

O seu grupo de fórum é transformacional?



MINHA VIDA MUDOU por causa de um grupo similar a um Fórum Transformacional do qual participei como estudante de MBA na Universidade de Stanford. Desde então eu aprendi a conduzir estes grupos em vários formatos e nunca deixei de me impressionar com seu impacto de mudança na vida dos participantes. Cada grupo de Fórum tem o potencial para tornar-se Transformacional. Como membro do YPO, sinto-me extasiado cada vez que vejo um grupo atingir seu potencial transformador.

SHIRZAD CHAMINE é CEO do "The Coaches Training Institute". Ele é membro do Capítulo SF Bay e foi Chairman de Fórum da Região Pacific US. Mora em São Francisco com sua esposa e dois filhos.



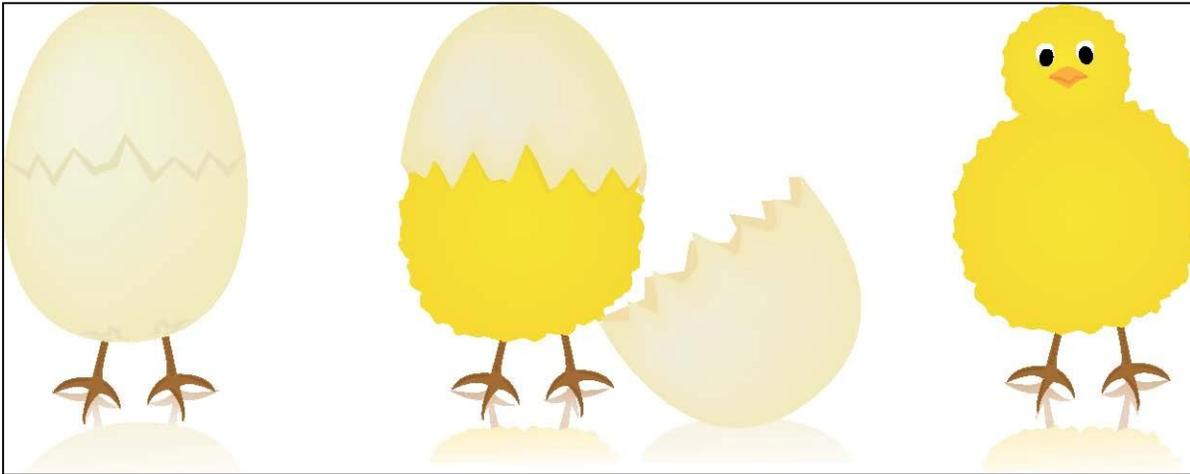
Características do fórum transformacional ...

EM MINHA EXPERIÊNCIA, o caminho da evolução dos Fóruns passa de Social a Substantivo a Transformacional. Seu grupo de Fórum está operando no nível Transformacional?

Como saber ?

Fóruns Transformacionais Tipicamente Exibem as Seguintes Características :

- Membros descrevem sua experiência de Fórum como capazes de mudar a vida.
 - Cada membro se sente incondicionalmente amado e respeitado por todos os outros exatamente como são.
 - Os membros não escondem NADA por medo de perder o respeito, o amor, ou a influência no Fórum.
 - Membros estão dispostos a ser vulneráveis, não parecer bem, admitem falhas.
 - Membros dizem uns aos outros as verdades duras pelo compromisso que têm com o crescimento do outro.
 - Não há fofoca lateral entre quaisquer membros sobre quaisquer outros.
 - Há conflitos ocasionais que são reconhecidos ao invés de fingir que não existem. O Conflito é totalmente exposto e trabalhado.
 - Não há nenhum membro periférico. Todos os membros são igualmente "integrantes" Não existe nenhuma ovelha negra.
 - Não há hierarquia ou estrutura de poder . É verdadeiramente um Fórum de pares.
 - As reuniões de Fórum são com frequência “tocantes”, e não apenas práticas e úteis .
-



Três Estágios de Fórum

FÓRUNS SOCIAIS são essencialmente similares a outros grupos profissionais ou pessoais comuns que são focados na diversão e troca em torno de interesses comuns. O nível de abertura, confiança, ou intimidade que os membros experimentam não é muito diferente do que eles poderiam ter experimentado em outros grupos sociais ou profissionais, como um bom conselho de Consultores. As coisas estão bem , mas não são especiais e únicas para o YPO - WPO .

FÓRUNS SUBSTANTIVOS começam a parecer muito especiais e únicos para o YPO - WPO . No entanto , eles ainda operam em um paradigma de " mais e melhor. " Há maior confiança, mais solidariedade , melhores discussões , e melhores resultados do que os membros recebem de seus outros relacionamentos pessoais ou profissionais . O grupo é o mais carinhoso, digno de confiança e útil de que jamais participaram. Por que mexer com isso? O que mais poderiam desejar? Enquanto os membros estão ajudando uns aos outros a lidar eficazmente com uma variedade de desafios pessoais e profissionais, os sistemas de crenças subjacentes, estruturas mentais, e paradigmas sobre si mesmos , a vida e a obra permanecem relativamente intactas.

FÓRUNS TRANSFORMACIONAIS desafiam algumas das estruturas mais básicas da realidade mental e emocional e dos paradigmas de seus membros, de forma a mudá-los para sempre. Eles mudam seus velhos conceitos sobre o que é confiar em outro ser humano, o papel central dos sentimentos e emoções, as verdadeiras prioridades da vida, o dom de vulnerabilidade, a obsessão de estar no controle, o medo do fracasso ou da morte, o papel do dinheiro ou poder, a beleza do conflito, os obstáculos de auto - sabotagem à intimidade, a busca de sentido, o propósito de sua vida, e o que realmente constitui o sucesso. Estas mudanças não ocorrem como resultado apenas de conceitos que se pode discutir durante um agradável exercício em um retiro de Fórum. Elas ocorrem no fundo do coração, no fundo dos ossos, como resultado do poderoso arripio das experiências emocionalmente fascinantes vividas com colegas. É assim que a transformação acontece, vivencialmente e no fundo do coração, ao invés de através de discussões legais e seguras no nível cerebral.



PARA QUE UM FÓRUM se torne Transformacional, todos os membros do Fórum precisam ser desafiados a mudar:

1 Do Controle para a Vulnerabilidade

2 Da Razão para a Emoção

3 Da Certeza para a Curiosidade

Mudar para a vulnerabilidade, emoção, e curiosidade é um conjunto particularmente desafiador de demandas para a maioria de nós YPO - WPOers . Temos conseguido muito do nosso sucesso através de exercer controle, estando certos sobre as nossas respostas, e sendo racionais . Então, por que deixar aquilo que nos fez bem-sucedidos? O Fórum não seria transformacional e capaz de mudar vidas se continuássemos agindo dentro dele da mesma forma que agimos fora dele. Seus limites de segurança e confidencialidade, e a inexistência de demandas externas, permitem-nos explorar e descobrir um aspecto significativo de nós mesmos que poderíamos não nos sentir confortáveis para explorar em qualquer outro lugar em nossas vidas. Ninguém vai tirar sua habilidade de exercer controle, ter certeza e ser racional. Agora você será apenas capaz de agregar a estas características sua habilidade de ser vulnerável, curioso e emotivo. Seu maior sucesso e felicidade demandam estes seus dois lados, não basta apenas a metade de você.

1 Do Controle para a Vulnerabilidade

A definição no dicionário de vulnerável é "aberto a ser ferido. " À medida que nos machucamos nas várias fases de nossa educação , aprendemos a vestir armaduras de vários tipos para nos proteger de sermos feridos novamente. Quando nos tornamos adultos, andamos por aí com estas armaduras, tão acostumados a seu peso que não nos damos conta de que as estamos usando. O problema é que a armadura funciona nas duas direções. Por um lado ela nos blindava contra potenciais ferimentos. Por outro, ela também nos isola de amor profundo e cuidadoso dirigido a nós, ou que parte de nós. Uma vez que você estreita a porta para seu coração, menos coisas entram e menos coisas saem. Não funciona seletivamente. Você paga um preço assombroso.

A criança medrosa que há em nós acha que precisamos da armadura para nos proteger, mesmo que como adultos nós realmente não precisemos mais delas. A segurança do Fórum pode lhe dar o luxo exclusivo de remoção de sua armadura e permitir que você veja como é se conectar com outros seres humanos sem ela. O que você vai descobrir é profundamente comovente e muitas vezes muda vidas. Mas você precisa ousar e arriscar essa experiência para realmente ver seus resultados.

Prática de Vulnerabilidade : Diga a verdade desconfortável sobre você

Pode ser desde seu medo do fracasso a sentimentos de incompetência no trabalho, um casamento conturbado , erros e falhas de que você possa se envergonhar , problemas financeiros, violência psicológica ou física com uma criança, crenças ou dúvidas espirituais, visões impossíveis e sonhos sobre o seu futuro . Quando você compartilha essas coisas no Fórum, você percebe que o amor e respeito das pessoas por você aumenta em vez de diminuir. Isso ocorre porque o resto de seus companheiros de fórum está vivendo com seus próprios segredos e medos de imperfeição e são atraídos por pessoas que têm a coragem de ser elas mesmas, por inteiro. A autenticidade é incrivelmente magnética nas pessoas. E você vai se dar conta de que aquele enorme peso da armadura foi removido de sobre seus ombros.

Prática de Vulnerabilidade : Diga a verdade desconfortável sobre os outros

Dizer a verdade sobre os outros inclui compartilhar com eles qualquer impacto negativo que as ações ou palavras deles possam ter sobre você, ou despertar pontos de conflito. Ousar revelar e lidar com conflitos é uma habilidade crítica no Fórum Transformacional. Sempre que dois ou mais seres humanos se reúnem, conflitos ocorrem inevitavelmente . Se este conflito não for abertamente reconhecido e resolvido, ele passará à clandestinidade e irá corroer a confiança e segurança do Fórum. Se for abertamente reconhecido e resolvido, invariavelmente resultará em um aprofundamento do senso de confiança e intimidade. A resolução de conflitos obriga as partes envolvidas a escutar mais profundamente às necessidades, preocupações e perspectivas da outra parte, a fim de chegar a um território comum. Os conflitos devem ser vistos como oportunidades e meio essencial para aproximar as pessoas. Qualquer casal ou grupo que não exponha livremente e trabalhe os conflitos está condenando o relacionamento a permanecer preso em uma fase relativamente superficial.



É PRECISO PRÁTICA, mas com o tempo você pode aprender a entrar em sintonia com os sentimentos e apreender as informações cruciais que os sentimentos revelam sobre o que está se passando com você e com os outros em dado momento. Isto vai se tornar o maior canal para saber o que realmente lhe traz a felicidade e paz, como você sabota o seu gozo da vida, o que realmente está se passando com os outros, qual é o seu impacto sobre os outros, e como você pode inspirar e extrair o melhor dos outros.

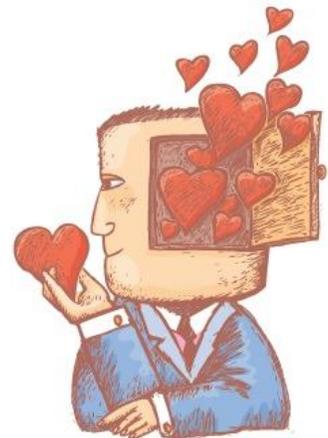
2 Da Razão para a Emoção

Extensa pesquisa feita por Daniel Goleman e outros indicaram que cerca de dois terços das competências que diferenciam grandes líderes dos líderes medianos são competências de Inteligência Emocional. Este é o "material macio", em oposição às competências racionais e técnicas que tendem a ser enfatizadas na maioria das instituições de ensino e empresas.

Estes resultados da pesquisa não são surpreendentes. Como seres humanos, nós poderíamos fingir sermos seres racionais, mas nós realmente somos muito mais emocionais. Basta pensar sobre as coisas mais importantes que moldam a experiência de sua vida. O seu "amor" por seu filho, o seu "orgulho" sobre as suas realizações, seu "medo, ansiedade e estresse" do fracasso, o seu "desejo" de fazer a diferença ou deixar um legado, sua "paixão" por seu esporte favorito, sua "dor" pela perda de um ente querido, a sua "alegria" pela música favorita, sua "inspiração" pela chamada de um grande líder para a ação. Todos estes são SENTIMENTOS, não pensamentos racionais. A experiência da sua vida está realmente pautada principalmente por seus sentimentos. É através de sentimentos que você finalmente se conecta com outras pessoas e as inspira ou muda, não importa o quanto você acredite que você ou os outros sejam racionais.

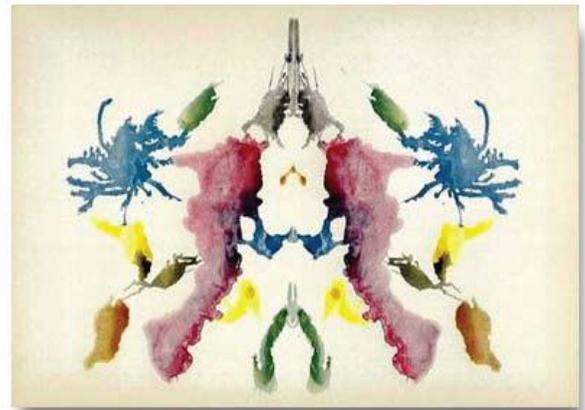


Muitos CEO's que tenho acompanhado ao longo dos anos têm grande dificuldade em reconhecer seus próprios sentimentos, quanto mais em expressá-los. Eles foram ensinados desde tenra idade que os sentimentos atrapalham para se tomar boas decisões objetivas, ou demonstram fraqueza, etc. Os sentimentos são literalmente eliminados da parte mais significativa de suas próprias vidas, e das vidas de outros. É preciso prática, mas com o tempo você pode aprender a entrar em sintonia com os sentimentos e apreender as informações cruciais que os sentimentos revelam sobre o que está se passando com você e com outros em dado momento. Isto vai se tornar o maior canal para saber o que realmente lhe traz felicidade e paz, como você sabota o seu gozo da vida, o que realmente está se passando com os outros, qual é o seu impacto sobre os outros, e como você pode inspirar e extrair o melhor dos outros. Tentar obter grande alegria e paz para si mesmo e para os outros sem prestar muita atenção aos sinais dos sentimentos é o mesmo que tentar aterrissar um avião em densa neblina sem ler os instrumentos de radar. Você está voando no escuro.



3 Da Certeza para a Curiosidade

Quando sua mente olha para as manchas de tinta de Rorschach, não pode tolerar ver apenas uma mancha de tinta de formas aleatórias, que é exatamente o que a mancha é. Em vez disso, a mente imediatamente cria uma imagem de um animal, um objeto ou cena, concentra-se nesta imagem, e ignora todas as outras formas na página que não se encaixem nessa imagem. Todos nós fazemos isso o tempo todo. Nosso cérebro tem uma necessidade de estabelecer a certeza em meio à ambiguidade. Ele faz isso para que possamos nos sentir mais no controle do que de fato estamos. Da mesma forma, passamos pela vida dando como certas várias premissas e conclusões baseadas em apenas um subconjunto da realidade. Estamos tão certos de que nossa conclusão prematura é o retrato exato dos fatos que buscamos seletivamente e absorvemos apenas as informações que reforçam a imagem e ignoramos o resto .



Os seres humanos têm as respostas para suas questões mais profundas. Eles apenas não sabem disso. E a forma de você ajudá-los a descobrirem isso é mostrando curiosidade e empatia, o que os manterá em busca do que eles realmente querem , o que verdadeiramente importa para eles, como eles se sentem sobre várias alternativas, e por fim o que lhes trará paz e felicidade.

Durante uma reunião de Fórum , quando um membro faz a apresentação, nossos cérebros estão ocupados agarrando as partes de informação que temos e tentando encaixá-las na certeza de respostas sobre o que realmente está acontecendo , e o que deve ser feito. Ficamos impacientes para chegar à certeza, às conclusões, a algo que poderia ser um conselho valioso e promover o movimento. Embora bem intencionada, esta tendência pode realmente impedir que o apresentador atinja resultados de valor muito maior por evitar o mergulho mais profundo na exploração que advém da genuína curiosidade.

Quando minha empresa treina “coaches” para executivos, este é o ponto mais importante de seu treinamento. Nós os ajudamos a entrar em contato com aquela parte de seu ego que deseja que eles tenham boa aparência e pareçam inteligentes por descobrirem as respostas. E então nós os fazemos perceber que, de longe, a coisa mais útil que eles podem fazer é ajudá-los a descobrirem suas próprias respostas. Os seres humanos têm as respostas para suas questões mais profundas. Eles apenas não sabem disso. E a forma de você ajudá-los a descobrirem isso é mostrando curiosidade e empatia, o que os manterá em busca do que eles realmente querem, o que verdadeiramente importa para eles, como eles se sentem sobre várias alternativas, e por fim o que lhes trará paz e felicidade. O trabalho do “coach” é ajudar a outra pessoa a descobrir seu próprio brilho ao invés de ficar impressionada com o brilho do “coach”.

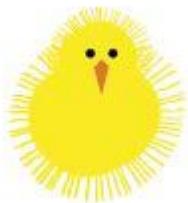
A TRANSFORMAÇÃO OCORRE quando nós vamos a uma profundidade suficiente para descobrir e mudar alguns dos nossos sistemas de crenças subjacentes, pressupostos e padrões de comportamento que ditam nossas ações e sentimentos.

Fóruns Substantivos passam para a solução prática dos problemas do apresentador de forma relativamente rápida. Grandes ideias são geradas e todo mundo vai embora feliz . Problema resolvido . Eles lidam com o problema mais em valor de face, de modo que as raízes subjacentes podem permanecer intactas e gerar problemas semelhantes no futuro. Assim, a conclusão rápida de demitir o executivo-problema pode fazer com que ele deixe de perceber que a profunda obsessão do CEO por controle é que pode ser a raiz de seu problema com o executivo. A transformação ocorre quando vamos a uma profundidade suficiente para descobrir e mudar alguns dos nossos sistemas de crenças subjacentes, pressupostos e padrões de comportamento que ditam nossas ações e sentimentos. O trabalho de um “coach” , e seu trabalho no Fórum, é ajudar o apresentador a desenterrar e ver todos fatores relevantes que impactam sua situação , especialmente os fatores mais profundos e mais carregados de emoção.

Você pode confiar plenamente que o apresentador, então, será capaz de chegar a sua própria grande solução e sabedoria sobre o que fazer. E uma vez que ele próprio chegou à solução, ele terá muito mais probabilidade de persistir na solução.

“... UM FÓRUM SÓ PODE IR tão fundo quanto o membro menos disposto do Fórum.

... Em Fóruns Transformacionais, estes retardatários iniciais com frequência oferecem grande inspiração aos outros através de seu grande entusiasmo

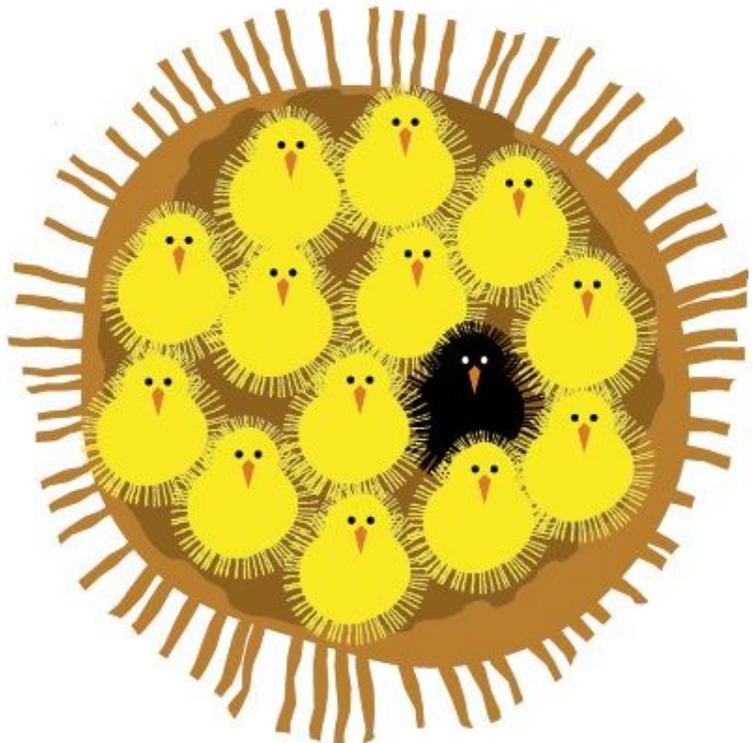


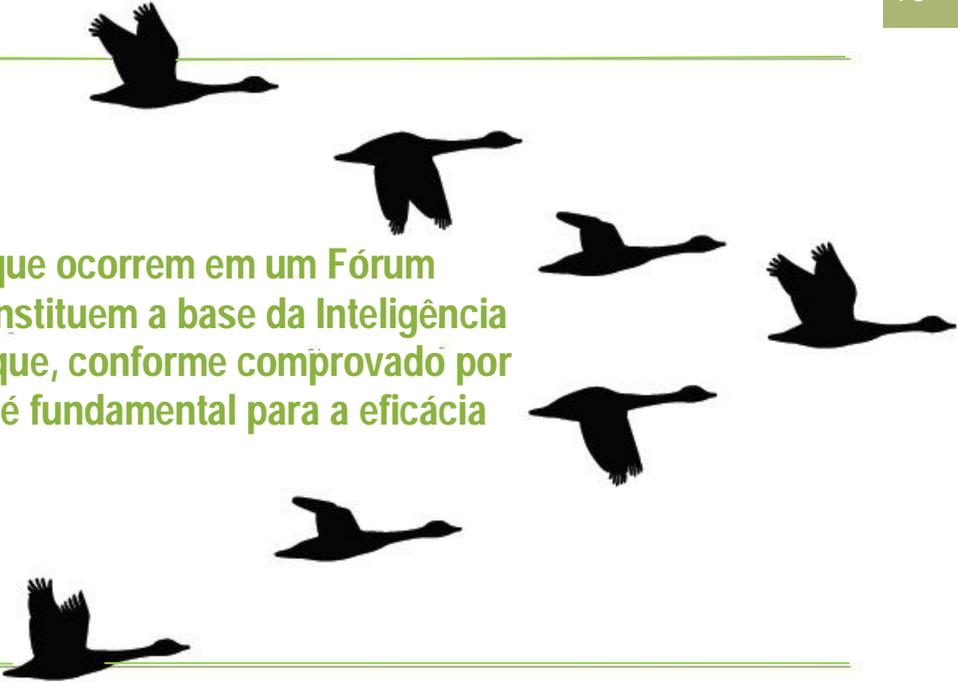
Eu tenho as pessoas “certas” no meu Fórum?

As pessoas sobre as quais você é mais crítico são de fato as que mais podem contribuir para seu crescimento em um Fórum. Em alguns fóruns sociais ou substantivos, alguns membros podem ser considerados por outros como problemáticos e menos dispostos ou capazes de se abrirem.

Na verdade um Fórum só pode ir tão fundo quanto o membro menos disposto do Fórum. As pessoas desejariam poder se livrar desses " retardatários ". Esses retardatários , no entanto , não desejam realmente ser assim.

Mesmo que eles não possam mostrá-lo de forma tão aberta, eles desejam estar conectados , ser confiáveis, ser amados, fazer a diferença , como a maioria dos outros seres humanos. No entanto, eles podem experimentar maior desconforto do que outros para abrirem e serem vulneráveis , ou ter mais dificuldade para entrar em contato com seus próprios sentimentos . Em Fóruns Transformacionais, estes retardatários iniciais com frequência oferecem grande inspiração aos outros através de seu grande entusiasmo uma vez que descubram uma maneira de caminhar livres de suas armaduras auto - impostas. Normalmente estas descobertas ocorrem pela primeira vez durante os retiros em que um facilitador profissional cria um ambiente de segurança para que as pessoas ousem sair de suas zonas de conforto e entrem em contato com seus sentimentos.





AS DESCOBERTAS que ocorrem em um Fórum Transformacional constituem a base da Inteligência Emocional superior que, conforme comprovado por extensas pesquisas, é fundamental para a eficácia da liderança.

E Se Eu Não Quiser Transformacional ?

Alguns podem questionar que se o YPO-WPO é essencialmente uma organização profissional focada em negócios, os fóruns não devem tratar de transformação pessoal. O desafio é que uma parece Chinesa entre o Pessoal e o Profissional é uma falácia que não funciona na prática. Todo mundo que trabalha para você é em primeiro lugar um ser humano, e em segundo lugar um profissional. As descobertas que ocorrem em um Fórum Transformacional constituem a base da Inteligência Emocional superior que, conforme comprovado por extensas pesquisas, é fundamental para a eficácia da liderança . Por que você escolheria colocar um limite em sua própria eficácia da liderança , isso sem falar de sua realização pessoal e felicidade ?

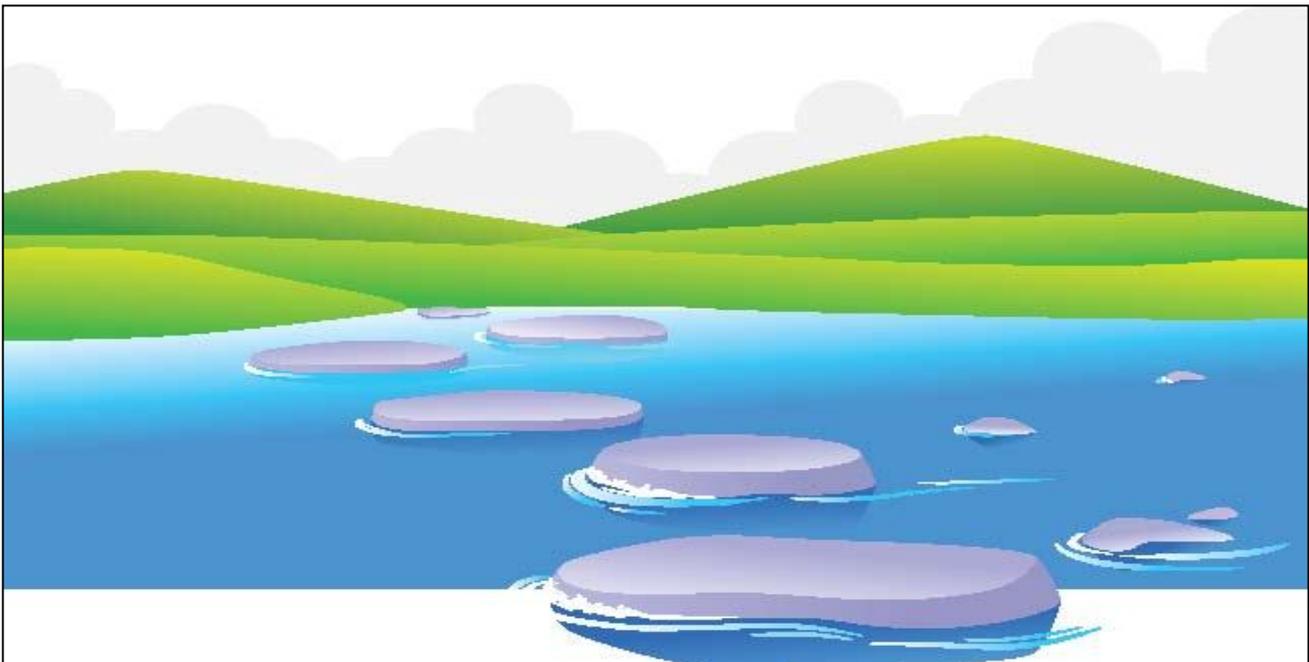
Exercer a Liderança

Qualquer membro de Fórum pode se tornar um poderoso catalisador para que seu Fórum atinja o estágio de Fórum Transformacional. Você pode usar este artigo no Fórum , como um catalisador para uma poderosa conversa na qual todos compartilham sua avaliação franca de como eles veem seu Fórum e como eles veem sua própria participação e a dos outros . Os exercícios são feitos apenas como um ponto de partida para construir alguns novos hábitos juntos. Caso seja necessária ajuda adicional , considere um retiro acompanhado por um facilitador profissional. Tudo que você precisa é estar inspirado e não descansar até que seu Fórum atinja o estágio Transformacional . O resto pode ser uma excelente aventura!



1 Do Controle para a Vulnerabilidade

- Diga a verdade desconfortável sobre si mesmo. A versão mais magnética, confiável e simpática de você mesmo é o verdadeiro você, com todas as suas imperfeições humanas. Desafie a voz dentro de você que acredita o contrário. Mesmo que você não acredite nisso, você está vivendo sua vida parcialmente, como um fugitivo escondendo-se dos outros e de si mesmo. É muito estressante ficar se escondendo.
- A vulnerabilidade é a moeda de troca nas relações. Se você não está gastando muito desta moeda, você provavelmente não está comprando muita intimidade e conexão profunda com as pessoas. Desafie a si mesmo para ser tão generoso em gastar esta moeda como você é em gastar dinheiro.
- Observe os sinais fisiológicos para saber se você está sendo vulnerável. A sua frequência cardíaca está subindo, ou as palmas de suas mãos estão ficando suadas a qualquer momento durante o fórum? Se não, desafie-se mais.
- Use a língua do "Eu" quando quiser dar às pessoas um feedback difícil. Compartilhar suas emoções sobre o impacto que elas têm sobre você é vulnerável. Criticá-las sobre aquele comportamento é invulnerável. "Eu ainda me sinto magoado pela forma como você me tratou" é uma declaração vulnerável e pode gerar vulnerabilidade mútua, empatia e curiosidade no outro. "Você não deveria ter me tratado daquele jeito" é um ataque invulnerável que provavelmente produzirá atitude defensiva.
- Dê às pessoas dados concretos sobre o impacto de seu comportamento, mantenha-se curioso sobre a causa básica ou intenção. "Eu me sinto ressentido quando você me interrompe" é uma verdadeira declaração de seus sentimentos contra a qual ninguém pode argumentar. "Você não me respeita" é uma suposição sobre o que causa o comportamento de interrupção da outra pessoa, o que pode ou não ser exato.
- Examine sua própria relação com o controle. Você fica muito ansioso quando não pode controlar a situação? Como você se sente lidando com a vida, que é, em última instância, incontrolável? Como seu padrão de controle afeta seu comportamento no Fórum?



2 Da Razão para a Emoção

- Aprenda a verificar -se com frequência durante as reuniões de Fórum e pergunte-se " o que eu estou sentindo? "
- Partilhe tanto quanto possível sobre como você está se sentindo à medida que estes sentimentos estão se passando em você. É mais vulnerável e eficaz compartilhar os sentimentos em tempo real .
- Todas as emoções são válidas . Não desvie as pessoas de suas emoções. As pessoas não se sentirão seguras compartilhando suas emoções com você , se você discutir com essas emoções e lhes disser que não devem se sentir assim.
- Use a língua do "Eu" para compartilhar seus sentimentos ao invés de criticar os outros por gerar sentimentos em você.
- Cuidado com julgamentos disfarçados de emoções na língua do "Eu" . " Eu me sinto como ... " é muitas vezes o precursor de um pensamento ao invés de um sentimento. "Eu sinto que você humilha as pessoas " é uma observação de julgamento ao invés de um sentimento e irá gerar uma reação defensiva . "Eu me sinto envergonhado " é uma expressão vulnerável que gera vulnerabilidade mútua , empatia e curiosidade.
- Examine quais emoções você tem mais dificuldade para expressar. São as emoções mais ternas como amor e carinho, ou as emoções mais duras como raiva ou ressentimento? Compartilhe estas observações com seus colegas de Fórum e peça que eles o desafiem a expressar mais aqueles sentimentos que você costuma evitar.



3 Da Certeza para a Curiosidade

- Traga as considerações mais profundas e arraigadas em uma apresentação. Estas incluem os valores mais profundos da pessoa, os medos e aspirações, padrões comuns que se repetem, pressupostos arraigados ou crenças sobre a vida ou pessoas que colorem sua experiência.
- Veja se você pode substituir a sua necessidade de respostas, soluções e certezas por uma grande busca da curiosidade. Imagine a foto de uma criança virando as pedras na praia para ver o que está debaixo delas. Continue a virar as pedras, continue a ficar surpreso e fascinado com o que descobre. Deixe de lado qualquer plano que possa ter sobre fazer qualquer coisa com esses achados. A busca é a da própria curiosidade profunda.
- Verifique qualquer possível "agenda" pessoal, que possa tornar difícil para você ficar curioso durante a apresentação de alguém. Os exemplos incluem:
 1. Precisar causar boa impressão e impressionar seus colegas de Fórum com suas soluções rápidas.
 2. Qualquer vestígio de ressentimentos ou julgamentos não expressados ou sentimentos que você não manifeste sobre o apresentador.
 3. A apresentação de alguém disparar um ponto doloroso ou sentimento de vulnerabilidade que você não deseja compartilhar.
- Lembre-se de uma situação na sua vida em que alguém o ajudou a encontrar suas próprias respostas e confiar em sua própria sabedoria interna ao invés de pessoas que lhe deram bons conselhos. Use isso como inspiração e modelo para sua participação no Fórum. Se você não tem nenhum modelo, observe quem no Fórum melhor exemplifica esse comportamento.

