

UPOZNAVANJE SA KOUČINGOM

Iako je relativno mlada, ova moderna, psihološka disciplina u savremenom svetu postaje sve popularnija. Mnoge kompanije, vladin i nevladin sektor, brojne organizacije širom sveta iz različitih industrija poslovanja ulažu u eksterni ili interni koučing, koji će pružiti podršku njihovim zaposlenima na različitim nivoima u karijeri, poboljšati njihov učinak, kako bi ostvarili željene rezultate i doveli ličnu efikasnost do maksimuma. Koučevi mogu biti iz različitih profesija i iz multiteorijskih sredina. Oni omogućavaju klijentima da ostvare svoje ciljeve, na profesionalnom i na ličnom planu.

Najjednostavnije rečeno, koučing predstavlja kontekst koji podrazumeva promene, kojima se prevazilazi jaz, između toga gde osoba (tim, grupa, sistem, organizacija) jeste i toga gde želi da bude.

Ovaj proces počinje kreiranjem otvorene komunikacije i izgradnjom poverljivog odnosa između kouča i klijenta. Na samo početku ovog odnosa, potrebno je definisati temu ili problem, ono što će biti predmet zajedničkog rada kouča i klijenta. Tema u koučing razgovoru se određuje zavisno od potreba klijenta i od stanja u kome se klijent nalazi. Kako je koučing orijentisan na prevazilaženje jaza između toga gde se osoba nalazi i gde želi da bude – tema se bira zavisno od koraka koji slede na putu promene.

Zadatak kouča je da sluša, posmatra, postavlja pitanja koja navode klijenta na preispitavanje aktuelnih i stvaranje novih strategija. Kouč treba da veruje da klijent ima sopstvene vrednosti i da je kreativan, da se prilagođava potrebama klijenta, pruža strukturu, ohrabrenje i podršku.

Klijent treba da učestvuje u dijalogu, preuzima odgovornost za promene na ličnom ili profesionalnom kontekstu kada eksperimentiše sa novim strategijama, preispituje lična uverenja, koristi intelektualne, emocionalne i socijalne resurse u procesu menjanja i upoznavanja nove verzije svoje ličnosti.

U slučaju poslovnog koučinga odnos koji se formira između kouča i klijenta (pojedinca ili tima) treba da bude fokusiran na usklađivanje ciljeva organizacije ili ciljeva pojedinca ili tima, podsticanje većeg učinka i dostizanje željenih ciljeva, u zavisnosti da li biznis kouč radi sa pojedincem ili timom na postizanju ciljeva.

Poslovnog kouča može angažovati kompanija za svoje zaposlene (eksterni kouč), ili sam pojedinac, zainteresovan za svoj razvoj, usavršavanje i dalji napredak. U okviru korporativnog sistema, postoji mogućnost paralelnog individualnog i timskog koučinga, zavisno od potreba firme, njihovih vizija, strategija i ciljeva, s jedne strane, i trenutne situacije u kojoj se nalaze menadžment, timovi i pojedinci, s druge strane. Pre nego što biznis kouč počne da radi sa klijentima, preporuka je da se obavi jedan ili više razgovora sa predstavnicima kompanije (najčešće su to ljudi iz HR sektora). Faza upoznavanja ima za cilj da kouč detaljnije razume poslovanje i strukturu same kompanije u kojoj je angažovan, njenu viziju i misiju, sadašnju situaciju, nivo uspešnosti i kompetentnosti pojedinaca ili timova, kao i očekivanja u pogledu njihovog budućeg razvoja i doprinosa ostvarivanju merljivih rezultata. Na samom početku važno je i da se razumeju principi koučing rada, način izveštavanja i praćenja rezultata klijenata postignutih za vreme koučing procesa.