queira”

Ameaças criam um péssimo ambiente de trabalho e minam a motivação da equipe. Respeite a dedicação de todos e aceite críticas construtivas.



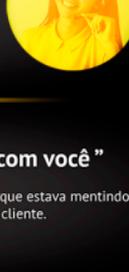
“Sempre fizemos assim”

Essa frase barra totalmente a inovação e melhoria de uma empresa. Abra as portas para novas ideias.



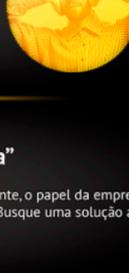
“Com esta economia, sorte sua ter um emprego”

Outra frase de ameaça que só piora o bem-estar da equipe e desenvolvimento do projeto.



“Você é muito novo aqui para opinar”

Descartar o conhecimento de alguém só por ser novo na empresa é uma contradição e desperdício de talento contratado para ajudar.



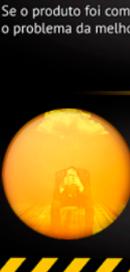
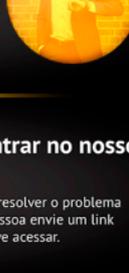
“Eu sou o chefe”

Se você precisa ficar declarando que é o chefe, suas ações não estão sendo suficientes para mostrar seu papel.



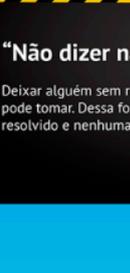
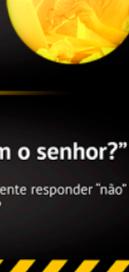
“Não me traga problemas, só soluções”

Dizer isso não faz os problemas desaparecerem. Um bom líder está informado sobre os fatos e trabalha para resolver o que for necessário.



“Não trabalhe mais. Trabalhe melhor”

Mesmo com boas intenções, a impressão é de que a pessoa não tem inteligência para trabalhar melhor. Ao invés disso, busque ações práticas.



“Não existe ‘eu’ em uma equipe”

Existem vários “eus” em uma equipe, valorize a identidade de cada membro do time e delegue as tarefas de acordo com suas características.



“Não sou pago para elogiar pessoas”

Tudo trabalho bem feito merece ser elogiado. Reconhecer bons resultados é essencial para a motivação da equipe.



“Se você quer algo bem feito, faça você mesmo”

Se você precisa fazer sozinho não está delegando bem ou se comunicando de forma efetiva.



“Quem te disse para fazer isso?”

Dois interpretações negativas: “Quem passou por cima da minha autoridade?” Ou “Você não pode pensar sozinho”.

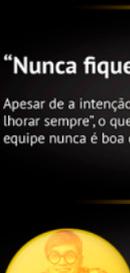
“Você deveria...”

Atribuir culpas sobre o passado não vai mudar o resultado do presente. Trabalhe para ajudar a equipe a melhorar ao invés de criticar.

“Você entendeu?”

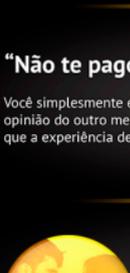
As pessoas não admitem quando não entendem, pois não querem parecer incapazes, especialmente em frente a um superior.

PARA O CLIENTE



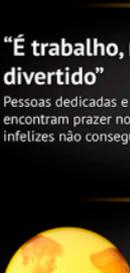
“O melhor produto com o menor preço”

A frase levanta suspeitas automaticamente, ou você tem o melhor preço ou um produto de melhor qualidade. A combinação é muito improvável.



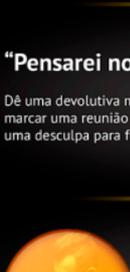
“Só aqui você encontra”

Com o tamanho do mercado atual a frase soa mentirosa. Mesmo que (apesar de não ser provável) o produto ou serviço só exista com você.



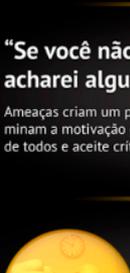
“Cumprimos o prazo”

Cumprir o prometido é o básico para a confiança de um cliente, ninguém deveria precisar dizer isso. A frase coloca dúvida sobre sua credibilidade.



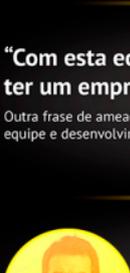
“Agradeço pelo seu tempo”

Você está sugerindo que a pessoa te fez um favor em ouvir e, consequentemente, desmerecendo seu produto.



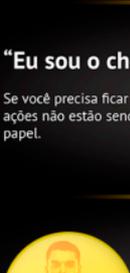
“Só vim dar um alô”

Se você precisa ligar para um cliente, o contato deve ser relevante. Mostre o motivo da conversa.



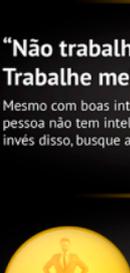
“Eu queria...”

O cliente não está trabalhando para o que você quer. Vá direto ao ponto: “Estou entrando em contato para discutir...”



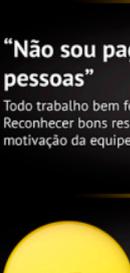
“Para ser honesto com você”

Se você diz essa frase implica que estava mentindo antes e destrói a confiança do cliente.



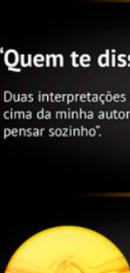
“Não é nada de mais”

Nunca subestime as necessidades do seu cliente. O problema pode ser enorme para ele e você deve dar suporte para resolvê-lo.



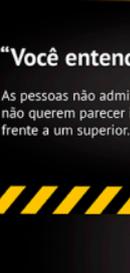
“Não é minha culpa”

Mesmo que o erro seja do cliente, o papel da empresa é tentar resolver o problema. Busque uma solução ao invés de atribuir “culpas”.



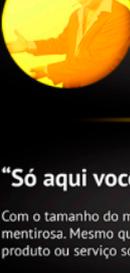
“Essa é a política da empresa”

Outra forma de dizer que não há nenhum interesse em tentar resolver o problema do cliente.



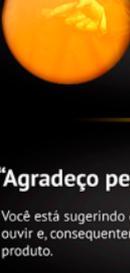
“Não há nada que possamos fazer”

Sempre há algo que você possa fazer, ou pelo menos tentar. Proponha opções.



“Você pode aguardar um momento?”

A impressão é de que você não sabe ou não quer resolver o problema. Se for inevitável, explique o motivo pelo qual a pessoa precisa aguardar.



“Você precisará entrar no nosso site”

Se você realmente não puder resolver o problema diretamente falando com a pessoa envie um link direto para o local que ela deve acessar.



“Isso é de responsabilidade do fabricante”

Se o produto foi comprado com você busque resolver o problema da melhor forma possível.

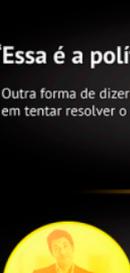


“Está tudo bem com o senhor?”

Você está preparado para o cliente responder “não” se estiver tendo um péssimo dia?



SEMPRE



“Não dizer nada”

Deixar alguém sem resposta é a pior atitude que você pode tomar. Dessa forma nenhum problema será resolvido e nenhuma melhoria será feita.



VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.

Referências:
<https://zeromemory.com/franquesas/2016/03/14/franquesas-50-terrible-work-phrases-need-stop-saying/>
<http://motros.co.uk/2015/12/11/the-most-annoying-office-phrases-that-need-to-die-in-2015-5558646/>
<https://www.entrepreneur.com/article/264110>
<https://www.globo.com/Carreira/Noticia/2015/12/5-frases-que-todo-mundo-fala-no-mundo-dos-negocios-e-você-nao-deveria-repetir.html>
<http://www.4mat.com.br/jornal/8-frases-que-podem-destroir-a-imagem-de-sua-empresa/>
<http://www.administradores.com.br/noticia/carreira/10-frases-que-licenciados-deveriam-evitar-dizer/85850/>
<http://br.hubspot.com/blog/frases-verdades-destinatam>
<http://www.globo.com/Carreira/Noticia/2015/04/20-3-sayings-from-bad-leaders/>
<http://revistapge.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2015/05/5-frases-que-licenciados-deveriam-evitar-dizer.html>
<http://revistapge.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2015/05/5-frases-que-licenciados-deveriam-evitar-dizer.html>
<http://veja.abril.com.br/economia/10-frases-que-licenciados-deveriam-evitar-dizer/>

