

Maggie João

Fortalecendo os líderes
de hoje e
criando os de amanhã.

maggie.joao@maggiejoao-coaching.com

www.maggiejoao-coaching.com

91 874 02 74

Workshop

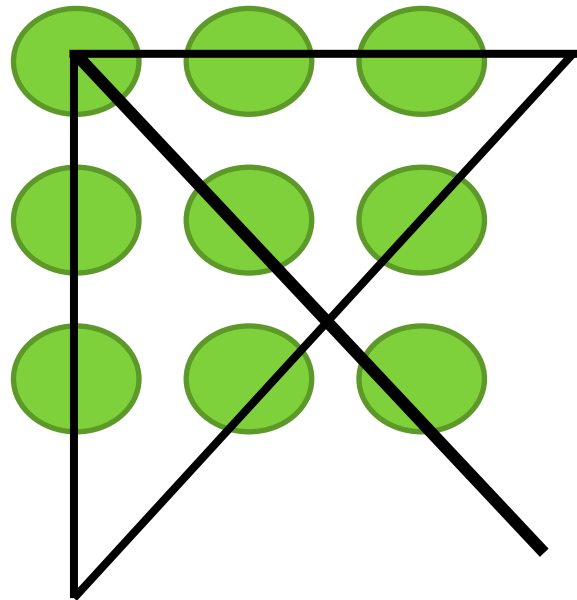
Coaching ao Serviço da Engenharia

Ordem dos Engenheiros, Lisboa

Abril 2015

Exercício

Unir todos os pontos com apenas 4 linhas sem tirar a caneta do papel





HOW MANY FACES DO YOU SEE?



O que é o Coaching?

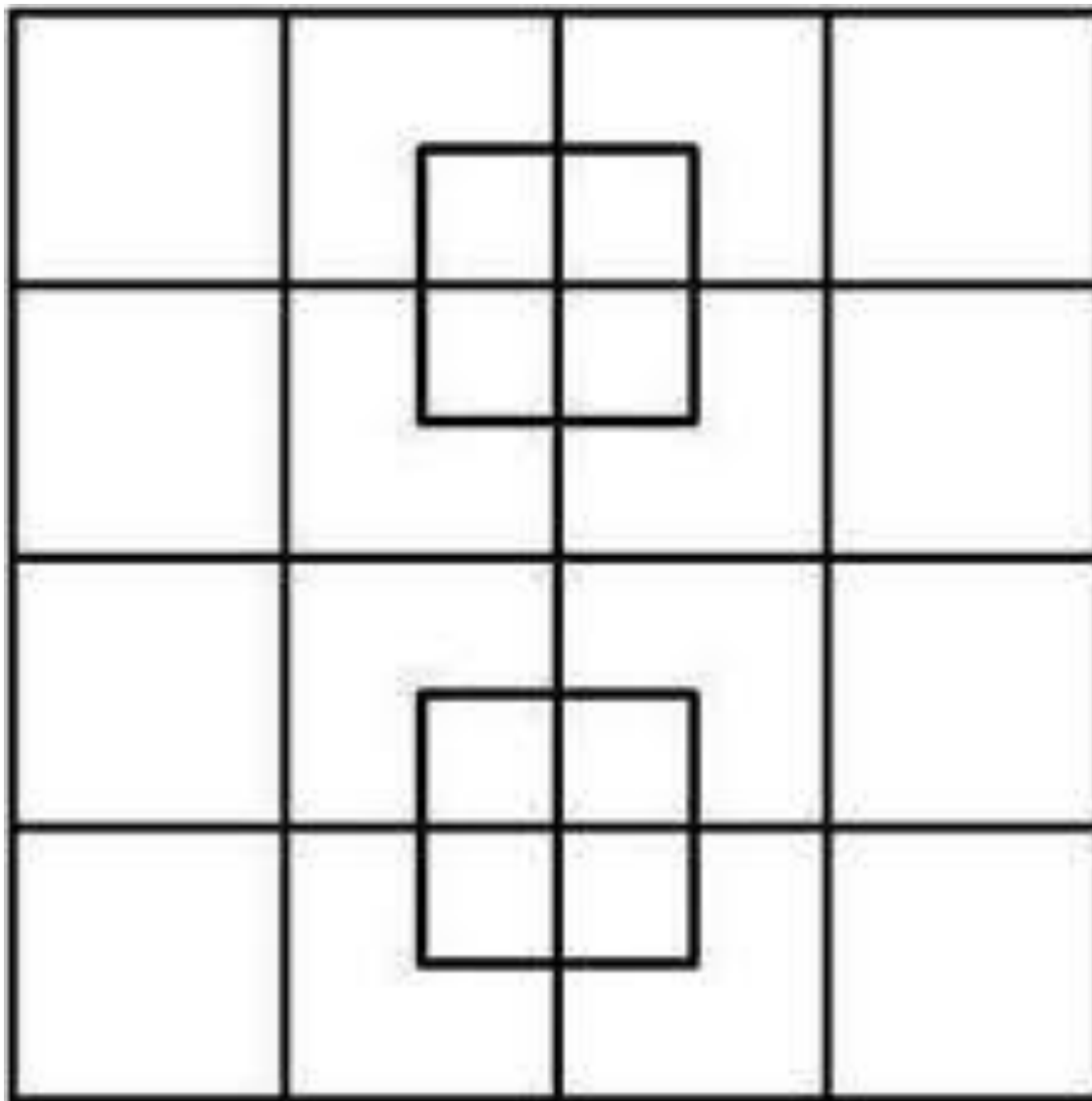
Coaching é um processo de desenvolvimento pessoal e profissional, baseado numa conversa focada no *coachee*, em que o *coach* através da escuta activa e de perguntas poderosas (entre outras competências fundamentais) ajuda o seu cliente na consciencialização, responsabilização e acção, maximizando o seu potencial tendo em conta os objectivos do cliente, de uma maneira mais rápida e fácil do que se o fizesse sem qualquer tipo de apoio.

O coaching não aconselha, não forma, não dita e não responde.

As grandes linhas de coaching dividem-se em:

- **Life coaching** – aborda temas como a realização pessoal, a auto-estima, os valores pessoais
- **Coaching Executivo** - aplicado aos quadros de empresas, políticos e diplomatas, aborda temas como a mudança de carreira, a melhoria da qualidade de vida e do desempenho profissional, o relacionamento com outros membros da equipa
- **Coaching de empresas** – aplicado a empresas e aos desafios nos diversos sectores

No entanto há já **muitas especializações e nichos de Coaching**, como por exemplo, o Coaching Parental, Coaching Nutricional, Team Coaching, etc.



Elementos essenciais ao Coaching

1. **Confiança mútua**
2. **Não haver juízos de valor nem preconceitos por parte do coach**
3. **Não ser direccional** – evitar palavras como “tem de”, “deve”.
4. **O cliente tem as respostas**
5. **Escutar com o coração** – use a sua intuição!



Competências Fundamentais - Escuta Activa

Nível I – Escuta interna – este nível não é mais do que o ouvir. A este nível o *diálogo interno* é bastante activo.

Nível II – Escuta focada – o coach recebe informação não só através do que está a ser dito como também do que está a ser transmitido pela linguagem corporal.

Nível III – Escuta global – obtém informações que não são verbalizadas, nem observadas ou escutadas, e baseia-se principalmente na recolha de dados através da intuição do coach e do efeito que a conversa tem em si como pessoa.

Normalmente, **uma sessão de Coaching** é conduzida usando **nível II e III** da escuta activa.

Exercício

A Colgate criou uma campanha publicitária muito inteligente para promover o seu fio dental: observe tranquilamente estas imagens ...





NOT EVEN THIS
EXTRA HARD
GETS MORE
ATTENTION
THAN A BRUSH
WITHOUT CARE



Competências Fundamentais – Perguntas Poderosas

- **Perguntas Abertas** – oferecem uma variedade de respostas por onde escolher. Tipicamente, estas questões começam com Quando, Qual, Onde, O quê, Quem, Porquê e Como.
- **Perguntas Fechadas** – proporcionam um número limitado de respostas, normalmente Sim ou Não. Estas questões tendem a começar com um verbo, como por exemplo: *“Sente tristeza?”*, *“Pensa que essa foi a melhor atitude a tomar?”*, *“Vai seguir o plano de acção?”*.

Dentro das Questões Abertas encontramos... (1 de 2)

- **Questões que direccionam a atenção do cliente** – estas questões directas e bastante poderosas direccionam a atenção do cliente para um facto específico: “Quando o seu colega é agressivo, qual o efeito que tem em si?”
- **Questões que ajudam a esclarecer** – estas perguntas são feitas para:
 - a) Clarificar o entendimento do coach sobre o que está a ser narrado.
 - b) Aclarar a situação para o cliente. Por exemplo: “Como acabou de dizer, a sua família vem em segundo lugar a seguir ao seu trabalho. O que está por trás disso?”
- **Questões de compromisso** – são normalmente colocadas para avaliar o nível de compromisso do cliente, como por exemplo: “Desta lista, qual é a acção que vai comprometer-se a fazer? E quando?”
- **Questões que desafiam o padrão actual de pensamento** – convidam o cliente a ver as coisas de outra maneira, por exemplo: “O que acontece se os eventos não ocorrerem da forma que está a pensar que irão ocorrer?” ou “Como interpreta a atitude do seu chefe?”

Dentro das Questões Abertas encontramos... (2 de 2)

- **Questões de mudança** – este tipo de questões são feitas com o intuito de estimular a linha de pensamento do cliente, como por exemplo: “O que quer que aconteça com mais frequência e intensidade na sua vida?”
- **Questões incisivas e estilo “o que faria se...?”** – estas questões constituem um bom caminho para lidar com as convicções limitadoras do seu cliente, convidando o cliente a entrar no mundo do “faz-de-conta”, onde essas crenças não existem. Por exemplo: “Se soubesse que era vital para a organização, como desempenharia o seu trabalho?” ou ainda “O que faria se tivesse mais empregados?”
- **Questões que convidam a mais respostas** – “Que mais?”, levam o cliente a dar continuação à resposta e a fornecer mais informações.
- **Questões com mensagem implícita** – Implicitamente a mensagem é incluída em forma de questão e assim convida o cliente a avançar no seu processo de raciocínio. Exemplo: “Qual foi a lição que retira dessa experiência?” ou “De que é que tem medo?”

Coaching ao Serviço da Engenharia

- **Observação**
- **Desenvolvimento de competências de Liderança**
- **Desafio**

W	T	C	H	R	U	F	H	J	Q	C	X	U	I	L
S	G	U	K	I	T	O	L	E	R	Â	N	C	I	A
F	P	G	T	S	Q	D	S	E	R	B	N	A	G	W
E	J	A	M	O	R	R	T	A	Ç	N	A	D	U	M
D	L	R	B	S	S	F	A	N	T	A	S	I	A	I
A	V	G	G	W	G	L	A	S	Q	V	B	O	L	L
D	M	A	F	A	M	I	Z	A	D	E	C	E	D	F
I	S	L	D	G	T	B	E	L	E	Z	A	H	A	O
N	D	H	J	Y	E	E	A	Q	C	X	B	M	D	T
E	X	A	U	C	O	R	A	G	E	M	D	R	E	N
R	Z	D	I	J	I	D	I	V	E	R	S	Ã	O	E
E	X	A	P	G	V	A	A	W	F	D	C	V	J	M
S	E	X	O	L	N	D	A	D	F	V	A	I	K	I
R	T	R	K	M	B	E	M	O	Ç	Ã	O	W	K	V
D	E	S	C	A	N	S	O	E	T	Y	Q	F	N	O
Y	U	E	N	E	R	G	I	A	S	N	H	M	É	M

Contactos

Maggie João

Email: maggie.joao@maggiejoao-coaching.com

Telemóvel: 91 874 02 74

Skype: maggie.joao

Web: www.maggiejoao-coaching.com



[Maggie João - Coaching](#)