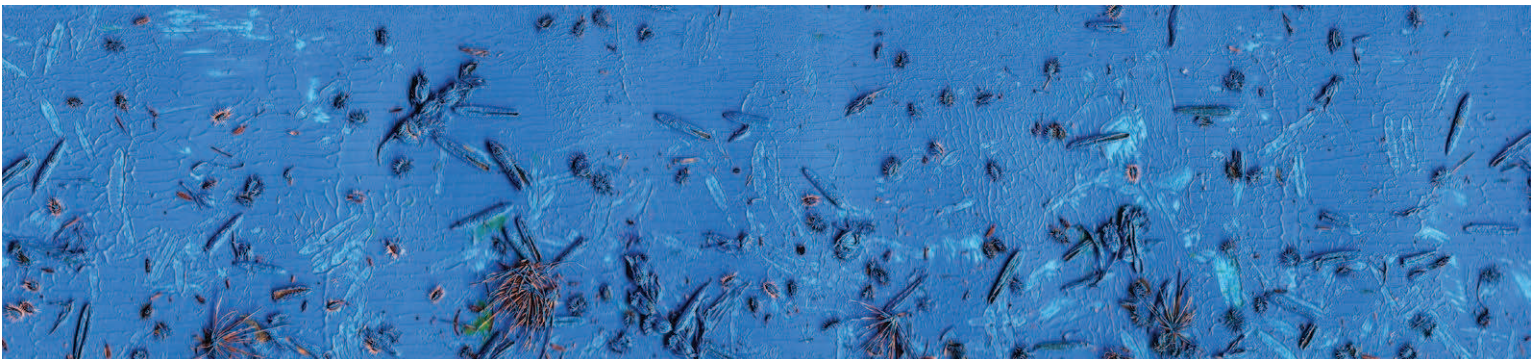


Para refletir

Patrícia Camargo
Coach Pessoal especialista em Coaching Afetivo
Melhorando a qualidade nos relacionamentos
para solteiros, casados e separados
*"Você faz suas escolhas e suas escolhas fazem
você"* – Steve Beckman
www.coachafetiva.com.br
patricia.camargo@coachafetiva.com.br



Sua fraqueza é sua **MAIOR FORÇA**

Quando tomei conhecimento do que era Coaching, fiquei encantada com duas premissas básicas do Processo de Coaching: o fato de haver uma ação, uma tarefa a ser feita como resultado da sessão e – principalmente – o fato desta ação ser dada pelo cliente. Partindo disso, compreendi que todo cliente tem as respostas dentro de si, que o que é rico no processo de Coaching é exatamente isso: as respostas estão dentro de nós.

Nascemos, crescemos, fazemos planos, alimentamos sonhos, e no decorrer desta caminhada, convivemos com pessoas e experiências que nos vão moldando. Aprendemos valores, desenvolvemos outros, espelhamos alguns comportamentos, rejeitamos ou-

tros, e assim vamos seguindo, fazendo nosso caminho.

Colhemos alegrias, tristezas, frustrações e experiências que nos fazem mais fortes, mais conhecedores deste universo encantador que somos nós. Como é rico percebermos nossas crenças limitantes! Verdades que nos foram ditas e que acreditamos por anos, de repente se desvanecem simplesmente porque descobrimos o nosso potencial, perdemos os medos, as travas, até a vergonha de arriscar – e eventualmente errar – por um motivo muito simples: experimentar, testar, inovar, procurar conhecer e desenvolver novas alternativas, trilhando novos caminhos, descobrindo assim a força que temos em nós.



Uma boa sessão de Coaching é feita de perguntas poderosas. Perguntas que são algumas vezes perturbadoras, pois nos mostram como nos limitamos e nos impedimos de sonhar. Outras perguntas podem ser inquietantes, simplesmente porque tocam na ferida, naquilo que não queremos ver em nós, em características não muito positivas que temos, em alguns comportamentos que reprovamos nos outros mas que ainda nos pegamos agindo da mesma forma.

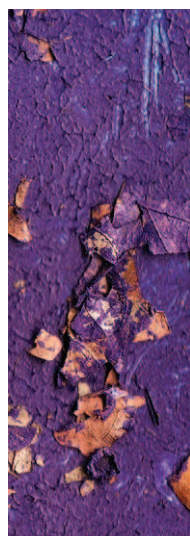
Mas as perguntas se mostram mais eficientes quando abrimos novas portas, alçamos novos vôos, aceitamos novas alternativas que a princípio nos soam como impossíveis ou impensáveis. Sempre digo aos meus clientes que a partir de uma ação, sempre colhemos um resultado. Se temos sempre as mesmas ações, os mesmos comportamentos, as mesmas atitudes, colheremos sempre a mesma coisa. Mas se mudamos alguma coisa em nosso comportamento, certamente colheremos resultados diferentes, e muitas vezes surpreendentes.

É muito comum no início, as tarefas serem relegadas a segundo plano pelos clientes, não serem valorizadas pelo que de fato são: oportunidade de escolhas, de novas atitudes, de colhermos resultados diferentes

em nossa casa, nosso trabalho, com pessoas de nosso convívio. Com o decorrer do processo de Coaching, com novas sessões e novas tarefas, finalmente os clientes percebem os ganhos de se fazer uma tarefa em princípio por obrigação, pois reconhecem os ganhos na execução daquilo que a princípio não se parecia natural.

Temos um conhecimento ativo, referente a tudo o que nos cerca e que nos é importante principalmente em determinado momento. Por exemplo, aprendi que uma caneta é uma caneta desde a infância. Fui crescendo, adquirindo novas experiências, mas ainda sei que uma caneta é uma caneta. Este conhecimento então está consolidado em mim.

Em outra situação, vou numa loja e sou atendida por um vendedor que me diz: "Meu nome é Pedro, se precisar de mim, estou à disposição". Durante todo momento em que eu estiver na loja, vou solicitar ao Pedro novos modelos ou novas cores e tamanhos para a roupa que me agradou. Enquanto estou ali, me lembro que o vendedor se chama Pedro, e por isso, este conhecimento é ativo para mim. Se fui bem atendida e desejo voltar naquela loja, o nome daquele vendedor ficará consolidado para mim, pois quando



eu voltar àquela loja, desejo ser atendida por ele. Mas se o atendimento nem foi tão bom, ou se não encontrei na loja a roupa que eu gostaria, em uma semana não lembrarei mais do nome do Pedro. Aquele conhecimento era ativo para mim enquanto eu estava na loja, ao não necessitar mais daquela informação, o conhecimento não se transformou em consolidado.

E o que são nossos valores? São conhecimentos consolidados que introjetamos, pois reconhecemos que significam algo para nós. Por exemplo, minha "tia" do préprimário se chamava Cecília, e lembro do nome dela até hoje porque ela foi marcante para mim. Mais de trinta anos se passaram, mas ainda me lembro do nome e do rosto dela. Eu introjetei isto, ela virou valor para mim.

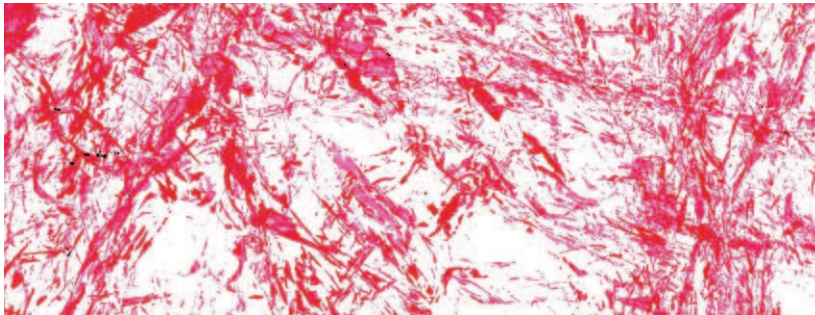
O mesmo acontece com nossos comportamentos: se admiro uma pessoa simpática, se tenho uma experiência boa sendo simpática, introjeto este valor e sou uma pessoa simpática também. Da mesma forma, se admiro uma pessoa econômica, por vezes mesquinha com dinheiro, introjeto este valor em mim e passo a ser uma pessoa econômica também.

... ampliar a visão não seria ampliar "mais do mesmo"?

No processo de Coaching, estamos em contato com nossas crenças e valores o tempo todo. E através das famosas perguntas poderosas, nos questionamos sobre estas crenças e estes valores em nosso dia a dia. Frequentemente nos deparamos com crenças e valores que não desejamos mais, e aí entram as tarefas, que nos ajudam a nos livrarmos de determinadas crenças e valores e nos permitem introjetar novas crenças e valores.

Mas então a mudança se efetiva desta forma? Simples assim? Simples assim, mas não é fácil. Estamos falando de anos e anos de comportamentos, crenças e valores assimilados por nós. E o mais interessante é que de acordo com nossa caminhada, com as experiências que vamos colhendo, mais temos a oportunidade de melhorarmos e nos moldarmos de acordo com nos-





sa nova visão de vida. Mas sempre melhoramos? Melhoramos se quisermos, se identificarmos que isto será melhor para nós. De fato muitas pessoas nascem e morrem do mesmo jeito, o “pau torto morre torto”, porque aquela pessoa não despertou para a mudança, não reconheceu que valeria a pena mudar para colher novos resultados em sua vida.

E o que nos permite mudar ? Bem, de uma forma simplista, as experiências que passamos nos machucam, nos enriquecem, nos trazem reflexões... e a partir da interpretação destas experiências, podemos optar por buscarmos novas maneiras de ver a vida. A mudança em nós está intimamente ligada ao nosso grau de consciência. Tenho clientes pouco flexíveis, que não buscam a mudança e nem ao menos aceitam a idéia de que ela é necessária para uma vida melhor. São geralmente pessoas que esperam muito do outro, que depositam suas expectativas em pessoas que devem agir como eles próprios, de acordo com o que eles julgam ser importante. Para estas pessoas, a frustração no convívio com seus pares é certa, pois o que exigem do outro é muito

– ser como eles próprios – por um motivo muito simples : ninguém é igual a ninguém.

Mas existe também o outro lado da questão : pessoas super flexíveis, que se adaptam muito bem a tudo e a todos. Pessoas de fácil convívio que podem estar deixando a vida passar, as oportunidades passarem, simplesmente porque não sabem dizer “não”. E dizer não também é uma arte, pois todos têm desejos, anseios, necessidades e, se deixamos tudo para o outro, como ficam nossos valores e nossos sonhos? Se não sabemos dizer não, não estamos com as rédeas de nossa própria vida, delegamos ao outro o que é importante para nós mesmos. Se queremos ser pessoas melhores, se temos consciência do que podemos jogar fora e do que queremos adquirir ou manter, e se temos as rédeas de nossa vida, cabe a nós seguirmos nossa caminhada na expectativa de que muitos obstáculos existirão, alguns em que não temos controle, mas a escolha de como vencê-los é feita por nós. As respostas estão dentro de nós – até que possamos perceber que a cada dia somos mais fortes – somos mais fortes porque nos conhecemos melhor. 

