

Conceito 02

ESPECIAL RH – COACHING

1 Em 2009, Portugal aparece posicionado em 34º lugar no IDH (Índice de Desenvolvimento Humano da ONU); como pode o “Coaching” contribuir para que em 2015 o nosso País se situe acima do 20º lugar?

O Coaching pode ter um forte contributo para melhorar significativamente o IDH de Portugal, se alargar as suas intervenções tanto em escala como em diversidade de âmbitos de actuação.

Com efeito, o Coaching pode ajudar a aumentar a esperança média de vida, na medida em que tanto o Coaching Pessoal como o Coaching Organizacional, incidem muito nas formas de encontrar o equilíbrio em geral e no equilíbrio trabalho/ família em particular e nos métodos de lidar com a ansiedade e o stress. Como estas são algumas das causas dos hábitos nocivos à saúde, terá com certeza impacto na descida de mortes por doenças coronárias e cancro, as principais causas de morte em Portugal.

Outra área em que o Coaching pode contribuir é a aumentar a riqueza das pessoas e das empresas através do desenvolvimento de competências comportamentais para gerir empresas, fazer trabalho comercial, inovar e liderar, tornando as pessoas e as empresas mais eficazes e portanto mais competitivas. Investir no Coaching aos gestores das PME pode ser uma via importante para acelerar o desenvolvimento da riqueza de Portugal, já que é este o tecido empresarial dominante.

Finalmente o Coaching aos professores e aos vários níveis no sistema educativo podem contribuir para aumentar a instrução dos adultos em Portugal. Apoiar estas pessoas a criarem e aplicarem programas que ensinem a pensar, metodologias de ensino mais dinâmicas, motivadoras e adequadas aos vários tipos de alunos, aumentará o sucesso escolar.

2 Tal como em todas as actividades, também no “Coaching” os profissionais realmente competentes se afirmarão num mercado maduro. Porém, numa fase em que este tipo de intervenção ainda não é suficientemente conhecida, no vosso entendimento como podem os potenciais Clientes distinguir um “Coach” competente de “vendedores de ilusões”?

Os potenciais clientes separarão o “trigo do joio” como sempre fizeram relativamente a outros serviços e seus fornecedores. Nesta actividade há vendedores de ilusões, charlatães, profissionais médios e profissionais de excelência. E depois, há, o que é habitual nestas coisas do comportamento humano em que a empatia é fundamental: há perfis que encaixam e a coisa resulta! Contudo é bom estar atento a quem tem boas referências, está incluído em redes profissionais credíveis e tem certificação em Coaching, de preferência da ICF – International Coaching Federation, que traduz formação, exames e horas de coaching comprovadas pelos clientes.



Isabel Freire de Andrade
Partner