

## Porozmawiajmy, czyli... co to jest coaching?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: poniedziałek, 17, grudzień 2012 23:00

Barbara Łączna

Odłony: 3006

---

Od ponad 30 lat coaching jest metodą zmiany, która koncentruje się na określaniu oraz realizowaniu konkretnych zawodowych celów. Jedną z najprostszych i najbardziej popularnych definicji brzmi: Coaching jest to „rozmowa lub seria rozmów jednej osoby z drugą, która ma przynieść pomoc” (Julie Starr).

Ta definicja jest jednak bardzo szeroka i nie ukazuje całościowego potencjału jaki zawiera w sobie coaching. Taka definicja pasuje również do innych form pomagania:

- konsultingu,
- szkolenia
- poradnictwa,
- psychoterapii
- oraz procesów oceny (rekrutacji) pracowników.

Szczególnie te dwie pierwsze są często spotykanymi formami wsparcia osób działających w obszarze działania biznesu, ale też administracji samorządowej publicznej czy organizacji pożytku publicznego (NGO's).

Od początku lat 80. XX wieku w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej oraz w Europie Zachodniej, a z czasem na całym świecie coaching zaczął zdobywać uznanie jako wyspecjalizowana forma wspierania rozwoju osób decyzyjnych oraz specjalistów z różnych dziedzin i obszarów gospodarki.

Geneza i pierwowzór coachingu wywodzi się ze sportu. Termin coach (ang. trener) pierwotnie miał odniesienie do trenera drużyny sportowej. W latach 80. gdy intensywny rozwój gospodarczy, oparty na konkurencyjności, zaczął wskazywać, iż ważnym elementem sukcesów i wzrostu efektywności jest czynnik ludzki a w tym kompetencje osobiste.

Szczególnie kluczowe stało się wspieranie osób na stanowiskach kierowniczych, menedżerskich oraz decydentów organizacji. Widoczne to było w sytuacjach, gdy specjalista posiadający tzw. twardą wiedzę nie był w stanie jej w pełni wykorzystać dla potrzeb organizacji w związku z brakiem rozwiniętych wybranych osobistych umiejętności np. prezentacji, komunikacji interpersonalnej. Intensywny proces wspierania rozwoju potencjału pracowników przy wykorzystaniu szkoleń stanowił pierwszy sposób poradzenia sobie z takimi deficytami. Szkolenia tzw. umiejętności miękkich (negocjacje, przywództwo, anty-stres, sztuka prezentacji, autoprezentacja, zarządzanie czasem itd.) dostarczały wiedzy oraz podstaw nowych umiejętności. Jednak prezentowana i ćwiczona na szkoleniach wiedza nie zawsze była tak samo przyswajana przez wszystkich uczestników. Nie dawała też możliwości pełnego dostosowania uczonej modeli oraz technik do zróżnicowanego czy szczególnie kontekstu sytuacyjnego. Dodatkowo trener podczas szkolenia z założenia ma ograniczoną możliwość dostosowania przekazywanej wiedzy do specyficznych indywidualnych preferencji kilkunastu uczestników.

Właśnie w tym obszarze rozpoczął swój intensywny rozwój coaching. Jako forma “rozmowy lub serii rozmów” pomiędzy coachem (często są to też praktykujący trenerzy) a coachee (czyli klientem coacha, uczącym się). Ukierunkowana jest na pomoc dla klienta w zakresie przez niego wstępnie określonym i zdefiniowanym. Odwrotnie niż w procesie szkoleniowym.

Punktem wyjścia jest doświadczenie, kontekst zawodowy klienta oraz jego potrzeby rozwojowe, które stoją na przeszkodzie w osiągnięciu zamierzonych celów zawodowych. Istotą coachingu jest orientacja na

## **Porozmawiajmy, czyli... co to jest coaching?**

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: poniedziałek, 17, grudzień 2012 23:00

Barbara Łączna

Odsłony: 3006

---

cele. Klient jako zamawiający określa podczas pierwszego spotkania cele jakie chce osiągnąć. Coach aktywnie mu na tym etapie towarzyszy i wspomaga w tym procesie.

Zadaniem coacha jest odpowiednie prowadzenie rozmowy – właśnie poprzez zadawanie odpowiednio ustrukturalizowanej formy pytań lub kwestii do omówienia. Dzięki którym klient może w sposób bardziej aktywny wykorzystać swoje dotychczasowe doświadczenie. Aby następnie opracować nowe lepsze sposoby reagowania w sytuacjach, które na początku określił jako problemowe.

*Źródło: Łukasz Dąbrówka, materiały z konferencji „Zmierzając ku doskonałości” realizowanej w ramach projektu „Innowacyjna i sprawna administracja źródłem sukcesu w gospodarce opartej na wiedzy”.*