

Adelino Cunha, CEO do I Have the Power

Coaching para a gestão do fracasso

Adelino: para que vou eu sonhar se depois pode correr mal? E se falho? Como faço?" Esta é uma observação que com frequência escuto nos meus cursos e nas sessões de Coaching que faço e que é independente da faixa etária, do sexo, da formação académica ou da posição hierárquica. Realmente, o medo de falhar e a má gestão, do que normalmente chamamos fracasso, é um dos maiores inibidores da ação.

Quando tratamos de ajudar o nosso coachee a definir o que é a situação desejada que ele quer alcançar, o sonho a realizar, devemos incluir no processo de Coaching perguntas que o ajudem também a equacionar a possibilidade de fracasso e, caso isso aconteça, a ter planos de ação para essa contingência. Não é uma parte agradável do processo de planear algo, mas é fundamental porque a maior parte do que chamamos "objetivos" não o são efetivamente.

Tecnicamente, um objetivo é um resultado que apenas depende de nós e muitos dos objetivos são apenas desejos, ou seja, dependem de outrem, o que faz com que a probabilidade de fracassar aumente e se falhem muitos desses desejos, e com relativa frequência, com os efeitos colaterais emocionais que muitos conhecemos.

Na maior parte dos casos, não queremos que o fracasso ocorra, mas temos de estar preparados para ele e, se possível, preveni-lo com antecedência, nomeadamente nos objetivos que são, na verdade, desejos. Por exemplo, um objetivo de "faturar x num dado mês", muito usado nas empresas, não é um objetivo, mas sim um desejo pois depende de quem decide muito mais do que de quem vende.

Um coach deve ajudar o seu coachee, tendo atenção ao seu contexto específico, a descobrir as formas mais eficazes para que ele possa prevenir em vez de



remediar; e, se for necessário remediar, que o faça da forma mais eficaz e com o menor custo emocional possível. Como costumam dizer a vendedores, é preferível evitar o não, a geri-lo.

A nossa experiência extraordinariamente positiva de combinar a metodologia do Coaching com as ferramentas da PNL (programação neurolinguística), no planeamento e gestão emocional do sucesso e do fracasso, tem mostrado resultados num tempo muito mais curto e com uma prevalência que supera tudo o que eu conheço há 35 anos. Além disso, conseguimos materializar algo importantíssimo para o futuro: não dar apenas o peixe, mas ensinar a pescar.

Não acreditamos nos processos de

Coaching que, em vez de se orientarem para as necessidades do coachee, muitas vezes se orientam para a faturação do coach, fazendo de um processo de Coaching, que tem de ser necessariamente curto, um processo de fidelização penosa e que conspurca uma visão limpa que o Coaching deve trazer à vida das pessoas e das organizações.

O sucesso e o fracasso devem ser planeados e devemos ter procedimentos que nos ajudem nas duas situações e, mesmo quando triunfamos, devemos sempre manter o ego sob controlo. Escutei uma vez de um milionário americano, que teve o prazer de conhecer, esta frase que passou a ser uma das minhas favoritas: "quando te derem um elogio, lê mais um livro". **P**