

**ZOSTAŃ  
COACHEM:  
SZEŚĆ  
FUNDAMENTALNYCH  
ZASAD  
PROFESJONALNEGO  
COACHINGU**

## ZOSTAŃ COACHEM

Czas na zdobycie kompetencji coacha nigdy nie był bardziej odpowiedni, niż teraz. Branża rozwoju osobistego odnotowuje systematyczne wzrosty. Prognozy mówią, że do 2022 r. będzie generowała ponad 13,2 miliarda dolarów w samych Stanach Zjednoczonych, włączając w to:

- KSIĄŻKI Z OBSZARU SAMOROZWOJU
- SEMINARIA
- TRENINGI PERSONALNE
- KONFERENCJE ROZWOJOWE
- SZKOLENIA KORPORACYJNE
- COACHING OSOBISTY I BIZNESOWY
- INNE DOTYCZĄCE BRANŻY

Ludzie coraz chętniej inwestują w samodoskonalenie, dzięki czemu osiągają lepsze rezultaty w swoim życiu prywatnym i zawodowym. Jeśli pragnienie wspierania innych w osiągnięciu życiowych celów jest bliskie Twojemu sercu, być może właśnie coaching stanie się narzędziem do Twojej samorealizacji.



## CZY RYNEK NIE JEST NASYCONY?

Pomimo gwałtownego wzrostu popularności coachingu na świecie, branża nie jest nasycona, co więcej, dynamiczne zmiany w świecie sprawiają, że coraz więcej osób sięga po narzędzia z obszaru coachingu, albo stając się nabywcą usług coachingowych, albo włączając warsztat coachingowi do swoich narzędzi. Potrzeby rynku generują możliwości rozwoju w tym obszarze. Coaching stanowi jednocześnie największą część rynku samodoskonalenia.

Przyjmij nasze zaproszenie do obejrzenia specjalnej sesji – wywiadu Johna Maxwella z Christianem Simpsonem, głównym mentorem ścieżki szkoleniowej Coaching według Metody Maxwella w programie John Maxwell Team, jednocześnie praktykującego coacha, osiągającego milionowe obroty z własnej działalności coachingowej.



## CZYM JEST COACHING?

Jeśli kiedykolwiek wyraziłeś chęć zostania coachem wobec rodziny, przyjaciół lub kolegów, mogłeś spotkać się z poniższymi pytaniami:

- KTO TO JEST COACH?
- CZY COACHING W OGÓLE DZIAŁA?
- NA CZYM WŁAŚCIWIE POLEGA SESJA COACHINGOWA?
- CZYM RÓŻNI SIĘ COACHING OD DORADZTWA CZY MENTORINGU?
- JAK MOŻNA ZOSTAĆ COACHEM?

Te ważne pytania wskazują jednocześnie, jak niewiele osób rozumie, czy choćby posiada podstawową wiedzę na temat coachingu. W rzeczywistości, rynek jest szeroko otwarty i oferuje więcej możliwości, niż może Ci się wydawać!

Christian Simpson, który wykłada Coaching według Metody Maxwella w ramach naszego programu John Maxwell Team, mówi, że coaching to sztuka wpływu, która leży u podstaw przywództwa XXI wieku.

Podstawą coachingu jest proces intencjonalnych rozmów, które umożliwiają osobie uczestniczącej w procesie zdobycie jasności, co do kierunku własnych działań i prowadzą do uświadomienia, wręcz ucieleśnienie osobistego powołania.

Jedną z podstawowych różnic między coachingiem, konsultingiem lub mentoringiem jest to, że coaching **sięga do wnętrza osoby** w poszukiwaniu odpowiedzi, podczas gdy konsultacje i mentoring często **przynoszą odpowiedź z zewnątrz**. Mówiąc prosto, coaching opiera się na pytaniu, podczas gdy doradztwo i mentoring oparte są na mówieniu.

(Czytaj dalej, aby uzyskać listę mocnych i skutecznych pytań coachingowych).

**Aby zostać skutecznym coachem, potrzeba sześciu fundamentalnych zasad.  
Przyjrzyjmy się im razem:**

1

## **SAMOŚWIADOMOŚĆ**

Coaching pomaga uczynić nieświadome świadomym. Nasze umysły składają się z dwóch komponentów: świadomego i podświadomego. Jeśli weźmiesz pod uwagę, że nasz świadomy umysł kieruje zaledwie 3-5% naszych myśli, naszych słów i działanie, nie ulega wątpliwości, kto naprawdę zasiada za sterami, w naszym życiu: nasz podświadomy umysł.

Nasza podświadomość jest „twardym dyskiem” dla naszego systemu operacyjnego. Z perspektywy coacha, niezmiernie ważne jest, aby zrozumieć tą zasadę, nie tylko na potrzeby pracy z klientem, ale także dla siebie samego.

Kiedy ktoś postanawia zostać coachem, zamysł swój opiera zwykle na szlachetnym pragnieniu pomagania innym w ustalaniu, osiągnięciu i przekraczaniu ich celów. Jednak rosnąca samoświadomość to proces, który musi przejść każdy, kto chce zostać profesjonalnym coachem.

Czy potrafisz sobie wyobrazić, ile pułapek możesz uniknąć jako coach, jeśli jesteś samoświadomy? Coaching innych sprawdzi twój zapał, a założenie firmy coachingowej zrobi to jeszcze bardziej, ponieważ wkraczasz teraz na wody przedsiębiorczości. Budowanie firmy nie jest łatwe, a będzie jeszcze trudniejsze, jeśli Twój poziom samoświadomości jest niski.

Od początku naszego życia, nasza podświadomość gromadziła uczucia, emocje, myśli, pragnienia i wspomnienia, które leżą poza naszą świadomością. Instynkt pierwotny, z natury chroni nas przed krzywdą, w wyniku czego najbardziej bolesne, niemiłe przeżycia lub zdarzenia o wysokim stopniu konfliktu, często zostają uświadomione jako pierwsze.

Jeśli kiedykolwiek zastanawiałeś się, dlaczego robisz irracjonalne rzeczy, pomimo posiadanej wiedzy, teraz już wiesz. Nie chodzi tylko o emocje strachu, gniewu czy lęku, ale także o „dysk twardy” twojego umysłu. Niektórzy ludzie boją się latać, pomimo faktu, że istnieje prawie wykładniczo większa szansa na wypadek samochodowy niż na katastrofę lotniczą. Wszyscy potrafimy sobie wyobrazić, jak ograniczone może być życie aktywnej osoby, jeśli nigdy nie byłaby w stanie wejść na pokład samolotu. To tylko mały przykład dynamiki zachodzącej pomiędzy świadomym, a podświadomym umysłem, ale zrozumienie tego jest ważne zarówno dla dobra Ciebie samego, jak i tych, którym służysz w procesie coachingowym. Jeśli człowiek może pokonać własne ograniczające przekonania i zachowania, wówczas odkryje, że podświadomy umysł zawiera swój najgłębszy potencjał.

---

**“Dopóki nie uczynisz nieświadomego świadomym, będzie ono rządziło Twoim światem, a Ty będziesz nazywał to przeznaczeniem.” – Carl Jung**

---

Coach stosuje techniki i procesy, które pozwalają przenosić z podświadomości w świadomość, co powoduje zmiany transformacyjne. Jak powiedział Carl Jung: „Dopóki nie uczynisz nieświadomego świadomym, będzie ono rządziło Twoim światem, a Ty będziesz nazywał to przeznaczeniem”.



## 2 OBECNOŚĆ

Czy kiedykolwiek rozmawiałeś z kimś i czułeś, że jest on we własnym świecie? Być może pojechałeś do pracy tylko po to, aby zdać sobie sprawę, że nie pamiętasz drogi, którą przejechałeś? To są codzienne przykłady tego, jak rzadko zdarza się nam działać w świadomości chwili obecnej.

Coach wykorzystuje techniki i procesy, aby pomóc swoim klientom w uzyskaniu pełnej „obecności”. Jest to niezbędne, by stworzyć dla klienta bezpieczne miejsce, potrzebne do zagłębienia się w podświadomość i uzyskania dostępu do jej najgłębszego potencjału. W efekcie tego, klient może eksplorować i eksperymentować z nowymi myślami, zachowaniami, pomysłami i planami - owocami procesu.

Bycie **obecnym** w pracy z klientem jest niezmiernie ważne dla Ciebie, jako coacha. Stanowi też naturalny łącznik do filaru #3, którym jest Świadome Słuchanie.



## 3 ŚWIADOME SŁUCHANIE

Skuteczny coach słucha, aby zrozumieć, a nie odpowiadać. Ta koncepcja z pewnością stoi w sprzeczności z historyczną praktyką przywódczą! Wiele osób jest tak przyzwyczajonych do funkcjonowania w oparciu o instrukcje „co robić”, że mylą coaching z udzielaniem porad. Przyjmują podejście modelowane przez trenerów sportowych i niepoprawnie zakładają, że coaching motywuje ludzi lub mówi im „jak grać, by wygrać”. W tym wypadku, jest akurat odwrotnie.

Aby w najlepszy sposób wykorzystać gracza lub drużynę, trener spędza znacznie więcej czasu w biurze, na sali filmowej lub w szatni, rozmawiając z zawodnikami i pomagając im odkryć klucz do lepszej wydajności. Zespół o wysokich osiągnięciach na boisku, to efekt świetnie wyszkolonego zespołu poza boiskiem. Może się to zdarzyć jedynie, kiedy trener świadomie słucha swoich zawodników, by wydobyć ich kluczowe wglądy lub samoograniczające przekonania czy zachowania.

Słuchamy po to, by odpowiedzieć, a nie po to, by zrozumieć – oto jeden z największych problemów komunikacyjnych, jakie mamy dzisiaj w naszym społeczeństwie. Coach wykorzystuje techniki aktywnego słuchania, aby pomóc klientom zidentyfikować największe wyzwanie, przed którym stają. Może to stanowić nieocenioną wartość, w aspekcie poszukiwania intencji w życiu. Musisz nauczyć się, jak słuchać tego, co zostało powiedziane oraz tego, co wypowiedziane nie zostało.





## 4 CIEKAWOŚĆ

Ciekawość karmi proces odkrywania siebie i pomaga ludziom poszerzać ich możliwości. Jeśli kiedykolwiek byłeś w pobliżu ciekawskiego malucha, prawie zawsze słyszysz: „Dlaczego?” po udzieleniu odpowiedzi na jedno z wielu pytań. Podobna dziecięca ciekawość jest niezbędna w działaniu coacha.

Ciekawość ma moc otwierania drzwi, które klient zamknął, wyrzucając do nich klucz. Po otwarciu takich drzwi, klient może odkryć nową świadomość, co do własnych możliwości w obszarze przewyższania wyzwań, pokonywania ograniczających przekonań, negatywnych myśli i wątpliwości.



W rękach skutecznego coacha, ciekawość może być iskrą, która w efekcie zmusi klienta do wyłączenia autopilota i zajęcia miejsca za sterami własnego życia.

## 5 SKUTECZNE PYTANIA

Istnieje różnica między pytaniem a pytaniem skutecznym. Skuteczne pytanie jest otwarte, bada głębiej w obszarze, co klient myśli i czuje, a idąc jeszcze dalej, bada jakie są wartości klienta i dlaczego te wartości są ważne. Ważne, aby pamiętać: w sytuacji coachingowej nie ma właściwej lub niewłaściwej odpowiedzi na te pytania.

Mocne pytania mogą odblokować zmieniające życie odpowiedzi. Nowa świadomość klienta pojawi się w końcu, umożliwiając mu dokonywanie zmian, których pragnie w swoim życiu.

**Zapisz ten artykuł i rozważ skorzystanie z tych pytań podczas następnej sesji coachingowej:**

- **JAKA JEST TWOJA NAJWIĘKSZA ŻYCIOWA LEKCJA?**  
*To pozwoli Ci odwołać się do czyjejś mądrości.*
- **CZEGO SIĘ TERAZ UCZYSZ?**  
*To pozwoli Ci odkryć czyjąś pasję.*
- **JAK PORAŹKI KSZTAŁTOWAŁY TWOJE ŻYCIE?**  
*To pozwoli Ci uzyskać wgląd w czyjąś postawę.*
- **JAKICH LUDZI ZNASZ, KTÓRYCH JA POWINIENEM POZNAĆ?**  
*To pozwoli Ci zaangażować, albo odkryć sieć kontaktów.*
- **JAKĄ KSIĄŻKĘ PRZECZYTAŁEŚ, KTÓRĄ MI POLECASZ?**  
*To daje wgląd w osobisty plan rozwoju.*
- **CO TAKIEGO ZROBIŁEŚ, CO I JA POWINIENEM ZROBIĆ?**  
*To daje Ci wgląd w czyjeś doświadczenie.*
- **JAK MOGĘ DODAĆ TOBIE WARTOŚCI?**  
*To pokaże Twoją wdzięczność i pragnienie, by dodawać wartości ludziom.*

To tylko kilka z wielu skutecznych pytań, których uczymy naszych trenerów w ścieżce szkoleniowej Coaching według Metody Maxwella, w programie John Maxwell Team.

## 6 INTUICJA

Jak rozwijać coś tak ulotnego, jak intuicja? Pierwszym krokiem jest nauczenie się, jak działa umysł i na czym polega proces twórczy - w ten sposób dowiesz się, jak wpłynąć na swoich klientów, by weszli na wyższy poziom wydajności.

Jednym z mówców, których gościliśmy podczas konferencji International Maxwell Certification, międzynarodowym wydarzeniu certyfikacyjnym John Maxwell Team, był Robert Cialdini – światowy ekspert w dziedzinie wywierania wpływu i perswazji. Jego 35-letnie badania oparte na dowodach zostały udokumentowane w jego książkach, uznanych bestsellerach New York Times: „**Wywieranie wpływu na ludzi**” i „**Pre-swazja**”. [Gorąco polecamy oba te tytuły.](#)



Kiedy nauczysz się, jak działa umysł i proces twórczy, zyskasz strukturę, dzięki której będziesz mógł wyostrzyć swoją intuicję. Intuicja jest niezbędna, bowiem w relacji coachingowej, to klient ustala program, a nie Ty. Twoim zadaniem jest pełnić rolę przewodnika, który pomaga odkrywać innym prawdę, że do rozwiązania prowadzi więcej, niż jedna droga, a następnie poprowadzi ich drogą, która według nich jest najlepsza.

## COACHING WEDŁUG METODY MAXWELLA KRÓTKI ZARYS PROGRAMU:

Jeśli chcesz zostać coachem, niezwykle ważne jest, abyś zrozumiał i wcielił w życie 6 fundamentalnych zasad profesjonalnego coachingu.

John Maxwell Team przeszkolił dotychczas ponad 35 000 coachów na całym świecie. Wymagający i wyjątkowo obszerny program certyfikacyjny, stworzony został po to, aby zapewnić Tobie i każdemu, kto dołączy do programu Johna Maxwella, wszystkie narzędzia niezbędne do zwiększenia w życiu pozytywnego wpływu, oddziaływania oraz dochodów.

- Co czyni coaching tak unikalnym?
- Różnica między coachingiem a innymi metodami uczenia się, takimi jak nauczanie, szkolenie i mentoring
- Jak działa umysł i proces twórczy - więc wiesz, jak wpłynąć na swoich klientów na wyższy poziom wydajności
- Sześć kontekstów profesjonalnego coachingu
- Jak zadawać mocne, zmieniające życie pytania
- Jak głęboko słuchać tego, co się mówi, a czego się nie mówi
- Model coachingowy i jak zorganizować interakcje coachingowe
- Jak przeprowadzić udaną sesję wprowadzającą ze swoim klientem
- Jak zmiana wpływa na umysł i jak przygotować na to klienta
- Jak trenować grupy i zespoły
- Na co należy uważać i czego unikać jako coach
- I dużo, dużo więcej!

Pamiętaj, że w branży coachingowej drzemią ogromne możliwości. Przewiduje się, że do 2022 r. branża ta wygeneruje ponad 13,2 mld USD w samych Stanach Zjednoczonych.

Teraz, po zapoznaniu się z sześcioma zasadami profesjonalnego coachingu, jesteś o krok bliżej do poznania warsztatu coacha i pomagania ludziom oraz organizacjom w skutecznym rozwoju.

# GRATULUJĘ!

**Właśnie ukończyłaś/łeś naszą broszurę Zostań coachem. Sześć fundamentalnych zasad profesjonalnego coachingu. Zatem, co teraz?**

Być może myślisz o zwrocie w karierze, a może już jesteś coachem, szkolisz, konsultujesz lub przemawiasz i zastanawiasz się, jak wzbogacić swoją ofertę, a może chcesz rozwijać swoją firmę, usprawniać jej działania dzięki lepszym klientom, większym możliwościom i większemu wpływowi...?

Jeśli tak, to cieszę się, że mogę przekazać Ci zaproszenie do John Maxwell Team. Nie tylko przeżyjesz najlepszy trening przywództwa, ale staniesz się częścią globalnej społeczności trenerów, coachów i mówców szlifujących swój warsztat wywierania pozytywnego wpływu oraz uzyskasz dostęp do grona wyjątkowych ekspertów i światowej klasy wykładowców.

Zespół John Maxwell daje dostęp do otwartych drzwi, które nie są dostępne nigdzie indziej. Jeśli jesteś wystarczająco otwarta/y, aby założyć, że istnieje sposób, by w Twoim życiu pójść dalej i szybciej, chętnie porozmawiamy z Tobą.

Wejdź na stronę <http://bit.ly/JMTprogram>, a jeden z naszych Koordynatorów Programu skontaktuje się z Tobą, odpowie na Twoje pytania i pomoże podjąć najlepszą decyzję, w odniesieniu do miejsca, w którym teraz jesteś.

**ZAMÓW ROZMOWĘ »**

Wspieramy Twój sukces!



*Iwona Polkowska*

Iwona Polkowska  
Prezes The John Maxwell Team Poland