



Coaching com PNL para empresas

Coaching with PNL for companies

O que fazemos nas empresas se um colaborador com elevado potencial tem falta de confiança em si próprio? O que fazemos se um colaborador tem um comportamento habitualmente pessimista ao ponto de influenciar negativamente os que o rodeiam? O que fazemos quando departamentos distintos, dentro da mesma empresa, têm dificuldades de relacionamento e comunicação? E o que fazemos com chefias com dificuldades na gestão de pessoas?

Na minha opinião, a resposta a todas estas questões e a muitas outras similares é a mesma: fazemos muito pouco! Talvez umas conversas pontuais; talvez um discurso motivador no evento anual; talvez uns comentários na avaliação de desempenho; talvez um curso de formação em soft-skills. Talvez ... mas é tudo muito pouco!

E o que faríamos se geríssemos um clube de futebol de topo mundial? O que faríamos se esses mesmos colaboradores valessem milhões? O que faríamos para ganhar um campeonato? Para atingir a glória e para ter os fans a vibrar?

Faríamos muito, muito mais!
Provavelmente recrutávamos experts para preparar e treinar a mente assim como se contratam treinadores de futebol e preparadores físicos. Provavelmente trabalharíamos profundamente a confiança, as relações, as convicções, os valores, assim como se trabalham os músculos do corpo, a capacidade de posse de bola ou a tática dentro do campo. E provavelmente esse trabalho seria suportado num plano estratégico detalhado, pensado para cada indivíduo e aplicado durante

um período de tempo necessário para que a transformação não fosse apenas momentânea, mas ao ponto de se tornar uma "segunda pele".

Nas empresas os colaboradores podem não valer milhões, mas valem milhares. Não temos propriamente fans mas temos clientes e stakeholders. E não há campeonatos para ganhar, mas há a exigência da competitividade e do lucro. A Programação Neuro-linguística (PNL) e o Coaching têm como objetivo conhecer, preparar e treinar a mente para tornar a vida mais funcional e, como resultado, obter melhores performances e satisfação em tudo o que fazemos. Tal como na alta competição, os indivíduos e os grupos no seio de uma empresa precisam de um Treinador (Coach) que os ajude a romper com o que os condiciona: a transformar convicções negativas e limitadoras em convicções que potenciem o seu crescimento; a estabelecer "a ponte" entre os seus valores e os da organização; a criar relações positivas, fortes e duradouras; enfim ... a serem melhores para si e para os outros e, como consequência ... a tornar as empresas mais positivas e competitivas!

What do we do in companies if a collaborator with high potential has a lack of confidence in himself? What do we do if a collaborator has a habitually pessimistic behavior to the point of negatively influencing those around him? What do we do when different departments within the same company have relationship and communication difficulties? And what do we do with managers with difficulties in managing people?

In my opinion, the answer to all these and



bio

ANTÓNIO GUERREIRO
Partner na 3BK Consulting,
Gestor de Projetos e
Master em PNL

many similar questions is the same: we do very little! Maybe punctual conversations; perhaps a motivational speech at the annual event; perhaps a few comments on performance appraisal; perhaps a soft-skills training course. Maybe ... but it's all very little!

And what would we do if we were to run a world-class football club? What would we do if these same employees were worth millions? What would we do to win a championship? To achieve the glory and to have the fans vibrate? We would do much, much more! We probably recruited experts to train and train the mind as well as hire soccer coaches and coaches. We would probably work deeply on trust, relationships, beliefs, values, as well as working on the muscles of the body, ball possession, or tactics within the field. And probably this work would be supported on a detailed strategic plan, designed for each individual and applied for a period of time necessary for the transformation not to be only momentary, but to the point of becoming a "second skin."

In companies, employees may not be worth millions, but they are worth thousands. We do not have fans, but we have clients and stakeholders. And there are no championships to win, but there is the requirement of competitiveness and profit.

Neuro-Linguistic Programming (NLP) and Coaching aim to know, prepare and train the mind to make life more functional and, as a result, to obtain better performances and satisfaction in everything we do. As in high competition, individuals and groups within a company need a Coacher to help them break away from what conditions them: to transform negative and limiting beliefs into beliefs that boost their growth; to establish "the bridge" between their values and those of the organization; to create positive, strong and lasting relationships; in the end ... to be better for you and for others and as a consequence ... to make companies more positive and competitive!