

Artigo de Opinião da coach Ana Teresa Penim

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

Ana Teresa Penim
Executive Coach



Guerra? Qual guerra?

Apesar de estar um sol radioso, naquele dia o Luis entrou na sala onde fazíamos as sessões de coaching com ar derrotado e mortiço. Nem o meu sorriso, nem a ampla e radiosa vista do rio Tejo foram capazes de despertar nele o espírito vencedor que lhe era tão característico.

- Então???... – perguntei, deixando espaço para o que desse e viesse, consciente de que as perguntas poderosas em coaching são normalmente muito simples...

- Sabe Ana, a empresa está em estado de guerra e eu estou mesmo a ver que vou perder! – disparou com a agilidade de quem já trazia a espingarda engatada, transportando para a sessão de Coaching a energia que não tinha sido capaz de aplicar eficazmente na batalha profissional em que achava que estava envolvido.

- Guerra? Qual guerra? – perguntei com interesse, sincronizando num tom apaziguador e tranquilo, apostada em evidenciar que o Coaching é terreno de aliados e não campo de batalha.

- A guerra com o meu novo chefe! – esclareceu e continuou – Nestas duas últimas semanas mudaram a estrutura da empresa e o meu antigo chefe foi substituído por outra pessoa totalmente diferente.

- E então? – contra ataquei, sem piedade, determinada a não alimentar a sua auto lamentação.

“Guerra? Qual guerra?”

por Ana Teresa Penim para ICF Portugal, Junho 2015

Artigo de Opinião da coach Ana Teresa Penim

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

- Então???...então este que agora lá puseram não percebe nada daquilo!!! Só para a Ana ficar com uma ideia, na reunião de equipa que fizemos, em vez de nos dedicarmos à indispensável análise dos indicadores do negócio, como era habitual com a nossa antiga chefia, este passou o tempo todo a projetar um slide com uma imagem motivacional e a contar uma estória à volta do assunto – relatou com ar de gozo e indignação.
- O tempo todo? – questionei com ar incrédulo.
- Todo, todo, não... mas para aí 80% do tempo! – especificou, tomando consciência da generalização abusiva que estava a fazer e permitindo-me a mim identificar melhor a realidade da situação.
- E os seus colegas... o que é que dizem? – aprofundei, certa de que era existiriam outros pontos de vista.
- Os meus colegas estão radiantes! Saem de lá super entusiasmados e cheios de energia! Eu é que acho aquilo uma anedota!!! Por este andar, estou a ver que ele irá rapidamente considerar-me *persona non grata* – desabafou, em tom de confissão.
- Que interessante!!!!... - comentei com ar positivo, entusiasmado e dissonante do seu estado de espírito. Surpreendeu-se! Em seguida deixei uma pausa no ar... Vi a sua atenção e curiosidade a crescerem. Só aí continuei, usando aquele tom de voz misterioso com que só os aliados falam quando estão apostados na co-criação de um plano secreto para vencer o inimigo – Ora... vejamos então o seguinte: sendo o Luis uma pessoa tecnicamente competente, conhecedora do negócio, que gosta de ir à luta, que não baixa a guarda e que nunca se renderá facilmente, já pensou o que pode aprender com ele? – desafiei-o, ao mesmo tempo que lhe passava um atestado de confiança e de competência.
- Aprender com ele? Só mesmo a Ana para me criar esta emboscada! Ele é que tinha que aprender comigo... - ripostou com energia.
- Ótimo! Fantástico! – exclamei, radiante por perceber que o soldado Luis, aparentemente moribundo, afinal não baixava a guarda e ainda mostrava energia que seguramente poderia reorientar para ir à luta.
- Então...- continuei - para além de o desafiar a identificar aquilo que o Luis pode aprender com ele, quero também saber o que acha que ele pode aprender consigo – os seus olhos brilharam - E mais... quero saber o que é que o Luis vai fazer para isso tudo

“Guerra? Qual guerra?”

por Ana Teresa Penim para ICF Portugal, Junho 2015

Artigo de Opinião da coach Ana Teresa Penim

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

acontecer... - acrescentei ainda, consciente de que tinha subido significativamente a parada!

Naquele momento tive consciência de que os desafios que lhe lancei o apanharam desprevenido. Não me preocupei. Estava habituada a ser coach de líderes e de jovens talentos como ele. Sabia que o meu “contra-ataque” que o surpreendia seria um potente detonador da sua atenção, do desabrochar da sua energia, positividade e criatividade. E assim foi! O Luis rapidamente concluiu que estava perante um novo cenário profissional onde o seu *know-how* técnico lhe poderia ser mais útil do que nunca (tanto para o negócio como para apoiar a sua própria chefia). No entanto, isso só não bastava. Ele teria que descobrir como o evidenciar e utilizar com sabedoria.

E assim foi. Tomando consciência de que a atitude de resistência não o levava a lado nenhum, numa guerra que ele próprio tinha inutilmente imaginado, e de que poderia encarar o estilo da sua nova chefia como um ótimo aliado para conquistar competências comportamentais que ainda não dominava, o Luis abriu o coração e a mente à diferença e à descoberta de novas possibilidades.

Deixando de se encarar e consumir como vítima, na sua ação e nas sessões de Coaching seguintes o Luis assumiu-se como General da sua batalha, atento a todas as situações que facilitassem o desabrochar das suas *life skills*, críticas à sua vitória profissional.

É um facto, uma das grandes virtualidades do coaching é *LIFE SKILLS* despertar novos pontos de vista, desafiar para novas possibilidades e fazer florescer *life skills* que parecem inexistentes. Se enquanto coaches as trabalharmos e fizermos desabrochar (tanto nos nossos coachees, como em nós próprios), elas passarão a assemelhar-se a um ESCUDO INVISÍVEL, altamente eficaz para a CONQUISTA e GESTÃO, o melhor sucedidas possível, de qualquer jornada pessoal e profissional.

Por isso, gosto de usar o termo *LIFE SKILLS* e considero que elas devem ser hoje em dia no caso do Luis, as *LIFE SKILLS* são indispensáveis até para permitirem a evidenciação das *HARD SKILLS*.

“Guerra? Qual guerra?”

por Ana Teresa Penim para ICF Portugal, Junho 2015

Artigo de Opinião da coach Ana Teresa Penim

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

15 LIFE SKILLS CRÍTICAS PARA AGARRAR E CRIAR OPORTUNIDADES NAS BATALHAS DA VIDA

1. Conhecer-se
2. Gerir as emoções (próprias e em interação com os outros)
3. Auto formar-se
4. Investigar / Interpretar
5. Visionar / Antecipar
6. Comunicar
7. Ter sentido de humor
8. Trabalhar em equipa
9. Marketing Pessoal
10. Influenciar / Persuadir
11. Decidir
12. Surpreender positivamente
13. Mudar
14. Procurar e obter feedback
15. Festejar / Elogiar

15 ATITUDES, FORÇAS HUMANAS E VALORES DE SUPORTE ÀS LIFE SKILLS

1. Autoestima
2. Positividade / Otimismo
3. Energia
4. Auto responsabilização
5. Auto motivação
6. Ambição com Propósito
7. Coragem
8. Valorizar a diferença
9. Justiça
10. Solidariedade
11. Gostar de estar fora da zona de conforto
12. Resiliência e Perseverança
13. Gratidão
14. Perdão
15. Ética

Sendo o Coaching o mais poderoso processo de desenvolvimento de *Life Skills*, deixo-lhe algumas perguntas:

- Tem consciência dos terrenos que quer conquistar e das *life skills* específicas de que precisa para enfrentar e vencer as batalhas para lá chegar?
- Que atitudes e que *life skills* a sua família faz questão de desenvolver (no casal, nos filhos, nos avós, nos netos)? Como?
- Que *life skills* os séniores que o rodeiam possuem e lhe podem ensinar, ou servir de modelo inspirador?
- A escola dos seus filhos aposta no desenvolvimento de *life skills*? Quais? Como?
- A sua Organização e contexto profissional contempla o desenvolvimento de *life skills*? Quais? Como?
- O que pode fazer ainda mais como Coach para promover o desenvolvimento das *life skills* nos seus Coachees?

“Guerra? Qual guerra?”

por Ana Teresa Penim para ICF Portugal, Junho 2015

Artigo de Opinião da coach Ana Teresa Penim

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

Curta Biografia da autora Ana Teresa Penim:

- Executive Coach, Master em Coaching, Mentor Coach, Membro Acreditado da ICF (ACC), Membro da EMCC
- Psicóloga Social e das Organizações (ISPA); Mestrado em Psicologia Organizacional (Coaching no Desenvolvimento de Talentos)
- Formadora de Programas de Coaching para Coaches, Profissionais de RH e Líderes
- Supervisora em Coaching
- Fundadora e Managing Partner da YouUp – the Coaching Company
- Co-autora dos livros “Ferramentas de Coaching”, “Atitude UAUme!®”, “Negociar e Vender”, “Delírios e Inspirações – palavras e instantes motivacionais”
- Autora do livro “A Arte da Guerra na Educação e Formação”
- Speaker Internacional

“Guerra? Qual guerra?”

por Ana Teresa Penim para ICF Portugal, Junho 2015