

COACHING *Brasil*

Supere seus desafios 2013 | dezembro | Ed. 7

A influência
da cultura

Os desafios
da formação

COACH E
RETENÇÃO
DE TALENTOS

LIDER COACH
NA VISÃO DE
QUEM CONTRATA

Gestor
COACH
COMO SE
TORNAR UM



6 Um outro olhar - Lucila Ferraz Marques

8 O elemento transformador - Eliana Dutra

14 Dossiê: Líder Coach - um caminho inevitável- Jaqueline Weigel

18 Dossiê: Como o Líder Coach pode reter talentos - Denise Schwartz

22 Dossiê: Líder Coach na visão das empresas - Edna Bedani

26 Da teoria à prática: Levando em conta a cultura- Luciano Lannes

30 Para refletir: Coaching: ferramentas para o empreendedor - Ronald Dennis

34 Para refletir: Decisões e valores pessoais - Lucimar Sasso

38 Eu cada vez melhor: Dizendo“NÃO” sem culpa - Gisele Fessore

42 Como comecei - Priscila Pinheiro Monzato

44 Para mim foi assim - Régia Facundo

46 Quem contratar

50 Onde estudar

Expediente

Revista Coaching Brasil

Publicação mensal da

Editora Saraswati

ano I – num. 7 – Dezembro 2013

Diretor e Publisher

Luciano S. Lannes

lannes@revistacoachingbrasil.com.br

Projeto gráfico e editoração

Estúdio Mulata

daniilo@estudiumulata.com.br

Projeto de Site

Mind Design

marcelo@minddesign.com.br

Editora Saraswati

www.editorasaraswati.com.br

Todas as edições da Revista

Coaching Brasil estarão disponíveis no site para acesso exclusivo dos assinantes.

O conteúdo dos anúncios publicados é de responsabilidade dos anunciantes.

A responsabilidade pelos artigos assinados é dos autores.

A Revista é um veículo aberto para a expressão de idéias e conceitos.

Fale conosco

Publisher

lannes@revistacoachingbrasil.com.br

Editorial

contato@revistacoachingbrasil.com.br

Publicidade

midia@revistacoachingbrasil.com.br

Nosso leitor João traz uma questão interessante para supervisão nesta edição. João escreve:

-Minha cliente é empresária da área de prestação de serviços e tem dificuldade na gestão financeira. Ela mistura os ganhos e gastos profissionais com os gastos pessoais, e acaba colocando o carro na frente dos bois, gastando mais do que pode e tirando da empresa mais do que deve. Este comportamento gera alguns conflitos com a sócia e certa insegurança com ela mesma. Ela tem consciência desse "GAP", mas não consegue se organizar. O impulso de comprar acaba sendo mais forte que a vontade de economizar ou guardar algum dinheiro.

Ela tem muitas expectativas de vida, criatividade e espírito empreendedor, muitos sonhos materiais e muitos desejos de crescimento profissional; mas sabe também que se não guardar ou administrar melhor o seu dinheiro, tudo isso vai por água abaixo. Isto tem atrapalhado muito seu desempenho profissional. Como posso melhor ajudá-la?

Olá João, a minha sensação é que sua cliente precisa achar o que está por trás deste discurso, qual a habilidade ela poderá desenvolver ou melhorar, o que esta sabotando suas ações e assim ter mais foco para ter melhores resultados.

Sugiro que trabalhe dando ênfase às perguntas poderosas para que os insights possam aflorar. Um método bastante interessante para aplicar é o GROW de John Withmore – o autor do livro Coaching para Performance.

O método GROW consiste em: Identificar as **METAS**/ objetivos ou resultado a ser alcançado e para isso devemos fazer perguntas sobre o que ela realmente quer que aconteça e quais resultados pretende com isso; basicamente o que ela

quer de diferente na vida dela; Entender a **REALIDADE**, o que esta acontecendo nesse momento. Este é o ponto de partida para a busca da solução do problema, e assim conseguirá identificar os recursos que possui e os que terá que buscar, as atitudes que já tomou, o que deu certo e o que esta se repetindo, o que esta impedindo de realizar o que quer, o que sabota a sua ação, enfim a real situação atual;

Muitas vezes não se caminha mais para frente por não ter **OPÇÕES**, por não conseguir nem sequer pensar na possibilidade de ter outras alternativas para resolver o mesmo caso e ficamos fazendo mais do mesmo.

E depois de conhecer tantos fatos de sua vida, de você mesmo, então só falta colocar em

prática. Pensamento – Palavra – **AÇÃO**. Este é o momento de planejar e colocar prazos, definir o passo a passo, criar estratégias para desviar dos obstáculos e das auto sabotagens, identificar quem pode apoiar. Dentro deste contexto que ela traz, tenho algumas sugestões de perguntas:

META – objetivo a ser alcançado

Qual resultado que você espera ter desse nosso trabalho?

Como você pode formular este objetivo para que dependa somente de você e não dos outros? O que especificamente você quer realizar, conquistar?

Qual resultado diferente você teria com esse objetivo realizado? Como poderemos medir esse resultado para sabermos que

alcançou o resultado?
Você teria uma forma de quantificar seu objetivo para podermos medir seu progresso?
Quando você quer ter este resultado alcançado?
Em um, dois ou três meses, independente do tempo que se dedicar a esse objetivo, o que você quer ter realizado?

REALIDADE – tornar o subjetivo em objetivo

Fale mais sobre isso. Você falou
Me conte mais...
Quantas vezes você fez isso na semana passada?
O que te levou a essa situação?
O que esta por traz disso?
Quem mais está envolvido nesta situação? E como está envolvido?
O que você já tentou fazer? E quais os resultados diferentes você obteve com estas ações?
O que é de fato mais importante nesse caso? Quais os fatores mais relevantes?
Quais eventos ou escolhas que te levaram a esse lugar?
Você me disse que sempre sente... Me dê exemplos de quando isso aconteceu, detalhes, o que você disse ou fez.

OPÇÕES – deixar pensar

O que você pode fazer a respeito disso?

Quais outras opções você pode ter?
Que forma diferente você poderia pensar sobre isso?
Se você tivesse todos os recursos necessários e soubesse que não iria falhar, o que você tentaria?
O que você pode fazer para superar este obstáculo? Quais são as opções?
Quem pode te ajudar? Quem pode te ajudar a ter idéias criativas?
Que outros recursos você pode aproveitar para resolver isso? O que você ver que outros fazem que pode ser bom para você?
Quais obstáculos estão te impedindo de alcançar seu objetivo? Como você poderemovê-los?
O que você fez no passado em uma situação semelhante?

DECISÕES / AÇÕES – transformar soluções em ações.

Que opções você quer buscar?
Que passo você dará essa semana que te levará mais próximo de seu objetivo?
As sua opções foram Qual delas se destaca mais nessa lista?
O que você vai se comprometer a fazer?
Em que prazo vai colocar esta ação em prática?
Em uma escala de 1 a 10, o quanto você acha que vai conseguir fazer dentro do estipulado?
Esse prazo escolhido é possível de fazer 

