

# Coaching pobudza do myślenia

Rozmowa z **Małgorzatą Kwiatkowską**, coachem ICC, trenerem i właścicielką firmy Business Training Center



- Czy po tylu latach działalności coachingowej klienci pytają panią jeszcze: „czym jest coaching”?

- Obserwuję, że świadomość stale rośnie i coraz częściej zainteresowani pytają, jak coaching może im pomóc, zamiast czym jest coaching w ogóle. Ale jest jeszcze sporo klientów, którzy mylą coaching z mentoringiem, szkoleniami lub doradztwem. Zdarzyło już się, że niektórzy mylą coaching nawet z sesjami psychoterapeutycznymi.

- Co w takim razie mówi pani potencjalnemu klientowi, np. szefowi firmy zainteresowanemu współpracą w tej dziedzinie?

- Mówię, że coaching jest procesem, który pomaga np. efektywnie rozwijać kompetencje szefa lub pracowników. To proces rozwojowy połączony ze specyficznymi zadaniami, które dana osoba realizuje w pracy. Niektórzy menedżerowie po odbyciu serii szkoleń potrzebują podejścia indywidualnego, by dogłębniej rozwinąć swój potencjał, maksymalnie wykorzystać zasoby (możliwości) tkwiące tak na prawdę w nich samych. Jak je odkryć, jak z nich skorzystać?

Optymalne staje się wsparcie zewnętrzne – ktoś kto wesprze w podążaniu do celu i w jego osiągnięciu. Każdy z nas posiada głębokie, często ukryte zasoby wewnętrzne, lecz korzysta z nich w ograniczonym stopniu. To tak jak z telefonem komórkowym, który ma np. sto funkcji, ale wykorzystujemy zazwyczaj tylko kilka z nich. Tymczasem, gdy sięgniemy głębiej, do innych okazuje się, że łatwiej możemy dojść do czegoś na czym nam zależy, zrobić to szybciej, lepiej, skuteczniej. Każda zmiana nawyku wymaga jednak najpierw wyjścia z własnej strefy komfortu – w tym pomocny jest coach.

- Jak wygląda coaching w praktyce?

- Coaching to praca nad zmianą, którą osiąga się poprzez realizację celów wyznaczonych na cały proces coachingowy. Wyznaczanie celów często opiera się na analizie silnych stron oraz luk kompetencyjnych klienta np. na podstawie raportów z ocen okresowych albo analizy 360 stopni. Proces obejmuje średnio 8-9 sesji coachingowych, prowadzonych nie częściej niż raz na dwa-trzy tygodnie. Czas między sesjami służy refleksji, sprawdzaniu skuteczności nowych metod i budowaniu wniosków do dyskusji na kolejną sesję. Sesja coachingowa trwa ok. dwóch godzin i odbywa się nie tylko w biurze. Często poprzedza ją zbieranie materiału podczas codziennej pracy klienta, a więc jest obserwacją np. zebrań z pracownikami, spotkania z klientem, spotkania z szefem etc. Formuła pracy jest dostosowana indywidualnie w zależności od wcześniej ustalonych celów. Celem coachingu indywidualnego jest dokonywanie zmian, w sposób zgodny z oczekiwaniami klienta

- Jak przebiega sesja coach klienta?

- Każda sesja jest inna i zależy od wielu elementów, m.in. celów na proces, osobowości klienta, tem-

pa poszukiwań rozwiązań, determinacji do zmian. Zasadą pracy coachingowej jest prowokowanie klienta do poszukiwania nowych rozwiązań, najlepszych dla niego w danej sytuacji, zamiast udzielania mu rad. To odróżnia ten proces od mentoringu, w którym mentor odnosi się do swoich doświadczeń, wskazuje najlepsze praktyki. W coachingu nie ma rad, za to są mocne pytania pobudzające do myślenia i szukania rozwiązań. Po wyjściu z udanej sesji coachingowej klient często przez kilka godzin lub dni zostaje z pytaniem, na które szuka możliwie najlepszej odpowiedzi, dokonuje nieraz zmiany ograniczających go przekonań, co skutkuje innymi niż dotychczas sposobami działania.

- Kto może skorzystać z coachingu?

- Każdy kto chce dokonać zmian w życiu zawodowym lub prywatnym. Coaching ma wiele wymiarów. W obszarze moich działań znajduje się przede wszystkim business coaching (dedykowany menedżerom średniego szczebla organizacji oraz osobom przygotowywanym do awansu na te stanowiska), executive coaching (dedykowany kadry wyższego szczebla, tzn. dyrektorom zarządzającym, członkom zarządów lub osobom przygotowującym się do objęcia takich stanowisk) oraz team coaching (proces dedykowany zespołom w celu zwiększenia efektywności ich pracy, dotyczy określenia ról zespołowych i szukania optymalnych metod współpracy członków zespołu). W ramach współpracy z firmą DBM prowadzę także coaching kariery, którym zainteresowane mogą być osoby będące w trakcie zmian w karierze zawodowej lub przysięgające się do poważnych decyzji w tym zakresie.

- Jaka jest rola coachingu w firmie podczas kryzysu gospodarczego?

- Twierdzę, że w kryzysie coaching jest szczególnie pomocny i wspierający zarządzanie w organizacjach. Wygrywają skuteczni menedżerowie, którzy mają świadomość wprowadzania zmian w taki sposób by ich zespoły chciały je podejmować i efektywnie realizować. Patrząc na ten trudny czas, który mamy już chyba za sobą, można zauważyć że świadome organizacje nie zaniechały procesów coachingowych, a wręcz położyły na nie nacisk uznając efekty takiego sposobu pracy. Odczułam wzrost zainteresowania coachingiem i mentoringiem w ostatnim czasie.

Z usług firmy Business Training Center korzystają renomowane firmy i instytucje. M. in. Mercedes-Benz Polska, ING Bank Śląski, Daimler-Chrysler Automotive Polska, Fuji-Sericol Polska, Oriflame Poland, TVP Warszawa, Bank Gospodarki Żywnościowej, Arvato Services Bertelsmann, BL Stream, POOLSPA - grupa Roca, Netto Polska, Swedwood Golblat, Wojewódzki Inspektorat Transportu w Poznaniu.



Business Training Center

Małgorzata Kwiatkowska

www.rozwijajsie.eu

tel.: +48 601 130 215

e-mail: malgorzata.kwiatkowska@rozwijajsie.eu