

ПРЕДПРИЕМАЧИ

ЛИЧЕН ТРЕНЬОР



Коучингът

ОТ МАГДАЛЕНА НИКОЛОВА

Когато мениджър или предприемач поеме ангажимент за осъществяване на проект и управление на екип, той среща предизвикателства по пътя си. Справянето с нов бизнес, повишението на лидерска позиция или предстояща презентация също могат да се окажат трудна задача. Има много инструменти за развитие на потенциала и уменията: от консултиране, обучения и менторство до книги, видео и споделяне на добри практики с колеги. Но все повече компании избират коучинга.

Какво

Коучингът е съвкупност от модели и умения, помагачи на човек да стигне до алтернативни решения и работеща стратегия. Това е индивидуализиран подход, произлизащ от спорта и е определян като най-ефективната форма на развитие на потенциала. Процесът на коучинг е продуктивен в динамична среда на непрекъснати промени и развиваща

се конкуренция, например интегриране на лидер в нов екип или компания. За разлика от консултирането коучингът не предлага готови решения. Фокусът е поставен върху въпроси, а целта е човек сам да намери решение на казуса спрямо собствените си ресурси и актуална ситуация. Основните области на приложение на коучинг подхода са при развитие на лидерски умения, подобряване на представянето, търсене на баланс между професионален и личен живот, както и при увеличаване на самоувереността на човек в ново амплуа. Коучингът акцентира върху осъзнаването и знанието какво реално прави той. Именно осъзнаването е платформа за промяна и оптимизация на действията и стратегията. Целта е лично и професионално усъвършенстване, подобряване на представянето и разгръщане на потенциала на лидер.

Коучингът има три опорни точки. На първо място той се фокусира върху целта и как тя да бъде постигната. Втората опорна точка е окуражаване човек да осъзнае ценностите си и как да живее и работи според тях пълноценно. На трето място коучингът предизвиква лимитиращите вярвания (какво не може да постигне) и подсилва позитивните такива (какво може да направи).

Къде

На корпоративно ниво коучингът е бързо развиващ се подход. В САЩ бизнес коучингът се разраства с приблизително 40% на година. Едни от най-успешните компании като Google, Kraft, Microsoft, General Electric, Goldman Sachs, UBS работят с бизнес коучове и започват ръководните си кадри в коучинг програми. В България коучингът също е част от стратегията за развитие на лидери и таланти на няколко големи компании.

В спорта коучингът работи в по-

сока преодоляване на стреса и активиране на вътрешната мотивация. Акцентът е върху действие, постижение, отлично представяне, както и върху значимостта на измеримите резултати. През 1974 г. излиза книгата на Тимоти Галуей „Вътрешната игра на тениса“. Според автора спортистът се състезава срещу два опонента - единият е външният опонент на корта, а другият е вътрешният опонент, или собствените мислени ограничения на човек. Галуей казва, че човек първо трябва да спечели вътрешната битка, за да победи във външната игра. Тези принципи днес са основни за коучинг подхода.

Резултати

Според данни от изследване, проведено от Международната коучинг федерация, резултатите след коучинг са с над 60% по-ефективно целполагане в компанията и над 50% повече самоувереност. Ползите в посока подобрение на качеството на живот, повишение на доходите на човек, както и намаляване на стреса са увеличени с над 25%. В корпоративния свят постигнати резултати са и увеличение на продуктивността, намаляване на разходите и задържане на топ мениджърта в организацията. Рентабилността на коучинга се дължи на незабавното повишаване на индивидуалното представяне. Според данни на Kodak проведена коучинг програма за 1000 служители е довела до двучифрено увеличение на продуктивността на участниците.

Коучингът се базира на идеята „Ако искаш да разбереш, действай“. Много хора разбират защо са в затруднено положение, но не предприемат конкретни стъпки за промяна на статуквото. Коучингът води към активности, към задачи и тяхното финализиране и към усъвършенстване на личността. ☺