

Dlaczego coaching zadomowił się w biznesie?

Zrób miejsce zmianie i śmiało kreuj jutro.

Brak mi czasu dla siebie. To niemal stale obecna w rozmowach współczesnych ludzi refleksja na temat codzienności. Zmiano przyjdź – tęskni wielu z nas. W warunkach ciągłego pośpiechu mamy problem z odpowiedzią na pytanie, w jakim kierunku i dokąd chciałbym podążać, co jest na dziś dla mnie najważniejsze, jak zdobyć się na kolejny krok w rozwoju osobistym.

Dobra zmiana to proces, który wymaga czasu i odbywa się stopniowo. Zaczyna się od spojrzenia z dystansem na siebie i swoje działania, rozpoznania rzeczywistych potrzeb, sprawdzenia zasobów, rozważenia możliwości. To poważne i fascynujące wyzwanie. Dobra zmiana w naszym życiu w każdym jego obszarze, zawodowym czy też osobistym to często coś bardzo oczekiwanego. Coś w co warto zainwestować sporo czasu i zaangażowania.

Coaching opiera się na wejściu w proces zamierzonej zmiany przy wsparciu towarzyszącego w procesie specjalisty – coacha. Nic dziwnego, że coaching robi się coraz bardziej popularny w biznesie, wśród kadry menedżerskiej i zarządzającej. Ludzie stale rozwijający swoją wiedzę i fachowe kompetencje odkrywają, że do pracy z drugim człowiekiem należy wyposażać się także w tzw. umiejętności miękkie – budowania relacji, komunikacji, motywacji itd. Umiejętności coacha ogromnie przydają się w pracy z zespołem, w którym trzeba nie tylko wymagać, ale i dobrze zarządzać ludźmi, a więc także ich wspierać i znajdować ich mocne strony. Świadomi swojego potencjału, pozytywnie zmotywowani ludzie pracują wydajniej, bardziej kreatywnie i z większym zadowoleniem, co nie jest obojętne dla efektów i atmosfery pracy.

Coaching to przygoda poszukiwania rozwiązań oraz nowych strategii myślenia i działania. Celem nie jest samo odkrywanie źródeł problemów, czy ich analiza, ale poszukiwanie najbardziej optymalnego rozwiązania dla sytuacji, w której klient się znalazł. Zajmowanie się problemami i konfliktami z przeszłości, to zadanie dla poradnictwa czy terapii, a nie dla coachingu. Coach wychodzi też z założenia, że klienci są pełni zasobów potrzebnych do znalezienia rozwiązań, nie tylko ustalenia tego, jakiej dobrej zmiany oczekują, ale także aby wypracować sposoby jej osiągnięcia. Jednym z najważniejszych narzędzi coacha jest po prostu zadawanie pytań, kierujących do skorzystania z własnych zasobów doświadczenia klienta i jego wiedzy. Zadane pytania zwyczajnie pomagają też ustalić, o co tak naprawdę mi chodzi i w jakim kierunku idę. Towarzyszenie coacha może choćby pomóc w pracy nad podniesieniem pewności siebie w określonych sytuacjach zawodowych, ale przede wszystkim ustalić zasoby i możliwości działania, pokonać opór przed zmianą, wprowadzić zmiany w działaniu, a także je utrzymać.

Przydatność coachingu w obszarach biznesu to też powód, dla którego w ofercie Agencji Rozwoju Pomorza (ARP) pojawił się nowy produkt. Wychodząc naprzeciw potrzebom ludzi przedsiębiorczych i odpowiadając na aktualne potrzeby biznesu, ARP proponuje zdobycie kompetencji coacha.

„Rozmowy z przedsiębiorcami z różnych branż na temat aktualnych wyzwań biznesu, skłoniły nas do uwzględnienia coachingu w ofercie szkoleniowej. Biznes tworzą ludzie, a coaching wspomaga ich zasoby i pozwala efektywniej stawiać czoła nowym celom. Bycie coachem to nie doradzanie lecz towarzyszenie i wspieranie drugiego człowieka w odkrywaniu swojej siły koniecznej do dokonywania pożądanых zmian i kreowania jutra” – mówi Sabina Szuta kierownik sekcji szkoleń w Agencji Rozwoju Pomorza.

**) ICF – International Coach Federation*