

"COACHING" É UM PERSONAL DE NEGÓCIOS

Artigo publicado na Gazeta Mercantil em 15/10/2008

"Coaching" é um personal de negócios *por Villela da Mata - São Paulo*

Essa aptidão pode ser aplicada com um reforço para a área comercial da empresa.

O que há em comum entre nomes como o Bernardinho, Felipão ou Nuno Cobra, além do fato de serem treinadores esportivos e liderarem vitoriosos? A resposta é que nenhum deles ensinou nada a nenhum dos atletas.

É isso mesmo! É muita pretensão imaginar que Bernardinho ou Felipão amestraram seus jogadores rumo à vitória ou que Nuno Cobra poderia ter ensinado algo a Ayrton Senna. Esses treinadores fizeram bem mais que isso! Foram peças fundamentais para potencializar competências e despertar o desempenho máximo de cada um desses profissionais até que atingissem o topo em suas modalidades. Foram verdadeiros escavadores de aptidões e talentos. Souberam explorar qualidades, convencendo-os a manterem o foco no que realmente é importante e ainda tiveram sensibilidade para atribuir forças aos mais importantes predicados de cada um deles. Cada qual em sua modalidade, respeitando as características de cada esportista. Todos esses mestres, Bernardinho, Felipão ou Nuno Cobra figuram nessas histórias como verdadeiros "Coaches". São personagens imprescindíveis nas conquistas e vitórias que enaltecem a história de nosso esporte, seja no futebol, vôlei ou automobilismo.

Essas importantes figuras chamadas "Coaches", no universo esportivo, conquistaram um espaço tão fundamental nesse cenário, que, atualmente, a responsabilidade pelas conquistas já são praticamente inerentes a esses figurões. Não há mais como separar esses treinadores das grandes conquistas de seus discípulos. Analisando esses importantes resultados positivos, o mundo corporativo resolveu absorver essa figura do "Coach" e aplicá-la a realidade corporativa. Foi então criado o contemporâneo processo de Coaching com objetivo único de elevar o nível de resultados e produtividade focando o desenvolvimento de habilidades do executivo, líder ou homem de negócios.

A receita é simples, e a solução que surgiu do mundo esportivo com a figura do "Coach", já pode ser acessada e aplicada com sucesso ao mundo dos negócios. Uma espécie de reforço coadjuvante na disputada arena comercial. Um maestro para administrar compassos e desenvolver sinergia competitiva focando e aprimorando as principais qualidades do capital humano de uma organização. Dessa forma, tal como um "personal trainer", o Coach vai estabelecendo junto ao "atleta corporativo" circuitos de atuação específicos, trabalhando aptidões, qualidades e desempenho.

As necessidades do mundo corporativo justificam o crescimento contínuo do processo de Coaching. São diferentes "modalidades" (Executive, Career, Business, Team ou Leadership) que respeitam e obedecem a regras específicas de atuação, mas todas com um único objetivo: Resultado.

O processo de Executive Coaching não objetiva ensinar o indivíduo a ser um executivo. O profissional Coach vai ter como principal função, elevar o nível de habilidades empreendedoras do profissional e permitir que ele atue de forma mais pragmática e efetiva. Os resultados de uma empresa dependem do desempenho do executivo em todos os aspectos. Esse indivíduo que está à frente do empreendimento precisa possuir uma enorme capacidade de realizar metas, competência de liderança e gestão e ainda se tornar um mestre em gerar resultados para o negócio. Afinal, são prazos a serem cumpridos e indicadores a serem atingidos que ele ainda tem que somar, a saber, administrar vaidades humanas de seus funcionários e equipe, políticas internas da organização, a situação atual do mercado, acionistas, clientes e a própria família e vida pessoal. Para isso, o "Coach" pode funcionar como um excelente maestro nessa grande orquestra corporativa, organizando e harmonizando todos os setores.

Já o Business Coaching é solução ideal quando o assunto é desenvolver o negócio. Esse processo atua diretamente na gestão. São desenvolvidas estratégias para identificação das reais necessidades com a utilização da "expertise" do próprio empreendedor, que idealizou e investiu no negócio. Com a implantação do Coaching a tendência é conseguir maior comprometimento dos funcionários e tornar o ambiente de trabalho mais cooperativo e produtivo.

O processo de Coaching promove mudanças positivas e introduz de maneira efetiva, e em qualquer setor empresarial, uma verdadeira cultura de resultados recorrentes. O Coaching não é um acontecimento, como é considerado um treinamento motivacional ou de liderança, onde se absorve e se programa ao cotidiano apenas 22% das informações adquiridas. Coaching é um novo processo que gera e estimula uma decisão ou ação contínua, validando mudanças e os novos aprendizados de forma mais eficaz.

Um dos mais importantes líderes, Jack Welch, presidente da GE, que conseguiu em 23 anos, saltar de 14 bilhões para 410 bilhões o valor de mercado da companhia, tem uma frase que aponta o futuro do cenário organizacional no mundo. "No futuro pessoas que não forem coaches não serão promovidas. Gestores que forem Coaches será a regra".

A figura de um profissional dotado de todos os requisitos do empreendedor somados a características de líder é cada vez mais disputado pelo mercado. O mundo dos negócios está prestes a viver uma escassez de líderes e o topo organizacional será alcançado por quem se preparar agora.

O processo de Coaching no Brasil já chegou ao expressivo índice de crescimento de 300% ao ano. Isso porque o Brasil é considerado o berço do empreendedorismo. País de grandes oportunidades e criatividade, afinal, muitos brasileiros "criam". O brasileiro é empreendedor com enorme disposição e habilidade para superar crises, ousadia para assumir riscos e proatividade para criar novas empresas. Porém, nosso empreendedor, infelizmente, ainda carece de capacitação empreendedora de qualidade, que lhe forneça a base necessária para identificar oportunidades, criar a empresa e liderá-la de maneira eficiente.

As oportunidades para o Brasil

Pensando em todas essas questões que Ricardo Bellino - empresário e fundador/mantenedor do Instituto do Empreendedor (INEMP), em parceria com a empresa Ernest & Young, se associou a Sociedade Brasileira de Coaching®, a maior referência em Coaching no Brasil e a única a ter licenciamento oficial do Behavioral Coaching Institute (BCI), o maior instituto de qualidade técnica no mundo, responsável pelo desenvolvimento da metodologia utilizada em empresas como Walt Disney, NASA, Pfizer, Sony Corporation, The Bank of New York, Ernest & Young, Lloyds Bank, Daimler Chrysler, Vodafone, entre outras.

Ricardo tem em seu currículo importantes empreendimentos. Conseguiu convencer o milionário Donald Trump a iniciar um empreendimento no Brasil e ainda virou sócio do empresário de moda Jonh Casablanca e trouxe ao Brasil uma unidade da Elite Models, a mais conceituada e importante agência de modelos no mundo. Além disso, introduziu no Brasil, o concurso Elite Look of the Year, evento que se transformou em vitrine de exportação de modelos brasileiras

O Deal Maker, Ricardo Bellino, especialista em transformar idéias em negócios, faz parte do seleto grupo de colaboradores da publicação Gazeta Mercantil. Hoje também é o grande responsável pela visibilidade do Coaching no mundo.

Ricardo Bellino é formado pela Sociedade Brasileira de Coaching® e utiliza o processo de Coaching em seus negócios e empreendimentos. O empresário ainda é Conselheiro Estratégico em Empreendedorismo da SBC e promete democratizar o Coaching e levar a possibilidade de crescimento e desenvolvimento, com esse processo, a todos. Ricardo que tem uma grande preocupação e muita responsabilidade social afirma que "Pessoas estimuladas corretamente são grandes potenciais de prosperidade".