

Gerando Oportunidades através do Coaching



XVI MOSTRA DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA,
PÓS-GRADUAÇÃO, PESQUISA E EXTENSÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - UCS



XI SIPAD

Seminário Interinstitucional
de Pesquisa em Administração
Programa de Pós-Graduação em Administração - UCS

2016
Caxias do Sul



MN&J

COACHING & CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL



Marcio Nicoloso



- **Administrador – CRA/RS 031.842**
- **Pós-graduando em Gestão de Organização Pública em Saúde/UFSM RS,**
- **MBA em Gestão Hospitalar (Uninter), em SM;**
- **Coach Profissional & Coach Executivol (Sociedade Gaúcha de Coaching (SGC);**
- **Analista DISC (CERTIFICAÇÃO INTERNACIONAL- Formação Sociedade Brasileira de Desenvolvimento Comportamental (SBDC);**
- **Representante Sociedade Gaúcha de Coaching (SGC), para Restinga Seca e região da Quarta Colônia.**
- **Consultor em Gestão Empresarial - Formação Fundação Getulio Vargas/ FGV;**
- **Consultor em Gestão Empresarial e Analista DISC (Parceiro do Projeto Gerando Oportunidades/ RS);**
- **Acesse: <http://www.gerandooportunidadesrs.com.br/>**
- **Acesse: <https://www.facebook.com/gerandooportunidadesrs/>**
- **Co-autor do Livro FOCO Ação & Resultado na Vida e Carreira – Ed.Leader(2016);**
- **Experiência de mais de 10 anos de atuação em áreas Comercial, Adm/ Financeira, Hospitalar;**
- **Exerci os Cargos de Gerente de Negócios e Gerente Comercial;**
- **Atuei em Trabalhos Voluntários através de Projeto Auto – Sustentabilidade**
- **PROJETO COACHING EXECUTIVO NÚCLEO ESTADUAL DO MINISTÉRIO DA SAÚDE/RS (Pioneiro no RS e no Brasil);**
- **Consultor em Gestão Empresarial e Analista DISC (Parceiro da Imbuhy Contabilidade em Cachoeirinha RS);**
- **Colunista do Jornal Tribuna e Jornal Integração de Restinga Sêca RS;**
- **Colunista do Jornal do Coach SGC RS;**
- **Acesse: <http://www.mnjcoaching.com.br/>**

Nós, brasileiros nos orgulhamos de nossa criatividade. É verdade. Para viver em um país com tantas dificuldades e enfrentar tantos desafios no nosso dia-a-dia é preciso mesmo ser muito criativo.

Vídeo - O Que Você Escolhe Fazer Hoje - Coaching

AQUECIMENTO



ABRAÇAR



PROTEGE O CORAÇÃO!

PROPRIEDADES DO ABRAÇO

Não requer equipamento especial.

**É
grátis!**

**Torna os
dias mais
felizes.**



**É
portátil!**

**Torna viável
os dias
impossíveis.**

**Continua trazendo benefícios, mesmo
depois de desfeito.**

PROPRIEDADES DO ABRAÇO

Não requer equipamento especial.

**É
grátis!**

**Torna os
dias mais
felizes.**



**É
portátil!**

**Torna viável
os dias
impossíveis.**

**Continua trazendo benefícios,
mesmo depois de desfeito.**

BENEFÍCIOS DO ABRAÇO

Alivia a tensão e ansiedade.

**Acaba
com a
solidão.**



**Combate
o stress.**

Emagrece.

Reforça a autoestima.

Faz a gente se sentir bem.

NECESSIDADES DO ABRAÇO

Precisamos
de:

Quatro
abraços por
dia para
sobreviver.



Oito abraços
por dia para
nos manter
saudáveis.

Doze abraços por dia para crescer.

ABRAÇO



Cientistas da Universidade da Carolina do Norte, nos EUA, provaram que um abraço gostoso tem o efeito de um furacão no organismo: eleva o nível do hormônio ocitocina, que influencia comportamentos e emoções, reduz a pressão sanguínea e ainda diminui os níveis de cortisol, o hormônio do estresse.

ABRAÇO

Além da sensação de conforto e bem-estar, o abraço ainda diminui o risco de problemas do coração, já que ajuda a controlar a pressão sanguínea.



Fonte: http://www.bbc.com/portuguese/reporterbbc/story/2005/08/050808_abraco.shtml

Em artigo na publicação especializada *Psychosomatic Medicine*, os pesquisadores disseram que as mulheres tiveram uma redução mais acentuada da pressão do sangue do que os homens depois de serem abraçadas.

ABRAÇO



E o melhor:
As mulheres são as maiores beneficiadas, pois verificou-se que nelas a variação hormonal durante um bom abraço é bem menor.



O COACHING E SUAS APLICAÇÕES

- Quer melhorar seus relacionamentos interpessoais?
 - Quer organizar a sua vida financeira e prosperar?
 - Quer ser um profissional requisitado no mercado?
 - Quer desenvolver novas competências?
 - Quer emagrecer e ter uma boa saúde?
 - Quer estruturar uma carreira sólida?
 - Quer arrumar um namorado(a)?

Se você respondeu sim a alguma dessas perguntas, você pode fazer uso do



NOMENCLATURA DO COACHING

TERMO	PRONÚNCIA	SIGNIFICADO
COACHING	COUTIN	É o processo.
COACH	COUT	É o profissional que conduz o processo.
COACHEE	COUTÍ	É quem se disponibiliza para o processo.
COACHES	COUTIS	É o plural de coach.

RESGATE HISTÓRICO / ORIGEM DO COACH



ORIGEM DO COACH

Coach era um termo usado na Hungria Medieval, na cidade de Kocs, para determinar um tipo de transporte usado pela realeza, conhecido como **carruagem**.

The Oxford English Dictionary (1989, p. 380-382)



EVOLUÇÃO DO COACHING

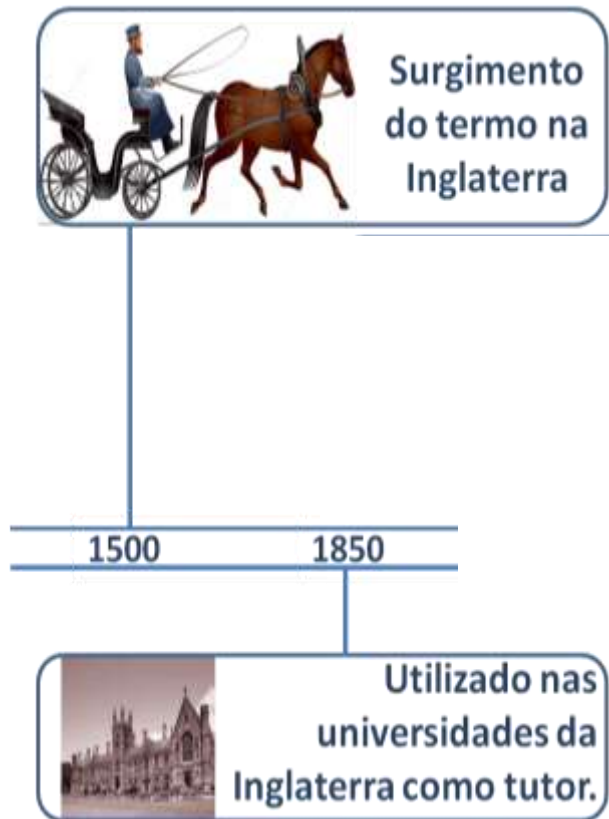
1500

EVOLUÇÃO DO COACHING

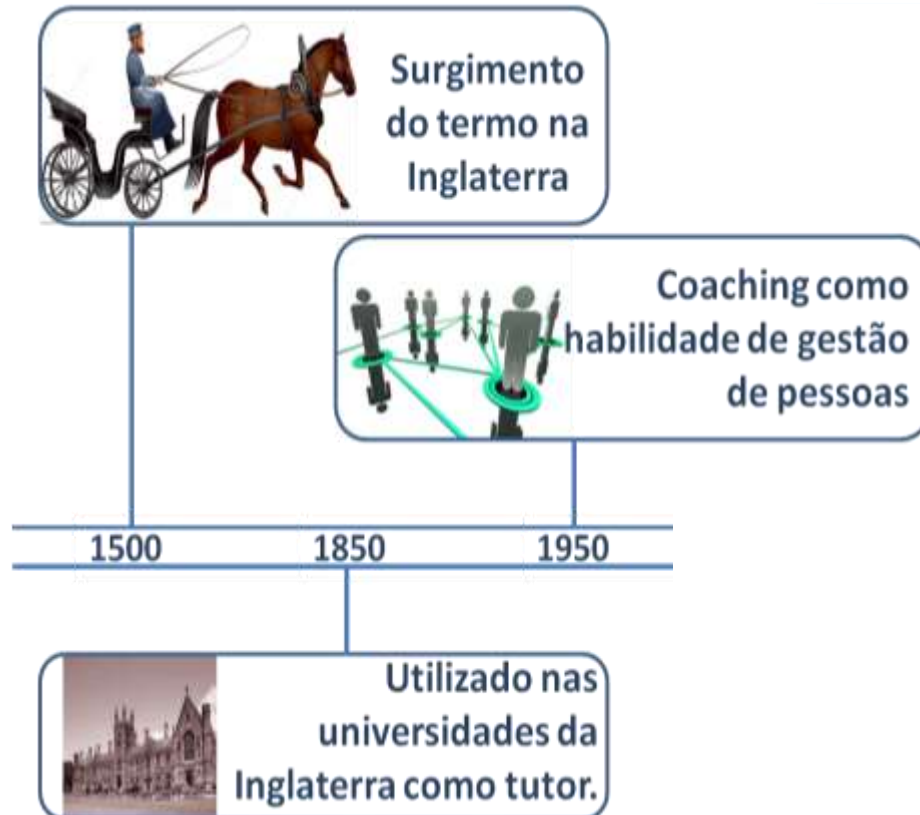


1500

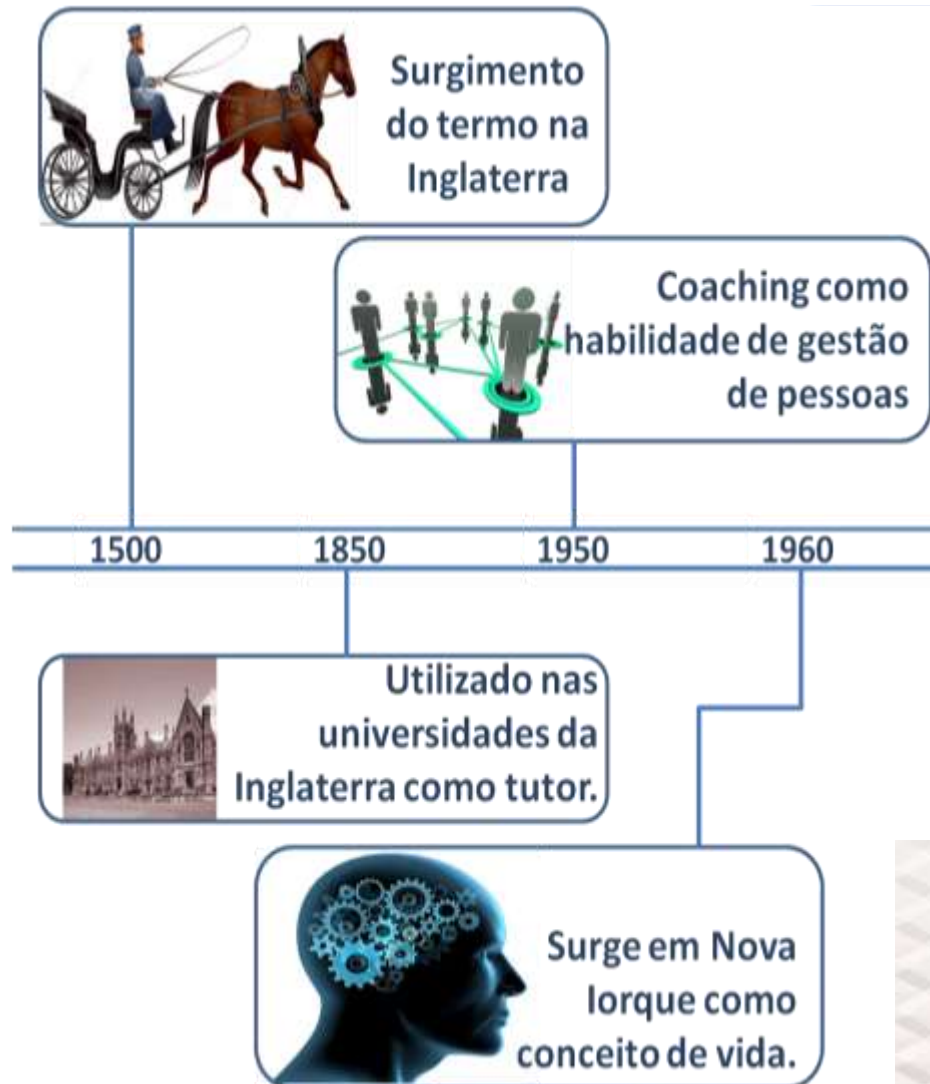
EVOLUÇÃO DO COACHING



EVOLUÇÃO DO COACHING



EVOLUÇÃO DO COACHING



EVOLUÇÃO DO COACHING



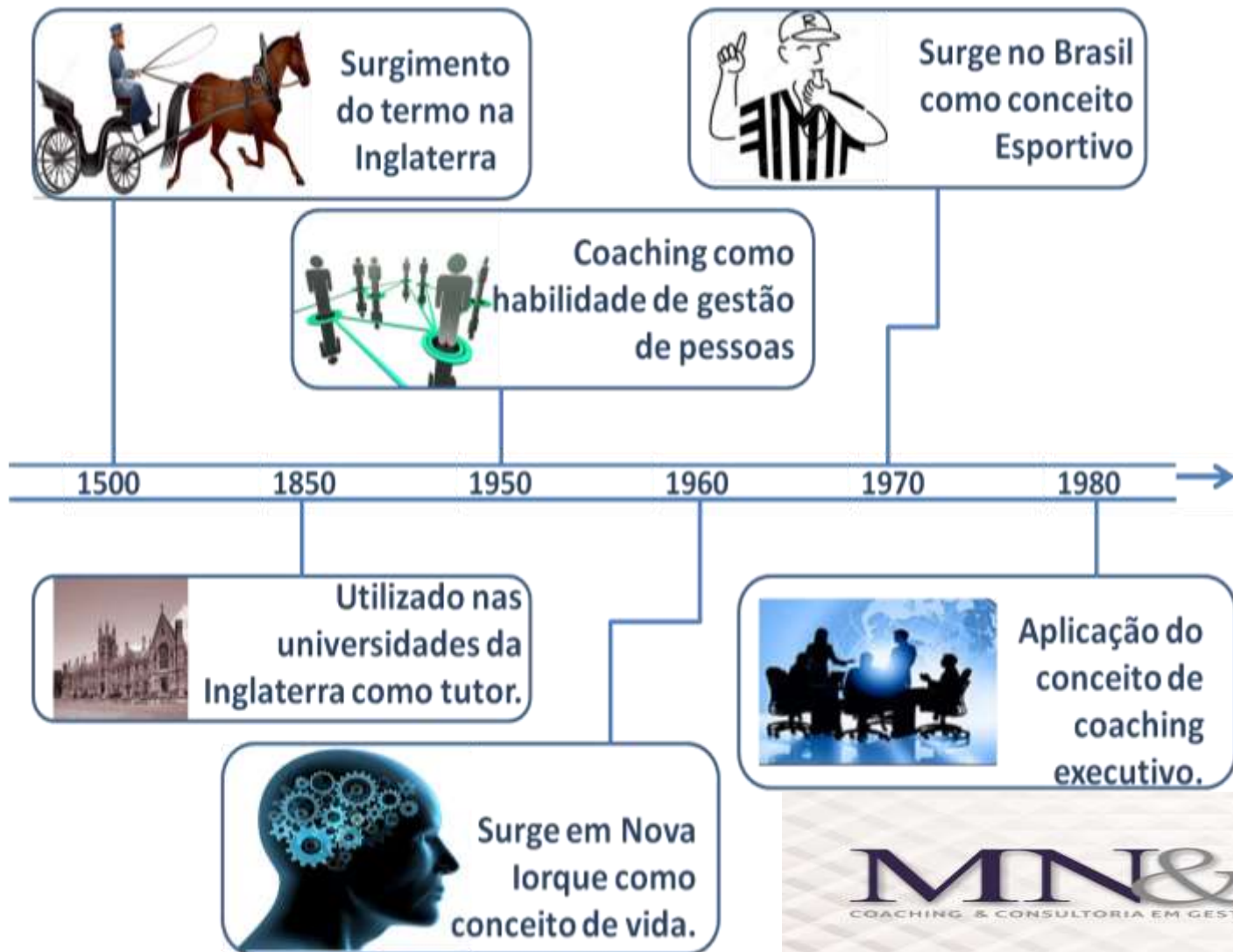
Utilizado nas universidades da Inglaterra como tutor.



Surge em Nova Iorque como conceito de vida.

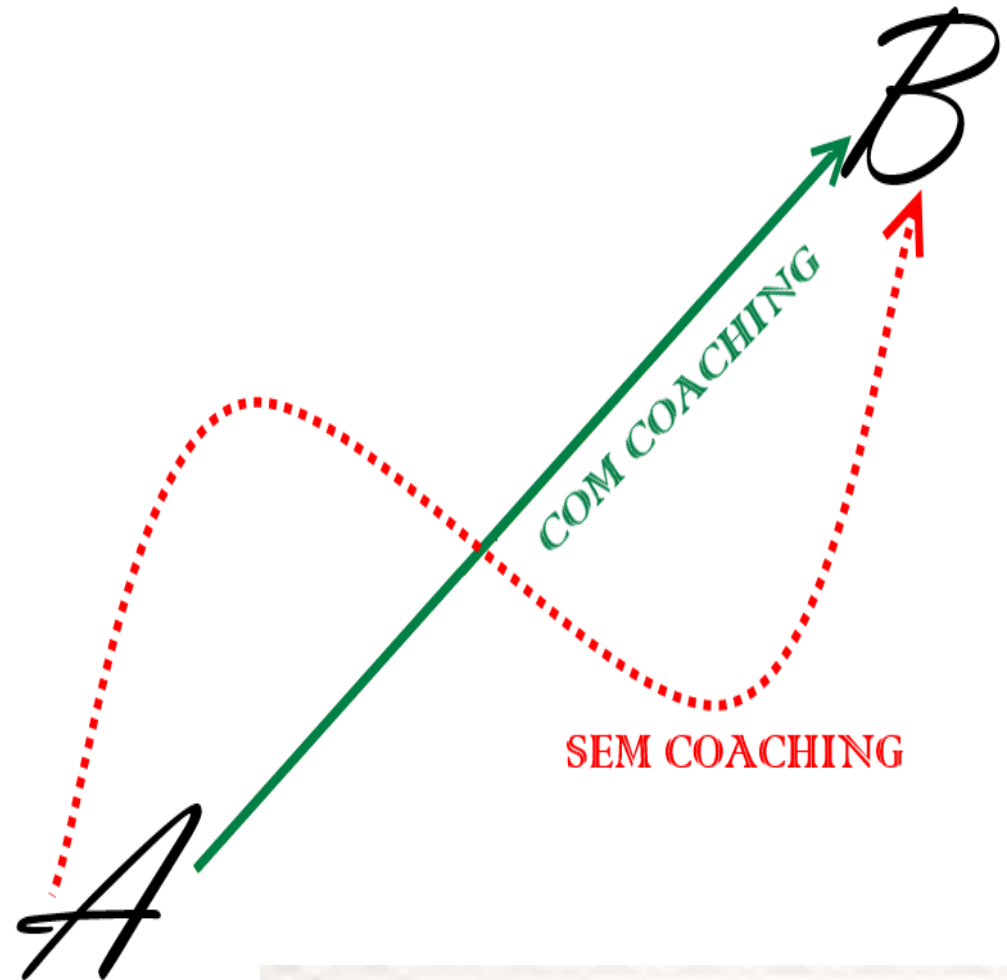


EVOLUÇÃO DO COACHING



OBJETIVO DO COACH

Da mesma forma que a carruagem, o **Coaching** tem como objetivo levar pessoas e organizações do Estado Atual (**Ponto A**) ao Estado Desejado (**Ponto B**).



RESGATE HISTÓRICO

SÓCRATES (Atenas , 469 a 399 a.C.) FOI O 1º COACH DA HISTÓRIA.

Ele andava pelas ruas de Atenas fazendo aos atenienses algumas perguntas:

- ❖ “O que é isso em que você acredita?”
- ❖ “O que é isso que você está dizendo?”
- ❖ “O que é isso que você está fazendo?”
(CHAUI, 2010, p.13).



"Só sei
que nada
sei". - Sócrates

RESGATE HISTÓRICO

Ele acreditava que esclarecendo as ideias, chegava-se aos verdadeiros valores.

O resultado disso era o surgimento de novos pensamentos, comportamentos e atitudes.

O QUE NÃO É COACHING

TERAPIA - Disfunção e passado.

CONSULTORIA - Diz o que deve ou não ser feito.

MENTORING - Direção através de experiências .

TREINAMENTO - Abrangência teórica.

ACONSELHAMENTO - Digo o que deve fazer.

O QUE NÃO É COACHING

- Gerenciamento de performance.
- Somente motivação e elogio.
- Focado somente em emoções.
- Um processo onde o coach é responsável pelo aprendizado e mudança do coachee.
- Um “papel” para substituir o gestor.

PESSOAL:

- ✓ **SAÚDE** – aumento da disposição, energia e saúde.
- ✓ **FELICIDADE E REALIZAÇÕES** – aumento do nível de conquistas, felicidades e plenitude.
- ✓ **QUALIDADE DE VIDA** – equilíbrio entre as áreas pessoal, profissional e relacionamentos.
- ✓ **RELACIONAMENTOS E COMUNICAÇÃO** – melhor comunicação e interação com pessoas.
- ✓ **AUTOCONHECIMENTO** – melhoria na autoestima e na autoconfiança.
- ✓ **PROSPERIDADE** – Melhoria dos resultados financeiros e prosperidade.



PROFISSIONAL:

- ✓ **CARREIRA** – definição, desenvolvimento e foco.
- ✓ **DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES** – liderança, comunicação, planejamento.
- ✓ **RESULTADOS** – aumentos dos resultados da empresa.
- ✓ **FLEXIBILIDADE** – adaptabilidade às mudanças.
- ✓ **DESENVOLVIMENTO DE LIDERANÇAS** – forma de atuação.

QUANDO O COACHING NÃO DEVE SER APLICADO

PERFIL DE PESSOAS QUE:

- Nunca completam o que começam.
- Terceirizam responsabilidade.
- Vítimas.
- Não aceitam opiniões.
- São forçadas a fazer o processo.

COMO PROCEDER:

Informar a pessoa que o coaching pode não ser ou não é o melhor processo para atender às suas necessidades no momento.

O QUE O COACHING AJUDA A VER?

O QUE O COACHING AJUDA A VER?



MN&J
COACHING & CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL

DIZEM OS SÁBIOS ORIENTAIS:



Quem
conhece o
valor da vida
é feliz!

Quem
conhece o
valor de um
amigo nunca
fica solitário!

**Mas só quem conhece a si
mesmo é capaz de desfrutar da
felicidade!**

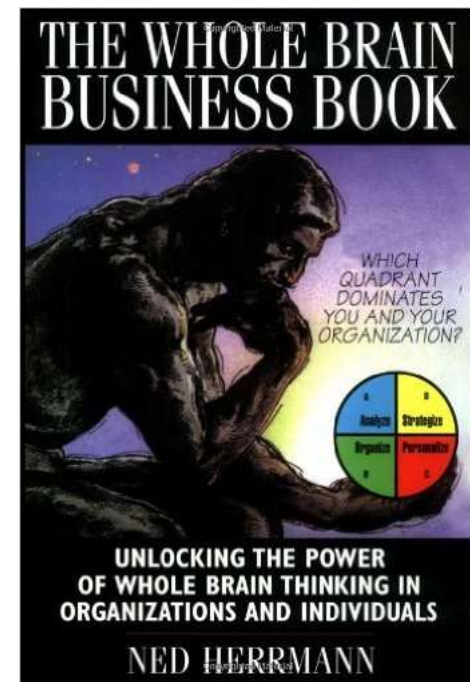


**OS GREGOS ANTIGOS
PODIAM LER NO
ORÁCULO DE DELPHOS:**

**Conhece-te a ti
mesmo!**

TIPOLOGIA/PREFERÊNCIA CEREBRAL

BASEADO NO TRABALHO DO CIENTISTA NED HERMANN



TIPOLOGIA/PREFERÊNCIA CEREBRAL

UTILIZADO PARA:

- ✓ Autoconhecimento
- ✓ Recrutamento e Seleção
- ✓ Desenvolvimento de Equipe
- ✓ Relacionamento Interpessoal



LEVANTAMENTO DA DINÂMICA CEREBRAL

Listar:

A –

B –

C –

D –

- Não existe certo e errado;
- Marcar apenas uma, a que mais chamar a sua atenção;
- Serão projetados 25 slides, com duração de 7 segundos cada um;

TIPOLOGIA/PREFERÊNCIA CEREBRAL

LEVANTAMENTO DA DINÂMICA CEREBRAL

Listar:

A -
B - I
C -
D -

Listar:

A -
B - I
C - I
D -

■ ■ ■

Listar:

A - III
B - IIIIIII
C - IIIIIII
IIII
D - IIIII

PRONTOS?

A- IDEALISMO

B- METICULOSIDADE

C- DIVERSÃO

D- PERSISTÊNCIA

A- INOVAÇÃO

B- ORGANIZAÇÃO

C- INTEGRAÇÃO

D- EXECUÇÃO

A- ANTECIPAÇÃO

B- REGRAS

C- ACORDO

D- VANTAGEM

A- COMPLEXIDADE

B- SISTEMATIZAÇÃO

C- INTERATIVIDADE

D- OBJETIVIDADE

A- CURIOSIDADE

B- PLANEJAMENTO

C- RELACIONAMENTO

D- DIREÇÃO

A- QUESTIONAMENTO

B- DETALHAMENTO

C- PARTICIPAÇÃO

D- IMPULSIVIDADE

A- DESCOBERTAS

B- PREVISÃO

C- NATURALIDADE

D- DETERMINAÇÃO

A- IRRELEVÂNCIA

B- INEVITABILIDADE

C- SOCIALIZAÇÃO

D- FACILIDADE

A- LIBERDADE

B- CONTROLE

C- COMPREENSÃO

D- EFETIVIDADE

A- REVOLUÇÃO

B- LÓGICA

C- TRADIÇÃO

D- QUANTIDADE

A- ESCOLHA

B- MELHORIA

C- LAZER

D- AUTONOMIA

A- INDEPENDÊNCIA

B- ACÚMULO

C- ASSISTÊNCIA

D- EMPREENDIMENTO

A- AVENTURA

B- ORDEM

C- COOPERAÇÃO

D- EXECUÇÃO

A- CRIATIVIDADE

B- PONTUALIDADE

C- PARCERIA

D- VANTAGEM

A- ADAPTAÇÃO

B- CONSISTÊNCIA

C- EQUIPE

D- LÍDER

A- DESAFIO

B- ESTRATÉGIA

C- PERCURSO

D- CHEGADA

A- NOVIDADE

B- CONTROLE

C- SOLIDARIEDADE

D- ATUAÇÃO

A- DESCONFIANÇA

B- PREVENÇÃO

C- UNIÃO

D- ATAQUE

A- MUDANÇA

B- ROTINA

C- AMIZADE

D- PRODUTIVIDADE

A- MISTÉRIO

B- COMPENSAÇÃO

C- REENCONTRO

D- PRESSA

A- ESTRANHEZA

B- PERFEIÇÃO

C- ENVOLVIMENTO

D- FOCO

A- EFICÁCIA

B- PERÍCIA

C- EXPERIÊNCIA

D- SUCESSO

A- DESLIGADO

B- GRADATIVO

C- JUSTIÇA

D- FIRMEZA

A- POLÊMICA

B- PRUDÊNCIA

C- COLETIVIDADE

D- INSISTÊNCIA

A- MULTIPLICIDADE

B- CAUTELA

C- CONJUNTO

D- COMPETIÇÃO

A



B



C



D



IDEALIZADOR

O QUE TE

MOVE:



Criatividade

➤ Liberdade



**FAZER
DIFERENTE!**

COMPORTAMENTOS:

- Criativo
- Intuitivo
- Foco no futuro
- Distraído
- Curioso
- Informal/Casual
- Flexível

IDEALIZADOR



PONTOS FORTES

- Foco no futuro;
- Descontração;
- Diferença;
- Fantasia;
- Pensamento macro;
- Busca inovação;
- Provoca mudanças radicais;
- Antecipar o futuro;
- Criatividade;

PONTOS FRACOS

- Falta de atenção para o aqui e agora;
- Impaciência e rebeldia;
- Defender o novo pelo novo.



FATORES MOTIVACIONAIS:

- Liberdade de expressão;
- Ausência de controles rígidos;
- Ambiente de trabalho descentralizado;
- Liberdade para fazer exceções;
- Oportunidade para delegar tarefas e detalhes.

ORGANIZADOR

O QUE TE MOVE:

- Ordem
- Controle
- Segurança



**FAZER
CERTO!**

COMPORTAMENTOS:

- Detalhista
- Organizado
- Estrategista
- Busca o conhecimento
- Pontual
- Conservador
- Previsível

ORGANIZADOR



PONTOS FORTES:

- Regras;
- Normas;
- Qualidade;
- Sistemas;
- Métodos;
- Procedimentos;
- Consistência;
- Conformidade;
- Lealdade e segurança;
- Responsabilidades.

PONTOS FRACOS:

- Dificuldades de se adaptar às mudanças;
- Pode impedir o progresso;
- Aversão a riscos;
- Detalhista, estruturado e demasiadamente sistematizado.



FATORES MOTIVACIONAIS:

- Certeza, compreensão exata de quais são as regras;
- Conhecimento específico do trabalho;
- Ausência de riscos e erros;
- Ver o produto acabado - começo, meio e fim.

O QUE TE MOVE?

- Felicidade
- Igualdade



COMPORTAMENTOS:

- Sensível
- Time
- Relacionamentos
- Busca Harmonia
- Delega autoridade

FAZER JUNTO!

COMUNICADOR



PONTOS

- Tradição;
- Diversão;
- Sentimento;
- Participação;
- Celebração;
- Preservação;
- Rituais;
- Manter comunicação harmoniosa;
- Desenvolver e manter a cultura empresarial;
- Comunicação aberta.

PONTOS

- Esconder conflitos;
- Felicidade acima dos resultados;
- Manipulação através dos sentimentos.



FATORES MOTIVACIONAIS:

- Segurança;
- Aceitação social;
- Construir o consenso;
- Reconhecimento da equipe;
- Supervisão compreensiva;
- Ambiente harmônico;
- Trabalho em grupo.

ATIVADOR

O QUE TE MOVE:

- Ação
- Resultados



COMPORTAMENTOS:

- Senso de urgência
- Ação, iniciativa
- Impulsivo, prático
- Vencer desafios
- Aqui e agora
- Autossuficiente
- Não gosta de delegar poder.

FAZER RÁPIDO!

ATIVADOR



PONTOS

- Fazer que ocorra;
- Parar com a burocracia;
- Motivação;
- Vive o aqui e agora;
- Centralização única;
- Fazer o que for necessário;
- Age e depois pensa.

PONTOS

- ☐ Socialmente difícil;
- ☐ Faz do modo mais fácil;
- ☐ Relacionamento complicado;
- ☐ Age e depois pensa.



FATORES MOTIVACIONAIS:

- Liberdade para agir individualmente;
- Controle das próprias atividades;
- Resolver os problemas do seu jeito;
- Competição individual;
- Não ter que repetir tarefas.

A



FAZER DIFERENTE

B



FAZER CERTO

C



FAZER JUNTO

D



FAZER RÁPIDO

RÁPIDO



RAZÃO

EMOÇÃO



LENTO

**Vendendo para
as preferências
cerebrais**



VENDENDO PARA AS PREFERÊNCIAS CEREBRAIS

ÁGUIA



- ❖ Gosta de exclusividade.
- ❖ *“Isso é para você!”*
- ❖ *“Isso é novo!”*

VENDENDO PARA AS PREFERÊNCIAS CEREBRAIS

LOBO



- ❖ Dê o tempo que ele precisa para decidir.
- ❖ Seja organizado e pontual.
- ❖ O que você prometer, cumpra.

VENDENDO PARA AS PREFERÊNCIAS CEREBRAIS

GOLFINHO



- ❖ Quer aproximação.
- ❖ O vínculo é através da intimidade.
- ❖ Para fechar negócio precisa se sentir bem com o vendedor.

VENDENDO PARA AS PREFERÊNCIAS CEREBRAIS

TUBARÃO

- ❖ Seja objetivo.
- ❖ Papo reto.
- ❖ Vaidade forte, gosta de poder, status.
- ❖ Venda agilidade para o Tubarão.

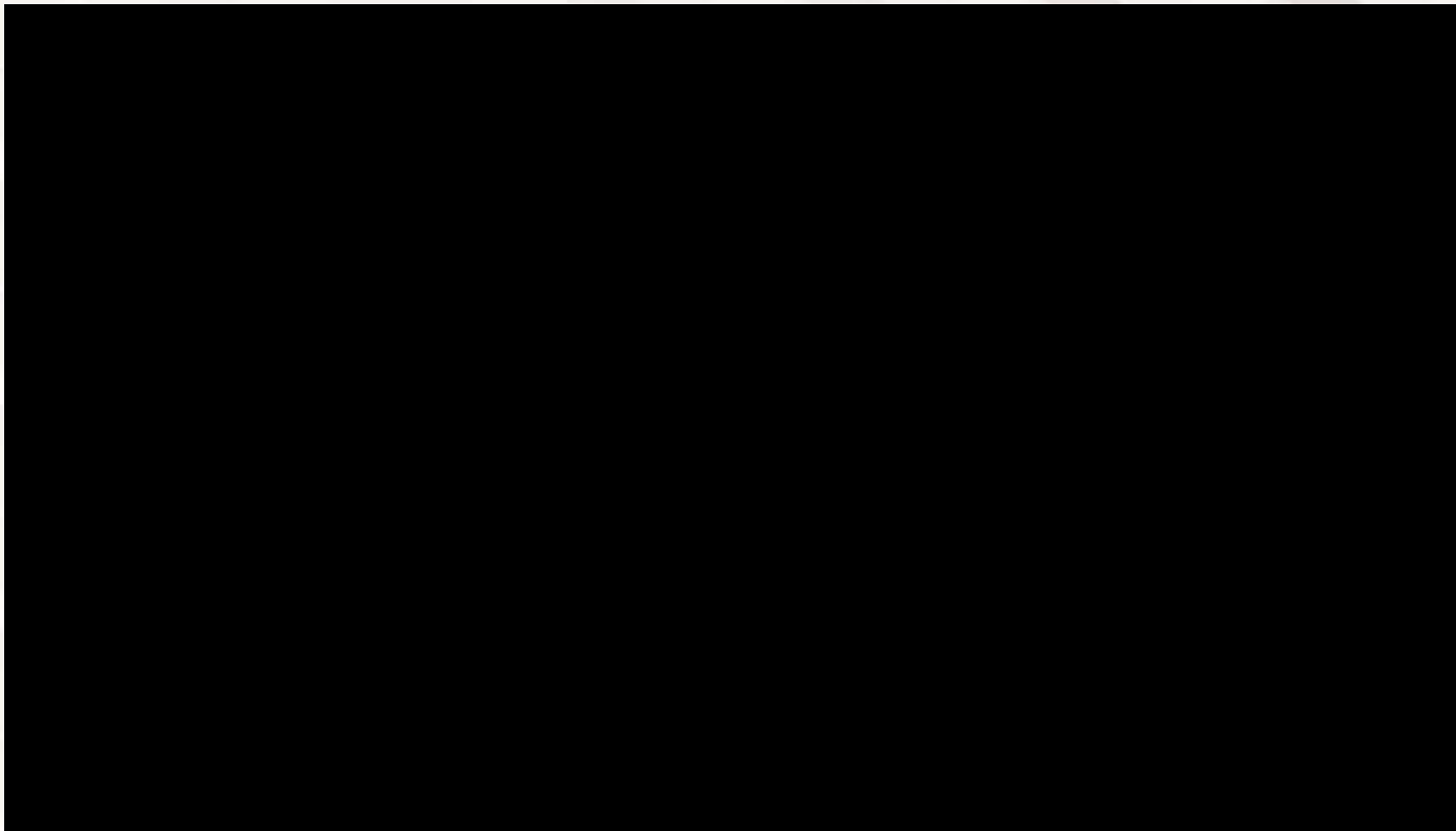
TIPOLOGIA/PREFERÊNCIA CEREBRAL

Nós somos ou estamos neste perfil?

Qual perfil é mais adequado para cada cargo?



Qual perfil deve ser evitado em determinado cargo?




Vídeo: I was here ONU

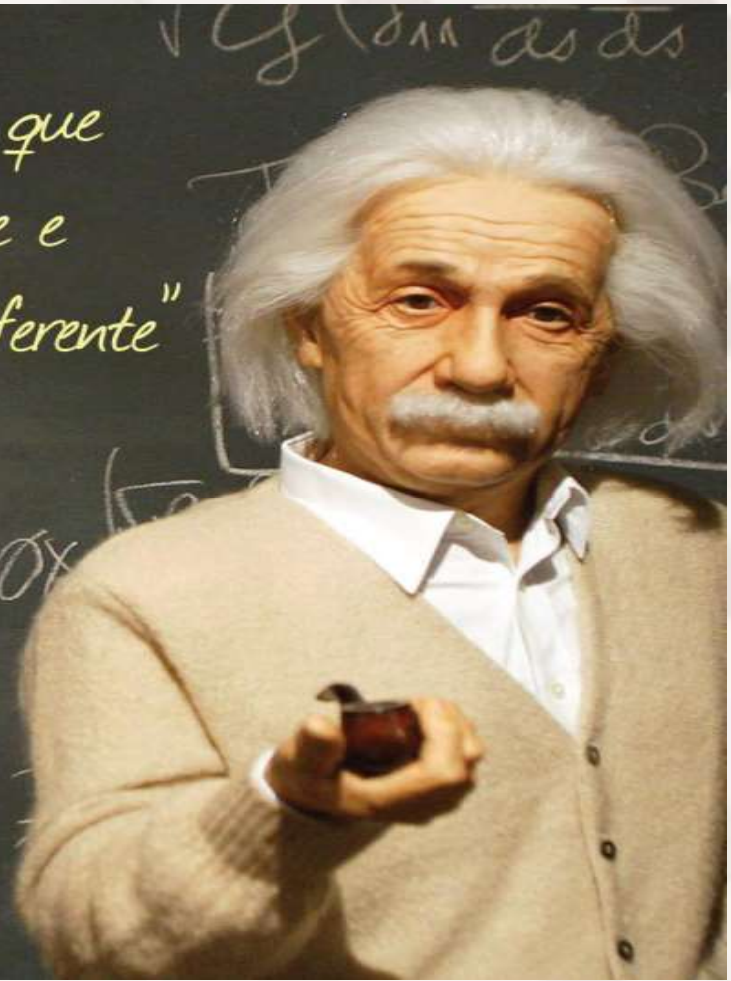
MENSAGEM FINAL!

"Não há maior sinal de loucura do que
fazer a mesma coisa repetidamente e
esperar a cada vez um resultado diferente"
ALBERT EINSTEIN

Grundgleichungen

$$\frac{\partial H}{\partial x} = -\frac{\partial H}{\partial x} = \sigma$$


$$\sum_{m, n}$$



Coaching: transformando vidas em cenários de sucesso



Marcio Nicoloso



www.editoraleader.com.br



MN&J

COACHING & CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL

MN&J

COACHING & CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL



MEMBRO DA
**Sociedade Gaúcha
de Coaching**



☎ 55 9994.8371

✉ mnicoloso@gmail.com | mnicoloso22@hotmail.com

📄 marcionicoloso

🌐 www.mnjcoaching.com.br

LinkedIn



MN&J

COACHING & CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL