

PRATELEIRA

Coach: dos campos para os escritórios

Nos times de futebol americano, basquete, beisebol, a figura do "coach" é inconfundível. É o treinador – aquele que está lá encorajando seus jogadores a buscar a vitória, não raro à base de muitos berros, algumas provocações e uns poucos palavrões. É também aquele que, durante o discurso no vestiário, consegue inflamar a moral do time de tal forma que o adversário passa a ter poucas chances. No mundo dos negócios, claro, os berros, provocações e palavrões ficam de fora. Os discursos nem sempre são inflamados, mas atuam no mesmo ponto que as preleções do início da partida ou do intervalo: a autoestima e vontade de superar dificuldades.

Delinear especificamente o que faz um coach, no entanto, ainda é uma tarefa espinhosa – já que existe uma ampla gama de atuações possíveis. Para ajudar a entender essa profissão, seus desafios e seus benefícios para os usuários do serviço, livros não faltam. Mais dois estão chegando às livrarias: **Coaching - O que você precisa saber** (Mauad X, 175 páginas, R\$ 39) e **Ferramentas de Coaching** (Lidel, 277 páginas, R\$ 65).

O primeiro é da coach Eliana Dutra, formada em Literatura pela PUC - RJ e com especialização em administração pelo Coppead da UFRJ e credenciada pela International Coach Federation (ICF), maior entidade independente do mundo no setor. A obra é direcionada para um público variado, desde o leigo, passando por quem quer exercer a atividade até quem quer contratar esses serviços. Um dos principais alertas da autora é para que quem deseja contratar um coach tenha atenção para não "levar gato por lebre".

Para a autora, coaching é a conversa que leva à ação e à realização do que é almejado. Mas para

DIVULGAÇÃO/MAUAD X



DIVULGAÇÃO/LIDEL

muitos, coaching ainda é algo a ser decifrado. Ela explica que a atividade ainda é nova e essa poluição no mercado acaba comprometendo o coaching de excelência, de acordo com as competências básicas estabelecidas pela ICF, maior entidade independente do mundo no setor. "Paralelamente há ainda uma notória dificuldade da sociedade no entendimento do que realmente é a atividade, gerando assim, uma falta de definição", explica.

João Alberto Catalão e Ana Teresa Penin, autores de Ferramentas de coaching também são coaches certificados pela ICF. Em Ferramentas de coaching, além de traçar um rápido panorama do segmento, eles apresentam 50 técnicas a serem aplicadas por coaches e uma seção com contribuições de especialistas em diversas áreas. Os autores esclarecem no livro que a prática do coaching é um processo que se diferencia da consultoria e da terapia. O objetivo não é que o coach forneça as soluções de determinadas situações ao cliente, mas sim fazê-lo encontrá-las sozinho. Para Catalão e Ana Teresa, o coach deve ajudar o cliente a buscar soluções por meio de conversas com objetivos pré definidos. A interação permite ao cliente ter mais foco e consciência das suas escolhas. "A atividade concentra-se em onde os clientes estão hoje e no que estão querendo fazer para chegar onde desejam estar amanhã", diz Catalão, com base na definição da atividade pela ICF.

