

Beskrivelse av Coaching

Denne form for Coaching dreier seg om å belyse kunnskapen om å guide mennesker slik at de selv finner egne mål og når dem.

Vi er alle følelsesvesener som styres av følelser og vårt ubevisste sinn. Det er to store områder som påvirker alt vi gjør – og det gjelder å forstå noe om dem!

Hvis ikke følelsene våre blir tatt på alvor overser vi viktig informasjon som kan hindre oss til å nå våre mål. Følelser er vanskelige å måle fysisk og de anses i mindre grad som pålitelige informasjon av vitenskapen. Det er uheldig for oss, siden det er nettopp følelser som forteller oss hvor grensen for vår yteevne går og hva vi tør og begi oss ut på. Når vi ikke orker mer, er det følelsene som forteller oss det. Det meste av informasjonen i sansene våre (samtaler, ord, bilder) til hjernen blir tolket og det påvirker tankene våre, som får følger for våre følelser og derved vår adferd.

Det er vårt ubevisste sinn som sørger for at vi går på "autopilot" og handler uten å tenke. I vår underbevissthet ligger det oppsummerte adferdsprogrammer for summen at vår akkumulerte erfaring og siden de er ubevisste vet vi ikke alltid hvorfor vi gjør som vi gjør - det bare skjedde sier vi og frasier oss ansvaret for handlinger vi ikke vil være bekjent av. Kapasiteten til vårt bevisste sinn er veldig liten i forhold til det ubevisste. Det snakkes om at der det bevisste sinn har fokus på omtrent syv informasjons elementer samtidig pr. sekund, kan det ubevisste ha en kapasitet på millioner av informasjonselementer pr. sekund. Forklart metaforisk - står du i et helt mørkt rom og lyser med en tynn laserstråle, er det du ser ditt bevisste sinn. Alt det du ikke ser, rommer ditt ubevisste sinn. Hvordan påvirker dette mulighetene for at det finnes mye mere enn det vi vet?

Hva skjer i Coaching?

Coaching er en bevisstgjøring og mobiliseringsprosess, hvor målet er å utvikle det enkelte menneskes potensiale. Muligheten til forbedring er stor fordi i ditt ubevisste sinn finnes informasjon om hva som begrenser deg, hvor du vil og hva som skal til for å nå dine mål. Verdifull coaching er når coachen kan få denne informasjonen til

MRAND consulting

bevissthet og at du selv forstår den. Dette skjer ved endring av tolkninger på områder som begrenser deg og at ubevisst kompetanse kan bli "flyttet" til bevissthet gjennom prosessen som er samtale. Coaching foregår som regel i en en-til-en-situasjon, og er en formalisert og personlig metode som blander kjente og effektive teknikker for forandring. Prosessen er guidet og den belyser de store HVEM-HVA-HVORDAN og HVORFOR spørsmålene.

Metodene kommer i størst grad fra Nevro Lingvistisk Programmering (NLP), som også betyr av vi henvender oss til det som skjer i Nevrologien (nervesystemet), Lingvistiken (språket) og Programmering (adferdsprogrammene våre) og er på en måte kunnskapen om hvordan vi inntar verden gjennom våre sanser. NLP blir også sett på som en brukermanual for hjernen. Coaching er den mest effektive metoden i mobilisering av menneskelige ressurser, og NLP er ansett som "cutting edge" verktøy for coaching.

Hva skjer psykologisk?

NLP er blant annet basert på kognitiv læringspsykologi. Vår adferd er i følge kognitiv læringspsykologi styrt av mentale modeller som ligger programmert i hjernen. Programmene er et resultat av summen av vår livserfaring, og for å endre adferd må disse modellene omprogrammeres. Coaching fører til en slik omprogrammering.

Kompetanseøkning!

Siden du er så mye mer enn du vet blir coachens oppgave å gjøre deg bevisst ditt potensialet. Forbedringsområdene er store, nærmest uendelige og du kan bli bedre på alt. Spør deg selv, hva er det som hindrer deg i å nå din mål, eller å finne dine mål? Her er noen eksempler:

- Finn veien gjennom hindringer som hindrer deg
- Motiver deg selv og dine medarbeidere til å nå et felles mål
- Skape et positivt eierforhold til arbeidsoppgavene og oppleve at medarbeiderne strekker seg selv til nye nivåer
- Kommunisere med tydelighet og klarhet
- Håndtere konflikter og fryktsituasjoner konstruktivt
- Avdekke bevisste skjulte agendaer og manglende fokus
- Coach dine medarbeidere til å utvikle sitt potensialet

Hvem trenger coaching?

Nytteverdien er stor nærmest for alle og en suksessfaktor for de som er avhengig av kommunikasjon, motivasjon og relasjonsbygging for å nå sine mål – og bedriftens mål.

Mennesker er sammensatte organismer, med komplekse sett av funksjoner. Når denne organismen har et mål, kommer du raskere frem til målet når du forstår hvilke "knapper" du skal trykke på. Sammenlign med en datamaskin – når du skal ha noe ut av den, må du til en viss grad forstå hvordan den fungerer for så å trykke på de knappene som gir deg resultatet du ønsker. Det er på samme måte med dine kunder, kolleger, selgere, sjefer, underordnede og styreledere.

Samfunnet vårt består av velutviklet fysisk infrastruktur og maskiner som gjør mye av grovarbeidet for oss, og produktene blir likere og likere. De som klarer seg best, er de som er bevisste på hvordan man kommuniserer med seg selv og med andre mennesker. All aktivitet og ikke minst innovativ virksomhet starter i et motivert hode med et definert mål, hvor kraft og ressurser blir mobilisert for å nå målet. Coaching, slik artikkelen beskriver blir til en viss grad sett på som innovativt i Norge - idrettsutøvere bruker coaching, og de beste vet mye om hvordan de skal mobilisere sine ressurser for å nå sitt mål.

Er coaching nyttig for deg? Still deg følgende spørsmål:

1. Er du fornøyd med de resultater du har oppnådd? Svarer du ja; stopp her. Svarer du nei; les spørsmål 2
2. Hva vil du foreta deg da?
3. Innse at hvis du fortsetter med det samme som du har gjort, vil resultatene bli de samme som du har oppnådd til nå.
4. Coaching hjelper deg til selv å finne et annet resultat – en annen løsning.

Varige positive endringer er det vi søker når vi ikke har de resultater som vi ønsker. De varige positive endringer er de som er integrert i våre ubevisste adferdsmønster og fører til at vi utfører endringene uten å tenke på de. Det er resultatet av at ubevisst kompetanse er blitt bevisst gjennom coachingen, og vi klarer da å endre våre holdninger og adferd. En endringen kan først inntreffe når vi selv opplever å se løsningen der den først oppstår (i hjernen), før den kan settes ut i livet. Alt skjer egentlig i hodet først, før det skjer i den fysiske delen av verden.

MRAND consulting

Dette er den eneste måte å skape en varig positiv endring på. Og motsetninger er stor i forhold til en konsulent som presenterer en løsning skapt av konsulenten, basert på vedkommendes tolkning av kunden problemstilling. Det er vanskelig å føle eierskap til en slik løsning, fordi den kommer fra en annen persons modell av verden – nemlig konsulentens.

Hvordan finne kvalifiserte Coachere?

En Coach er en ubeskyttet tittel og krever i utgangspunktet ingen formell kunnskap. Blant coacher finnes NLP'ere, gestaltterapeuter, psykologer, generelle huskonsulenter, salgstrenerer og rådgivere mm. En forutsetning for at coachen skal ha nytteverdi for deg, er at vedkommende må ha evnen til å oppnå endring hos seg selv og andre (dette er ikke gitt selv med sertifisering, 6 års universitetsutdanning til psykolog osv. – evnen til å skape positive endring er noe som bare delvis kan læres på skolebenken).

Endringsegenskapen må være integrert i coachens adferd, og bør pakkes i en kontekst slik at dere kan snakke et felles språk ved at coachen kan assosier seg med din verden. I tillegg må kjemien føles bra, uavhengig av hva coachen har av resultater å vise til – tillit er en forutsetning for å oppnå positive resultater.

Bruk nettverket ditt eller kontakt akademier som tilbyr utdanning i NLP eller coaching, og spør etter anbefalte coacher. Leter du etter en coach på Gule sider eller hos konsultentselskapene blir du forvirret, fordi mangfoldet er så stort – begrepet coaching har blitt utsatt for inflasjon.

La dine valg fra nå av styres av disse ord.

"Stop listening to anyone, in any field, who is not getting the results that you desire"

David Wolfe

Kilder;

Gillian R Godtfredsen;
The Paradigm Academy i Oslo

Introducing NLP;
O'connor & Seymour