

Artigo de Opinião

As opiniões expressas neste artigo são da exclusiva responsabilidade do seu autor e não representam necessariamente a opinião da ICF Portugal.

Ética e vergonha na cara

Fui desafiado pelo Chapter da ICF Portugal para escrever um artigo de opinião e acredito que tenho um tema muito interessante para partilhar.

A minha questão inicial é: “Acredita que o Coaching é uma profissão com dignidade e respeitada?”

A minha resposta a esta questão é: “Não, pelo menos da forma como deve ser.”

Porém antes de ficar zangado comigo, deixe-me apresentar o que encontrei como definição para cada uma das expressões do título:

Ética – *É possível compreender um pouco melhor esse conceito, examinando certas condutas do nosso dia-a-dia, quando nos referimos por exemplo, ao comportamento de alguns profissionais tais como um médico, jornalista, advogado, empresário, um político e até mesmo um professor. Para estes casos, é bastante comum ouvir expressões como: ética médica, ética jornalística, ética empresarial e ética pública.*

Vergonha na cara - *É a vergonha na cara que reprime os impulsos para a violação das leis e que trava a vontade de corrupção. Já para Aristóteles a vergonha e o rubor são indícios inequívocos da presença do sentimento ético. De tempos em tempos, vimos ministros e grandes executivos tendo que pedir demissão por actos desavergonhados. **O que é ter vergonha na cara?** O dicionário Aurélio define como: "ter sentimento da própria dignidade; ter brio."*

Agora que já expliquei um pouco mais do que é Ética e Vergonha na Cara, permita-me finalmente partilhar duas situações que aconteceram comigo e que explicam por que disse que “Não, pelo menos da forma como deve ser” acima:

Situação nº 1 – Quando a Ética é necessária

Há alguns meses fui convidado pelo Director de RH de uma empresa multinacional para uma reunião onde queria abordar um potencial projecto de Coaching de Equipas dentro da companhia.

Depois de muitas tentativas para alinhar as agendas do Director de RH e a da CEO, conseguimos finalmente um encontro de agendas que permitiu estarmos todos sentados a mesma mesa.

Fiz a minha apresentação e dos serviços que ofereço. Porém quando procurava explorar como avançar com uma potencial parceria, a conversa toma um rumo muito estranho que passo a explicar:

Wilques Erlacher (WE): Depois de ouvir com atenção o que o Sr. Director de RH disse, a minha proposta vai incluir em primeiro lugar uma avaliação e levantamento das necessidades de cada uma das pessoas nas equipas que vou fazer Coaching, das chefias e se possível dos Directores de cada uma destas áreas. O que pensam desta minha perspectiva?

CEO – (depois de alguns segundos a pensar): Estive a ouvir com muita atenção, mas desculpe dizer-lhe que isso de fazer uma avaliação das necessidades dos meus colaboradores não está em linha com o que eu, realmente quero ver implementado aqui na empresa.

WE: Como assim, o que efetivamente a Sr^a CEO deseja ver implementado?

CEO – Eu entendo a preocupação do Director de RH, mas na verdade o que eu estou à procura é de alguém que venha cá fazer uma formação em sala por ½ dia ou, na melhor hipótese, um dia inteiro e que ensine às pessoas das equipas A, B e C algumas técnicas para ultrapassarem alguns dos problemas que já estão identificados desde o último inquérito de Clima Social.

Neste momento discretamente olho para o Director de RH e ele está com um ar de total espanto e com o rosto vermelho de tanta vergonha ao ver a CEO desdizer tudo o que ele me tinha dito. Enfim, continuemos.

WE: Ah! Se bem entendo, então o que está a procura é de uma sessão rápida e com um alto impacto de motivação, tipo injeção de Red Bull, certo?

CEO (com um sorriso no rosto): É isso mesmo. Sabe, eu conheci na semana passada uma pessoa que também diz que é coach e quando lhe falei sobre isso, ele logo se disponibilizou para fazer esta sessão, que ele chamou de “Empowerment” aos meus colaboradores. Parecia que estava a ler o meu pensamento. Se eu lhe enviar a proposta que ele me apresentou, poderá analisar e ver se consegue fazer o mesmo que ele. Quer que lhe envie a proposta por email?

WE: Agradeço imenso a vossa generosidade e disponibilidade para me receberem, mas eu não vou precisar da proposta pois não faço isso. Provavelmente este senhor que conheceu será um excelente profissional e responderá essa sua necessidade específica. Obrigado e boa tarde.

Situação nº 2 – Vergonha na cara

No âmbito da minha prospecção comercial, consegui agendar uma reunião com uma empresa com uma equipa de 5 vendedores, um Director Comercial além claro do Patrão que fazia uma “perninha” nas vendas. O objectivo desta reunião era propor à empresa um processo de Coaching para a equipa de vendas e um Coaching executivo ao Director Comercial.

Depois da primeira reunião de apresentação, fui convidado a apresentar uma proposta comercial para o processo que tinha explicado e o Patrão ficou muito interessado em avançar. Até aqui tudo corria bem. Mas de repente tudo mudou. O Patrão desaparece de cena e depois de muita insistência (*depois de tanto interesse inicial*), consegui finalmente falar com o Patrão para saber o seu ponto de vista da proposta apresentada se podíamos começar a delinear os próximos passos. Eis a transcrição do que aconteceu:

WE: Boa tarde Sr. Patrão, agora que já passaram “x” dias desde que lhe enviei a proposta, gostava de saber qual foi a análise que fez e como podemos avançar com o projecto?

Patrão: Ah, isso! Olha, sabe uma coisa, eu já não vou poder avançar com o projecto.

WE: Mas o que aconteceu? Houve alguma incoerência na minha proposta ou não estava em linha com o que tínhamos combinado na reunião?

Patrão: Não, não. Estava tudo lá como disse. Mas o que aconteceu foi que o Director Comercial, depois da nossa reunião, achou que conseguia ser ele a fazer o treino aos vendedores e, por isso, resolveu comprar uns livros sobre “isso” do Coaching e formação de vendedores e agora está em casa a estudar para começar a formar a equipa. Gostei tanto da ideia que achei melhor dar uns dias para ele ficar em casa sem ter que se preocupar com a equipa pois neste entretanto, eu cuido dos vendedores.

WE: (silêncio da minha parte)

Patrão: Sr. Wilques, acredite que fiquei verdadeiramente bem impressionado com a sua proposta. Mas eu também tenho que olhar para os custos e afinal, sai mais barato para mim, dar um tempo ao Director Comercial estudar os livros que comprou e depois ensinar os vendedores do que está a gastar dinheiro com um “consultor externo”.

WE: Certo Sr. Patrão, eu não estou a propor consultoria ou ensinar qualquer coisa ao Director Comercial e aos seus vendedores. A minha proposta é executar um processo de Coaching que comparo com uma ponte que liga o estado actual ao estado desejado através de uma metodologia testada e comprovada.

Patrão: Certo, certo. Mas eu confio muito na capacidade do Director Comercial. Ele já trabalha comigo há 10 anos e sei que ele vai aprender rápido e, depois da formação, acredito vamos conseguir vender muito mais.

WE: (continuo em silêncio)

Patrão: Há uma outra coisa que ainda não tinha referido, segundo a minha mulher, que trata “destas coisas” dos Recursos Humanos, o facto do Director Comercial estar a estudar e depois formar os vendedores, permitirá a empresa contabilizar isso como horas de formação e assim cumprimos o que a lei exige, compreende, certo?

WE: Compreendo Sr. Patrão. Muito obrigado pela oportunidade de poder conhecer a sua empresa e poder apresentar o meu trabalho. Tenho absoluta certeza que tomou a decisão que acredita ser a mais correcta para o seu negócio. Obrigado e boa tarde.

Perante estas duas situações, responda por favor a seguinte questão: **Como podemos em conjunto alterar esta percepção que o mercado tem da nossa profissão de Coach?**

Sobre o autor
Wilques Erlacher



Coach ACTP, membro da ICF – International Coach Federation, Proprietário da loja Slim and Svelte Diet Amoreiras e Director de uma das equipas de vendas na Saphety (empresa do Grupo Sonae).

Desde 2005 que actua como formador e mentor de equipas de vendas onde desenvolveu a metodologia **Venda Melhor** – “A Fórmula que muda a forma de vender”. Trabalha de forma contínua com clientes em Portugal, Colômbia, Brasil, Espanha, Quênia e Cazaquistão.

Há mais de 20 anos que trabalha em funções relacionadas com Marketing, Vendas Corporativas, Desenvolvimento de Negócios, Gestão de Clientes, Formação, Mentoria e Consultoria em Vendas. No mandato de 2012 a 2015, foi Presidente da Direcção na OV-APPV Associação Portuguesa dos Profissionais de Vendas, tendo já trabalhado na Petrogal (actualmente Galp Energia), na Agência Reuters Portugal, na Bull Portuguesa, na Novis Telecom e Mainroad (empresas do grupo Sonaecom).

O seu lema no Coaching é:

“Um barco está sempre protegido no porto, mas não para isso que foi construído!”