

Coaching

En kort introduksjon av coachingens særtrekk



Hva er formålet med coaching ?



- Faglig og personlig utvikling er i fokus
- Coachingen skal frigjøre den enkeltes eller gruppas egentlige (ofte skjulte) potensiale
- Coachingen bidra til en prestasjonsøkning. Ønsket mål defineres av coacheen(den som blir coachet).



COACHING...



- Er ingen belæring eller undervisning
- Bygger på at erkjennelse og innsikt kommer innenfra
- Skal skape bevissthet rundt egne verdier og motivasjon (lettere å ta gode valg)
- Har fokus på nåtid og framtid (men lærer av fortid)
- Krever empati og toleranse av coachen
- Krever at coacheen er aktiv i prosessen og tar ansvar for sine valg
- Handler om å få fram coacheens egne løsninger og ressurser



Grunnholdningen i coachingen er at

- Mennesker har uante ressurser- disse ønskes å frigjøre
- Motgang og vanskeligheter er muligheter til læring
- Coachen trenger ikke å forstår hele problemet for å kunne hjelpe
- Psykologiske faktorer som tanker, holdninger, følelser og erfaringer vil påvirke prestasjoner

Noen verktøy og virkemidler i coaching:

- Definere mål og motivasjon
- Effektive spørsmål er en viktig del av samtalemotoden (obs: noen spørsmål kan være provoserende- derfor viktig med empatisk hensikt.)
- Reframing- endre perspektiver
- Aktiv lytting-bekreft det du har hørt istedenfor å tolke utfra egne antagelser
- Oppgaver mellom coaching samtalene
- Visualiseringsøvelser
- Avklare verdier

Svar på spørsmål fra begge gruppene:



- Å ha en coachingsamtale med noen man er leder for eller har en ledene rolle ovenfor kan være utfordrende.
- Man er ikke likestilt eller neutral. Har man en «maktposisjon» er det vanskelig å oppnå full åpenhet.
- Det er vanskeligere å ivareta full konfidensialitet, mål/oppgaver man har blitt enige om i samtalene kan virke «påbudt».
- Det kan oppleves som en rolleblanding- hvilken hatt har du på nå?
- Det kan være lettere å snakke om personlige verdier og motiver med andre en «sjefen»
- Det er vanskeligere for coachen å ikke gi råd, finne løsninger når man kan «faget»
- I coachingsamtaler kan man støte på hindringer-bevisste eller ubevisste. NLP (Neuro Linguistisk Programmering) kan være et godt verktøy for å komme videre.



SWOT analyse eksempel



S (STYRKE)

Eks: god til å kommunisere
liker å utvikle mennesker
ser alltid det positive i andre

W (WEAKNESS-SVAKHET)

Eks: er utålmodig
kommer rask med løsningsforslag
dårlig å observere

O (OPPOTUNITY-MULIGHET)

Eks: liker å lære nye ting
glad i mennesker
vil utvikle meg selv

T (TRUSSEL-UTFORDRING)

Eks kan virke litt bra på trygghetssøkende
konflikt mellom lederrollen og coachrollen



SWOT analyse (mine grunner for å utøve coaching)



S (STYRKE)

W (WEAKNESS-SVAKHET)

O (OPPOTUNITY-MULIGHET)

T (TRUSSEL-UTFORDRING)

