

➤ O poder transformador do coaching, nas pessoas e nas empresas

Texto: Ana Karina Milheiros

Quando me foi proposto o tema que está no título do artigo, perguntei a mim mesma como escrever de forma sucinta sobre ele. Ao referir empresa, estamos a falar de um conjunto de pessoas-chave, que realizam um processo de 'coaching'. O poder deste processo resume-se em sete aspectos essenciais⁽¹⁾ que deixo a seguir.

- **Desejo:** Eu penso – Quando um cliente procura um 'coach', possui o desejo de redefinir a sua vida pessoal ou profissional. A raiz da palavra «definir» indica sentido e dar significado. Ao querer redefinir, pretendo dar um novo significado, um novo sentido à minha jornada. Nessa redefinição, questiono-me, procuro soluções, estou aberto a mudanças, a querer encontrar novas formas mais rápidas e práticas de recriar a minha vida.

- **Motivação:** Eu sinto – O desejo de redefinir contém combustível que movimenta a minha máquina, a que alguns chamam energia, uns paixão e outros força de vontade. Seja qual for para si a palavra que o faz vibrar, é por amor ao seu filho, ou à sua esposa, ou ao seu trabalho, ou à sua empresa, ou por si; é isso que o faz querer transformar-se, ser ainda melhor como profissional e pessoa.

- **'Coach':** Eu conheço-o – Quem trabalhar consigo terá de ser o melhor profissional possível. Precisa de estar devidamente habilitado, ter competências técnicas, para além das capacidades comunicacionais e empáticas. O 'coach' não é o excelente orador. Uma coisa é um orador, outra é um 'coach'. O 'coach' actua por detrás das cortinas do palco, onde o principal actor é o cliente. Tenho clientes que são gestores de topo, cujos nomes não uso em publicidade – a isso chamamos ética. Também o 'coach' responde a uma ética e à confidencialidade de dados.

- **Clareza:** Eu sei – Quando está numa situação difícil ou na teia dos seus pensamentos, a sua visão é por vezes turva e distinta de quando é um espectador, por exemplo de uma partida de futebol, ou de um filme. O 'coach' ajuda-o a abrir novas perspectivas, a ampliar as possibilidades, a clarificar escolhas, a definir num objectivo o que quer, para quando e com quem irá atingir o mesmo.

- **Compromisso:** Eu entrego-me – É o selo que o

➤ A **MORE Institut** aposta, segundo os seus responsáveis, no «desenvolvimento do ser humano como ser individual e também em termos de incrementação de competências, como ser profissional, nos diversos sectores de negócios». MORE resulta das iniciais das palavras inglesas «Management», «Organization», «Research» e «Empowerment».

<http://www.more-institut.pt/>



➤ Ana Karina Milheiros é fundadora da MORE Institut

une ao seu desejo, à sua motivação e ao seu cumprir com o objectivo. É aceitar de bom grado a sua relação com o 'coach', a seriedade de um trabalho a dois, para viver no sentido em que redefiniu a sua vida pessoal e profissional.

- **Acção:** Eu ajo – É verificar que mudou, e que a acção é uma consequência natural da sua transformação. É «praticar» o objectivo, ouvir 'feedback' e rectificar a acção. É partilhar a alegria com o seu 'coach' a cada sessão, com o poder da mudança em curso.

- **Resultados:** Eu recolho – É colher o que semeou. É o aumento das vendas, ou sentir-se reconhecido, ou ascender na hierarquia da empresa, ou estar mais tranquilo com a pressão dos resultados, ou uma vida conjugal mais satisfatória, ou ainda a vitória daquela insegurança. São os frutos do seu trabalho, de um processo, e perceber que estamos sempre a tempo de mudar. ☺

➤ ⁽¹⁾Fonte: «Ciclo de Coaching – MORE Coaching»

➤ Nota: Ana Karina Milheiros é vice-presidente da European Coaching Association (ECA).