

AGENDA

Seminário sobre Agências Privadas de Colocação

12 de jan, Lisboa
www.act.gov.pt

Falar em Público e Apresentações com Impacto

14 e 15 jan, Lisboa
www.portaldoser.com

Comunicação Interna: Modelos, Técnicas e Suportes

18 jan, Lisboa
www.eicformacao.pt

Certificação Wake Up Coaching

26, 27 e 28 jan/ 03, 04, 09, 10, 11 e 25 fev, Porto
 10, 11, 24 e 25 fev/ 16 mar, Porto
 16, 17, 30 e 31 jan/ 19 fev, Lisboa
www.portaldoser.com

Descrever Funções na Era das Competências

29 jan, Lisboa
www.eicformacao.pt

Assessment das Aptidões (OT)

15 e 16 fev, Lisboa
 07 e 08 mar, Porto
www.shl.pt

Planear um Assessment & Development Centre (Conceção e Implementação)

15 e 16 fev, Porto
 23 e 24 fev, Lisboa
www.shl.pt

Cálculo e Processamento Salarial

17 fev, Lisboa
www.letstalkgroup.com/pt

A Arte de Liderança e Coaching Comercial

17, 18 e 19 fev, Lisboa
www.ideiasedesafios.com

Assessment da Personalidade e das Competências (OPQ)

18 e 19 fev, Lisboa
 10 e 11 mar, Porto
www.shl.pt

Entrevista de Avaliação de Competências

25 e 26 fev, Lisboa
 01 e 02 mar, Porto
www.shl.pt

COACHING

A diferença entre fazer, ter e ser no novo ano

Em cada início de ano somos bombardeados (e bombardeamos outros) com mensagens de otimismo e esperança. Pretendemos mais e melhor do que em anos anteriores, e estamos imbuídos de um sentimento de que vamos alcançar sucessos ainda não conquistados. Individualmente pensamos em estratégias de como fazer diferente, e nas empresas elabora-se planos de negócios com estratégias para obter resultados de negócios superiores aos do ano que termina. Para o Natal já havíamos pedido aquilo que queríamos. Assim temos a fórmula de sucesso conquistada: planeamos o que queremos fazer e pedimos o que queremos ter. Fantástico!

Ora, vamos então pensar sobre as mensagens que recebemos ou que visualizamos para nós no novo ano. Observemos essas mensagens como se estivéssemos a observar um 'iceberg' de um navio que estamos a dirigir. De facto, a parte visível do 'iceberg' indica-nos que estamos perante algo maravilhoso e imponente, mas será apenas conhecendo a verdadeira dimensão da parte invisível que vamos conseguir planejar como contornar adversidades, conseguir levar o nosso navio a bom porto e obter o que pretendemos.

Quando elaboramos planos individuais ou de negócios incluímos primeiramente o que queremos ter/atingir e depois identificamos tarefas que devemos colocar em prática. Descuramos a reflexão fundamental sobre tudo o que não está visível e que verdadeiramente vai viabilizar, de forma realista, os nossos objetivos.

Neste início de ano, convido-o a fazer o seu plano individual ou de negócios com técnicas de 'coaching', em que questionará não só o que pretende fazer para ter, mas sobretudo aquilo que é e pretende ser, considerando questões como:

- 1) Que recursos adquiri (individuais e coletivos) em anos anteriores que me permitiram ser o que sou e continuar no rumo do que pretendo ser?
- 2) O que aprendi de obstáculos que enfrentei em anos anteriores e que me vão permitir alcançar sucessos futuros?
- 3) Que valores, identidades e crenças tenho ou têm as minhas pessoas, que nos permitirão alinhar objetivos?
- 4) Quem são/ sou ou querem/ quero ser? De que forma aquilo que querem(o) ser está alinhado com os objetivos globais? @



Alexandra Barosa Pereira
 Managing Partner da ABP
 Corporate Coaching
abarosa@abpcoaching.com