

INFORMACJE NA TEMAT COACHINGU

Wprowadzenie

Dokument ma na celu:

- Dokonanie ogólnej analizy coachingu – jego istoty, działania i potencjalnych korzyści.
- Opisanie, czego Klient może się spodziewać ze strony coacha i odwrotnie.
- Zachęcenie Klienta do zastanowienia się, jak może skorzystać z coachingu.

Czym jest coaching?

Coaching to forma nauki, w której jedna osoba (coach) wspiera drugą (Klienta) w nauce i rozwoju osobistym w sposób korzystny dla Klienta.

Coach to osoba, która wspomaga rozwój podopiecznego i prowadzi go do celu. Wspólnym elementem wszystkich form treningu jest to, że ludzie stosują go, by robić postępy i iść naprzód. Oczwistym przykładem jest tu trener sportowy, który wspiera sportowca w zakresie poprawy wyników i osiągnięcia lepszych rezultatów – w zależności od tego, co jest jego celem. Dla golfisty celem może być zwycięstwo w dużym turnieju – a może tylko poprawa chwytu. Rolą coacha jest zastosowanie określonych metod prowadzących do osiągnięcia sukcesu w sposób, który pogłębi doświadczenie golfisty i pomoże mu rozwinąć własne zdolności.

Coaching w naszym rozumieniu to zwykle rozmowa lub szereg rozmów między dwiema osobami. Coach stara się prowadzić rozmowę tak, aby Klient mógł z niej skorzystać i zrobić postępy w nauce. Rozmowy coachingowe mają różne formy i odbywają się w różnych środowiskach.

Coaching może wyglądać następująco: siedzące w jednym pokoju dwie osoby rozmawiają o tym, co szkolony chciałby zmienić. Nazywamy to coachingiem „offline”. Może też jednak wyglądać inaczej – coach może obserwować Klienta podczas wykonywania pewnych czynności, np. rozmowy z klientami czy współpracownikami, a następnie omówić z nim swoje spostrzeżenia. Można to nazwać coachingiem „online”.

Dlaczego ludzie decydują się na coaching?

Ludzie angażują coacha, ponieważ chcą poprawić własną sytuację i osiągnąć cel. Pragną uczyć się nowych sposobów myślenia i zachowania w różnych sytuacjach, by zyskiwać lepsze rezultaty. Do powszechnych celów należy lepsza organizacja i skuteczność w pracy; większa pewność siebie w pewnych sytuacjach; a czasem po prostu skuteczniejsza interakcja z innymi ludźmi.

Dobry coach stosuje połączenie obserwacji, zadawania pytań, słuchania i informacji zwrotnej, aby prowadzić rozmowę, w wyniku której Klient uczy się i wyciąga wnioski. Klient jest obiektem uwagi i koncentracji coacha, przez co może osiągnąć większą świadomość własnej sytuacji. Dodatkowo coaching umożliwi Klientowi odkrycie nowych sposobów rozwiązywania problemów, osiągania lepszych wyników i łatwiejszego dochodzenia do wyznaczonych celów.

Powszechne korzyści z coachingu to m.in.:

- Lepsze wyczucie kierunku i koncentracja.
- Pogłębiona znajomość samego siebie/samoświadomość.
- Lepsza zdolność budowania relacji z innymi i wywierania na nich wpływu.
- Zwiększona motywacja.
- Zwiększona skuteczność osobista, np. skoncentrowany wysiłek.
- Zwiększona zaradność/odporność, np. zdolność do radzenia sobie ze zmianami życiowymi.

Czym coaching nie jest?

Coaching nie jest żadną z poniższych rzeczy:

Ustrukturyzowane szkolenie, np. nauka na kursie

Ustrukturyzowane szkolenie wiąże się z ustalonym z góry planem nauki i przygotowanym z wyprzedzeniem podejściem do realizacji szkolenia. Jeżeli przechodziliście np. kurs obsługi komputera, prowadzący często stosował ustrukturyzowane podejście, byście mogli przyswoić sobie określoną ilość informacji w danych ramach czasowych.

Coaching ma bardziej elastyczną formę, dostosowaną do celów osoby szkolonej. Na kierunek i treść sesji mają wpływ obie strony – i Klient, i coach. Coaching kładzie również duży nacisk na odpowiedzialność Klienta za naukę i zachęca do kontynuowania rozwoju również po zakończeniu sesji.

Terapia, psychoanaliza, psychoterapia

Coaching nie jest terapią i nie powinien być tak postrzegany, ale stanowi alternatywę dla osób, które mogły wcześniej rozważyć skorzystanie z jakiejś formy terapii w celu rozwiązania problemu. Coaching prowadzi do większej samoświadomości i pełniejszego zrozumienia własnej sytuacji. Czasami zmianę można osiągnąć poprzez przyjęcie innego punktu widzenia. Można przełamać bariery wiary w siebie, np. „Nie potrafię” i „Nie jestem”, aby wspierać nowe perspektywy i pomysły.

Sytuacja, w którejś ktoś inny rozwiązuje wasze problemy

Coaching zasadza się na przekonaniu, że to Klient ponosi ostateczną odpowiedzialność za swoje życie i osiągnięte rezultaty. Jeżeli uznajemy, że jesteśmy za coś odpowiedzialni, oznacza to również, że mamy na to wpływ i możemy to zmienić. Jeżeli na przykład nie osiągacie w pracy takich wyników, jakbyście chcieli, coach może was zachęcić do:

- Lepszego zrozumienia własnej sytuacji.
- Wygenerowania nowych pomysłów czy perspektyw.
- Podjęcia działania, dzięki któremu osiągniecie żądane rezultaty.

Coach nie będzie wam natomiast mówił, żebyście zrobili coś konkretnego – ani tym bardziej nie zrobi tego za was. W przeciwnym razie to on ponosiłby odpowiedzialność za wasze życie, a tym samym odbierał wam siłę sprawczą.

Czego można oczekiwać od coacha

Rolą coacha jest zapewnienie Klientowi wsparcia, wyjątkowego w swej naturze. Coach koncentruje się wyłącznie na sytuacji Klienta, a jego uwaga i zaangażowanie są wyjątkowe.

Coach słucha Klienta z autentyczną ciekawością, chcąc zrozumieć, kim on jest i jak odbiera świat. Coach przekazuje Klientowi obiektywną ocenę, dzięki której osiąga się jasność sytuacji. Podczas rozmów coach zachęca Klienta do podejmowania wyzwań, pokonywania przeciwności i podjęcia działania.

Ponieważ relacja coachingowa opiera się na zaufaniu i otwartości, treść rozmowy Klienta z coachem jest poufna. Jeżeli coaching dla Klienta zorganizowała osoba trzecia, coach uzgadnia z Klientem najlepszy sposób informowania go o postępach i ewentualnego angażowania go w proces coachingu.

Czego coach będzie oczekiwać od Klienta

Coach z kolei zachęca Klienta do zaangażowania się w proces coachingu – a to oznacza uczestnictwo w sesjach, robienie notatek z rozmowy, jeżeli zachodzi taka potrzeba, i realizację uzgodnień dokonywanych podczas spotkań.

Coach wymaga również otwartości na potencjał coachingu, czyli szczerego i otwartego wkładu Klienta w rozmowę. Jeżeli coś się nie sprawdza, coach musi o tym wiedzieć. Jeżeli Klient ma wątpliwości lub problemy, powinien o nich powiedzieć. Jeżeli Klient wie, dlaczego pojawił się dany problem, jest zobowiązana poinformować o tym coacha. Siła i moc coachingu są blisko związane z poziomem otwartości i zaufania między Klientem a jego coachem.

Jakie korzyści może przynieść coaching?

Poniższe pytania pomogą wam w sformułowaniu celów relacji coachingowej. Nie podsuwają one konkretnych informacji, tylko mają zachęcić do przemyśleń.

Poświęćcie kilka minut na zastanowienie się nad pytaniami i zapiszcie odpowiedzi na kartce.

1. Jakie macie aktualne cele (o ile takie są) w poniższych obszarach:
 - a. Praca, np.:
 - i. osobiste wyniki/skuteczność,
 - ii. rozwój kariery, postęp,
 - iii. zdolności przywódcze/zarządzanie innymi,
 - iv. motywacja, spełnienie.
 - b. Styl życia, np.:
 - i. równowaga między pracą a życiem prywatnym,
 - ii. życie towarzyskie,
 - iii. hobby/zainteresowania.
 - c. Relacje z innymi, np.:
 - i. partnerem/partnerką,
 - ii. najbliższą rodziną,
 - iii. przyjaciółmi,
 - iv. dalszą rodziną, tj. krewnymi.
 - d. Nauka/rozwój, np.:
 - i. doświadczenia życiowe,
 - ii. formalne szkolenie/rozwój.

- e. Wkład w życie ogółu, np.:
 - i. w pracy,
 - ii. w domu,
 - iii. w ramach wspólnoty.
 - f. Zdrowie/samopoczucie, np.:
 - i. stan zdrowia,
 - ii. zwyczaje żywieniowe i zdrowe odżywianie,
 - iii. kondycja, ćwiczenia, relaks itp.
2. Kiedy myślicie o swojej aktualnej sytuacji:
 - i. Czego chcielibyście robić mniej ?
 - ii. Czego chcielibyście robić więcej ?
 3. Jaką rzecz chcielibyście zmienić, gdybyście mieli taką możliwość?
 4. W czym sobie teraz dobrze radzicie, na podstawie czego chcielibyście kontynuować swój rozwój?
Czego np. chcielibyście robić więcej lub co chcielibyście udoskonalić?
 5. W jaki sposób się obecnie uczycie?
 - i. Poprzez doświadczenie, tj. robienie różnych rzeczy.
 - ii. Formalne studia, tj. zyskiwanie kwalifikacji.
 - iii. Poprzez obserwację innych.
 - iv. Czytanie, słuchanie płyt CD itp.
 - v. Poprzez ustrukturyzowane szkolenia, tj. kursy.
 - vi. Poprzez relacje mentorskie lub coachingowe, np. rozmowę, informację zwrotną itp.
 6. Na ile ten styl nauki wspiera wasze cele?
 7. Jakie macie teraz przemyślenia?

Podsumowanie

Mam nadzieję, że lepiej teraz rozumiecie szansę, jaką daje coaching. Być może zaczęliście też myśleć o własnej sytuacji lub celach i wyobrażacie sobie, jak coaching może wam pomóc. Jeżeli przygotowujecie się do relacji coachingowej, zabierzcie swoje odpowiedzi na powyższe pytania na sesję. Trener pomoże wam wyjaśnić wasze myśli i pomysły.

Źródło: Julie Starr (2011). *Podręcznik coachingu*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business, s. 269-274