



MULIGHETENE I MENNESKETS POTENSIAL

AV MAHBOOB MOMEN

Å jobbe som coach er blitt veldig populært, og stadig flere benytter seg av slike tjenester. Da kan det være greit å vite litt om hva du kan forvente når du går til en coach. Kanskje kan en slik tjeneste gjøre deg til et bedre menneske som når sine mål, men også en coach kan ha sine begrensninger.

Coaching fra et nytt paradigme

Spør Mahboob

Har du noen spørsmål, send en e-post til mahboob@peopleatheart.com.

Jo mer du snakker til meg, jo mer er jeg i stand til å komme tilbake til deg med unike svar.

1. Konseptet personlig frihet
2. Kraften i oppmerksomhet
3. Hvordan du skaper din virkelighet
4. Føl kraften i gode følelser
5. Lytt til ditt hjerte
6. Du har en indre og en ytre hjerne
7. Emosjoners kjemi og hvordan få et kjærlig forhold til å vare
8. Intuitiv intelligens
9. Hypnose er naturlig, og du kan bruke det
10. Den faktiske «secret» som de ikke ga deg
11. Personlig nærvær = lederskap
12. Coaching fra et nytt paradigme

Et paradigme er et mønster eller en modell som har et sett antakelser, konsepter, verdier og praksis som bestemmer en måte å se virkeligheten på. Coaching er en modell eller en struktur basert på visse antakelser, konsepter og verdier. Denne virkeligheten brukes av dem som utfører coaching, selv når man tar i betraktning at det finnes mange ulike retninger innenfor dette faget.

I 2005 hadde jeg akkurat lansert The Chittagong Club i England – et eksperimentelt helgeseminar jeg holdt hver tredje måned. Her kunne studenter og andre som ønsket å jobbe sammen med meg, samles. De knyttet bånd og ladet opp sammen med likesinnede som ønsket å ha det gøy og utforske nye ideer. Noen av temaene vi tok for oss, var:

- hvordan lære raskere
- hvordan bruke kroppen til å avlære og lære på nytt
- hvordan ta et dypdykk inn i oss selv gjennom transeopplevelser
- hvordan utforske den magiske kraften ved bruk av chakrameditasjon
- Vitalise for Life – forbind din kropp, sinn og sjel – er det neste på programmet.

På The Chittagong Club var det en av deltakerne som ikke var interessert i terapeutiske program for sinn, kropp og sjel. Han var interessert i hvordan man kan

tjene penger. «Hvordan kan jeg bruke dette til å bli dyktigere i forretningslivet,» ville han vite. Det fikk meg til å lure på om det er noen forskjell på personlig coaching og coaching i næringslivet. Er vi ikke følelses-mennesker både hjemme og på jobb?

Det var slik jeg begynte å jobbe med hvordan utvikle vårt personlige potensial. Vi bruker mye av tiden vår på jobb. Det betyr at vi tar med oss personlige problemer på jobb, men vi tar også med oss problemer hjem fra jobben. Dersom man kan coache mennesker på jobb til å leve et bedre liv og hjelpe dem å løse sine personlige problemer hjemme, vil det være gunstig også for jobben.

Ved å belyse coaching på en ny måte kan vi skape et nytt paradigme som vil styrke coacher i sin jobb med å hjelpe sine kunder til et bedre liv.

Spørsmål 1

Hvilke forutsetninger ligger til grunn i coaching?

De første som drev med coaching, gjorde dette med elitesportsutøvere. Da er en naturlig forutsetning at du er ekspert på sporten. Hvis du ønsker å forbedre deg i tennis, går du til en tenniscoach. Hvis du ønsker å forbedre deg i golf, går du til en golfcoach. Så hvorfor sier man nå at coach-

er ikke behøver å være eksperter på emnet de skal coache i? Det svekker vel helt klart verdien av coaching?

Dette minner om lederutvikling før i tiden, da det vokste frem en skog av ledelseskonsulenter. Kundene forstod tidlig at vanlige konsulenter ble lært opp i forretningsområdet på deres egen bekostning, og de tilførte dem svært lite verdi. På folkemunne ble det sagt at klientene betalte konsulentene for å låne klokken slik at de kunne fortelle dem hva tiden var. Etter hvert som kundene forlangte mer, ble de allmenne konsulentene erstattet med konsulenter som var spesialister på emnet.

Er historien i ferd med å gjenta seg i coaching? Sannsynligvis. Et raskt søk på Internett viser en sunn vekst av spesialiserte coacher i alt fra helse, ernæring og sport til lifecoaching, dating, konflikthåndtering med mer. Markedskreftene gjør allmenn coaching overflødig og er i ferd med å erstatte dette med coacher som er spesialister på et emne.

Spørsmål 2

Kjøper jeg den brede definisjonen av coaching?

En spesialistcoach har sin verdi, men det er likevel forskjell på allmenn coaching og personlig coaching. Dersom man forbedrer

prestasjonene til et menneske på jobb eller i privatlivet, er det jo fortsatt det samme emosjonelle mennesket som har fått hjelp. Ofte oppdager man at når man utforsker et spesielt tema på jobb med en klient, ender det opp med å være relatert til et personlig tema. Det vi gjør i privatlivet, påvirker jobben, og det vi gjør på jobben, påvirker oss personlig. Det handler om menneskelige følelser enten det er hjemme eller på jobb.

Spørsmål 3

Hvilken vei er riktig?

Legger coachene til rette for at kundene finner sine egne løsninger, eller skaper og gjør de endringer som fører kundene fra nåværende tilstand til ønsket tilstand? Hva er riktig? Spesielt de som har lært NLP-intervensjoner (som Practitioner eller Master Practitioner), synes det er vanskelig å la være å skape spesifikke endringer hos en kunde.

Jeg mener at hvis en klient søker en konkret løsning, er det på sin plass å bruke sine evner som coach til å skape spesifikke endringer. Ønsker kunden kun brainstorming, vil det være hensiktsmessig å bruke spesifikke spørsmålsstillinger som åpner sinnet og hjelper dem til å skape et nytt paradigme – eller varig endring. Til og med da kan man fortsatt skape endring gjennom å fremtidssjekk kunden slik at de får en intuitiv følelse av hvordan det nye paradigmet kan berike livet deres.

Spørsmål 4

Kan en coach berike livet til en kunde?

Svaret burde være ja! Det eneste sanne svaret her er at det må settes spørsmålsteget ved verdien av å bruke en coach. Sannheten er at coachens kunnskap både kan forsterke og begrense kundens mulighet til å berike sitt eget liv.

Spørsmål 5

Skaper coacher avhengighet hos klientene, eller setter de klientene i stand til å fly solo?

Det er avhengig av hvordan coachen forvalter sin kunnskap. Faren er at kunden blir avhengig av coachen hvis denne coacher uten spesifikke endringer med tilrettelegging for at kunden forstår sin egen løsning. Dette er muligens en god forretningsmodell for coachen, men den er svært dårlig for kunden.

Hvis coachen er ekspert på emnet, kan han definere tematikken, finne problemet, utforme en løsning, implementere løsningen og endre situasjonen. Coachen kan avslutte vel vitende om at han har forvandlet situasjonen gjennom sine intervensjoner, og har gjort klienten i stand til å fly solo.

Likevel står coacher i fare for å gå inn i konsulentenes verden. I neste utgave av

Momens ildprøve

- Er du tilfreds med dine coaching-evner, eller er du fanget i et sett med tanker fra én spesiell coachingskole?
- Hva skal til for at du forbedrer ditt mønster slik at du forbedrer livet til dine kunder?

Medium bør jeg derfor kanskje ta opp emnet «konsulent i menneskelig potensial» og hvordan det gjøres.

Spørsmål 6

Er coaching terapi eller veiledning i forkledning?

Vi er blitt fortalt at det er det ikke! Still deg selv likevel dette spørsmålet: Hvis du gjennom å skape god kontakt får kunden til å prate om sine problemer slik at de kommer frem til en forståelse som fører til en løsning – er ikke det da en form for rådgivning?

Når man jobber med en kunde og legger til rette for at denne får en god opplevelse som gir ny forståelse og nye muligheter – er ikke det da en terapeutisk erfaring? Blir ikke coachen da en terapeut som setter kundene i stand til å leve et bedre liv gjennom en type terapi kalt coaching? Derfor tror jeg at coaching i sannhet kan ses på som en form for terapeutisk praksis og rådgivning.

Provokatør og rebell

Det finnes flere spørsmål som utfordrer vår forståelse av coaching. Ikke for å ødelegge coachingmodellen, men uansett om det er i privatlivet eller i næringslivet, er coaching et kraftig verktøy. Jeg vil imidlertid hele tiden utfordre fastgrodde mønstre og etablerte sannheter. Hvis noen sier at jeg kan ikke gjøre det eller det, spør jeg som oftest hvem det er som påstår dette.

Det vi vet, er at det vi vet i dag, vil forandre seg i morgen. En gang trodde vi at jorden var flat. Det forandret seg. Det finnes mange eksempler på at en etablert sannhet for noen år siden er en annen i dag. Når andre bestemt forteller meg hva coaching er, setter jeg alltid spørsmålsteget ved denne påstanden fordi jeg stadig ser etter nye sannheter som vil forbedre verden. Jeg ser ikke etter etablerte sannheter som begrenser mulighetene til endring. ■

VIKTIG: Takk for all e-post jeg mottar. Det kan ta litt tid før jeg får svart alle, og jeg beklager dersom dette tar litt tid noen ganger. Jeg reiser rundt i hele verden og holder seminarer, men jeg lover å svare alle.

Momens lov

- Definer tolv coachingområder som er viktige for deg.
- Velg de seks viktigste områdene.
- På en skala fra 0 til 10, hvor tilfreds er du med disse seks områdene? Marker på skalaen.
- Avhengig av hva du merket av, hvor 0 betyr ikke i det hele tatt og 10 betyr veldig tilfreds, spør deg selv hvilke områder som må forbedres.
- Lag en handlingsplan for å forbedre disse områdene.