



PODSTAWOWY MODEL COACHINGOWY



1

WYTYCZANIE CELU:

Cześć! Gratuluję, że podjęłaś wyzwanie, aby pójść dalej!

W zamian przedstawię Ci podstawowy model coachingowy, czyli zestaw pytań, na które warto, abyś sobie odpowiedziała. Zaczniemy od najważniejszego:

1 Co jest Twoim celem?

Czy chcesz zmienić pracę, stanowisko? Czy chcesz więcej zarabiać, awansować? A może jeszcze coś innego? Wyraź to jak najprościej i jednocześnie jak najbardziej konkretnie. To ma być precyzyjna odpowiedź, nie ma tu miejsca na ogólności. Wiem, że nie wszystko możesz przewidzieć już teraz, ale na tym etapie powinno się znaleźć jak najwięcej faktów, konkretów.

2 Na kiedy zaplanowałaś osiągnięcie celu?

Tutaj musi pojawić się data. Tak długo, jak nie wpisujesz daty, tak długo ja nie wierzę, że traktujesz swój cel poważnie. Być może termin przesunie się odrobinę, jednak później to nie będzie już takie istotne.

3 Po czym poznasz, że osiągnęłaś swój cel?

To jest ważne pytanie. Czasami kobieta mówi: „Chcę awansować”, a ja pytam: „Po czym poznasz, że awansowałaś? Jakie stanowisko Cię interesuje?”. Ktoś inny mówi: „Chcę mieć ciekawszą pracę”, a mnie zastanawia, po czym pozna, że praca jest ciekawsza. To jest miejsce na konkrety. Być może trochę czasu zajmie Ci odpowiedź na to pytanie – nic nie szkodzi, daj sobie go tyle, ile potrzebujesz.

4 Po co chcesz osiągnąć swój cel?

Co jest Twoją główną motywacją, intencją, co powoduje, że cel ten jest taki ważny? Czy są to oczekiwania społeczne, czy może coś, co wymaga Twojej wewnętrznej pracy i pochodzi głównie z Twoich pragnień, marzeń? Bardzo często zdarza się, że odpowiadając na to pytanie, niektórzy redefiniują swój cel. Okazuje się, że ten, który określili, nie odzwierciedla rzeczywistości.

Dlatego zastanów się: **po co chcesz osiągnąć swój cel?** Jeżeli po to, aby zarabiać 2 tys. zł miesięcznie więcej, to sprecyzuj, dlaczego chcesz zarabiać więcej. Jeśli chcesz pracować nad celem – naprawdę go zrealizować – musisz dokładnie wiedzieć, co jest na końcu. W przeciwnym razie zabraknie motywacji do działania. Wyobraź sobie, jak będzie wyglądało Twoje życie, gdy już zrealizujesz określony cel. Jakie uczucia będą Ci wówczas towarzyszyć? Co się zmieni?

Zastanów się również, jak bardzo – w skali od 1 do 10 – zależy Ci na realizacji celu. Jeżeli w odpowiedzi pojawi się wartość mniejsza niż osiem, to nie będziesz w stanie podjąć trudów związanych z jego osiągnięciem – a te na pewno nadejdą. Z tym wiąże się kolejne pytanie:

5 Jak możesz napotkać trudności?

To, że one nastąpią, jest pewne. Tym bardziej, jeżeli Twój cel jest ambitny. Mogą to być: spadek formy, zwątpienie, brak pewności siebie, zewnętrzne sygnały zniechęcające.

Wypisz wszystkie trudności, jakie przychodzą Ci do głowy, ponieważ teraz – na innym poziomie motywacji – one wyglądają inaczej. Kiedy już wpadniesz w kłopoty, nie będziesz chciała szukać rozwiązań. Dlatego ważne jest, żeby wszystkie potencjalne problemy przewidzieć. To jest ten moment, kiedy możesz zabawić się w czarnowidztwo. Gdy już sporządzisz listę, zastanów się nad pytaniem:

6 Jak zamierzasz poradzić sobie z trudnościami?

Jakie widzisz rozwiązania? Postaw się na miejscu osoby, która patrzy z boku, i pomyśl, co byś poradziła, gdyby te kłopoty miał ktoś inny. Czy zauważyłaś kiedykolwiek, że rozwiązywanie problemów innych ludzi przychodzi nam całkiem łatwo? Tylko kiedy te problemy dotyczą nas, twierdzimy, że są wyjątkowe.

Już teraz sporządź plan działania i wypisz, co możesz zrobić, jeżeli trudności się pojawią. Ponadto zastanów się, jakie osoby pomogą Ci w przezwyciężeniu tych problemów – na kogo możesz liczyć, do kogo udać się po radę, wsparcie. Później, kiedy przyjdą kłopoty, będziesz wiedzieć, gdzie się zwrócić.

7 Jak czujesz się z celem, który obrałaś?

Czy jesteś zmotywowana do działania, myślisz: „OK, startuję”? A być może zastanawiasz się: „Czy to jest dla mnie, czy ja naprawdę tego pragnę, czy to jest coś, co narzucił mi ktoś inny?”. Sprawdź to na tym etapie, zanim zabierzesz się do realizowania celu. Lepiej dowiedzieć się o tym teraz niż wtedy, kiedy już zaczniesz przewracać swoje życie do góry nogami.



2

OKREŚLANIE RZECZYWISTOŚCI:

Za nami pierwsza część! Zanim przejdziemy do ustalania planu działania, należy się zastanowić, co jest pomiędzy – czyli jaka jest Twoja aktualna sytuacja, jakie masz zasoby niezbędne do tego, aby osiągnąć swój cel. Przedstawiam Ci kilka pytań, które pomogą Ci określić rzeczywistość:

1 Jak się czujesz w obecnej sytuacji?

W aktualnej pracy (a być może nie jesteś zatrudniona?) albo na stanowisku, które zajmujesz? Nieoceniana? Nieopłacana wystarczająco dobrze? Znudzona, zniechęcona, wypalona? Chcę, aby wszystkie uczucia, które przyjdą Ci na myśl, znalazły się na papierze.

2 Co do tej pory uczyniłaś?

Dla swojego biznesu albo w swojej karierze, albo jeżeli chodzi o ten cel? Jakie są Twoje dotychczasowe osiągnięcia w tej dziedzinie? Być może masz wykształcenie, które pomoże Ci zdobyć nowe stanowisko?

3 Jakie masz dziś zasoby?

Zasoby to nic innego jak to, co pomoże Ci ten cel zrealizować: kompetencje, finanse, czas, wsparcie innych osób, szczególne znajomości albo studia zagraniczne. Coś, co stanowi o Twojej przewadze, co może Ci pomóc.

Wyłumaczę Ci to na bardzo prostym przykładzie: Gdybyś chciała ugotować zupę pomidorową i zapytałabym Cię, jakie masz potrzebne do tego zasoby, wymieniałabyś kuchenkę, garnek i wszystkie składniki. Ponadto wiesz, jak ugotować zupę, albo masz telefon do przyjaciela i możesz się tego dowiedzieć. To samo dotyczy celu i Twoich zasobów.



3

PLAN DZIAŁANIA:

1 Po pierwsze:

Zastanów się, **jakie konkretne działania doprowadzą Cię do celu.** Jeżeli się odchudzasz, to jakie czynności przybliżą Cię do wymarzonej wagi? Samodzielne przygotowywanie zdrowych posiłków dzień wcześniej, udanie się na wizytę do dietetyka i do trenera personalnego, codzienne ćwiczenia albo spacer. Wypisz wszystkie działania związane z Twoim celem.

2 Po drugie:

Ustal, **jak często musisz te działania podejmować.** Jeśli Twoim celem jest zdobycie wyższego stanowiska w pracy, musisz postawić na rozwój swoich kompetencji: czytać nowe książki, uczęszczać na kursy, konsultacje albo konferencje on-line. Ważne jest, abyś wiedziała, jak często musisz te czynności wykonywać. Na pewno nie wystarczy przeczytać jednej książki. Prawdopodobnie do zauważalnego podniesienia kompetencji niezbędna będzie lektura trzech publikacji miesięcznie.

3 Po trzeciej:

Pomyśl, **jakie kompetencje są Ci potrzebne do osiągnięcia celu – na poziomie wiedzy, umiejętności i postawy.** Dzisiaj jeszcze nie masz tych kompetencji – gdybyś nimi dysponowała, to byłabyś już w tym miejscu, w którym pragniesz być. To oznacza, że czegoś musisz się nauczyć. Być może musisz popracować nad pewnością siebie. Być może powinnaś popracować nad stanem swojej wiedzy. A może chodzi o jakieś kompetencje, które wyrażają się w umiejętnościach. Nie ma takiej rzeczy, której nie mogłabyś się nauczyć, jeżeli ktoś inny się jej nauczył – pod warunkiem oczywiście, że podejmiesz decyzję i konsekwentnie wytrwasz w postanowieniu.

4 Po czwartej:

Określ, **w jaki sposób i kiedy zdobędziesz te kompetencje.** Sporządź dokładny plan. Internet jest pełen wiedzy, zarówno płatnej, jak i bezpłatnej. Bezpłatna doprowadzi Cię do jakiegoś poziomu, ale płatna doprowadzi Cię jeszcze wyżej, w związku z tym korzystaj z niej. Biblioteki są pełne książek, jest mnóstwo kierunków studiów, jest bardzo dużo szkoleń, które pomogą Ci dojść do miejsca, o którym marzysz.

5 Po piąte:

Zastanów się, **kto może Ci pomóc**. Jaki nauczyciel pomoże Ci w zdobyciu upragnionych kompetencji?

6 Po szóste:

Ustal, **co możesz zrobić dodatkowo, żeby osiągnąć swój cel**. Nigdy nie realizuj planu po linii najmniejszego oporu. Znam mnóstwo osób, które robią minimum tego, czego się od nich oczekuje, a potem dziwią się, że ci, którzy dają z siebie maksimum, osiągają lepsze efekty.

Zawsze rób więcej niż to konieczne, zawsze rób więcej, niż od Ciebie wymagają, i szybciej, niż można coś zrobić. Ci, którzy zwyciężają, to ci, którzy zdecydowali się na więcej i zrobili więcej. Tych osób jest zawsze mniej. Oni się wyróżniają – mam nadzieję, że Ty również znajdziesz się w tym gronie.

7 Po siódme:

Pomyśl, **co jeszcze możesz zrobić, czego nie dostrzegłaś wcześniej**. Im dłużej będziesz się zastanawiać, tym więcej pomysłów się pojawi. Być może znasz kogoś, kto ma otwarty umysł – zapytaj go o to, co jeszcze mogłabyś zrobić, przeprowadźcie burzę mózgów, żebyś zobaczyła nowe rozwiązania. Ty – ze swojego poziomu mentalnego – pewnych rzeczy jeszcze nie widzisz, ale ktoś, kto już jest krok przed Tobą – czy to w biznesie, czy w zawodzie, czy w diecie, czy w sporcie – dostrzeże o wiele więcej pomysłów.

Mam nadzieję, że masz jakiś autorytet. Zastanów się, co by zrobił w tej sytuacji. Wybierz człowieka, którego działania możesz modelować. Nie musisz być taka sama, nie musisz mieć takiego samego celu, ale jego postawa ma Ci imponować.

Określ, **co zrobisz już w tym tygodniu, aby zbliżyć się do osiągnięcia swojego celu.** Jeżeli w ciągu najbliższych siedmiu dni nie ma ani jednej rzeczy, którą mogłabyś zrobić, to znaczy, że cel tak naprawdę nie jest dla Ciebie ważny. Choćby najbliższy tydzień był najbardziej zwariowany, zawsze znajdzie się jedna rzecz, od której możesz zacząć. Jeżeli będziesz odkładać realizowanie celu, nigdy go nie osiągniesz. Zaczynij – teraz, zaraz, już!

Jest takie powiedzenie, że słońca nie można zjeść w całości, ale można go zjeść w kawałkach. Tak samo jest z Twoim celem. Od czegoś trzeba zacząć. Nie musisz widzieć od razu całej drogi, ale powinnaś dostrzec pierwszy krok. Zrób go! Sporządź listę 10 działań, które możesz podjąć, aby zbliżyć się do wymarzonego celu. Następnie uwzględnij to w swoim kalendarzu, znajdź luki czasowe i od razu poszukaj rozwiązań – gdzie i kiedy mogłabyś zacząć. Nigdy nie ma idealnego momentu – zawsze jest coś, co możesz zrobić teraz, już!

Na koniec – zaproszenie!

**KONIECZNIE BĄDŹ Z NAMI NA BEZPŁATNEJ KONFERENCJI ON-LINE.
DOWIESZ SIĘ M.IN.:**



- jak awansować albo jak zmienić pracę na lepiej płatną,
- jak przygotować się do zmiany pracy,
- jak zabłysnąć na rozmowie kwalifikacyjnej,
- jak powiadomić aktualnego pracodawcę o tym, że planujesz zmienić pracę, i jak nie spalić przy tym wszystkich mostów,
- co zrobić, żeby stres, który Ci towarzyszy na rozmowie kwalifikacyjnej, nie ogarnął Cię całkowicie i nie pochłonął.

KLIKNIJ TUTAJ I ZGŁOŚ SWÓJ UDZIAŁ

Zgłoś swój udział poprzez formularz zapisu. Jeżeli z jakiegokolwiek powodu nie będziesz dostępna w dniu, kiedy konferencja on-line się odbędzie, otrzymasz do niej dostęp. Oczywiście lepiej, jeśli spotkasz się z nami na żywo, ponieważ przygotowałam specjalne niespodzianki wyłącznie dla osób uczestniczących w konferencji.