**Business coach alapok**

**Mi a business coaching?**

A business coaching egy professzionális, strukturált, eredményorientált személyes fejlesztő folyamat, amely célja az ügyfél - meghatározott cél megvalósítása érdekében történő - segítése, támogatása személyes autonómiájának erősítésében, meglévő képességei és készségei (erősségei, erőforrásai, tartalékai) megtalálásában, mobilizálásában, erősítésében, kibontakoztatásában, az én-tudat és az egyediség fokozásában, a személyes célok megfogalmazásában és elérésében.

**Másként összefoglalva:** a coaching a folyamatos változáshoz való rugalmas és sikeres alkalmazkodás, valamint a személyes megújulás és fejlődés eszköze.

Cél specifikus, eredményorientált folyamat. A figyelmet a problémákról a lehetséges megoldásokra, a hiányokról az erősségekre és a jövőre irányítja.

Cselekvésorientált. A tettekre koncentrál. A coaching nem ér véget az elméleti, intellektuális problémamegoldással vagy a döntéshozatallal, hanem a megvalósításra helyezi a súlyt, az ügyfél cselekvő-, és kezdeményezőkészségének erősítésére.

A business coaching személyre szabott. A kapcsolat során nem standard válaszokat, megoldási javaslatokat (nem konkrét tanácsokat) ad az ügyfél számára, hanem az ügyfél számára feladatot (problémát) jelentő, elégedetlenséget, feszültséget okozó helyzet kezelésének, megoldásának lehetséges útjait segíti megtalálni és kipróbálni az ügyfél számára.

**A business coaching**

Csak akkor és úgy működik, ha sikerül megnyerni az ügyfél bizalmát, és az ügyfél őszintén, nyitottan, elkötelezetten és motiváltan vesz részt a folyamatban.

Ugyanakkor a coachnak abból kell kiindulnia, hogy az ügyfél egyenrangú, autonóm, belső erősségekkel, mozgósítható erőforrásokkal rendelkező személy, aki képes „elég jó” saját megoldásokat találni.

A coaching pszichikailag alapvetően egészséges emberek, illetve egészségesen működő szervezetek számára nyújt időben behatárolt segítséget, a megoldást igénylő konkrét helyzetek sikeres, hatékony megoldásához, a személyes és/vagy a vezetői hatékonyság növeléséhez, a továbblépéshez.

**A business coaching az „itt és most”-ra épít.**

A coaching olyan erőteljes, az ügyfelet belülről építő folyamat, amely legfőképpen a jelenre és a jövőre koncentrál, mindig valódi, konkrét, pontosan azonosítható helyzetekhez kapcsolódik.

A coaching-folyamat során az ügyfél által megszerzett ismereteknek, tapasztalatoknak a korábbitól eltérő szemléletű feldolgozására és az ügyfél „működésének” lényeges módosulására van lehetőség. Gyakorlatilag persze elkerülhetetlen, hogy a coaching során ne kerüljön elő a múlt (ám rendkívül fontos a coaching során alkalmazott „itt és most” szemlélet konzekvens érvényesítése).

**Rendszerszemléletű**

A coaching az embert összetett személyiségként, különböző életszerepeit-, személyes kapcsolatait pedig integráltan kezeli. (Sem a szervezetek, sem a hozzájuk tartozó egyének nem tekinthetők önmagukban létezőknek, mind kapcsolódnak egymáshoz.)

A coaching szem előtt tartja, hogy eltérő szerepeket vállalunk, eltérő képességeket és készségeket használunk, más viselkedési mintákat követünk a szakmai, a szervezeti és a magánéletben.

A business coaching - célját, megközelítését, módszerét, eszközeit figyelembe véve valahol a mentoring, a tréning és a tanácsadás, illetve a pszichoterápia között helyezkedik el.

Mindegyikből használ elemeket, de különbözik is tőlük.

**Alkalmazási területei**

Az ügyfél igényeitől, a kitűzött céltól és az alkalmazott módszerektől függően többféle

* business coaching (üzleti),
* career coaching (karrier),
* executive coaching (vezetői),
* life coaching (életvezetési).

Ezek között esetenként nincsenek merev határvonalak, mint ahogy a coaching során alkalmazott módszerbeli megközelítések, irányzatok között is van természetesen átjárás.

**A coach az általa alkalmazott módszerek**

Ha a coach a klasszikus tanácsadói szerepben maradna, (megoldási alternatívákat kínálna fel, és javaslatot tenne az adott helyzetben leginkább megfelelőre), az nem teljes mértékben az ügyfél saját helyzetére épülne.

A coaching folyamatában a coach és az ügyfele mindenekelőtt együtt azonosítják a fejlesztendő (a probléma megoldás eredményességét javító, a teljesítményt, elégedettséget növelő) területeket.

Segíti az elakadást, nehézséget okozó mintázatok, hibás beidegződések, téves szemléletek azonosítását.

**A személyes hatékonyság növelése**

A coach a coaching során alaposan és meghatározott szempontok szerint megfigyeli az ügyfél által használt különböző nyelvi- gondolkodási- és magatartási sémákat, mintázatokat, beidegződéseket, és ezek egy részét megkérdőjelezve, átkeretezve új tettekre, eddig ki nem próbált magatartásformák kipróbálására bátorítja az ügyfelet.

A coaching alapvetően a megfelelő kérdések feltétele, és a belső erősségek, tartalékok mozgósítása, nem pedig a külső válaszok és a megoldások felkínálása.

Életünk során – a különböző élethelyzetekben, életszerepekben – rendszeresen és elkerülhetetlenül különböző feladatokkal, problémákkal, konfliktusokkal találkozunk.

Ezekre reagálnunk kell, valamilyen megoldást kell találjunk, illetőleg az ugyancsak elkerülhetetlen változásokhoz alkalmazkodnunk kell. Az ezekre fordított idő számottevő mértékben csökkenthető, a megoldások sikeressége pedig növelhető a személyes hatékonyság növelésével.

**Business coaching - executive coaching**

A különböző környezeti-, gazdasági-, pénzügyi stb. változások felgyorsulásával a piaci verseny is élesebbé vált.

Az üzleti versenyben, a szervezetek hatékonyabb működésében, a szervezeti célok feladatok teljesítésében létfontosságú, hogy növeljük az egyéni és ezen keresztül a szervezeti teljesítményeket, ezt pedig jelentős részben az egyén (vagy a kisebb csoport) fejlesztésével érhetjük el.

A coaching módszer sokrétű alkalmazhatóságával:

* az üzleti szféra minden szereplőjének képes segíteni az egyes feladatok megoldásában való elakadások feloldásában,
* a konfliktusok megoldásában, a személyes hatékonyság növelésében,
* a vezetői készségek fejlesztésében, a hatékonyabb kommunikációban, a teljesítmény, a hatékonyság és az elégedettség növelésében, a munkahelyi körülmények és az üzleti eredmények javításában.

A business-, és az executive coaching segít a szervezetnek a nagyobb elégedettséggel járó eredményeket gyorsabban elérni.

A vezetői- és személyes hatékonyság növelésével a vezető biztosabb döntéseket tud hozni, jobban tudja motiválni, irányítani, ellenőrizni munkatársait, hatékonyabban képes az idejével és más erőforrásaival gazdálkodni, sikeresebb lesz a konfliktuskezelésben, vagyis jobb vezetővé válik.

**Folyamata**

* A coaching folyamatának, technikájának, alkalmazott módszereinek, coachként vallott felfogásunknak bemutatása.
* Központi (konkrét) probléma feltárása
* értő kérdésekkel, coaching technikákkal
* Központi (konkrét) cél meghatározása
* Részcélok meghatározása
* Megoldási alternatívák keresése a problémák "elég jó" megoldásához

A részcélok közül az ügyfél által hozott, kialakított megoldási alternatívák közül közösen kiválasztjuk a következő coaching ülésig kipróbálható alternatívát, amit a coachee kvázi „házi feladatként” végrehajt.

**Gyakorlás, visszacsatolás:** a tesztidőszak feladatának ellenőrzése, az elért sikerek visszacsatolása (fel- és elismerése), a helyes viselkedésmintázatok elsajátítása.

**Probléma feltárás:** A problémára és annak a környezetére koncentrálva feltárjuk a a személy belső normáit, viselkedési-, döntési mintáit.

**Új stratégiák, új attitűd felépítése**

Az elemzés során azonosítjuk a legfőbb nemkívánatos én és- világképeket, normákat, viszonyulásokat, megoldási mintákat, döntési folyamatokat, amelyek a megfelelő működést akadályozzák. A probléma feltárás öszefoglalással, visszajelzéssel zárul.

A kívánt eredmény eléréséhez, a probléma megoldásához vezető stratégia kialakításában egyenrangú félként vesz részt a segítséget kérő és a coach, de az ötleteket és a megoldási javaslatokat az ügyfél hozza.

**Készségfejlesztés**

A problémák további megoldásának elősegítésére, az ügyfél a coach segítségével kialakíthat új megoldási mintákat, folyamatokat.

Cél, hogy ezek az ismeretek készség szintre emelkedve beépüljenek a mindennapokba. Ezáltal a döntések gyorsabbá, biztosabbá válnak, a konfliktusok csökkennek.

Gyakorlás, visszacsatolás: A coaching során az ügyfél a coach segítségével megtalált megoldásokat tesztelheti, valamint kiválasztja a legjobban működő megoldást.

A coaching végére az új megoldási módszer elsajátítható.