

Grandes líderes têm um coach... E você?

colaboração

Diário **Economico**

Semanário **Economico**

Luísa Rego

lrego@economicasgps.com

O que têm em comum Michael Gorbatchev, o general Oliver North, Nelson Mandela, Al Gore, André Agassi, Bill Clinton ou até os desaparecidos Madre Teresa e o financeiro John Templeton? Todos, nalguma fase da vida, foram acompanhados por um *coach*, concretamente por um dos maiores expoentes mundiais desta actividade, Anthony Robbins.

Autor de "Personal Power" é, há três décadas, uma autoridade em psicologia da liderança e conselheiro de líderes de todo o mundo. Robbins trabalha também como *coach* em situações de negociação, reestruturação empresarial e desempenho individual. Conferencista exímio a galvanizar plateias, é pai de quatro filhos e autor de cinco *best-sellers*. A *Accenture* classifica-o no "Top 50 Business Intellectuals in the World" e a Harvard Business Press apresenta-o no Top dos 200 gurus de gestão, enquanto a Forbes o inclui na lista das cem maiores celebridades...

A reputação de Tony Robbins no *coaching* ultrapassa as fronteiras dos Estados Unidos, como sublinha Alexandra Barosa-Pereira, investigadora e autora do livro "Coaching em Portugal: teoria e prática". Para esta consultora na Mercer, responsável pelo desenvolvimento de programas de *coaching* nos clientes, a crescente procura

Tipos de coaching

CORPORATIVO OU DE NEGÓCIOS

► **Coaching executivo** - apoia executivos no seu desenvolvimento e satisfação pessoal; é o que tem mais sucesso e procura em Portugal.

► **Coaching de liderança** - visa suportar o desenvolvimento a longo prazo dos colaboradores, é um "treino" para ter espírito de liderança visionário.

► **Coaching de Equipas** - controverso na sua aplicação prática, não deve ser confundido com o *coaching* de desporto.

► **Coaching Comercial** - ou de vendas, tem muita procura mas poucos especialistas nacionais a praticá-lo.

PESSOAL/DE VIDA

► Processo de desenvolvimento pessoal acompanhado por um *coach* que não pode ser confundido com psicoterapia, *mentoring* ou outros.

Nota: Existem várias outras compartimentações possíveis da actividade; esta baseia-se sobretudo nas grandes linhas de oferta existentes em Portugal.

dos serviços de um *coach* a que se assiste em Portugal tem de ser acompanhada pela credibilização dos profissionais que o exercem.

Tenho um coach, mas é segredo
Muitos dos grandes líderes empresariais nacionais são acompanhados por um *coach*, mas nenhum

assume publicamente essa condição, ao invés do que acontece nos EUA. O *coaching* de liderança, por exemplo, é muito eficiente "quando os colaboradores se apercebem de uma discrepância de desempenho das chefias", explicava Isabel Andrade, no recente 1º Encontro Nacional de *Coaching*. O evento reuniu cerca de duas centenas de profissionais e interessados, em

É necessário "apostar no desenvolvimento do líder que acompanhe a velocidade das mudanças"

Alexandra Pereira

Lisboa. Mas para lá da troca de experiências, não resultou numa mobilização dos profissionais que exercem esta actividade, com vista à criação de uma entidade que agrupe os profissionais e credencie o *coaching* em Portugal.

Evitar "gato por lebre"

Com efeito, não existem cursos que permitam a acreditação da actividade ou qualquer outra credenciação oficial. Assim, o que há sobre este mercado são estimativas sobre os profissionais que já exercem a actividade. João Catalão, presidente da Associação Ibero-americana de *Coaching* e fundador da YouUp, calcula que existam cerca de 120 profissionais a exercer os vários tipos de *coaching* (ver caixa) em Portugal, nas pequenas consultoras especializadas ou em departamentos de *coaching* das grandes firmas de gestão de recursos humanos.

Segundo este dirigente associativo, a credibilização do *coaching* é a grande prioridade. "Anda por aí algum 'gato por lebre' que importa evitar. Regularizar e credenciar serão questões importantes, mas acredito muito na eficácia da selecção natural do mercado", sublinha.

Para este profissional especializado em *coaching* de vendas "uma grande vantagem que decorre da actividade é a dinâmica focada no desenvolvimento do indivíduo, através do potencial dele próprio e da sua vontade em ser mais autónomo". A grande convicção deste tipo de consultoria - que também não pode ser confundida com formação - assenta no pressuposto de que "o ser humano tem um propósito natural em gostar de atingir objectivos, assumindo metas próprias". O papel do *coach* é, tão só, ser "o facilitador desse propósito".

Coaching melhora desempenho

Para as empresas, o *coaching* permite obter resultados mais consistentes e duradouros no desenvolvimento de competências dos seus colaboradores. Alexandra B. Pereira destaca a importância desta ferramenta, par-

"Regulamentar e credenciar: acredito muito na eficácia da selecção natural do mercado"

João Catalão

ticularmente para os gestores: "Em Portugal sente-se cada vez mais a necessidade de apostar no desenvolvimento e promoção de líderes que consigam acompanhar a velocidade das mudanças. Felizmente, começou-se a perceber que é necessário apostar na formação de topo das empresas, para depois esta formação ser reproduzida em cascata pela organização". Como ferramenta de desenvolvimento pessoal, o *coaching* tem vantagens evidentes: formação muito prática, focada na acção e resultados de negócio, etc..

Em síntese, diz a consultora da Mercer, "o *coaching* é o tipo de intervenção ideal, porque centra-se na pessoa (ou grupo) alvo da intervenção, ajuda a uma adaptação rápida ao contexto da organização, com horários e velocidades ajustados e com muita liberdade de acção e criação por parte do *coachee*".

Coaching com PNL... e por telefone

"O cérebro de pessoas vencedoras está bem programado." Cris Carvalho faz *coaching* aplicando as metodologias PNL (Programação Neuro-Linguística), neurociência que estuda o cérebro humano e atrai os especialistas em recursos humanos. Cris diz aos seus *coachees* que "têm de programar um cérebro de campeão", equilibrando consciente e inconsciente. "O cérebro formata muito além da comunicação verbal. Ora, o principal factor de sucesso reside na capacidade de comunicação".

Os estudos de PNL remontam a 1975, trabalho de um programador informático e de um linguista. Mostram, por exemplo, que há uma regra: 7 - 2 + 2 (ou seja, a mente consciente tem capacidade de focar, no máximo, entre cinco a nove informações por instante). Muitas vezes "é preciso desprogramar o inconsciente [que é ilógico, literal, atemporal, obediente, não reconhece o não, nem distingue imaginação da realidade] para o programar na direcção da mente consciente. E

isto faz da PNL uma óptima ferramenta para combinar com o *coaching*", sublinha a consultora.

Cris Carvalho faz também *coaching* por telefone, modalidade comum nos EUA e na Austrália, como explica Alexandra B. Pereira. Esta *coach* da Mercer disponibiliza o seu telemóvel 24 horas por dia, para que o *coachee* - a pessoas que é acompanhadas no processo - possa consultá-la sempre. O *coaching* por telefone permite manter a relação entre o *coach* e o *coachee*, mesmo durante as ausências ou viagens de trabalho deste, evitando os constrangimentos geográficos e as contingências de agenda e horários. "Outra vantagem é não ter o nosso olhar sobre o nosso *coachee*, que pode libertar-se noutras direcções. E nós também: podemos acompanhá-lo melhor, aproveitando para tirar muito mais notas sobre o que está a ser dito, percebendo melhor as crenças ou convicções bloqueadoras de acção".

