



LC

Metodologia Coaching

Processo de desenvolvimento pessoal e profissional

Maio de 2013



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



two  o'clock



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





Apresentações (plasticina) e expectativas



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



two  o'clock



Qual é o seu herói / ídolo?

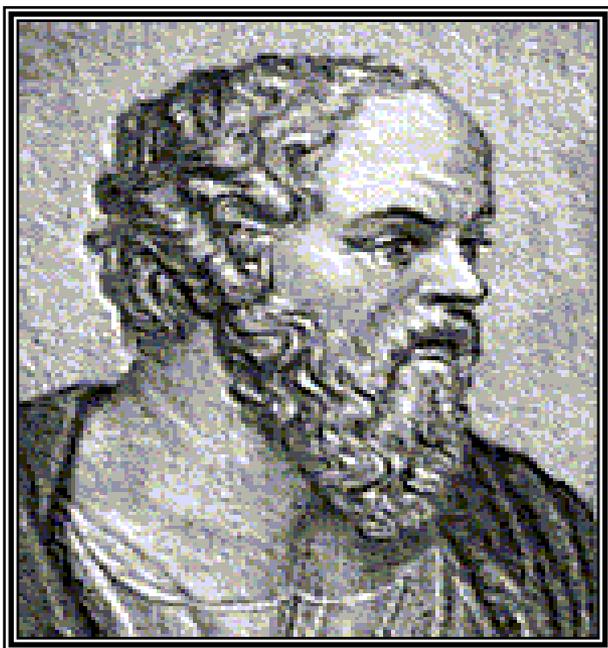
Porquê?

www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



Inspiração / Origem do Coaching



Método Socrático

- técnica de investigação feita em diálogo que consiste em o professor conduzir o aluno a um processo de reflexão e descoberta



Inspiração / Origem do Coaching



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade

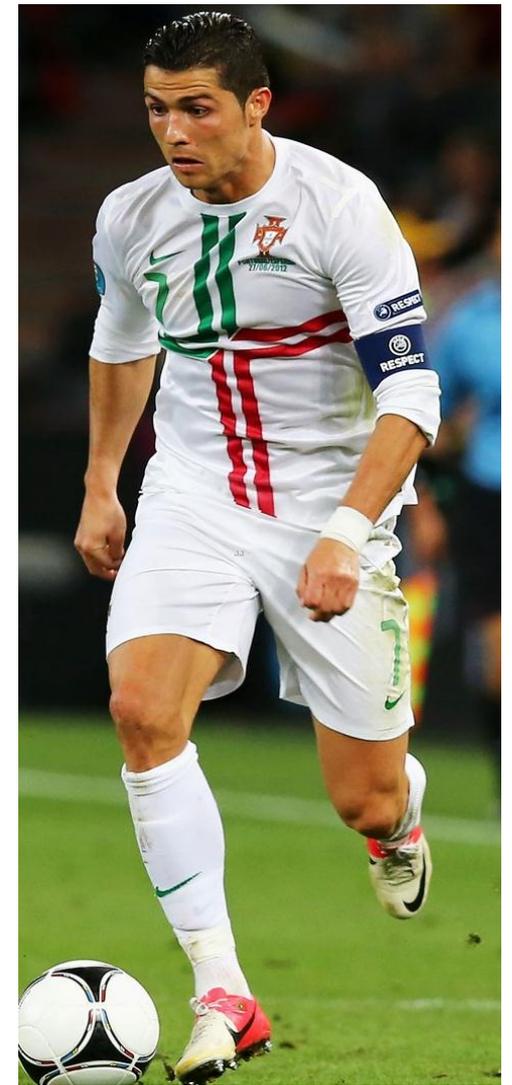




Coaching = metodologia de "treino"



Coach



Coachee

www.isq.pt

instituto de soldadura e qualidade



Zonas de “treino”



- zonas de conforto
(- estagnação)
- zonas de desafio
(+ mudança)
- zonas de medo
(- bloqueios)
- zonas de elasticidade
(+ alternativas)
- zonas mortas
(- passado)



Benefícios do processo

- ✓ Autoconhecimento e autoconsciência
- ✓ Identificação de valores e critérios pessoais
- ✓ Conquista de objectivos e metas
- ✓ Superação de obstáculos
- ✓ Desenvolvimento de novas competências
- ✓ Resolução de conflitos
- ✓ Evolução e transformação



O que dificulta alcançar objetivos

- ✓ Medo de fracassar
- ✓ Foco caótico
- ✓ Esforço ineficiente
- ✓ Modelo mental limitado
- ✓ Auto-ilusão (protege o ego)
- ✓ Incerteza / hesitação



Focando o seu contexto profissional...



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade

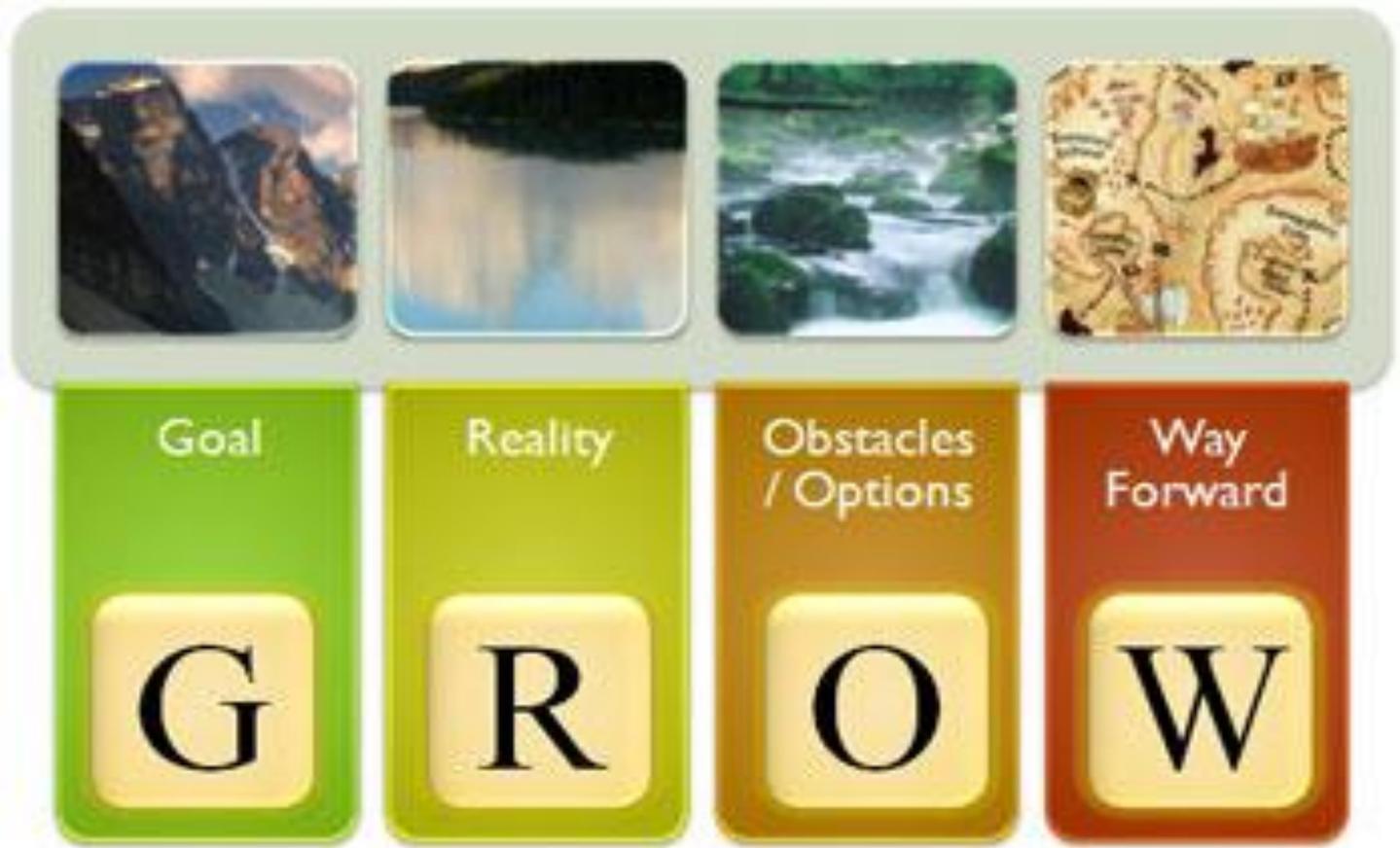


two  o'clock



Modelo G.R.O.W

Whitmore



www.isq.pt

instituto de soldadura e qualidade





Modelo G.R.O.W

Whitmore

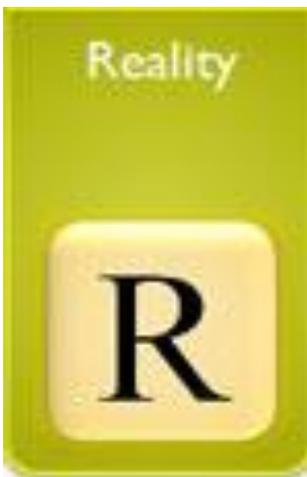


- ✓ O que pretende atingir?
- ✓ Ao atingir o que pretende onde/ao que é que isso o(a) pode conduzir?
- ✓ Quando gostaria de atingir o que pretende?



Modelo G.R.O.W

Whitmore



- ✓ Qual é a sua situação actual?
- ✓ O que fez até agora?
- ✓ O que o(a) impede de avançar?



Modelo G.R.O.W

Whitmore



- ✓ O que pode fazer?
- ✓ E que mais pode fazer?
- ✓ Que mais? (alternativas)

www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



two  o'clock

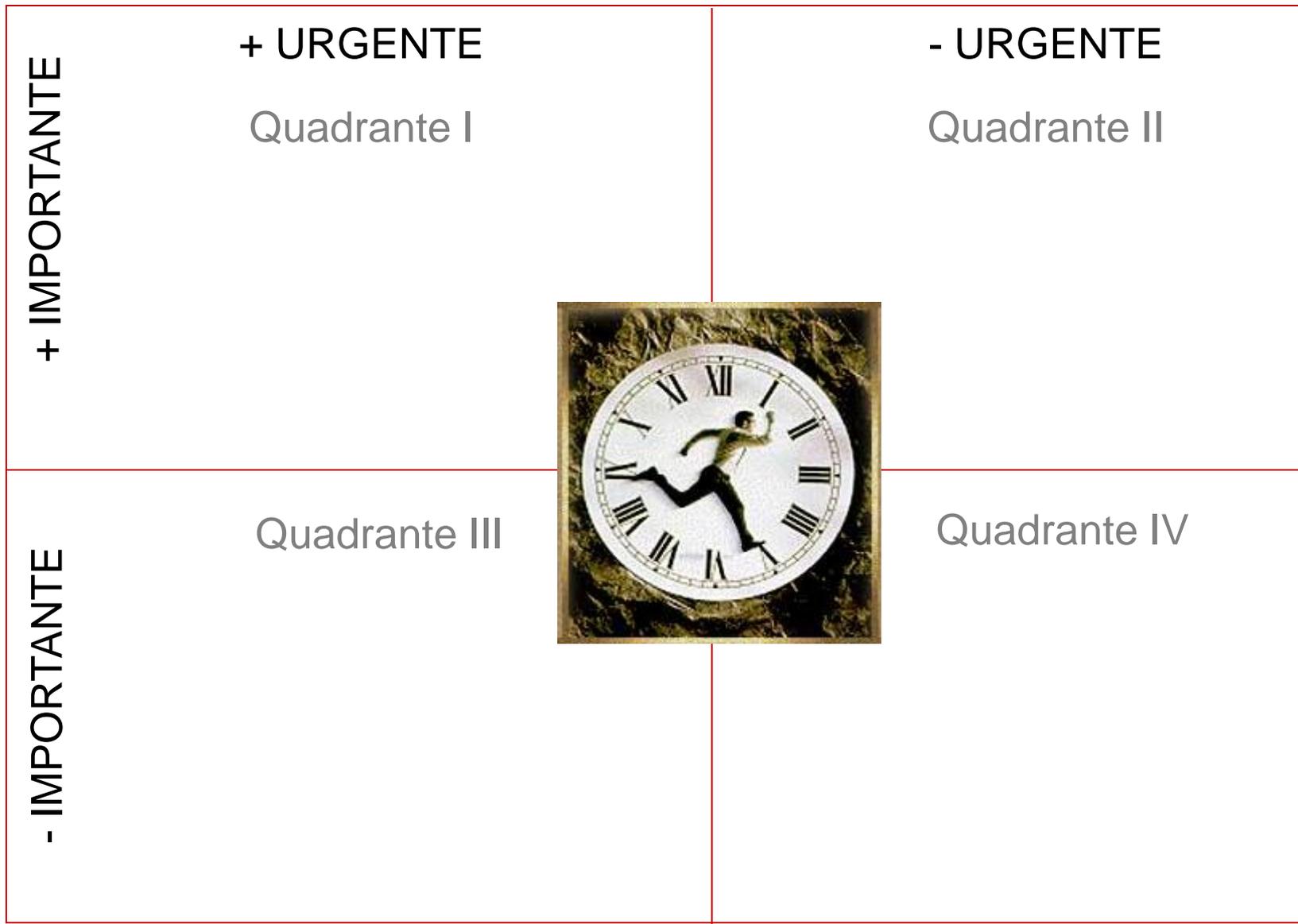


Modelo G.R.O.W

Whitmore



- ✓ O que vai fazer então? (compromisso)
- ✓ E qual vai ser o primeiro passo?
- ✓ Quando?



www.isq.pt

instituto de soldadura e qualidade





+ IMPORTANTE

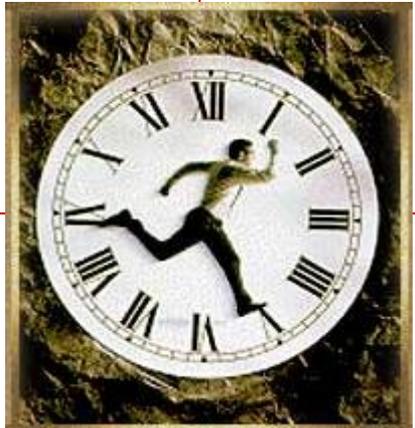
+ URGENTE
Quadrante I



- URGENTE
Quadrante II

20 a 25%

65 a 80%



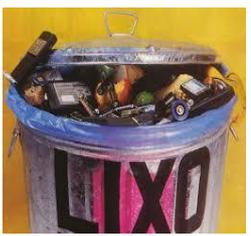
- IMPORTANTE

Quadrante III

Quadrante IV

« 10%

« 1%





Que profissional sou eu?

(recortes)



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



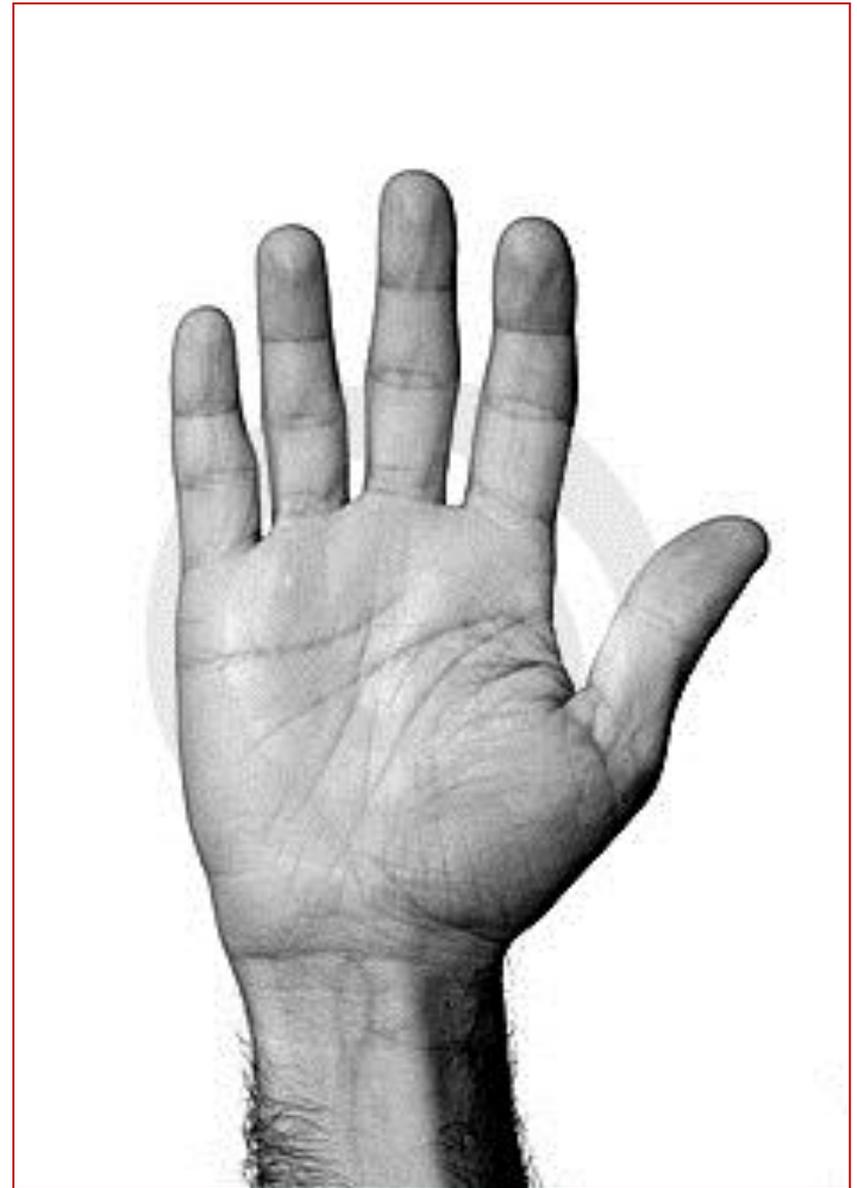
two  clock



Consciência Poderosa

Quais são os meus:

- Pontos fortes
- Pontos a melhorar



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



two  o'clock

Janela de Johari

Jo(seph) Luft; Hari(Harrington) Ingham

	Eu	Conheço	Desconheço
Outros			
Conhecem		Área aberta	Área cega
Desconhecem		Área escondida	Área desconhecida

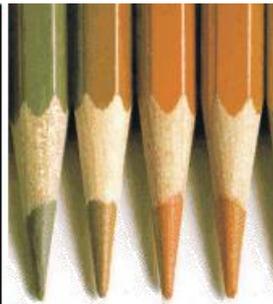


- Área aberta – percepções partilhadas por mim e pelos outros
- Área cega – os outros percebem em mim mas eu não vejo
- Área escondida – eu percepciono e escondo dos outros
- Área desconhecida – ninguém vê / percepciona



*Auto-diagnóstico
"Estilos.com"*

CO



MU



NI



CA



ÇÃO



Trata-se de um método que é utilizado para fazer:

- * Críticas construtivas;
- * Responder a críticas;
- * Transmitir opiniões e sentimentos.

D - Descrever os factos (Descreve o comportamento do outro ou uma situação de uma forma precisa, objectiva e baseada em factos observáveis)

E - Expressar os sentimentos (Transmite ao outro o que pensa em relação a esse seu comportamento - sentimentos, preocupações, desacordos ou críticas)

S - Sugerir soluções (Propõe ao outro uma forma realista de modificar o comportamento em questão e/ou a situação)

C - Consequências positivas (Tenta interessar o outro pela solução proposta, indicando-lhe as consequências benéficas que a nova atitude proporciona)



Situação geral: Vida profissional

Situação particular: Relação com um superior

Insatisfação: Humilhação

Formulação: "Ele encarrega-me de tarefas humilhantes que não pertencem às minhas atribuições"

Cenário fundamental: "Ele pede-me todas as manhãs para lhe levar uma chávena de café. Não sou capaz de dizer que não, porque receio que fique chateado comigo!"

Hipótese de comunicação:

D – Descreve:

"O Sr. pediu-me esta manhã para lhe trazer uma chávena de café. Aliás, pede-me a mesma coisa todas as manhãs e sempre a mim"

E – Expressa:

"Sinto uma certa diferença de tratamento em relação às minhas colegas, pois não me parece que esse serviço faça parte das minhas atribuições"

S – Sugere: **"Proponho que seja o Sr. a ir ao bar"**

C – Consequência: **"Isso vai fazer-me ganhar tempo no trabalho"**



Inteligência emocional

Goleman

Auto consciência

- auto conhecimento emocional
- auto análise / avaliação
- auto confiança

www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





Inteligência emocional

Goleman

Auto gestão

- auto controlo emocional
 - transparência
 - adaptabilidade
- orientação para resultados
 - iniciativa
 - optimismo

www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





Inteligência emocional

Goleman

Consciência social

- empatia
- organização
- orientação para serviço

www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





Inteligência emocional

Goleman

Gestão relacional

- capacidade de desenvolver outros
 - liderança inspiradora
 - motor da mudança
 - influência
 - gestão de conflitos
 - espírito de equipa



Quando eu era criança...

Hoje que sou adulto...

O que GANHEI / O que PERDI?



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





Estrutura do pensamento



Optimismo (auto-motivação):

- *foco nas necessidades*
- *conduz à realização do esperado, porque são reunidos esforços nesse sentido e não em sentido contrário*
- *permite o empenho para encontrar estratégias para o alcance das necessidades*

Pessimismo (negativismo bloqueador de planos de acção):

- *energia mental gasta com “o que não se quer”*
 - *fomenta cristalização da visão do “não”*
 - *“o inferno são os outros”*



***Auto-diagnóstico
Vencedor/Perdedor***



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



two  clock



Uma característica individual que condiciona a motivação:

- *Locus de controlo (Rotter)*

– *peessoas com locus de controlo interno, atribuem o sucesso à sua acção, são por isso mais motiváveis do que aquelas que têm um locus de controlo externo, crentes de que o sucesso se deve a factores exteriores como a sorte, as “cunhas”, aquilo que os outros lhes proporcionam e/ou permitem*



Consegue sair da gaiola?



***Todos vendados
+ 1 condutor (voluntário)***

***Desafio:
Dar 1 volta inteira
ao edifício ISQ***

www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





***O conceito de si mesmo
(Rogers),
consiste em 3 partes
– o eu ideal, a auto-imagem
e a auto-estima***



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



two  o'clock



A autoestima depende do hiato entre o eu ideal e a autoimagem...

Assim sendo, pode-se aumentar a autoestima elevando-se a autoimagem, baixando-se o eu ideal ou ambos!

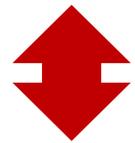
Eu ideal



Auto-imagem

Hiato grande = baixa auto-estima

Eu ideal



Auto-imagem

Hiato pequeno = elevada auto-estima

www.isq.pt

instituto de soldadura e qualidade





Stress... Como gerir?

www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





QUESTIONÁRIO

6 Thinking Hats (Bono)



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



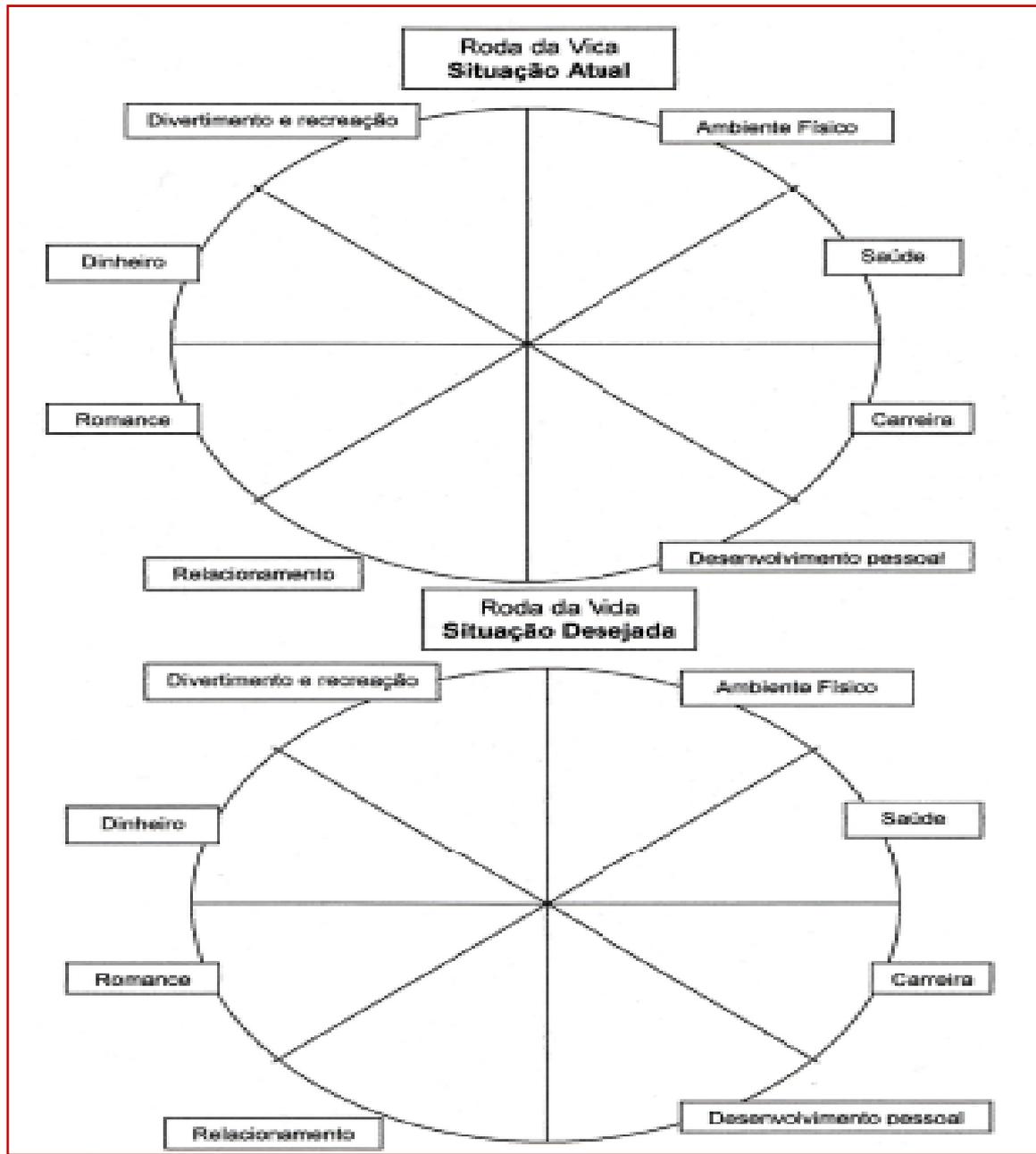


www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade



two  o'clock



www.isq.pt

instituto de soldadura e qualidade





**Acções /
objectivos**

S (específicos)
M (mensuráveis)
A (atingíveis)
R (realistas)
T (temporais)

Planeamento



Pre-Mortem



www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





www.isq.pt

instituto de soldadura
e qualidade





Utilização de Metodologia Coaching em alunos / formandos

BRAINSTORMING **SWOT**

- Pontos fortes
- Pontos fracos
- Oportunidades
 - Ameaças