

COACHING *Brasil*

Supere seus desafios 2013 | novembro | Ed. 6

Carl Rogers,
um grande
MESTRE

O trágico e
o mágico
Uma história de vida

CONTRATO DE
3 E 4 PONTAS
COMO FAZER



A arte de
conectar
e perguntar

6 Um outro olhar - Lucila Ferraz Marques

8 A arte de conectar e perguntar - Marcos Wunderlich

14 Dossiê: Carl Rogers - um coach à frete de seu tempo - Vikki Brock

18 Dossiê: O trágico e o mágico - Carlos Alecrim

24 Da teoria à prática: Contraro de 3 e 4 pontas- Cleila Elvira Lyra

26 Ponto de venda: Vender ou não vender- Mônica Vitória

32 Para refletir: Como tornar-se mais estratégico - Gustavo Boog

36 Eu cada vez melhor: Não deixe a vida passar em branco - Gisele Fessore

40 Como comecei - Daniele Kallas

42 Eventos e Congressos

43 Quem contratar

46 Onde estudar

Expediente

Revista Coaching Brasil

Publicação mensal da

Editora Saraswati

ano I - num. 6 - Novembro 2013

Diretor e Publisher

Luciano S. Lannes

lannes@revistacoachingbrasil.com.br

Projeto gráfico e editoração

Estúdio Mulata

danilo@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

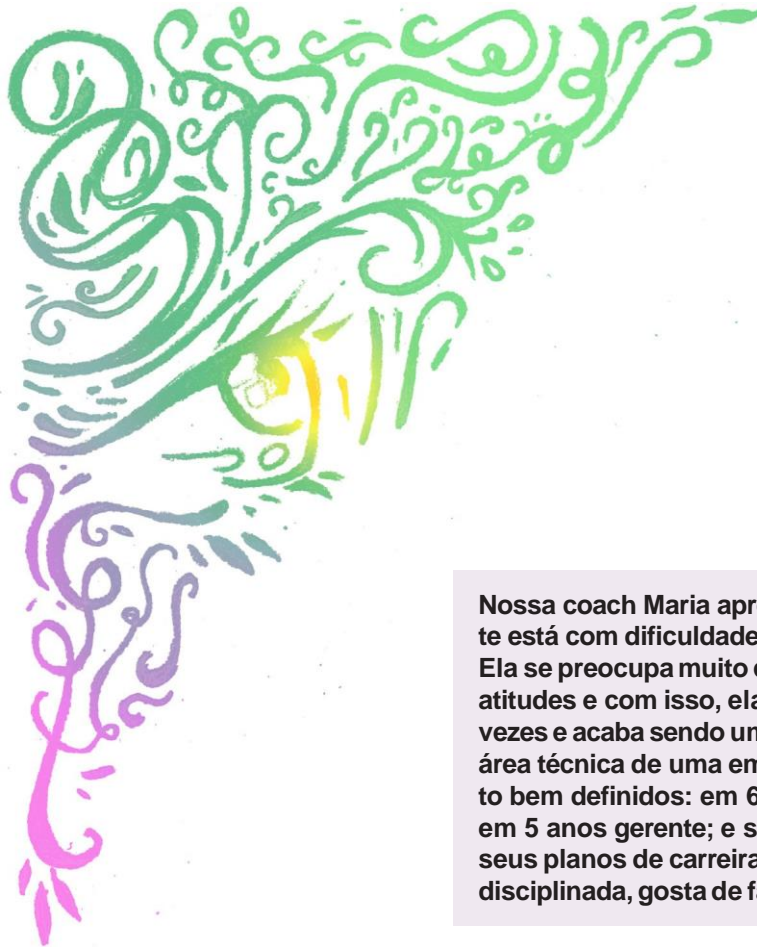
lannes@revistacoachingbrasil.com.br

Editorial

contato@revistacoachingbrasil.com.br

Publicidade

midia@revistacoachingbrasil.com.br



Nossa coach Maria apresenta desta vez a seguinte questão: - Minha cliente está com dificuldades no relacionamento interpessoal em seu trabalho. Ela se preocupa muito com o que os outros pensam sobre ela e sobre suas atitudes e com isso, ela se coloca numa postura defensiva na maioria das vezes e acaba sendo um pouco seca e rígida com os outros. Ela trabalha na área técnica de uma empresa de meio ambiente e tem seus objetivos muito bem definidos: em 6 meses quer se tornar coordenadora de projetos e em 5 anos gerente; e sabe bem que esse comportamento pode atrapalhar seus planos de carreira. Em sua vida pessoal ela é bastante determinada e disciplinada, gosta de fazer trilhas e escaladas nas montanhas.

Lucila: Olá Maria, esse é um caso bem gostoso de se trabalhar, pois sua cliente sabe o que quer, é disciplinada, sabe que tem que superar alguns obstáculos, mas não sabe como agir ou o que deve fazer para não se sabotar na conquista de seus objetivos.

Sugiro que você explore a essência dela através do autoconhecimento, nesse caso poderia começar com a ferramenta 360º informal, que vai trazer à consciência como ela é vista pelos colegas sob o ponto de vista dela mesma, enxergando-se a partir de múltiplas perspectivas; que facilitarão que ela identifique o que está atrapalhando o desenrolar de sua carreira. Esta ferramenta é chamada

360º porque levanta o pressuposto de como a pessoa acha que é vista positiva ou negativamente pelos pares, superiores e liderados; e é considerada informal por ser uma pressuposição e não uma avaliação ou percepção real dos outros.

Trabalhamos essa ferramenta com perguntas poderosas e transposição de papéis que fará expandir a consciência para incluir o ponto de vista do outro. As perguntas devem ser diretas sobre o que eles elogiarão e reclamarão no passado, presente e futuro.

Por exemplo:

- O que você acha que seu chefe (fulano)/ seu par (sicrano)/ seu liderado (beltrano) pensa sobre você? Coloque-se no lugar deles e tente pensar como eles.

- Quais elogios que fulano/ sicrano/ beltrano fariam à você?

- O que fulano/ sicrano/ beltrano reclamariam de você?

Você pode ser mais específica e perguntar sobre uma ocasião em especial que ela tenha trazido em alguma sessão:

- O que você acha que seu chefe achou sobre seu comportamento naquela situação X?

- O que seus liderados pensaram sobre a sua forma de conduzir a última reunião?

- O que seu par diria sobre sua atuação na solução daquele dilema?

Maria:- Puxa, isso é bem interessante, mas e se a minha cliente disser que não sabe o que eles pensam? E se ela entrar em "looping" e insistir em dizer que não sabe?

Pode acontecer de sua cliente insistir em dizer que não sabe o que eles pensam realmente?

te não conseguir gerar uma resposta. Este é nosso papel, ajudar a pessoa a encontrar as respostas, certo? Você pode tirá-la dessa situação com uma simples pergunta: - E se você soubesse o que ele/ela diria, o que seria? Quando você desfoca a pergunta e tira a “responsabilidade” da resposta, imediatamente a pessoa se libera e consegue refletir, pode fazer esse teste, é tiro e queda! A respstavem.

Depois de explorado o que ela entende sobre o que os outros pensam sobre ela, então é hora de começar a trabalhar que pontos ela deve melhorar. Como você falou que ela se coloca numa postura defensiva quando fica imaginando o que os outros pensam sobre ela ou sobre suas atitudes, vou te dar outra dica para ela perceber as crenças que tem a respeito de ter ou não controle sobre as situações.

A ferramenta do controle tem por objetivo identificar o que você pode e não pode controlar e entender o limite deste poder para diminuir a frustração e aumentar a tranquilidade. Algumas coisas estão sob nosso controle e outras não. Temos controle do nosso interno e não do externo.

Levante uma situação específica que ela não teve sucesso,

envolvendo outras pessoas que estiveram emocionalmente envolvidas e faça as perguntas:

- O que você não controla nesta situação?

- O que você esta tentando controlar?

- O que você poderia controlar e não está controlando?

- Diga uma única coisa que você pode controlar e não esta controlando, e que fará a maior diferença em seu objetivo.

Sua cliente pode se sentir muito oprimida nas reuniões de equipe quando tem que se expressar; pois seu chefe pode dizer que ela intimida as pessoas, e por outro lado ela fica tentando conquistar a aceitação de todos, e é nesse momento que começa a grande confusão mental e ela se sente insegura.

Utilizando esta ferramenta do controle ela terá alguns insights e perceberá que por exemplo **NÃO CONTROLA** a escolha dos outros, atitudes, valores, perspectivas, comportamentos, forma de pensar, circunstancias externas, como somos visto pelos outros, etc, **QUE ESTÁ TENTANDO CONTROLAR** a escolha dos outros e as ações do outros e que **PODE CONTROLAR E NÃO ESTA CONTROLANDO** sua atitude, aspirações, desejos, sua ação, sua perspectiva e como se comunicar.

Maria, espero ter te ajudado a conduzir esse caso de Coaching. 