



# LC

## Metodologia Coaching

Processo de desenvolvimento pessoal e profissional

Maio de 2013



[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



two  o'clock



[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



two  clock



## ***Apresentações (plasticina) e expectativas***



[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



two  o'clock



**Qual é o seu herói / ídolo?**

**Porquê?**

[www.isq.pt](http://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](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



two  clock



# Coaching = metodologia de “treino”



Coach



Coachee

[www.isq.pt](http://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 objectivos

- ✓ 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](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade

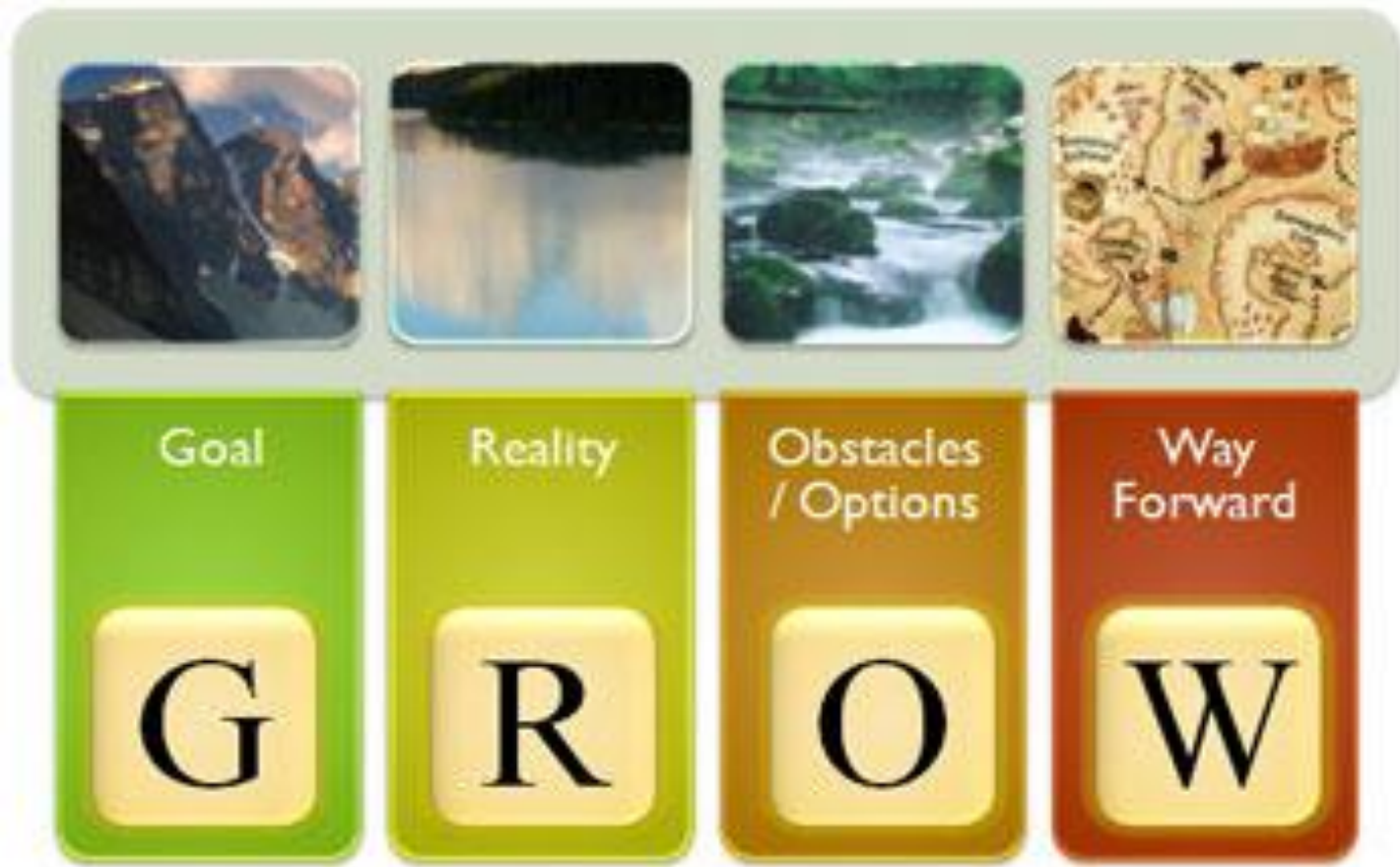


two  o'clock



# Modelo G.R.O.W

Whitmore



[www.isq.pt](http://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?

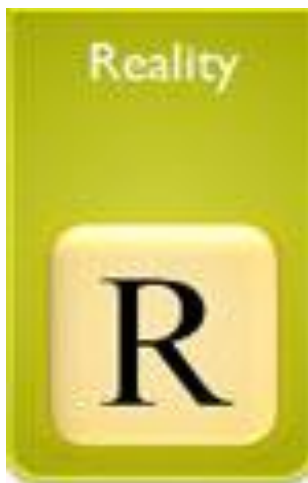






# Modelo G.R.O.W

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](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade





# Modelo G.R.O.W

Whitmore

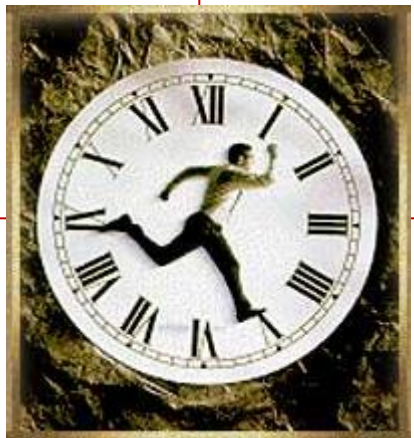
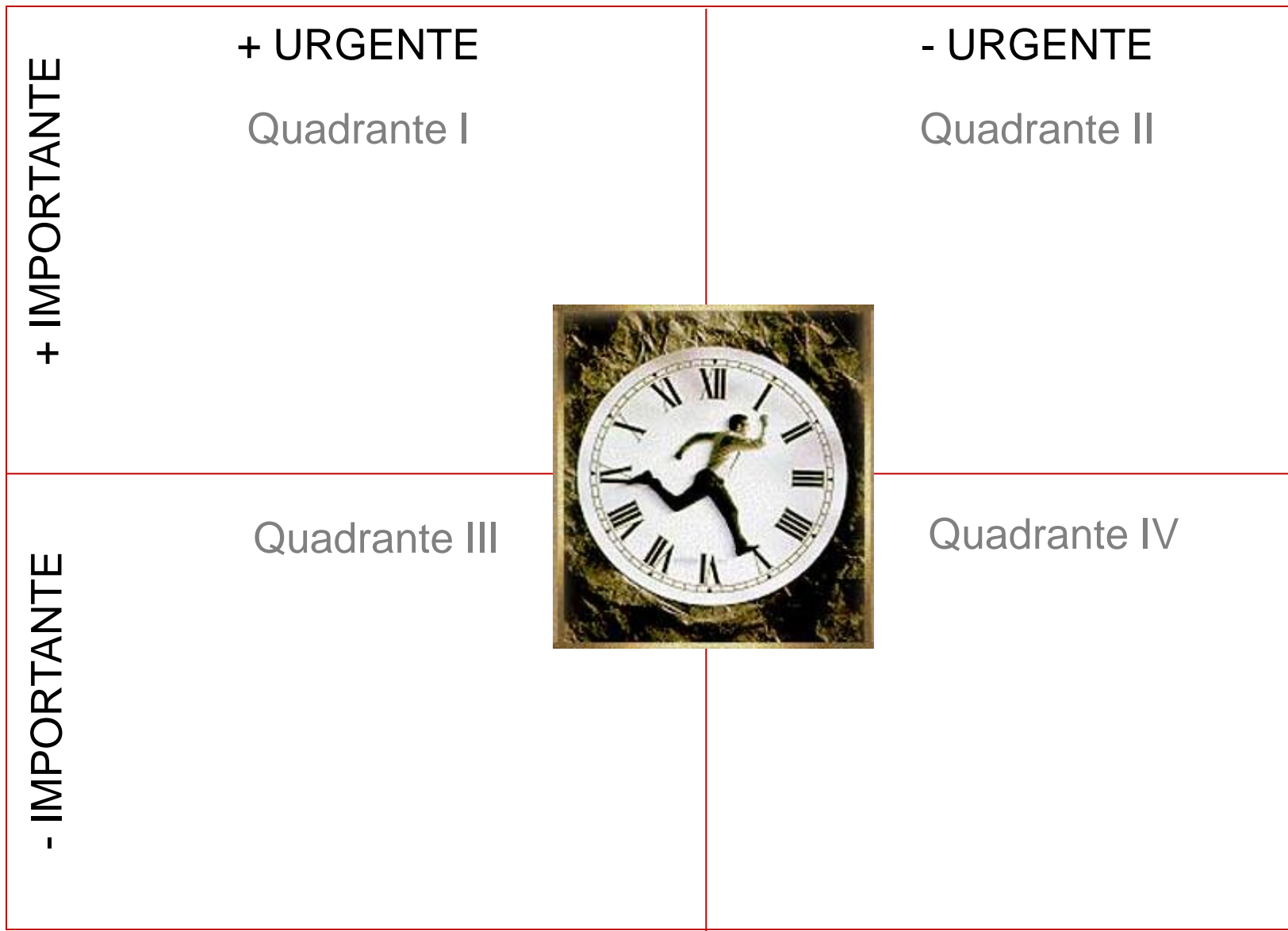


- ✓ O que vai fazer então? (compromisso)
- ✓ E qual vai ser o primeiro passo?
- ✓ Quando?

[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade





+ IMPORTANTE

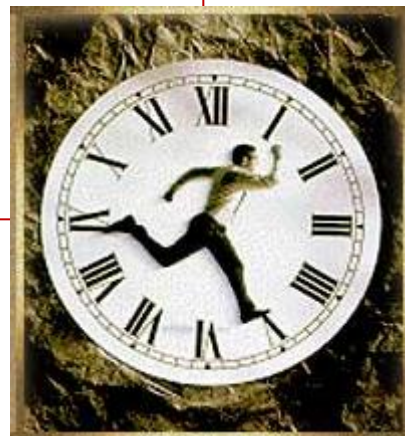
+ URGENTE  
Quadrante I



- URGENTE  
Quadrante II

**20 a 25%**

Quadrante III

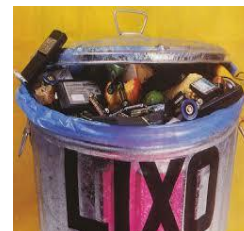


**65 a 80%**

Quadrante IV

- IMPORTANTE

**« 10%**



**« 1%**





# ***Que profissional sou eu?***

***(recortes)***



[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



two  clock

# **Consciência Poderosa**

**Quais são os meus:**

- Pontos fortes**
- Pontos a melhorar**



# Janela de Johari

*Jo(seph) Luft; Hari(Harrington) Ingham*

Eu \ Outros	Conheço	Desconheço
	Conhecem	Desconhecem
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 percebo e escondo dos outros
- Área desconhecida – ninguém vê / percebe

*Auto-diagnóstico*  
*“Estilos.com”*



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)





## Exemplo:

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



# **Inteligência emocional**

Goleman

## **Auto gestão**

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

[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade





# **Inteligência emocional**

Goleman

## **Consciência social**

- empatia**
- organização**
- orientação para serviço**



# **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](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



twoO'clock



# 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***



## 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](http://www.isq.pt)**

**instituto de soldadura  
e qualidade**



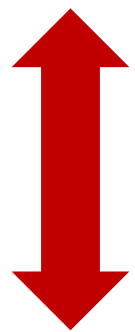
***O conceito de si mesmo  
(Rogers),  
consiste em 3 partes  
– o eu ideal, a auto-imagem  
e a auto-estima***







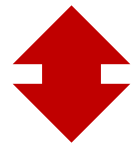
*Eu ideal*



*Auto-imagem*

**Hiato grande  
= baixa auto-estima**

*Eu ideal*



*Auto-imagem*

**Hiato pequeno  
= elevada auto-estima**

[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade







# Stress...

## Como gerir?

[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



# QUESTIONÁRIO

## 6 Thinking Hats (Bono)



[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



two  o'clock



[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade

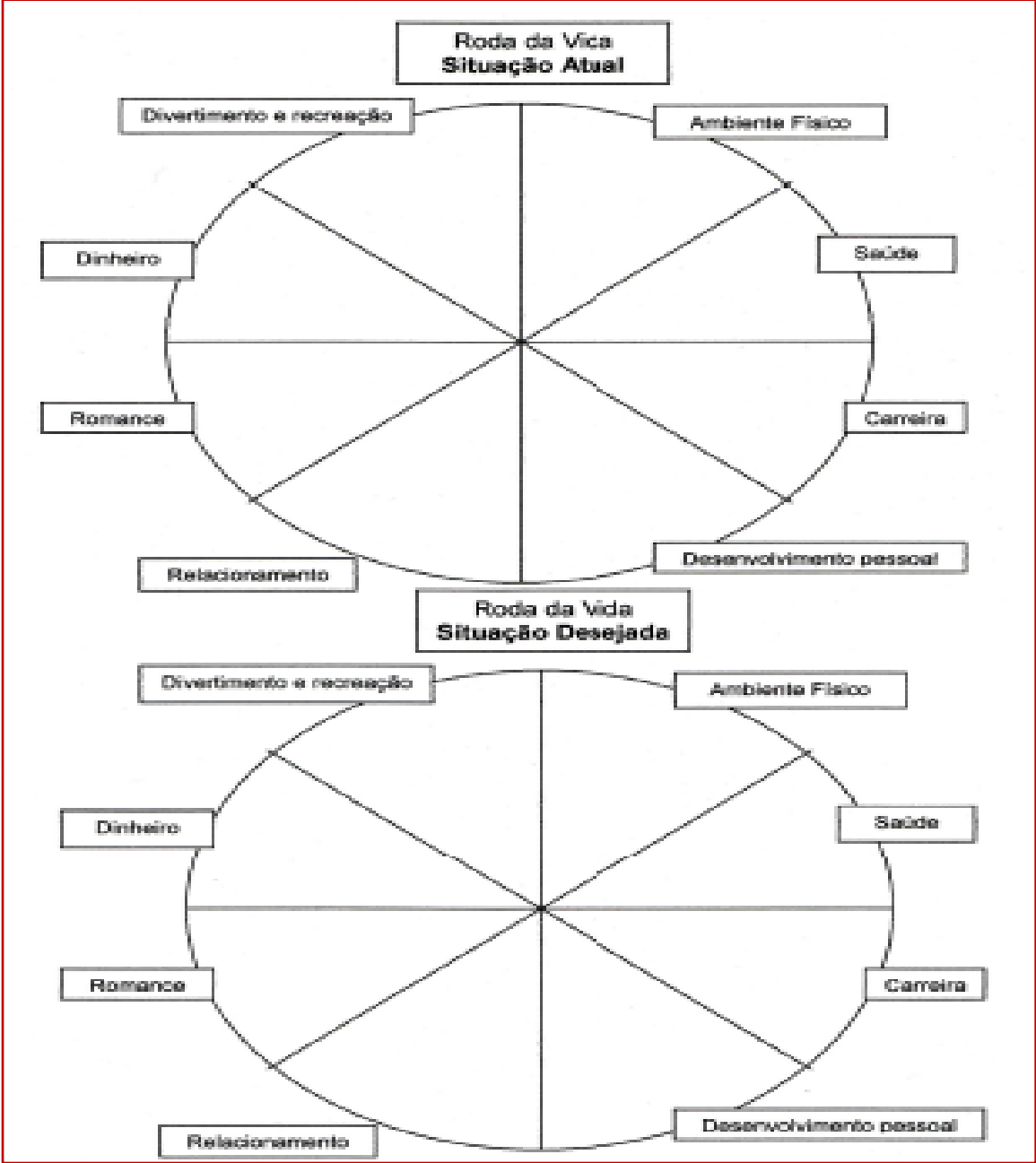


two  o'clock



[www.isq.pt](http://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](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



two  o'clock





[www.isq.pt](http://www.isq.pt)

instituto de soldadura  
e qualidade



two  o'clock



# Utilização de Metodologia Coaching em alunos / formandos

## BRAINSTORMING **SWOT**

- Pontos fortes
- Pontos fracos
- Oportunidades
  - Ameaças