

Maciej
BENNEWICZ

COACHING



onepress

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Projekt okładki: Maciej Grzegorek
Ilustracje: Maciej Bennewicz

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie?coaczz>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-283-4306-1

Copyright © Maciej Bennewicz 2018

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

CZYM JEST COACHING?	8
Pierwszy krok w coachingu	9
Nazwa „coaching”	10
Coaching, czyli zmiana	11
INNE FORMY WSPIERAJĄCE ROZWÓJ	16
Matryca oddziaływań edukacyjnych	18
Swoboda oddziaływań	19
Dyrektywność	20
Gotowe rozwiązania	21
Rozwiązania kreatywne	22
Osie matrycy	23
COACHING, CZYLI TRENING	30
Coaching a terapia	32
Coaching jako proces	38
Relacja coachingowa	39
Przekonania	40

RODZAJE COACHINGU 46

Coaching biznesowy (Business coaching)	48
Coaching dla głównych menedżerów (Executive coaching)	49
Coaching menedżerski (Management coaching)	50
Coaching kariery (Career coaching)	51
Coachingi branżowe	52
Coaching sportowy (Sports coaching)	53
Coaching grupowy (Team coaching)	54
Rodzaje coachingu zmian życiowych (Life coaching)	62
Inne rodzaje coachingu	66

COACH W PROCESIE COACHINGU 70

Zasoby	71
Masz wszystkie zasoby — użyj ich	73
Realia	74
Skuteczność	75
Złam klasyczne zasady	76
Tysiąc pytań	77
Wpływ	78
Odpowiedzialność	79
Rozwiązanie istnieje	80
Zadbaj o innych	81
Działaj teraz	82

KIEDY KORZYSTAĆ Z COACHINGU? _____ 84

Skuteczny trening _____ 85

Algorytmy sukcesu lub porażki _____ 87

JAK WYBRAĆ COACHA, ABY COACHING BYŁ SKUTECZNY? 92

Jak wybrać coacha? _____ 94

Superwizja _____ 102

Jak zostać coachem? _____ 104

COACHING — MODEL PRACY _____ 110

Sesje _____ 111

Zadania domowe _____ 116

Cele i efekty _____ 118

Udziałowcy _____ 121

COACHING ZACZĄŁ SIĘ OD PYTAŃ _____ 126

Rodzaje pytań _____ 127

Pytania whitmore'owskie _____ 132

Feedback _____ 137

KREATYWNOŚĆ _____ 146

Inżynier _____ 148

Twórca _____ 149

Najpierw twórca _____ 150

Readaptacja – innowacja _____ 152

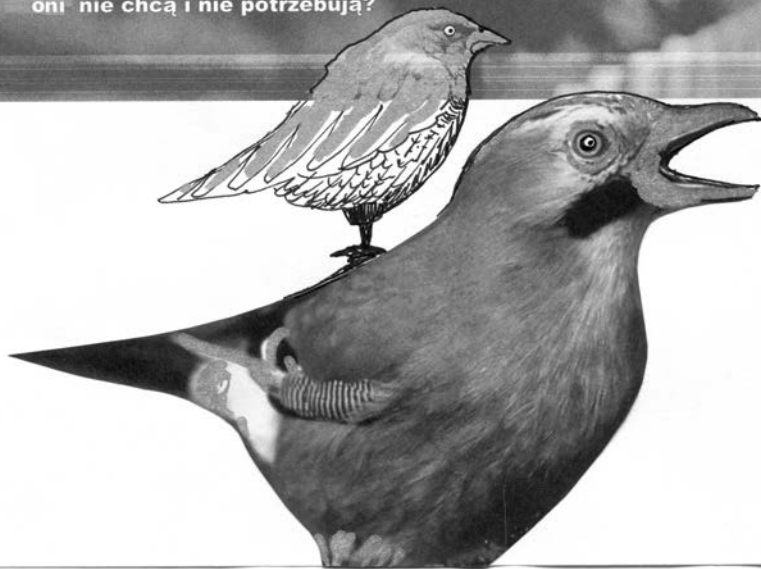
Zmodyfikowana lista pytań Osborne'a _____ 153

Skojarzenia _____ 155

Ćwiczenia i techniki	157
Planowanie	159
Miary — SMART	160
Inne miary	163
CZYM COACHING NIE JEST	166
Mania efektywności	168
Korporacyjne zranienia	169
Cud w trzy dni	170
Obietnice bez pokrycia (treningu)	171
Przekraczanie granic	172
Szczęście od zaraz	174
Piramida	175
Manipulacja	176
SCHEMAT COACHINGU	180
Cel	182
Efekty	183
Miary	184
Pytania whitmore'owskie	185
Plany	186
Ćwiczenia	187
Zadania domowe	188
Feedback	190
Ocena rezultatów	192
PODSUMOWANIE	193

sita wewnętrzna Przebieganie

Coaching opiera się na prostocie. Ale nie myl prostoty z prostactwem. Prostota opiera się na naturalnym działaniu, korzyściach zrozumiałych dla drugiego człowieka, jest ergonomiczna. Prostactwo to manipulacje i manipulatorzy, którzy za wszelką cenę chcą udowodnić swoją skuteczność w robieniu innym krzywdy. Bo czyż nie jest krzywdą wciskanie innym usług, towarów, idei, których oni nie chcą i nie potrzebują?



CZYM JEST COACHING?

PIERWSZY KROK W COACHINGU

Zanim zrobisz pierwszy krok jako coach lub jako klient coachingu (coachee), czyli osoba zainteresowana własnym treningiem, poznaj najważniejsze zasady. Zajmuję się coachingiem i edukacją w tym stosunkowo nowym zawodzie od 10 lat, a od ponad 25 psychoterapią, szkoleniami i tzw. rozwojem osobistym. Doświadczenie w pracy z ludźmi pozwala mi odróżnić kiepską usługę od dobrej.

Nie daj się zwieść. W branży coachingowej, podobnie jak w motoryzacyjnej, jest sporo szpachli, czyli pozorów. Lśniący lakier czasem kryje pod powłoką rdzę i załatane dziury, nie mówiąc o silniku, skrzyni biegów i zawieszeniu, które bywają bardzo zawodne. Profesjonalni sprzedawcy samochodów używają specjalnych urządzeń, żeby zmierzyć grubość lakieru, by sprawdzić, czy nie był pod spodem szpachlowany, to znów żeby przeanalizować poziom toksyczności spalin czy też działanie komputera. Książka, którą masz przed sobą, jest takim zestawem pomiarowym pozwalającym zmierzyć jakość coachingu. Umożliwia również poznanie najlepszych zasad tej dyscypliny wraz ze skutecznym modelem jej stosowania.



NAZWA „COACHING”

Angielska nazwa pochodzi od powozu, kolaski, dylizansu. Z czasem oznaczała również koziół, na którym siedział woźnica, samego woźnicę, a nawet miejsce, w którym garażowano powozy. Określano nim także bagaż i torby podróżne. Dlatego w krajach angielskojęzycznych możemy spotkać słowo *coaching* na tramwajach, wagonach i autobusach. Współcześnie słowo to w języku angielskim oznacza najczęściej trenera sportowego. Najprostsze, a zarazem najbardziej trafne polskie określenie coachingu to **trening rozwoju osobistego**, a w przypadku trenowania grupy — **trening rozwoju zespołowego**.



COACHING, CZYLI ZMIANA

Nieprzypadkowo zatem coaching ma związek z podróżą, czyli zmianą, najczęściej o charakterze dynamicznym. Przemieszczanie się od punktu A do punktu B to nic innego jak realizowanie planu podróży, zadanie, które współczesny coaching spełnia w pierwszej kolejności.

Ustal cel podróży. Wyznacz trasę, określ sposób podróżowania i metę oraz koniecznie odpowiedz sobie na pytanie, w jakim celu podróżujesz i co chcesz osiągnąć, gdy już dotrzesz na miejsce.

Porównanie z podróżą dotyczy każdej życiowej zmiany, czy to w pracy, czy też w rodzinie, zarówno w przypadku efektywności sportowej, jak i biznesowej. Podjęcie zmiany jest zawsze związane z podróżowaniem, choćby w sposób symboliczny, gdyż oznacza odbycie drogi od startu do mety, od zamiaru do uzyskania korzyści.

COACHING JAKO PROCES NATURALNY

Polscy krytycy metody często nie rozumieją, że w profesjonalnym coachingu nie ma przesady ani manipulacji. Oczywiście nożem można pokroić chleb, można też kogoś skaleczyć. Coaching jest treningiem z wszystkimi jego zaletami i niebezpieczeństwami. Możliwe jest przetrenowanie zawodnika — wówczas zamiast odnosić sukcesy, słabnie na mecie. Możliwe są oczywiście błędy: narzucanie rozwiązań, doradzanie, promowanie osoby coacha zamiast wspierania klienta, podawanie „cudownych recept”, ocenianie, krytykowanie klienta i wiele innych. Ponadto słaby pieniądz często wypiera mocny. Słabo przygotowany coach lub coach-manipulant może wypierać z rynku dobrego coacha, który zamiast obiecywać gruszki na wierzbie, proponuje żmudny trening. Jednakże samej idei treningu nie sposób kwestionować. Bez treningu nie ma rezultatów. Trening jest częścią ludzkiego

życia. Dlatego ma rację David Clutterbuck, znany brytyjski naukowiec i badacz rozwoju osobistego, że coaching zawsze towarzyszył ludzkości. Dawnymi coachami byli rodzice, majstrowie, nauczyciele, proboszczowie małych parafii — do nich przychodziło się po radę, informacje zwrotne, nowe umiejętności, sugestie dotyczące własnego rozwoju, obranej drogi edukacyjnej lub zawodowej. W globalistycznym świecie tę rolę odgrywa profesjonalny coach.

Trenowanie dotyczy każdej dziedziny życia — tak jak można lepiej (czyli smaczniej) ugotować zupę, tak można lepiej sprzedawać dowolne produkty, lepiej jeździć samochodem, lepiej wypełniać faktury, lepiej rozmawiać z dziećmi, lepiej troszczyć się o jakość usług lub produktów. W coachingu zaczynamy od precyzyjnego ustalenia, co oznacza pojęcie *lepiej* w konkretnej sytuacji klienta. Druga podstawowa kwestia dotyczy odpowiedzi na pytanie: po czym klient rozpoznaje, że dziedzina jego życia, którą poddał treningowi, się polepszyła?

SPORT I COACHING

Coaching narodził się w sporcie. Nie przez przypadek trenerów sportowych nazywa się coachami. Konkretna dyscyplina sportowa rządzi się regułami, które należy respektować — są to kryteria. Z nich wynikają wskaźniki sukcesu, czyli odpowiedź, jak dobrzy jesteśmy w danej dyscyplinie i co powinniśmy zrobić, żeby spełnić kryteria. W sporcie, podobnie jak w innych obszarach życia, sukces może oznaczać ukończenie zawodów, zwycięstwo, a nawet przystąpienie lub zakwalifikowanie się (czyli spełnienie warunków granicznych). Od kompetencji na starcie i wcześniejszego przygotowania zawodnika zależy wynik. Zawodnik, wraz z trenerem, określa swoje początkowe możliwości (zasoby), a potem, traktując je jako fundament, przystępuje do treningu, który ma doprowadzić do osiągnięcia ustalonego na początku rezultatu.

Powtórzę: nie zawsze i nie za każdym razem musi to być zwycięstwo (pierwszeństwo) w danej dyscyplinie (działaniu, projekcie, zamiarze). Sukces może oznaczać dowolny efekt, który klient uzna za motywujący i godny starań. Zależy on również od intensywności treningu oraz początkowych kompetencji i zasobów zawodnika (klienta coachingu).

Istotą coachingu jest również realistyczność i ekologiczność. Młody i sprawny fizycznie zawodnik amator być może bez przygotowania byłby w stanie przebiec trasę półmaratonu (21 km), lecz skutki takiego wyczynu z pewnością odbiłyby się na jego samopoczuciu i zdrowiu. Taki zamiar (przebiegnięcie 21 km) może stać się realistycznym celem pod warunkiem zastosowania odpowiedniego treningu, na skutek którego zrealizowanie zamiaru będzie nie tylko możliwe, zdrowe i bezpieczne, lecz również przyjemne. Ten sam mechanizm dotyczy każdego innego życiowego lub zawodowego zamiaru.

OD ANALIZY DO ZMIANY

Najprostsza definicja coachingu określa tę dyscyplinę jako świadomy, dobrowolny trening prowadzący do zmiany na lepsze. Zaczyna się od analizy sytuacji wyjściowej i ustalenia, co i z jakiego powodu ma zostać zmienione. Drugim krokiem jest ustalenie, jaki ma być rezultat i po czym poznamy, że spełnia nasze oczekiwania. Trzecim krokiem jest zaplanowanie działań, które poprowadzą klienta od analizy do rezultatu. Czwarty krok to kontrolowanie i korygowanie sposobów i środków, które są wykorzystywane przez coachee w drodze do korzystnego rozwiązania.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

PRZEWODNIK PO SKARBCE WIEDZY COACHINGOWEJ

Najprostsze, a zarazem najbardziej trafne polskie tłumaczenie angielskiego coachingu to **trening rozwoju osobistego**, a w przypadku pracy z grupą — **trening rozwoju zespołowego**. W ostatnich latach coaching stał się niezwykle popularny, jak grzyby po deszczu wyrastają kolejne szkoły specjalizujące się w nauczaniu coachingu, za co drugim rogiem ulicy czai się coach... Czy jednak każde miejsce nauki zawodu i każdy trener rozwoju jest kompetentny w tej dziedzinie? Klient — czy to przyszły coach, czy też osoba chcąca z coachingu skorzystać — inwestuje swoje pieniądze, czas, dobre chęci. Jak może zweryfikować, czy to, co mu się oferuje, mieści się w najlepszych praktykach sztuki coachingu?

Nie daj się zwieść. W branży „rozwojowej”, podobnie jak w każdej innej, można się natknąć i na tombak, i na pozłotkę. Jak je odróżnić od prawdziwych skarbów? Do tego potrzeba wiedzy. Przed skorzystaniem z usług coacha lub wyborem miejsca szkolenia dobrze jest uświadomić sobie, że prawdziwy, rzetelny, skuteczny trening rozwoju prowadzony jest według ściśle określonych reguł. To właśnie znajomość złotych zasad coachingu oraz umiejętność stosowania najlepszych modeli opracowanych dla tej dziedziny świadczą o wysokiej jakości usług, które może Ci zaproponować coach czy też szkoła przygotowująca do pracy w zawodzie. Chcesz zajrzeć do skarbcza wiedzy coachingowej? Zatem otwórz książkę i czytaj!

Maciej BENNEWICZ — menedżer, mentor, coach, socjolog po Uniwersytecie Warszawskim ze specjalizacją z psychologii. Założyciel Instytutu Kognitywistyki kształcącego zawodowych coachów i mentorów. Autor licznych artykułów oraz uznawanych za kanoniczne poradników na temat coachingu, m.in. *Coaching, czyli restauracja osobowości*, *Coaching, czyli przebudzacz neuronów*, *Coaching na Wyspach Szczęśliwych*, *COACHING, KREATYWNOŚĆ, ZABAWA. Narzędzia rozwoju dla pasjonatów i profesjonalistów*.

Patron medialny:



BENNEWICZ
Instytut Kognitywistyki

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

Sprawdź nasze szkolenia!



AKADEMIA IT & BUSINESS

ebook dostępny wyłącznie na:

ebookpoint^{PL}



ISBN 978-83-283-4306-1



książkiklasybusiness

www.szkolenia.helion.pl

Cena: 39,90 zł