# Coachingowy styl zarządzania

Kategoria: Styl życia
Opublikowano: poniedziałek, 27, wrzesień 2010 00:00
Odsłony: 7418

Świadomy swojej wartości pracownik, to 200% „wyrobionej normy”. Wysoka samoocena, to efekt odpowiedniej motywacji, a skuteczne motywowanie, to pełnoetatowe zajęcie dla menedżera. Jednak rolą przełożonego jest także mierzenie się ze wszystkim innym, co dostarcza firmie wymiernych rezultatów biznesowych.
Jak zatem sprawić, aby w tym zmieniającym się i pełnym wyzwań środowisku wywołać w zespole pełne zaangażowanie, inicjatywę i kreatywność?
Coaching to motywowanie pracownika do wewnętrznego „wzrostu”. Jednym z najbardziej popularnych modeli coachingowych wykorzystywanych w zarządzaniu zespołami jest model GROW - Goal (cel), Reality (rzeczywistość / aktualna sytuacja), Options (możliwości), Will Wrap-up (wola / chęć działania). Szukając najprostszych analogii, model ten przypomina plan podróży: najpierw, menedżer ustala ze swoim pracownikiem, gdzie ten chce się udać (Goal - cel) i odnosi to do aktualnej sytuacji / położenia (Reality - rzeczywistość). Następnie, menedżer z pracownikiem określa i omawia dostępne możliwości działania (Options). Na końcu sprawdza, czy podwładny ma wystarczająco silną motywację i wolę (Will), aby odbyć podróż i stawić czoła wszystkim napotkanym przeszkodom i wyzwaniom.
Menedżer osiąga wówczas swoje cele biznesowe nie poprzez działania dyrektywne i wydawanie bezpośrednich poleceń, lecz przyjmuje postawę doradcy, podając pracownikowi wskazówki dotyczące rozwiązania danego problemu.
Zorientowani na wspólny cel pracownicy potrafią utożsamiać go z celami indywidualnymi, co katalizuje poczucie firmowej wspólnoty i poprawia komunikację wewnętrzną oraz pozwala określić prawidłowe relacje menedżera-coacha z podwładnymi.

*Źródło:* http://manager.wieszjak.pl


Phoca PDF