

МОДУЛ_7 КОУЧИНГ

Урок_4_ НАГЛАСИ В ПРОЦЕСА НА КОУЧИНГ

Значение на коучинга

Какво Ви идва на ум, когато чуete думата „коуч“ (треньор)? Може би си мислите за велик треньор (на английски език една и съща дума се използва за професионален треньор и за учител /тренир/). На практика една от приоритетните задачи на добрия треньор е да гарантира на „шефовете“ на отбора доброто представяне на привлечените талантиви играчи, както и създаването на добър екип.

Значението на думата „коучинг“ може да бъде разбрано по-добре, ако се обърнем към английските корени на думата. Първоначално коучингът е описвал дейност по превозването на пътници от едно място на друго посредством карета (на английски език – „coach“).

Така метафорично коучингът може да се опише като изкуството да се „транспортира“ коучван към друго място, което по всяка вероятност е по-добро от началното състояние. Коучът „кара“ превозното средство, но коучваният решава каква е целта и в каква посока иска да поеме.

Неврологична основа на коучинга

Някои хора могат да бъдат изненадани, когато да разберат, че коучингът е методология за „лично развитие“, която взема за отправна точка анализът на ситуацията, в която коучваният се намира не само от „обективна“ гледна точка (роли, отговорности, задачи и пр.), но и от „субективна“ (мечти, стремежи, възможности, страхове и др.).

Необходимо е да се има предвид, че всеки човек, който иска да се промени, се сблъсква с две предизвикателства: външни (т.е. специфичната ситуация, пред която е изправен) и вътрешни (т.нар. „вътрешна игра“). Наблюденията, направени през 1974 г. от известния треньор по тенис Тимъти Галуей в едноименната му книга, че *„Винаги има вътрешна игра, която нашият ум играе, независимо каква игра играете Вие“*, могат да ни бъдат много полезни, както и това, че *„как се отнасяте към тази вътрешна игра очертава разликата между успеха и провала“*. С други думи - не можете да постигнете

Erasmus+ Strategic Partnership 2018-1-ES01-KA204-050711

високо ниво на представяне, ако не спечелите тази вътрешна игра, която въздейства и ограничава Вашия потенциал.

Това наблюдение е ключово, защото позволява да се разбере важноста на емоционалните компоненти върху човешкото поведение. От изследванията, правени в неврологията, се знае, че нещастните и неприятни епизоди от живота създават „травма“ в мозъка и тези негативни връзки са много по-важни от хормоните на щастието (допамин, серотонин, окситоцин, ендорфини и пр.), произвеждани от мозъка, когато преживяването е приятно.

По тази причина сме ориентирани много повече към преодоляването на негативните обстоятелства, отколкото към възползване от положителните. Страхът от негативна промяна или изоставянето на навици, които ни карат да се чувстваме добре, могат да възпрат дори и най-голямата решимост за промяна. Ориентираността на коучинга към позитивни решения може да предизвика полезни емоции за преодоляване на потенциални блокажи и да подпомогне процеса на учене.

Коучинг сесията може да промени невронните връзки в мозъка на коучвания. Осъзнаването, стимулирано от коучинга, последвано от процес на учене и предприемане на действие, характерно за плана на действие, създават нови синаптични връзки. Говоренето за желаната промяна и предприемането на действие, дори и за малка част от нея, ни предразполага да я постигнем.

Хората са създадени да проявяват емпатия, благодарение на действието на „огледалните неврони“. Те ни помагат да разберем какво чувства другият човек и да реагираме по съответния начин, просто като го гледаме. Емпатията е ключово умение за коуча при изграждането на добри взаимоотношения с коучвания.

Невролозите и психолозите описват мозъка като съставен от три части: „примитивен“, който отговаря за инстинктите и базисните жизнени функции, „преходен“, който е свързан с емоциите, и „висш“, който координира когнитивните и рационални функции. Тези три мозъка често са в „конкуренция“ един с друг. Коучингът помага да ги накараме да си „сътрудничат“, благодарение на задълбоченото разбиране на подбудите, емоциите и стратегиите.

Фундаменталното изследване на португалския невробиолог Антонио Дамасио и на израелския психолог Даниел Канхман показва важноста на емоциите в процеса на вземане на решение. Опитът създава в мозъка сбор от сложни невронни карти, при които начинът, по който преживяваме определена ситуация, се кодира и ние можем да го реактивираме (дори и несъзнателно) всеки път, когато се озовем с подобна ситуация.

Erasmus+ Strategic Partnership 2018-1-ES01-KA204-050711

Този механизъм, наред с други неща, е в основата на процеса на придобиване на умения.

Установените навици, създадени от току-що описания механизъм, правят промяната по-трудна и ни карат да отблъскваме креативните идеи и предложения. От своя страна коучингът може да провокира коучвания да възприема нови гледни точки.

Видове коучинг

Има различни видове коучинг – от лайф-коучинга до екипния коучинг и ръководенето чрез коучинг. Ще насочим вниманието си по-специално към бизнес коучинга и приложението на коучинга в организациите, с фокус върху фирмите.

Има няколко причини, които карат една компания да тръгне по пътя на коучинга. Изброихме ги в предишните уроци, където анализирахме ползите и ролята на страните в процеса.

Струва си да припомним, че процесът на коучинг не е директивен. При него не трябва да предоставяме решения (освен в много редки случаи), а да помогнем на коучвания да намери решенията като му задаваме правилните въпроси: "Какво би направил?", "Имал ли си подобен случай досега? Какво направи в онази ситуация?" и под.

Това отличава коучът от другите професионални консултанти:

- Обучител, тъй като коучът не преподава;
- Психолог, тъй като той не се занимава с психични проблеми;
- Ментор, тъй като не се стреми да обучи новия човек чрез собствения си опит;
- Лектор, тъй като не поучава новия колега, който има нужда да разбере същността на работата.

Erasmus+ Strategic Partnership 2018-1-ES01-KA204-050711