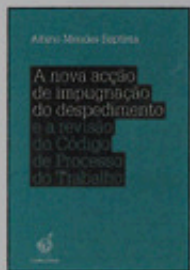
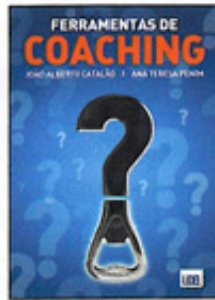


LIVROS

> Ferramentas de Coaching

De Ana Teresa Penim e João Alberto Catalão. Dirigido a profissionais de 'coaching', especialistas em gestão de talentos, docentes e alunos das áreas de Recursos Humanos e Psicologia, e a todos os interessados no desenvolvimento da performance, é o primeiro livro em Portugal a utilizar o «QR Code (Quick Response)». Através desta tecnologia, os leitores poderão consultar informações relacionadas com os temas e a obra em si, num formato desenvolvido para a utilização em telemóveis e outros dispositivos portáteis de pequenas dimensões. Ao fazer a leitura do código impresso no livro utilizando um telemóvel com câmara fotográfica, o leitor é automaticamente encaminhado para a versão 'mobile' do 'site' do livro (<http://www.ferramentasdecoaching.com/>). Os autores são 'coaches' executivos certificados pela International Coach Federation (ICF). Contam aqui com testemunhos de decisores e profissionais de contextos empresariais altamente competitivos; e apresentam 50 ferramentas práticas de sucesso comprovado e de diferentes orientações internacionais. (Lidel)

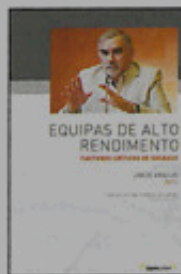


> A Nova Acção de Impugnação do Despedimento e a Revisão do Código de Processo do Trabalho

O autor, Albino Mendes Baptista, é regente da cadeira de «Direito do Trabalho» na Universidade Lusíada de Lisboa e no Instituto Superior de Línguas e Administração (ISLA), além de advogado na LCA – Abalada Matos, Lorena de Sêves, Cunhal Sendim e Associados. Tem já diversas publicações nas áreas de Direito do Trabalho, Direito Processual do Trabalho e Direito do Desporto. (Coimbra Editora)

> Equipas de Alto Rendimento – Factores Críticos de Sucesso

Uma edição comemorativa dos 12 anos de vida da empresa do autor, Jorge Araújo, a Team Work Consultores. Para Jorge Araújo, «uma equipa apresenta sempre uma dupla natureza, humana e operacional», é «um sistema cujas leis dinâmicas e cujos processos naturais é preciso conhecer». O livro tem prefácio de Manuel Ferreira de Oliveira, o presidente da Galp. (Edições Team Work)



Pensamento Lean – A Filosofia das Organizações Vencedoras, de João Paulo Pinto (Lidel). Um livro sobre um conceito que se constitui como um novo paradigma de liderança e de gestão. **Manual de Gestão de Stress para Empresas**, de Conceição Espada (Bnomics). A autora propõe-se ajudar, através de gestos simples e práticos, a diagnosticar e a dominar os sintomas do 'stress'. Conceição Espada fala em «gestão de 'stress'» e não em «anti-'stress'», por considerar que «há níveis de 'stress' que são necessários para a acção/ reacção do ser humano». **Marketing Vencedor**, organizado por Paulo Gonçalves Marcos (Gestão Plus). Um livro de 'marketing' pouco convencional, que reúne diversos contributos de profissionais da área, com casos de um conjunto improvável de países, regiões e empresas que tiveram sucesso. **Confiança Instantânea**, de Paul McKenna (Lua de Papel). Do guru inglês autor de «Mude a Sua Vida em Sete Dias». Inclui um CD de «programação da mente».

Textos: Mário Sul de Andrade

COACHING

> O que medir para assegurar o sucesso?



Eduardo Reis Torgal
Partner da BeCoach
eduardo.torgal@becoach.pt

Num programa de 'coaching' o sucesso mede-se pela sustentabilidade e pela continuidade dos resultados obtidos. Nesse sentido, e numa visão superficial, o resultado é medido pelo comportamento continuado do executivo. Na essência, o comportamento é um mero reflexo. O sucesso desta sustentabilidade reside no registo das mudanças de crenças e convicções do mesmo. Aquilo em que acreditamos define a fronteira dos nossos resultados pessoais e empresariais.

Todos temos um inventário de convicções e crenças. A generalidade delas foi aceite e desenvolvida inadvertidamente no decorrer da nossa infância, da nossa educação, nos nossos ciclos de amizade e influência, no nosso trajecto profissional, etc. No decorrer desse percurso apressado, regra geral nunca paramos para pensar e avaliar se essas crenças e convicções eram nossas ou de outras pessoas, ou ainda se eram apenas mecanismos que nós desenvolvemos incons-

Aquilo em que acreditamos define a fronteira dos nossos resultados pessoais e empresariais. Todos temos um inventário de convicções e crenças.

cientemente para nos «defender». Essa «defesa» leva-nos a arriscar menos, aceitar menos, escutar menos, tentar menos, criar menos, sentir menos, viver menos... Leva-nos a «sermos menos» e a entregar menos daquilo que podemos produzir. O grande desafio deste processo é que em geral estes mecanismos são processados a níveis inconscientes e por isso pouco fáceis de serem auto-percepcionados.

Um exemplo que pode reflectir esta realidade é traduzido pelos resultados frustrantes, gerados por bem-intencionados e determinados investimentos em formação. Excelentes programas de formação, bem construídos e com boas componentes práticas, esbarram na saída da sala de formação com uma simples consideração: «Isto é interessante mas é impossível de implementar nesta organização...»

No processo de 'coaching' as convicções são por isso o nosso principal activo. É sobre elas que floresce a garantia dos nossos resultados.

E você, em que é que está hoje disponível para acreditar? Em acções ou em desculpas? ©