



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

CAMPANIA DE CONȘTIENTIZARE ȘI SENSIBILIZARE

PENTRU RESPONSABILIZARE SOCIALĂ ȘI PROMOVARE INCLUZIUNE ACTIVĂ

GHID COACHING PENTRU COACH

Cum se face coaching cu rezultate?

RESURSE ONLINE | APRILIE 2020



Titlul proiectului: "PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Nu este imposibil și nici extrem de greu să oferi sesiuni de coaching. Mulți dintre manageri nu au resurse alocate pentru activități de coaching, astfel că mi-am propus să vă ofer un scurt îndrumar. De foarte multe ori sunteți puși în situația de a îndruma, instrui și dezvolta oamenii din subordine.

Coaching nu înseamnă instruire, coachingul înseamnă dezvoltarea celor din jur, plecând de la potențialul lor. Coaching nu înseamnă sfaturi, înseamnă sprijin și ghidare în rezolvarea unei probleme sau în atingerea unui obiectiv.

Coachingul presupune o serie de întrebări, care vor ajuta pe cel care primește să aibă performanță. Așadar un plan ar putea fi de felul următor:

PASUL 1 – Stabilirea întâlnirii și a obiectivelor

Dacă vrei să experimentezi poziția de coacher urmărește schița de mai jos. Primul lucru pe care trebuie să-l faci este să clarifici obiectivul întâlnirii. Coachingul nu se face la întâmplare sau în mod mascat. Pentru rezultate autentice este obligatoriu să existe încredere și deschidere între cel care dă coaching și cel care primește. Tehnica întrebărilor în coaching este esențială. Important este să înțelegi că trebuie numai să întrebi. Lasă sfaturile, sau întrebările retorice pentru altă dată, în cazul în care dorești să ai într-adevăr rezultate.

Obiectivul întâlnirii

01. De ce ai dori să abordăm această temă?
02. Ce ai dori să realizezi cel mai mult?
03. Ce ai vrea să se întâmple în această întâlnire, ca rezultate?





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



04. Mai exact, cum vezi tu lucrurile astfel încât timpul acordat acestei întâlniri să simți că l-am folosit așa cum trebuie?

05. Dacă aș avea o baghetă magică în această întâlnire și ți-aș putea îndeplini o dorință care ar fi aceasta?

06. Ce schimbări ai vrea să aibă loc?

07. Ce ai dori să se întâmple în prezent și nu se întâmplă?

08. Ce rezultat ai dori să aibă această întâlnire?

09. Ți se pare realist ce ți-ai propus?

10. Putem face acest lucru astăzi?

11. Este important acest lucru pentru tine?

Observați că sunt întrebări de clarificare, de stabilirea obiectivelor și de stabilirea așteptărilor. După ce sunt clare răspunsurile la acest set de întrebări puteți trece mai departe.

PASUL 2 – Evaluare și ancorare în realitate

După ce am clarificat unde dorim să ajungem, într-o structură logică urmează să stabiliți exact starea de fapt. Este important să existe sinceritate. Practic încercăm să aflăm cum vede el starea de fapt. În acest fel stabilim punctul de pornire!

Întrebări privind starea de fapt!

1. Ce se întâmplă în acest moment?
2. Când se întâmplă mai cu seamă?
3. Cât de des?
4. Cât de mult te deranjează? Te bucură?
5. Asupra căror lucruri sau persoane se răsfrânge acest lucru?
6. Cum percep cei din jur situația?
7. Cum percepi tu această stare de fapt?
8. Ce ai încercat până acum?



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



În acest pas 2 am stabilit punctul de pornire și am adunat suficiente date despre cum vede situația. Acum urmează partea ceva mai dificilă, în care încercăm punctual să vedem exact ce schimbări își dorește și cum își imaginează că s-ar putea întâmpla acest lucru.

PASUL 3 – Cum ar fi dacă totul ar fi posibil?

Antrenamentul mental este esențial. În această etapă îl ajutăm să-și stabilească precis obiectivul. Trebuie să-l ajutăm să vizualizeze, eventual poți să-l rogi să-și închidă și ochii. Observăm că întrebările puse nu conțin răspunsuri. Asupra acestui pas trei poți să stăruiești câteva minute bune. Efectul maxim este atunci când el vede situația în cel mai mic detaliu: imagini clare, sunete, voci, etc.

Imaginează-ți

1. Descrie-mi o situație ideală.
2. Mai povestește-mi în detaliu
3. Mental se pare că poți
4. Crezi că poți și practic?

PASUL 4 – Cum procedăm

Acesta este pasul în care îl inviți să gândească în termeni de soluții și opțiuni. În etapele anterioare, a fost stabilit că este nevoie, am clarificat starea de fapt și rezultatul final. Practic acum ar trebui întocmit un plan de bătaie. Se pun întrebări legate de opțiuni cum ar fi:

Opțiuni

1. Ce am putea face pentru a schimba situația



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

2. Ce alternative sunt?
3. Ce opțiuni agreezi mai mult?
4. Care crezi că ar fi capcanele?
5. Care crezi că ar fi beneficiile?

PASUL 5 – RESURSE NECESARE

Odată ce am stabilit planul, evaluăm resurse disponibile și resurse de care ar mai fi nevoie. Se pot identifica resurse interne de care e nevoie sau resurse externe. Se pot descrie etapele și așa mai departe. Se identifică totodată și eventuale bariere și căi de contracarare.

Nevoi:

1. Care ar fi pașii?
2. Putem începe acum?
3. Ai o anumită nevoie specială pentru a duce la îndeplinire acest lucru?
4. Care sunt barierele?
5. Cum le-am putea înlătura?

Ce v-am prezentat mai sus are valoare de ghid. Întrebările sunt pur orientative, pentru a vă face o idee asupra procesului. Puteți adăuga întrebări în funcție de mersul discuției. Singurul lucru pe care nu trebuie să-l faceți este să nu-i sugerați. În procesul de coaching doar antrenăm și scoatem la lumină abilități. În cadrul coachingului efectul este mai puternic decât în cazul unui training, dintr-un motiv simplu: se pune accent numai pe el și pe resursele sale interne, astfel că se pot rezolva probleme complexe cum ar fi:

- creșterea încrederii în sine
- creșterea autorității în fața echipei
- focalizare pe rezultate și găsirea de soluții
- un time management mai bun
- creșterea entuziasmului
- etc.

Sursa: <https://www.marian-rujoiu.ro/coaching-pentru-coach/>





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului
"PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Aprilie 2020

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



profitantreprenor

Descrierea proiectului PROFIT/Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru ID 104254 Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret