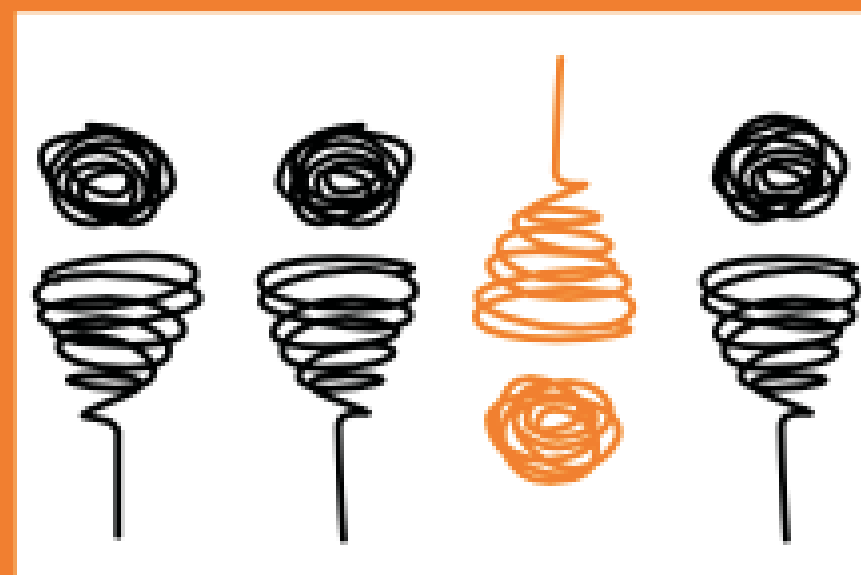
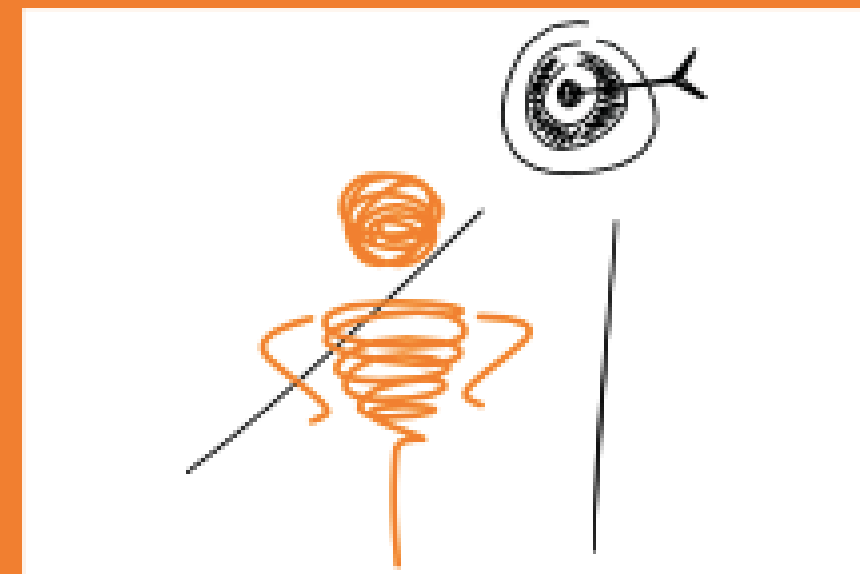
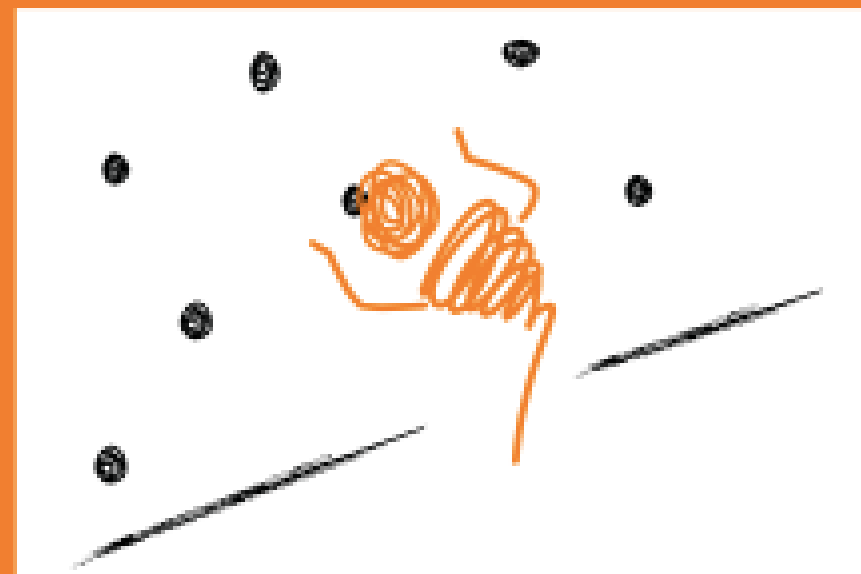


certificação internacional

COACHING

manual





FICHA TÉCNICA

Propriedade intelectual

Daniel Sá Nogueira e Marta Ferreira
danielsanogueira.com



© TODO o conteúdo deste manual tem direitos de autor. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste manual pode ser usada, reproduzida ou transmitida de alguma maneira sem a prévia autorização de Daniel Sá Nogueira ou World Coaching Organization.

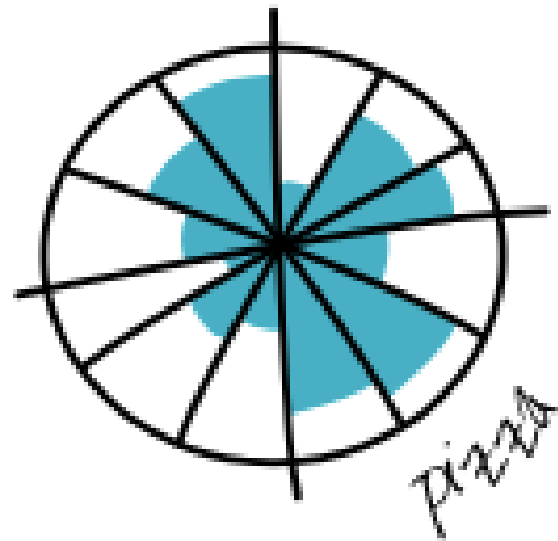
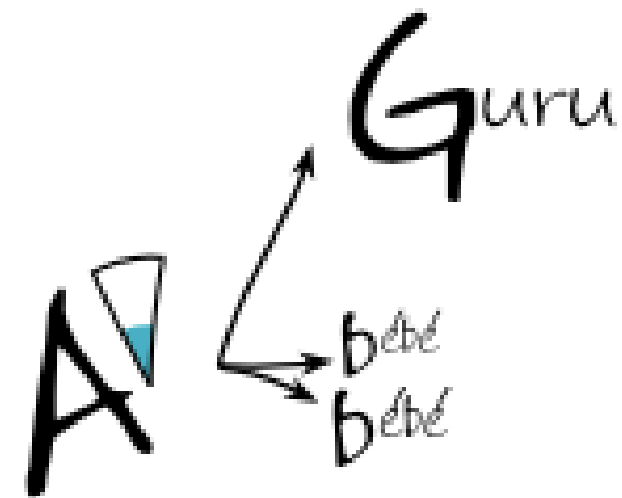
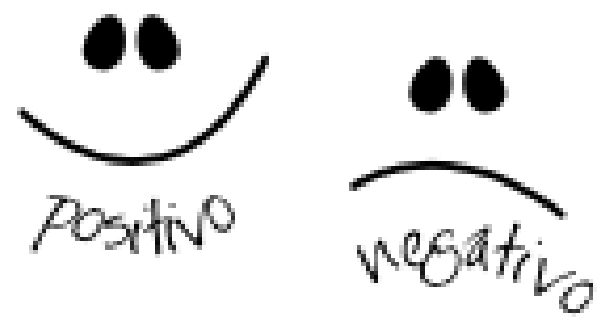
Última atualização em Janeiro de 2021

ÍNDICE AULA 3 e 4

- I TU JÁ ÉS COACH
 - II OS 4 R'S DO COACHING
 - III ROSA 1.0
 - IV O QUE É COACHING?
 - V PRESSUPOSTOS INTERNACIONAIS
 - VI **ROSA 2.0**
- REALIDADE 2.0**



VI
ROSA 2.0



compromisso !!

ROSA 2.0

ROSA 1.0

ROSA 3.0

R

O

S

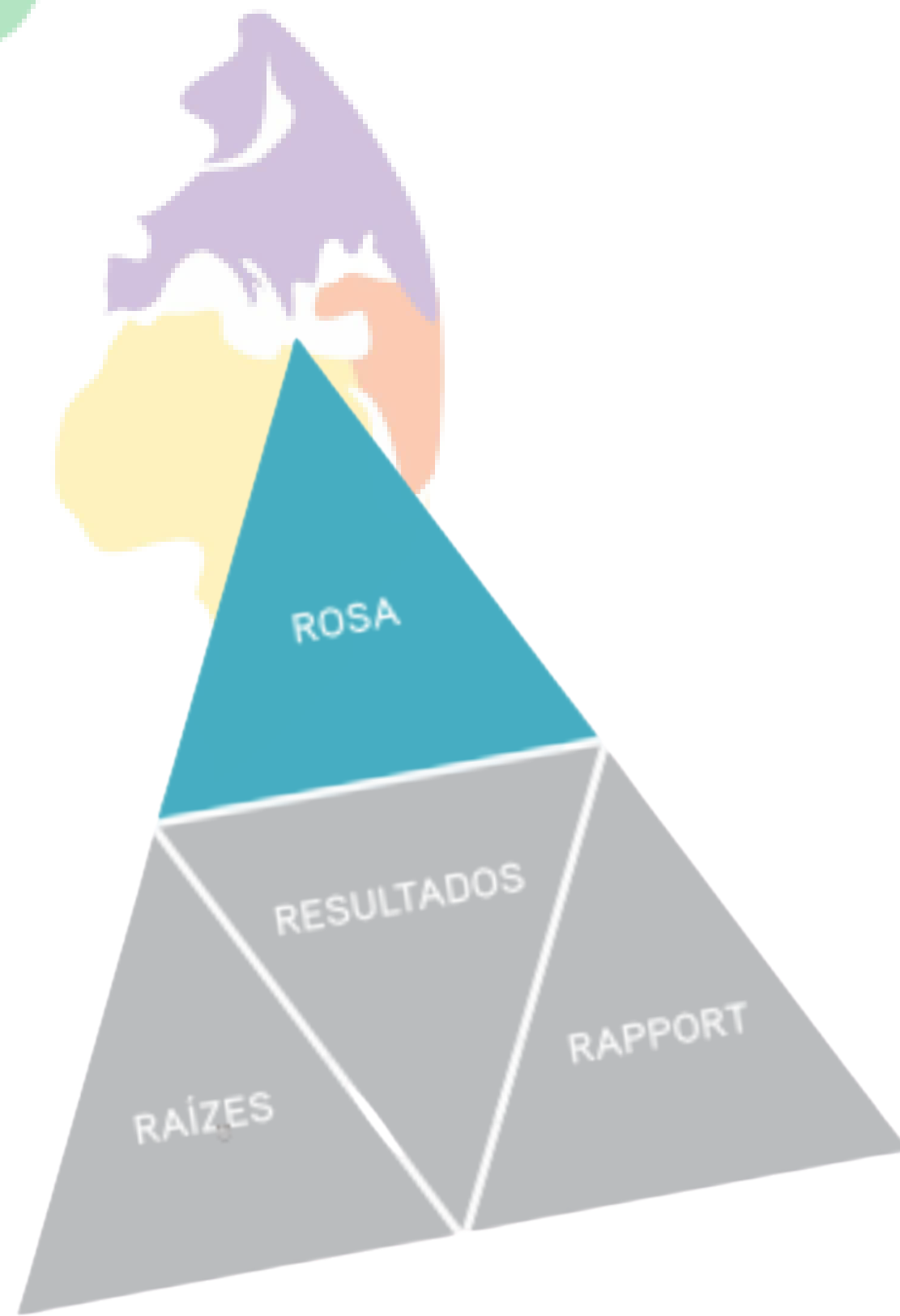
A

(R)EALIDADE

A fase da Realidade é normalmente a mais longa da ROSA (principalmente numa primeira sessão). É uma fase muito importante porque é aqui que conhecemos a vida atual do nosso cliente e começamos a criar rapport com ele.

Quando esta fase é muito bem feita, as restantes são bastante mais fáceis e naturais. A maior parte dos clientes que vais receber vão estar focados no problema, ou seja, vivem na “Psicologia do Problema”. Desta forma, têm sempre a tendência para ver o lado negativo, aumentando-o de dia para dia, encontrando mais e mais motivos para “alimentar” essa situação.

Tudo o que os rodeia, seja a situação em casa ou mesmo do país e do mundo, dá-lhes mais força para verem quão mau é esse seu problema, o que acaba por contribuir para acabar com todas as esperanças de melhoria, e as oportunidades acabam por passar despercebidas. A situação deles é muitas vezes a pior que poderia existir, aliás há a tendência para verem que sua a vida sempre foi assim.



O objetivo deste manual e da Certificação Internacional em Coaching consiste em que aprendas a fazer ROSA 2.0.

No Master Coach será aprofundado o Coaching 3.0 e no Master CoachTrainer o Coaching 4.0

O teu objetivo nesta fase é teres o máximo de informação possível sobre o teu cliente e sobre as diferentes perspectivas (bom e menos bom) sobre a sua vida.

O Coach tem duas ferramentas para ajudar o cliente a "sair" do buraco em que está focado e conseguir, assim, ter uma conversa sobre toda uma realidade mais abrangente da sua vida.



SHANTI SHANTI VS COMPLICÓMETRO

Na fase da Realidade, iremos encontrar principalmente dois tipos de pessoas:

COMPLICÓMETRO

É aquela pessoa que afirma que não é capaz de resolver o problema que tem e que acredita que está numa situação tão grande e tão má que não há solução.

Nesta situação deve deixar-se que o cliente fale durante cinco a dez minutos sobre essa situação, porém depois é imperativo pô-lo a dizer algo positivo relacionado com isso, com perguntas do género:

- "O que há de positivo nisso?"
- "O que tens de bom na tua vida?"

Ao fazer isto estamos a motivar o cliente para o resto da ROSA. É mesmo uma questão energética. Se não abordarmos também o lado positivo (da situação ou de outra área de vida) não temos energia quando formos para a fase de objetivos.

A conversa fica muito depressiva e pouco motivada porque o cliente convence-se (e muitas vezes ao Coach) de que não há solução. Ao juntarmos as situações positivas e negativas criamos um choque no cliente para que haja energia para avançar. Ao mesmo tempo, estamos a descobrir o que verdadeiramente motiva o cliente, seja a família, uma paixão que tenha, etc.

SHANTI SHANTI

Trata-se do contrário do tipo anterior. Esta é aquela pessoa que se reeducou e se convenceu que até é bom ter problemas, que estão lá por alguma razão. Tem uma perspetiva super positiva da vida, talvez demasiada. Um problema para ela é algo positivo, não entendendo que poderão haver repercussões negativas.

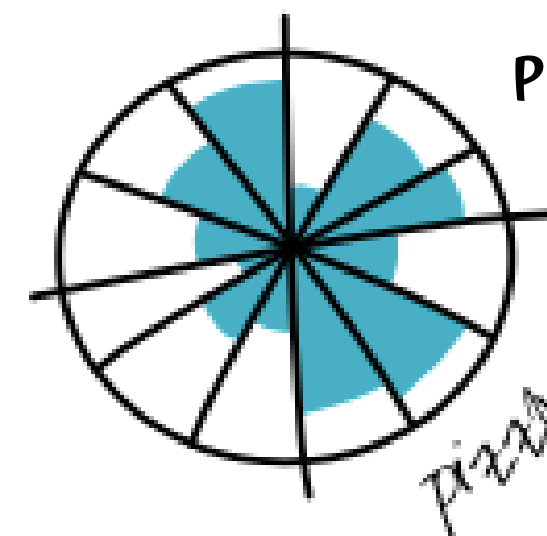
À pergunta *“Então esse problema está a prejudicar-te?”*, prontamente responde: *“Ah, não está. É bom ter este problema. Trouxe muitos aspetos positivos e é o que tem que ser.”* Sendo assim, o Coach tem de colocar este cliente a falar do problema e das coisas negativas ou menos boas. Ou seja, há que descobrir o que lhe dói ao ponto em que ele vai perceber que precisa de ajuda em alguma coisa e que afinal nem tudo está bem.

Tal como no caso anterior, temos de criar um choque interior, criar energia para a fase seguinte dos objetivos. Neste caso há que fazê-lo “sofrer” um pouco, ou seja, sair da sua zona de conforto para que tenha consciência de que há algo que quer mudar ou fazer de forma diferente. Se não temos um desafio, uma oportunidade ou um problema não conseguimos ter Coaching.

Tanto o Complicómetro como Shanti-Shanti devem falar do lado bom e mau do assunto em questão.

Aliás não se deve passar para a fase dos objetivos enquanto não se fizer isto. Nesta fase, quanto mais consciente estiver o cliente da sua própria realidade, mais perceção tem o Coach dessa mesma realidade. Ambos os tipos de clientes têm de entrar na zona de desafio, sair da realidade em que vivem e ver a realidade em geral.

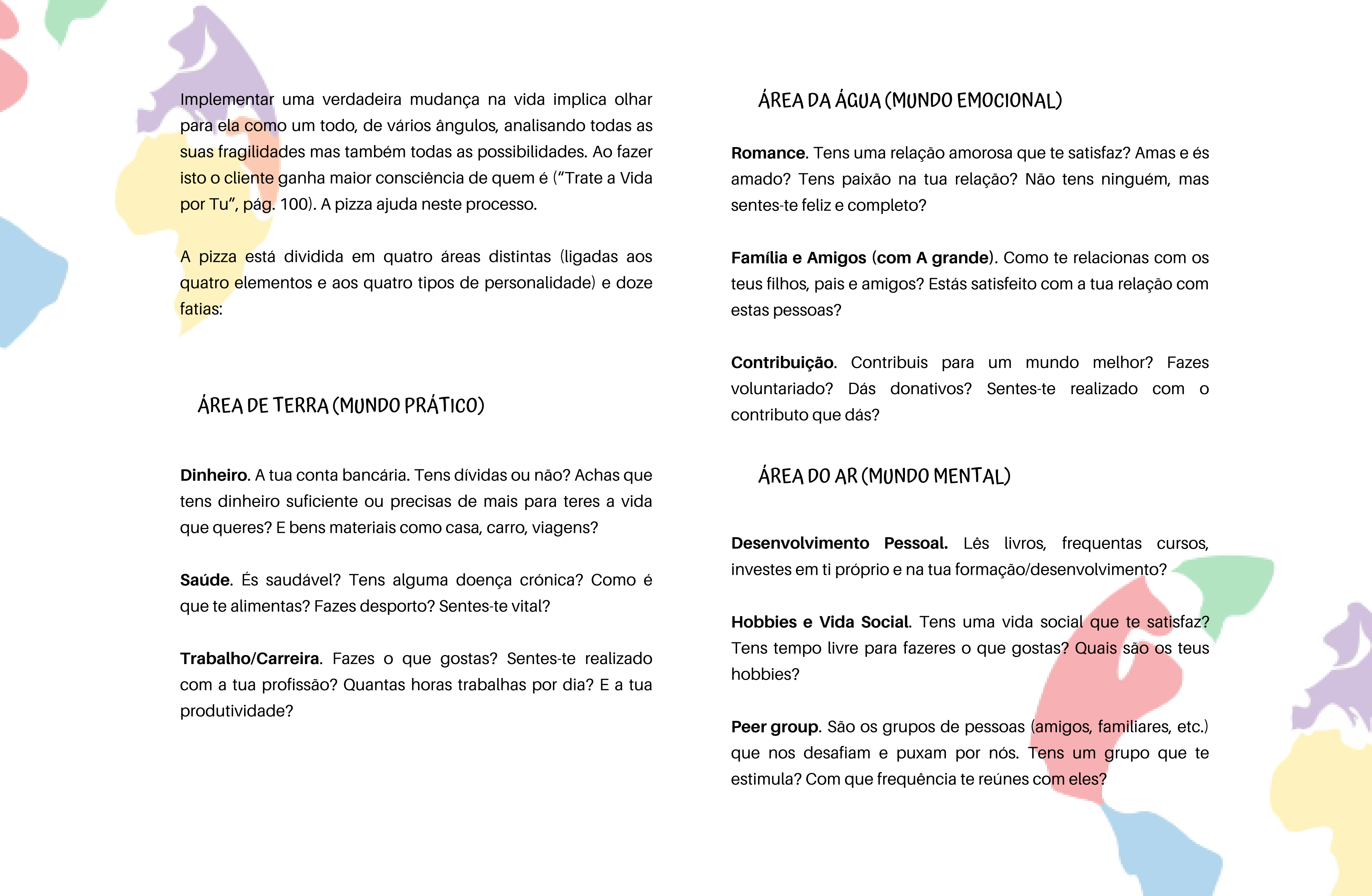
Só com esta consciência é que vai haver combustível para criar objetivos e evoluir para as fases seguintes.



PIZZA DA VIDA

A realidade do cliente é como um grande muro. Algo que ele precisa ultrapassar para chegar ao outro lado, o lado onde ele quer estar.

Apesar de o muro ser grande, o cliente vai ter tendência para se concentrar numa pequena parte desse muro: um buraco, um tijolo por pintar, etc. A maior parte das pessoas está focada nos pequenos “buracos” da vida, o que só aumenta o seu tamanho e importância.



Implementar uma verdadeira mudança na vida implica olhar para ela como um todo, de vários ângulos, analisando todas as suas fragilidades mas também todas as possibilidades. Ao fazer isto o cliente ganha maior consciência de quem é (“Trate a Vida por Tu”, pág. 100). A pizza ajuda neste processo.

A pizza está dividida em quatro áreas distintas (ligadas aos quatro elementos e aos quatro tipos de personalidade) e doze fatias:

ÁREA DE TERRA (MUNDO PRÁTICO)

Dinheiro. A tua conta bancária. Tens dívidas ou não? Achas que tens dinheiro suficiente ou precisas de mais para teres a vida que queres? E bens materiais como casa, carro, viagens?

Saúde. És saudável? Tens alguma doença crónica? Como é que te alimentas? Fazes desporto? Sentes-te vital?

Trabalho/Carreira. Fazes o que gostas? Sentes-te realizado com a tua profissão? Quantas horas trabalhas por dia? E a tua produtividade?

ÁREA DA ÁGUA (MUNDO EMOCIONAL)

Romance. Tens uma relação amorosa que te satisfaz? Amas e és amado? Tens paixão na tua relação? Não tens ninguém, mas sentes-te feliz e completo?

Família e Amigos (com A grande). Como te relacionas com os teus filhos, pais e amigos? Estás satisfeito com a tua relação com estas pessoas?

Contribuição. Contribuis para um mundo melhor? Fazes voluntariado? Dás donativos? Sentes-te realizado com o contributo que dás?

ÁREA DO AR (MUNDO MENTAL)

Desenvolvimento Pessoal. Lês livros, frequentas cursos, investes em ti próprio e na tua formação/desenvolvimento?

Hobbies e Vida Social. Tens uma vida social que te satisfaz? Tens tempo livre para fazeres o que gostas? Quais são os teus hobbies?

Peer group. São os grupos de pessoas (amigos, familiares, etc.) que nos desafiam e puxam por nós. Tens um grupo que te estimula? Com que frequência te reúnes com eles?



ÁREA DE FOGO (MUNDO ESPIRITUAL)

Liderança Pessoal. Como te relacionas contigo mesmo? Quanto te olhas (por dentro e por fora) gostas do que vês? Como está a tua autoconfiança e a tua auto-estima?

Propósito de Vida. Quanto tempo do teu dia-a-dia é que dedicas a fazer aquilo que mais amas?

Significado de Vida. Qual é a tua fé? Em que é que acreditas? Qual é a energia que nos engloba a todos? Porque estamos cá neste planeta?

A Pizza da Vida é uma ferramenta muito profunda, quer para o cliente, quer para o Coach desenvolver as suas raízes. É uma forma prática de analisar todas as áreas da nossa vida.

É essencial distinguir a importância que o cliente atribui a uma fatia, do grau de satisfação relativamente a ela. Não se trata do quanto se tem nesta ou naquela fatia, mas sim, o quanto se está satisfeito com essa área. Por exemplo, uma pessoa que não seja religiosa não tem de ter um zero na fatia significado, se estiver satisfeito com isso, mas se sentir que precisa de trabalhar a sua fé então o valor terá necessariamente de ser inferior a 10. Outro exemplo, alguém que viva numa casa arrendada, ande de autocarro e faça campismo nas férias, pode ter um 10 na fatia do dinheiro, se for uma pessoa que não dê valor a bens materiais.

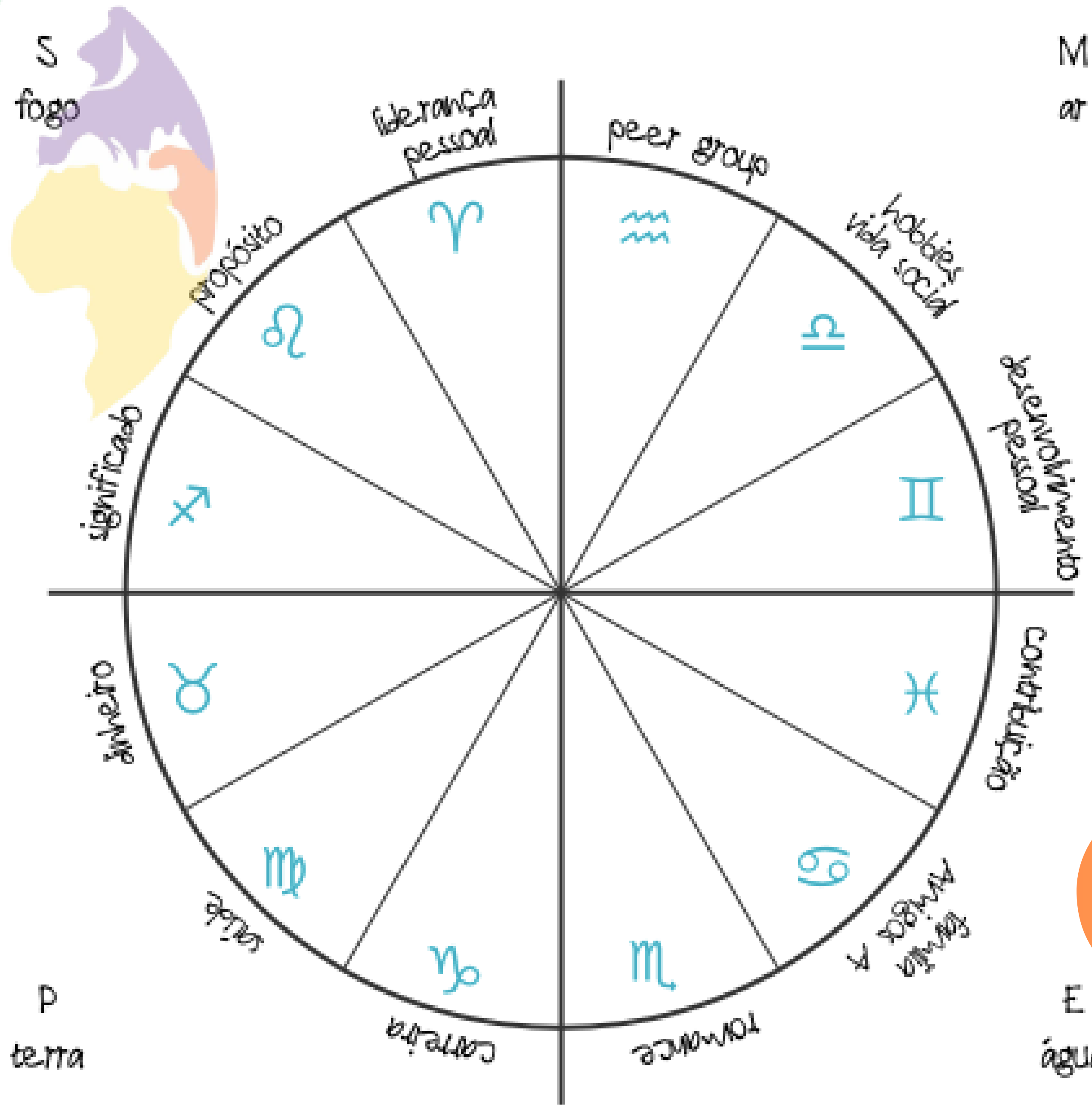
Outra pessoa que faça o mesmo tipo de vida mas ambicione ter uma casa na praia, um automóvel topo de gama e viajar por sítios exóticos, vai atribuir a esta fatia um valor mais baixo.

Se o cliente pretender poderá adicionar ou retirar alguma fatia, bem como subdividir outras. No entanto o mais importante é que perceba as quatro áreas principais (PEMS) e a importância de todas as fatias para a sua felicidade e para ter uma vida mais equilibrada.

Depois da Pizza estar preenchida podemos, mais uma vez, abordar os aspetos positivos e menos positivos da mesma. Deves, nesta fase, perguntar ao teu cliente:

- *“Quais é que são as 2 ou 3 áreas/fatias que estão bem/fortes neste momento?”*
- *“Quais é que são as 2 ou 3 áreas/fatias que precisamos de dedicar mais atenção e melhorá-las um pouco mais?”*

Assim, passas a ter ainda mais informação sobre a situação atual dele que pode, durante o resto do processo de coaching, vir a ser muito útil.



(R) REALIDADE RESUMO

- QUAL É A SITUAÇÃO ATUAL?
- EXEMPLOS CONCRETOS.
- OBJECTIVIDADE ATRAVÉS DE FACTOS.
- PERGUNTAR: O QUÊ, QUANDO, ONDE, QUEM?