

### ŠIAME NUMERYJE SKAITYKITE:

- REDAKTORĖS SKILTIS: Malonumas
- ICF LIETUVA VALDYBA: Naujas puslapis „ICF Lietuva“ istorijoje
- NAUJIENOS: Kur mokosi mūsų mokytojai? Ateities garantas - etiškas elgesys
- VERSLO KOUČINGAS: Ar verta organizacijai samdyti koučingo specialistą?
- TYRIMAI: Kodėl renkamės koučingo paslaugas?
- GYVENIMO KOUČINGAS: Aukštinio raktelio beiieškant
- MENAS KLAUSTI: Sutartis su vaiku, kaip problemos sprendimo būdas
- KOUČINGO PRAKTIKOS: Nuo ko prasideda koučingas?
- REKLAMA: ICF Latvia konferencija balandžio mėn.

2010 m. kovas  
Trečiasis numeris

## ICF LIETUVA NAUJIENLAIŠKIS

### MALONUMAS



Kristina Kovrikova  
ICF Lietuva  
Naujienlaiškio redaktorė

Dar visai neseniai pati buvau „sudėtinga“ koučingo kliente, formuodama ir įsipareigojanti siekti savo apibrėžtų tikslų. Hm... Nusivyliau ir savimi, ir koučingu: „Kodėl nesigauna? Kodėl nesilaikau savo veiksmų plano ir įsipareigojimų? Kodėl tai - taip sudėtinga ir sunku?“

Aš suvokiau, kad reikia turėti tikslą. Turėjau.

Suvokiau, kad procesas kartais reikalauja kažką paaukoti arba įdėti daugiau pastangų nei įprasta. Stengiausi. Kiek daugiau nei įprasta.

Suvokiau, kad rezultatas būtų buvęs smagus. Tačiau jo taip ir nesulaukiau.

Besiblaškydama tiesos paieškose prisiminiau - kažkas yra pasakęs, kad koučinge turi būti lengvumo jausmas, tikėjimas, pasitikėjimas savimi, drąsa... Matyt, šių dedamųjų kaip tik man ir trūko. Na, o pavargusi nuo ieškojimų, priėjau išvados - koučingas neveikia. Atėjo laikas pauzei.

Netrukus prisiminiau ir tai, kuo tikėjau anksčiau: kartais viską reikia tiesiog paleisti ir gimti iš naujo. Kad naiviu ir smalsiu žvilgsniu žiūrėtumei į visą aplinkui.

Tikslas. Procesas. Rezultatas.

Nebeverčiau savęs siekti aplinkos „primestų“ tikslų, vieną po kitos įveikinti neįveikiamas viršūnes, nes tai - jau buvo ne apie mane. Aš pasikeičiau, o mano tikslai tapo kitokie. Tokie, apie kuriuos mąstydamas šypsaisi, o pats tikslo siekimo procesas suteikia malonumą. O rezultatas... Nejučia suvokiau, kad... išmokau girti! Didžiutis tais rezultatais, kurių siekiau su malonumu. Dabar jie man atrodo tokie svarūs, tokie ypatingi, tokie mano!

Ir, žinote, kai tik ateina akimirka, kai aš sudvejoju, pradedu atidėlioti ir nesąmoningai tolti nuo savojo tikslo, aš sustoju ir paklausiu savęs: „Ar aš vis dar esu sąžininga pati su savimi? Ar tai yra MANO tikslas? Ar vis dar šypsaisi, galvodama apie jį? Ar jaučiu malonumą, jo siekdama?“

Tad - sveikinu Jus su puikioju pavasariu ir linkiu su malonumu siekti SAVOJOTIKSLO!

Nuoširdžiausi linkėjimai,  
Kristina Kovrikova  
ICF Lietuva Naujienlaiškio redaktorė

## NAUJAS PUSLAPIS „ICF LIETUVA“ ISTORIJOJE



Lėda Turai-  
Petrauskienė, PCC

ICF Lietuva Prezidentė

Ištrauka iš mano dienoraščio:

„Kovo 4 d.

Vakare „ICF Lietuva“ valdybos bei prezidento rinkimai. Skubu grįžti į Vilnių, kad galėčiau sudalyvauti šiame svarbiame įvykyje... Po kelių valandų namuose su džiaugsmu pasakoju, kad mane išrinko prezidente. Mano sūnaus akys sužiba:

- Dabartu būsi vietoj Grybauskaitės?

- Ne, - atsakau. - Ši organizacija priklauso amerikiečiams, bet mes čia turime savo skyrių.

- Tai Obamą nurungei? - aiškinasi toliau mano smalsuolis.

- Nei Grybauskaitės, nei Obamos. Aš netapau valstybės galva. Esu visai kitokia prezidentė.

- Ar bent persikelsime į didesnę namą? - rusena dar jame viltis.

- Ne. Įjokį kitokį namą nesikelsime dėl to, kad eisiu šias pareigas.

- Tai nesuprantu, kas iš to tau. Išrinko prezidente ir nieko negavai.

Nei namo, nei valdžios negavau, užtat gavau „ICF Lietuva“ narių pasitikėjimą bei galimybę dalintis savo žiniomis, idėjomis, energija, savo laiku bei didžiule aistra koučingui. Man suteikta galimybė prisidėti prie kokybiškos, aukščiausius standartus bei profesinę etiką atitinkančios koučingo kultūros kūrimo Lietuvoje. Pas mus koučingas dar vaikiškais bateliais, tuo tarpu Tarptautinė koučingo specialistų federacija jau švenčia savo 15 m. sukaktuves.“

Lietuvoje mes esame dar maži, bet jau užtelėję ir praėjus dviems metams po Lietuvos skyriaus įsteigimo galime pasidžiaugti tuo, kad ir ICF narių skaičius ir mūsų valdybos narių skaičius padidėjo. Pirmą kartą turime valdybą, kurią sudaro 5 nariai. Lietuvoje jau yra keli koučingo specialistai, kurie sėkmingai išlaikę visus egzaminus ir atitikę tarptautinius koučingo standartus gavo ICF akreditacijas. Šalia pasaulyje dirbančių 6000 akredituotų koučingo specialistų mes esame tik lašas jūroje, tačiau ne bet koks lašas!

Esu laiminga, kad nuo šio pavasario kartu su savo entuziastinga komanda visus metus rūpinsimės koučingo dabartimi ir ateitimi. Ką konkrečiai darysime - dar per anksti klausti, nes tik nuo kitos savaitės pradėsime aktyviai mąstyti ir planuoti savo veiklą. Dėl vieno dalyko esu tikra - su šia komanda bus be galo smagu ir naudinga dirbti. Tikiu, kad sudėjus mūsų visų stipriausias savybes į vieną puokštę, galėsime drąsiai svajoti ir šias svajones sugebėsime įgyvendinti. Kas gi yra šie žmonės?

**Oleg Kovrikov**, ACC, „ICF Lietuva“ vice prezidentas - buvęs Lietuvos ICF skyriaus prezidentas, kuris savo patirtimi, kūrybingumu bei energija pasiryžęs toliau dirbti koučingo visuomenės labui, savo idėjomis nešti naudą koučingo specialistams bei jų klientams.

**Goda Aženeckaitė-Petravičienė**, „ICF Lietuva“ valdybos narė - įmonės vadovė ir savininkė, praktiškai taikanti koučingą savo kasdieniniame darbe, siekianti prisidėti prie teisingos koučingo sampratos formavimo verslo segmente, norinti savo patirtimi prisidėti prie ne pelno siekiančios organizacijos sėkmingo veiklos vystymo.

**Dainius Baltrušaitis**, ACC, „ICF Lietuva“ valdybos narys - vasaros koučingo akademijos Lietuvoje iniciatorius, patyręs koučingo specialistas, puikus įvairių renginių organizatorius, kuriam ne visvien, kur link vystysis koučingas bei didžiausia pasaulio koučingo specialistų organizacija Lietuvoje.

Lėda Turai-  
Petrauskienė, PCC

ICF Lietuva Prezidentė

## NAUJAS PUSLAPIS "ICF LIETUVA" ISTORIJOJE (tęsinys)

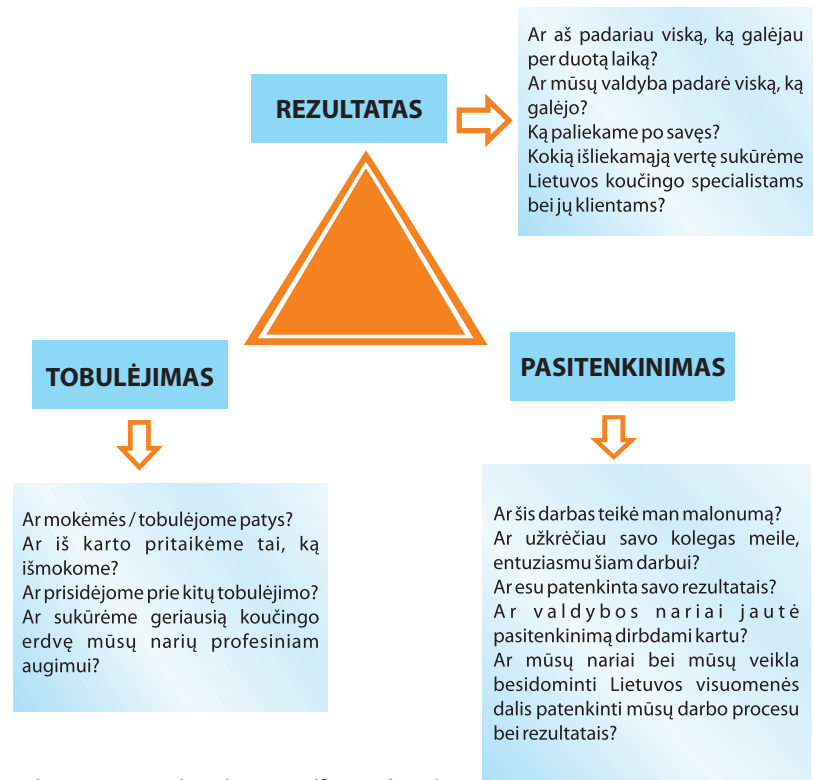
**Darius Čibonis**, „ICF Lietuva“ valdybos narys - vienas iš Lietuvos ICF skyriaus „tėvų“, kuriam labai svarbu, kad kiekvienam Lietuvos koučingo specialistui būtų garbės reikalas tapti ICF nariu, nes pasaulyje ICF narystė koučingo profesijoje lygi kokybės ženklui. Pagal ICF atliktus tyrimus visame pasaulyje 77 % apklaustų klientų sakė, kad jiems svarbu dirbti su ICF akreditaciją turinčiu koučingo specialistu, o 44 % atsakė, jog jiems labai svarbu koučingo specialistų sertifikavimas arba akreditavimas pagal ICF.

**Lėda Turai-Petrauskienė**, PCC, „ICF Lietuva“ prezidentė - norinti būti „ambasadore“ ir „importuoti“ į Lietuvą tai, kas geriausia pasaulyje koučingo atžvilgiu, ir „eksportuoti“ tai, ką mes esame ir būsime sukūrę Lietuvoje ir kuo galime didžiuotis prieš pasaulį; siekianti užtikrinti, kad Lietuvos koučingo specialistai akreditavimo egzaminus galėtų laikyti savo gimtąja kalbą (šiuo metu egzaminus laikyti galima tik 13 pasaulio kalbų).

Tai yra tik kelios nuotrupos iš to, ką kiekvienas iš mūsų norėtų sukurti būdamas „ICF Lietuva“ valdyboje. Tikslią savo viziją pristatysime kitame naujienlaiškyje, išsiaiškinę, ko iš mūsų tikisi mūsų nariai ir kokius savo bei jų lūkesčius galime relizuoti.

**„Didžiausias gėris, ką galime kitiems duoti - tai ne tik dalintis savo turtais, bet padėti jiems atskleisti savus turtus.“ (Zig Ziglar)**

Tikiuosi, kad 2011 m. balandžio 1 dieną savo dienoraštyje teigiamai atsakysiu į visus žemiau esančius klausimus, pateiktus pagal svarbiausią koučingo trejybę:



**„Kai svajojame vieni, mūsų svajonės yra tik svajonės.  
Kai svajojame kartu su kitais, mūsų svajonės - jau  
realybės pradžia.“ (Dom Helder Camara)**



**Oleg Kovrikov**

ICF Lietuva Vice Prezidentas  
BCC koučas ir lektorius

## KUR MOKOSI MŪSŲ MOKYTOJAI?

2009-ųjų gruodį Orlando mieste, Floridos valstijoje, įvyko keturioliktoji koučingo konferencija. Tokį renginį kiekvienais metais organizuoja ICF (tarptautinė koučingo federacija). Kad pasaulinę konferenciją organizuoja Šiaurės Amerikos šalys (Amerika, Kanada), mums jau tapo įprastu dalyku. Orlando konferencijoje dalyvavo 1200 koučingo specialistų iš viso pasaulio, apie 40 pranešėjų ir 50 kviestinių dalyvių (unique exhibitors). Įdomu stebėti skirtingų šalių ir kontinentų žmones, kuriuos vienija viena profesija. Ši profesija jiems kaip gyvenimo misija. Tik įsivaizduokite, kiek motyvacijos atsiranda, kai žmogus dirba ne tik mėgstamą ir vertinamą, bet ir pelningą darbą.

### Bendravimas su skirtingų kultūrų atstovais

Bendrauti su nepažįstamais žmonėmis išties nesunku. Tik prisėdi – ir jie ima klausinėti, kuo tu vardu, iš kokios šalies esi. Tai būdinga Amerikos kultūrai. Nederėtų pamiršti, kad toliau palaikyti pokalbį jiems sekasi sunkiau. Įdomiausia tai, kad tokiu būdu patiriama skirtingų kultūrų ir jų mąstymo įvairovė, atsiskaidoma nuo visų vertinimų ir šablonų, žmogus priimamas toks, koks jis yra, ir mokomasi iš jo. ICF vadovai, dalyvavę net keturiolikoje konferencijų, suprato – daugiausia naudos duoda būtent toks “networking`as” kontaktų kūrimas bei tarpusavio bendravimas. Bendraujama per pusryčius, pietus, vakarienes ir net naktinių diskotekų metu, kur žymūs pasaulio verslo treneriai ir koučeriai šoka ir linksminasi, nepaiso nei savo nuovargio, nei biologinio amžiaus...

### Orlando konferencijos darbotvarkė

Po pusryčių seka dienos bendras pranešimas (keynote speech). Jau keletą metų iš eilės dominuoja pranešimai apie atsakomybę už planetą, gamtą ir visa, kas gyva. Jų metu žmogus suvokia, kad jis – ne tik savo namų šeimininkas, bet ir daug didesnės sistemos dalis. Nori ar ne – esi pasmerktas įtakoti šį pasaulį. Po tokio įkvepiančio pranešimo pasijausdavau svarbus ir galingas. Suprasdavau – ne tik galiu, bet ir turiu kurti pasaulį geresniu. Vėliau vykdavo seminarai (workshopai), skirti mažesnėms žmonių grupėms. Kiekvienas pasirinkdavo norimą tematiką. Kadangi man tai buvo sunku padaryti (iš antraštės nelengva ką nors spręsti), iš anksto susipažinau su atitinkamos temos pranešėju ir vadovavausi savo intuicija.

### Labiausiai sudominę pranešimai

Labiausiai man patikdavo seminarai, kurių metu sportas, menas arba mokslas sujungiamas su koučingu. Vienas iš tokių – Aikido kovos menas ir koučingas. Beveik pusantros valandos truko Aikido filosofijos bei techninių dalykų mokymasis. Kiekvienas etapas buvo lyginamas su koučingo procesu. Nes Aikido – tai menas valdyti ir nukreipti žmogaus energiją. Manyje neliko nei pasipriešinimo, nei įtampos. Pajutau idealios koučingo sesijos procesą, kuomet kalbi su žmogumi ir padedi jam savo energiją nukreipti tikslų link. Tai buvo tikrai gražu!

### Pranešimų temų įvairovė

Orlando konferencijoje daugiau dėmesio skiriama tikslų nustatymui, o ne jų siekimui. Dabar nebe tie laikai... ir žmogus jaučiasi šiek tiek pasimetęs. Tai, ko jis kadaise taip troško ir siekė, šiandien jau nebetenka prasmės. Reikia rasti savo gyvenime tą kryptį, kurioje užsibrėžti tikslai teiktų pasitenkinimą. Koučingas vis mažiau dėmesio skiria verslo tikslams, daugiau žmogui. Daugėja seminarų, susijusių su žmogaus vidiniu pasauliu, vertybėmis, emocijomis, fiziniu gerbūviu. Jei anksčiau dominuodavo temos apie koučingo marketingą ir rezultatų didinimą, tai dabar daugiau dėmesio skiriama žmogui, jo norams bei būsenoms. Daugybė kompanijų prezentuoja savo koučingo paslaugas. Jie moko kūrybiškai žvelgti į žmogaus ugdymą, padėti susivokti pokyčių laikotarpyje. Tuo man ši profesija ir patinka. Aš nuolat tobulėju, mano požiūris į šalimais esantį žmogų taip pat keičiasi.

Oleg Kovrikov

ICF Lietuva Vice Prezidentas  
BCC koučas ir lektorius

## KUR MOKOSI MŪSŲ MOKYTOJAI? (tęsinys)

### Konferencijos tikslas

Turiu kuo pasidžiaugti! Šiais metais į koučingo konferenciją atvykau jau ne tik kaip dalyvis, bet ir kaip pranešėjas. Tiesą sakant, kaip kūrėjas. Turėjau parodyti, ką gero duoda koučingui mažos šalys. Pasisakiau, kas aš esu, ir pristačiau savo filmą. Nenorėjau pasirodyti banalus. Ketinau pranešti kažką svarbaus. Išėjęs į sceną paklausiau savęs ir kitų: "Kodėl mes čia susirinkome?" Atsakę į šį klausimą rasime atsakymų į daugybę kitų klausimų. Aš į šį klausimą atsakiau taip: „Esu čia, nes man rūpi kiti žmonės.“ Pristačiau savo filmą žmonėms. Jie galėjo jį pamatyti! Filmui pasibaigus, žiūrovai vis žiūrėjo į ekraną... Man buvo neramu, kaip kitos šalys reaguos į mano filmuotą medžiagą, o ypač amerikiečiai. Tačiau jiems patiko! Ir dar padėkojo man...

### Kuo koučingas Lietuvoje skiriasi nuo pasaulinio koučingo?

Manau, niekuo. Visi mes orientuojamės į klientą. Ir tik jie patys gali pajusti skirtumus. Amerikoje žmonės tikisi apčiuopiamo ir konkretaus sesijos rezultato. Jie moka pinigus tikėdamiesi naudoti. Amerikiečiams svarbu – veikti ir judėti į priekį. Koučingo esmė – suteikti jiems efektyvią pagalbą tame judėjime.

Lietuvoje klientai kitokie. Jie nori ne tik judėti į priekį, bet ir būti tikri, kad juda tinkama linkme, kad būtų ši kryptis – jiems svarbiausia! Jie bijo suklysti... Toks vertinimas yra subjektyvus. Aš vertinu tik tuos žmones, kuriuos sutikau Lietuvoje ir Amerikoje. Taip mąstančių žmonių yra dauguma, tačiau tikiu – kiekvienoje šalyse gyvena skirtingi žmonės. Koučingo pateikimas priklauso ir nuo specialisto, kuris tai daro. Tai yra gerai! Mes galime išsirinkti tinkamiausią. O tokių specialistų Lietuvoje nemažai! Projektas, kurį ketiname rengti artimiausiu metu – padėti žmogui išsirinkti koučerį. Sukursime duomenų bazę, kurioje visi – koučingą praktikuojantys specialistai Lietuvoje – galės prisistatyti ([www.koucingasvisiems.lt](http://www.koucingasvisiems.lt)). Jūs net neišeidami iš namų, matydami filmuotą medžiagą, galėsite savo autentiškų tikslų siekiui ir paieškai išsirinkti tinkamą žmogų. Gal tai bus pirmasis žingsnis ilgoje kelionėje į koučingo erdvę, kurioje tobulėjimui ribų nėra? Gal todėl ši erdvė taip traukia žmones? Ir ne tik Lietuvos žmones..

Kad būtume laimingi – reikia keisti!

Susitikęs Lietuvoje su savo senu draugu mažiau, ką mes galime gyvenime pakeisti, kad jaustumės laimingi. Ieškujome būdų, kaip užsidirbti papildomų pajamų, kokius naujus projektus rengti. Tačiau vienu metu užvaldė jausmas, kad tai – sviapgaulė. Daryti tą patį, ką ir kiti, ir tikėtis kitokio rezultato – kvailystės požymis. Tačiau keisti reikėtų viską kardinaliai. Tarkim, išvažiuoti į šiltus kraštus, ten dažyti laivus, o vakarais šiltoje jūroje mirkyti kojas... Būtų tikras pokytis! Iš pradžių jis gąsdintų, bet vėliau pradėtume suprasti, kad tik tai iš tiesų kažką keistų. Gal pabandyti svajoti drąsiau? Gal žvelgti į pasaulį plačiau? Pasaulyje yra ištis daug vietų, kur galima pasijausti laimingu!



## ATEITIES GARANTAS – ETIŠKAS ELGESYS



Vaidotas Levickis

Verslo konsultantas,  
Koučingo specialistas  
GRAND PARTNERS, UAB,  
Verslo konsultacijų  
kompanija

Ruošdamasis šio straipsnio rašymui, buvau numatęs visai kitą temą, daug labiau skirtą koučingo proceso tobulinimui. Tačiau vienų savo mokymų metu išgirdau keletą dalyvių komentarus, kurie kaip šaltas žiemos vėjas atšaldė mano norą rašyti apie dar vieną koučingo instrumentą. Ką gi jie pasakė? Kavos pertraukėlės metu buvo įsiplieskusi diskusija apie gyvenimo būdo trenerius. Nors ir nedalyvavau pokalbyje nuo pat pradžių, tačiau netrukus supratau, jog, dalyvių nuomone, koučingas – tai darbo netekusių nevykėlių ir šarlatanų versliukas. Buvau tiesiog priblokštas tokios cinizmo dozės, kadangi tikiu koučingo kaip profesijos svarba ir nauda. Tačiau labiau įsiklausęs į dalyvių istorijas, supratau, kad jų cinizmas (nors ir nemalonus) buvo pagrįstas. Tuomet nusprendžiau rašyti ir atkreipti visų dėmesį į koučingo specialistų darbo etikos svarbą.

### Etika - konkurencinis pranašumas

Prieš metus ar du teko dalyvauti koučingo konferencijoje, kurioje vienas iš pranešėjų ilgai ir nuobodžiai bandė įtikinti, kad yra nepaprastai svarbu laikytis etikos. Kadangi esu gimęs šalyje, kurioje smegenų plovimas yra nacionalinis sportas ir politinis pasididžiavimas, prisipažinsiu, kad visi tie žodžiai apie etiką praslinko pro mano ausis, nesutrukdę minčių tėkmės apie laukiamą pertrauką ir pietus. Todėl nuolankiai pripažinsiu, kad tik dabar suveikė tas minčių užtaisas. Pranešėjas kruopščiai (kaip šveicarų laikrodžių meistras) pristatinėjo detalius koučingo specialisto darbo etikos aprašymus. Kodėl? Pasirodo, kad detalus profesinės etikos aprašymas padeda atskirti pseudo arba "tipo" specialistus nuo profesionalų. Kuo detalesnis yra darbo etikos aprašymas, tuo didesnė tikimybė, kad kliento akyse pasirodysi profesionaliau. Mano mokymų dalyvių cinizmas privertė mane ir mano kolegas atkreipti dėmesį, kaip mes save pozicionuojame ir ar nepatenkame į juodąjį gyvenimo burtininkų sąrašą dėl savo abejingumo profesinei etikai.

### Pasitikėjimo faktorius

Kuo daugiau koučingo specialistų įsipareigoja laikytis etikos kodekso ir viešina savo elgesio kodeksą, tuo labiau visuomenė pasitiki ta profesija ir renkasi šią paslaugą. Jeigu etikos kodeksas yra abstraktus ir nenuoseklus, tuomet visuomenė yra linkusi nepasitikėti ir "palaidoti" tokią profesiją savo abejingume. Pasirodo, kad šios nuostatos laikosi visos tradicinės ir naujai besiformuojančios profesijos. Jeigu kiekvienas įvertintume save ir savo kolegas, tai pastebėtume, jog savo pastangomis galėtume kurti didesnę visuomenės pasitikėjimą mumis, gautume daugiau galimybių teikti savo paslaugas platesniam ratui žmonių.

### Kaip mane saugo etikos kodeksas?

Rašydamas šį straipsnį padariau dar vieną didelį atradimą sau. Pasirodo, kad etikos kodeksai buvo kuriami su tikslu apsaugoti specialistus nuo klientų. Jeigu specialisto ir kliento santykiai nėra apibrėžti etikos kodeksu, tai klientui suteikia galimybę manipuliuoti specialisto laiku, resursais ir finansais. Man teko susidurti su klientais, kurie bandė išgauti daugiau naudos, manipuliuodami mano laiku ir geranoriškumu. O Jums teko tokius pažinti? Profesinės etikos kodekso žinojimas ir viešinimas padeda nusistatyti aiškias ribas tarp savęs ir kliento.

### Nuo ko pradėti...

Šio straipsnio tikslas nebuvo ir nėra kaltės sužadinimas. Klaidų nedaro tik tie, kurie apskirtai nieko neveikia. Štai keletas praktinių kryptių, kurias visų pirma išsikeliu sau ir kviečiu prisidėti kitus.

1. Turėti savo etikos kodeksą ir jį viešinti. ICF etikos kodeksas yra labai geras pavyzdys.
2. Įtraukti profesinės etikos kodeksą į rašytinį kontraktą su klientu.
3. Pradėti tai daryti jau dabar...

„Applied Emotional Intelligence“ institutas nustatė, kokią mes turime tikimybę pasiekti savo tikslus:

1. Jei turi idėją, yra 10% tikimybė.
2. Jei tvirtai apsisprendi, kada ją įgyvendinsi, – 40% tikimybė.
3. Jei suplanuoji, kaip tai padarysi, – 50% tikimybė.
4. Jei įsipareigoji kitam žmogui, kad taip padarysi, – 65% tikimybė.
5. Jei susitari su žmogumi, ką konkrečiai darysi ir kada jam papasakosi apie savo pasiekimus, – 95% tikimybė.

Galbūt tai ir bus tas įrankis, kuris padės man ir Jums siekti šiame straipsnyje (ir net tik) minimų tikslų...



Rolandas Juraitis

NECA Prezidentas  
ICF Narys

## AR VERTA ORGANIZACIJAI SAMDYTI KOUČINGO SPECIALISTĄ?

Šiandien jau retas bando nuneigti koučingą kaip profesiją, padedančią žmogui pasiekti geresnių rezultatų. Juk sunku ignoruoti profesiją, kuri yra antra labiausiai auganti profesija pasaulyje (1-oje vietoje – IT specialisto profesija), o koučingo industrijos apyvarta viršija keletą milijardų JAV dolerių.

Tačiau, ar tai, kas tinka daugeliui žmonių ir organizacijų, būtinai turi tikti mano organizacijai? Kaip aš, kaip organizacijos vadovas, žinosiu, ar prasmingai sumokėjau pinigus už savo pavaldinių koučingą? Šie klausimai dažnai neramina organizacijų vadovus ir tai yra visiškai pagrįsta. Koučingas nėra panacėja nuo visų ligų. Taikomas ne laiku, ne vietoje, ne su tais žmonėmis ir galų gale - taikomas neprofesionaliai, koučingas neatneš laukiamų rezultatų. Geriausiu atveju. O blogiausiu – situaciją pablogins.

Šiame straipsnyje pasistengsiu trumpai apžvelgti koučingo organizacijose ypatumus ir povandeninius rifus. Vienas iš pagrindinių skirtumų tarp koučingo specialisto darbo organizacijoje ir darbo su pavieniu užsakovu yra tai, kad dažniausiai užsakovas ir koučingo sesijos klientas nėra vienas ir tas pats asmuo organizacijoje. Dažnai akcininkai samdo koučingo specialistą direktoriui, direktorius – padalinių vadovams, pastarieji – darbuotojams ir pan. Bet kokių atveju susidaro tam tikras „vadovo-pavaldinio-koučingo specialisto trikampis“, kuris tampa tikru iššūkiu kiekvienam iš dalyvių.

**PIRMASIS** povandeninis rifas, kuris gali sukelti katastrofą: neaiškus ir/ar kartu neaptartas tikslas, kuriam samdomas koučingo specialistas. Pvz., jei vadovas samdo koučingo specialistą, kad jis „tiesiog padirbėtų“ su pardavimų skyriaus vadovu, anksčiau ar vėliau kils klausimas: o koks buvo pasiektas rezultatas ir kaip jis susijęs su koučingo sesijomis?

Taigi, anksčiau minėtas trikampis pasmerktas nesėkmei, jeigu:

- visos trys šalys nesutaria, koks bus koučingo sesijų tikslas ir kaip turėtų atrodyti galutinis rezultatas;
- vadovas (užsakovas) tikisi, kad koučingo specialistas pakeis kliento (pavaldinio) elgesį pagal vadovo norus;
- pavaldinys (klientas), kuriam samdomas koučingo specialistas, yra visada įsitikinęs savo teisumu ir permetantis atsakomybę kitiems, kitaip tariant - „verkslentojas“ arba „auka“.

**ANTRASIS** pavojų keliantis povandeninis rifas: neaptartos ir/ar vieningai nesuprastos konfidencialumo nuostatos. Kertinis akmuo, kuriuo grindžiamas koučingo sesijų rezultatas – tarpusavio bendradarbiavimas, pagrįstas pagarba, atvirumu ir pasitikėjimu. Tik visiškai saugiai sesijų metu besijaučiantis pavaldinys (klientas) gali ramiai leistis į naujas mąstymo erdves ir ieškoti unikalių darbinių sprendimų. Taigi, koučingas neduos rezultato, jeigu:

- klientas nepriima koučingo specialisto kaip asmens, kuriuo galima pasitikėti;
- vadovas kelia reikalavimą koučingo specialistui atskleisti informaciją, kas tiksliai yra kalbama sesijų su jo pavaldiniu metu;
- bet kokia kita forma bus pažeidžiamos konfidencialumo nuostatos.

**TREČIASIS**, labiausiai paslėptas povandeninis rifas: koučingui nepalanki organizacijos kultūra ir/arba vadovo valdymo stilius. Įsivaizduokime, kad jau pirmųjų koučingo sesijų metu klientas (pavaldinys) priima eilę darbinių sprendimų, susijusių su tam tikrų pokyčių organizacijoje inicijavimu. Kokius jis turi šansus pradėti tai daryti, jei organizacijoje vyrauja požiūris „svarbiausia nekelk bangų“, o tradicinė vadovo reakcija į pavaldinių iniciatyvą yra kritika ir atmetimas? Prieš pasirašant kontraktą tarp organizacijos ir koučingo specialisto, abiem šalims tiesiog būtina išnagrinėti klausimą, kiek organizacijos kultūra yra atvira ir palanki koučingo taikymui. Priešingu atveju organizacija rizikuoja veltui išleisti pinigus ir nepelnytai nusivilti koučingu.

Ką gi, ko nereikia daryti - aišku!

Tačiau, ką gi reikėtų daryti, kad visų šių pavojų išvengtų?

Pateikiu MINI KLAUSIMYNA-ATMINTINĖ, kurią naudinga žinoti visoms „trikampio“ šalims.

1. Kokiam tikslui samdomas koučingo specialistas?
2. Ar tikslas vienodai suprantamas ir priimtinas visoms šalims?
3. Kodėl samdomas būtent šis koučingo specialistas?
4. Kokio galutinio rezultato tikėtis pasibaigus, koučingo sesijų ciklui?
5. Kaip šį rezultatą išmatuosite?
6. Ar organizacinė aplinka yra palanki koučingo kultūrai?
7. Kokio grįžtamojo ryšio tikisi užsakovas?
8. Kokiu būdu bus užtikrinamas šis grįžtamasis ryšys?
9. Už ką yra atsakinga kiekviena iš šalių: užsakovas, klientas, koučingo specialistas?
10. Kas dar turėtų būti aptarta prieš pasirašant sutartį tarp organizacijos ir koučingo specialisto?

Sėkmės taikant koučingą organizacijose! Tikslas vertas pastangų!

## HR FORUM – EXHIBITION “TO CREEP OR TO FLY”

April 22, 2010 | Radisson Blu Daugava Hotel , Riga, Latvia

### THE PRESENTERS FROM ICF:

■ **Plenar session: “Creating a coaching culture inside organizations: an overview from ICF”**

There is increasing evidence that coaching is the best and most personalised approach to ensure that the potential and performance of individuals and teams are developed and maintained over time and to increase the bottom line business performance.

**Giovanna D’Alessio, ICF Global President**

■ **Masterclass: “Who is driving your car?”**

An example of self-leadership - a model for success in personal as well as professional life.”

**Tuula Nurmiluoto (MBA, PCC), ICF Finland President**

■ **Masterclass: “Reality Creation Circle”**

Giving thanks for each passing minute.

Telling myself “You can be in it.”

Looking at tomorrow’s bright vision.

Realizing it’s timed with precision.

Committing to uphold my decision.

Acting with no inner resistance.

Reaching out to friends for assistance.

Giving thanks for completion – and then

Preparing to start over again...

This short poem, originally written in Hebrew, constitutes the basis for the workshop: “Reality-Creation Coaching”.

**Gil Weiner, The Reality Creation Institute, Personal Coaching for Executives**

■ **Masterclass: Coaching Executives For Greater Operational Results**

How can executives grow operational results from being coached?

What are the key elements to focus on when designing the coaching of executives?

**Rune Froylsie, President ICF Norway, ICF Professional Certified Coach**

**Register at [events@icf.lv](mailto:events@icf.lv) (places are limited, so don't delay)**

**Participation fee for ICF members: 40.00 LVL incl. taxes or 58.00 EUR**

**for others: 60.00 LVL incl. taxes or 85.00 EUR**

Organised by: Latvian Association of Personnel Management and International Coach Federation Latvia





International Coach Federation

[www.coachfederation.org](http://www.coachfederation.org)

ICF GLOBAL KOUČINGO  
KLIENTŲ TYRIMAS  
2009 m. balandis

## KODĖL RENKAMĖS KOUČINGO PASLAUGAS?

ICF Global Koučingo klientų tyrimų pagrindinė paskirtis – generuoti plačią patikimų duomenų taikymo sritį iš tų asmenų, kurie yra išbandę profesionalų koučingą ir rezultatus, kokius jie yra iš to pasiekę. Pagrindiniai klausimai, kuriuos mes pateikiame Jums, yra šie:

- Kokie motyvai skatina klientus ieškoti koučingo paslaugos?
- Kaip atrodo koučingo specialisto pasirinkimo procesas?
- Kokią naudą klientai gauna iš koučingo?

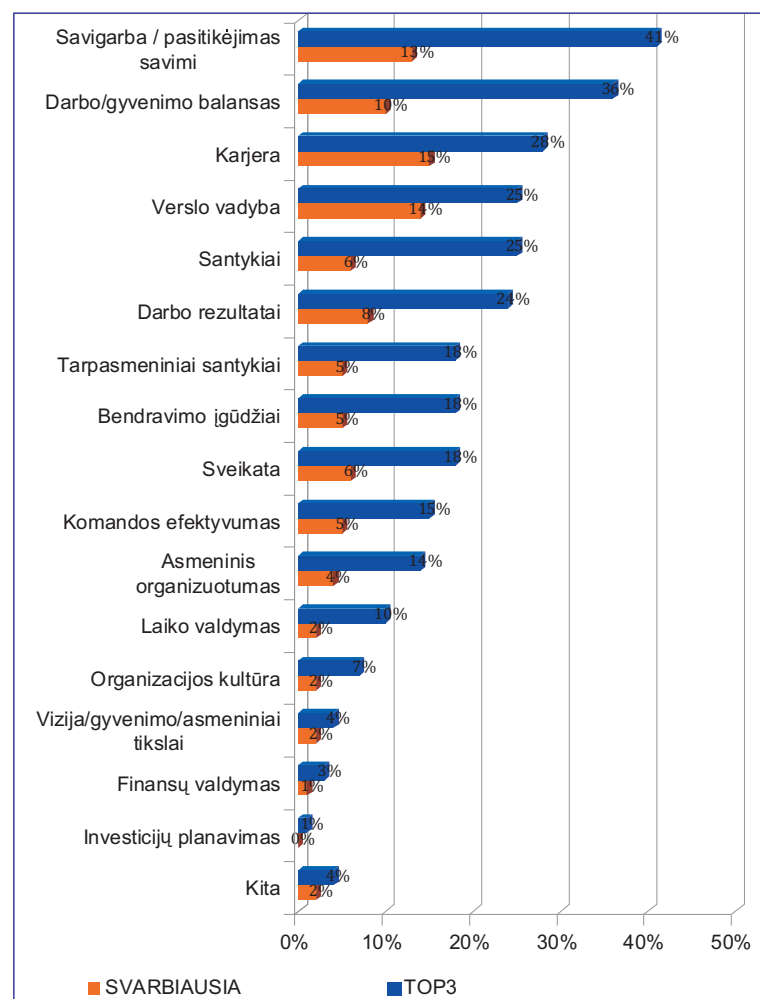
### Ką vadiname koučingo klientu šiame tyrime?

Asmenį, kuriam buvo teikiamos koučingo paslaugos.

### Kas dalyvavo šiame tyrime?

Tyrime dalyvavo 2165 koučingo klientai iš 64 pasaulio šalių. Tyrimas buvo atliekamas 2008 m. rugsėjo-lapkričio mėnesiais.

## KOKIE MOTYVAI SKATINA KLIENTUS IEŠKOTI KOUČINGO PASLAUGOS?





International Coach Federation

www.coachfederation.org

ICF GLOBAL KOUČINGO  
KLIENTŲ TYRIMAS  
2009 m. balandis

## KODĖL RENKAMĖS KOUČINGO PASLAUGAS? (tęsinys)

Pagrindinis teiginys, apibrėžiantis koučingo paslaugos išskirtinumą, buvo tai, kad koučingas vertinamas kaip „veiksmų planas“, o ne proceso analizė. Pasiteiravus, kodėl buvo pasirinktas koučingas vietoje tokių alternatyvų, kaip konsultavimas arba terapija, tikslinių grupių dalyviai nurodė, kad koučingas pasiūlė jiems veiksmų planą, o ne galimybes naršyti po savo problemas.

Paprašyti pasirinkti 3 svarbiausias (TOP) priežastis, dėl kurių klientai nori koučingo, sąrašo viršuje taip pat atsiduria „pasitikėjimas savimi / savigarba“ (41 %) ir „darbo / gyvenimo balansas“ (36 %). Tai aiškiai pagrindžia esminius motyvus, siekiant koučingo paslaugos.

Tačiau ranguojant svarbiausias priežastis, kodėl buvo ieškoma koučingo paslaugų, dažniausiai buvo pasirenkama „karjeros galimybės“ (15 %) ir „verslo valdymas“ (14 %).

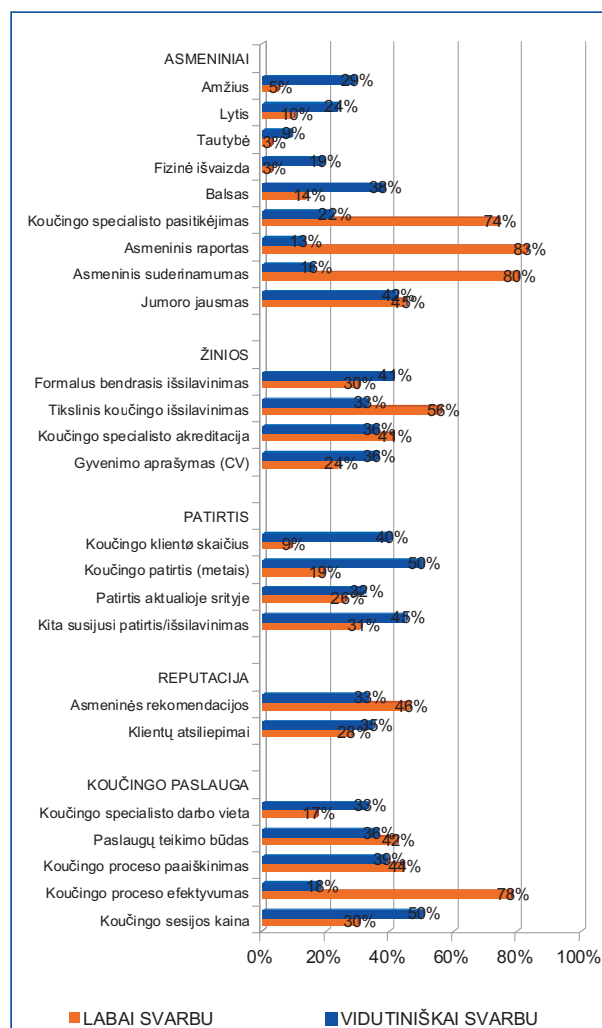
## KOKIOS KOUČINGO SPECIALISTO CHARAKTERISTIKOS ĮTAKOJA KLIENTO PASIRINKIMĄ?

### KAIP ATRODO KOUČINGO SPECIALISTO PASIRINKIMO PROCESAS?

Klientas nusprendžia dirbti su profesionaliu koučingo specialistu. Tačiau kaip jie randa ir atsirenka tam tikrą koučingo specialistą? Peržvelkime keletą esminių apsisprendimo proceso faktorių:

Kas renkasi koučingo specialistą? Žymi dauguma (72 %) respondentų teigė, kad jie patys savarankiškai rinkosi koučingo specialistą, tik 13 % įvardino, kad jų darbdavys atrinko jiems koučingo specialistą. 7 % respondentų atsakė, kad tai buvo bendras, jų ir darbdavio, sprendimas.

Kokį skaičių koučingo specialistų klientas įvertina prieš priimdamas sprendimą? Mažiau nei viena trečioji (29 %) respondentų atsakė, kad, prieš pradėdami bendradarbiavimą, jie susisiekė ir pasišnekėjo su daugiau nei vienu koučingo specialistu; kai tuo tarpu 13 % nedalyvavo koučingo specialisto atrankos procese.





International Coach Federation

[www.coachfederation.org](http://www.coachfederation.org)

ICF GLOBAL KOUČINGO  
KLIENTŲ TYRIMAS  
2009 m. balandis

## KODĖL RENKAMĖS KOUČINGO PASLAUGAS? (tęsinys)

Žymi dauguma (58 %) klientų pradėjo dirbti su pirmu (vieninteliu) sutiktu koučingo specialistu. Tad dažniausiai, jei pirmasis sutiktas koučingo specialistas atitinka kliento vertinimo kriterijus, kliento paieška būna baigta.

Kokiais informacijos šaltiniais klientai remiasi, ieškodami koučingo specialistų? Beveik pusė (46 %) klientų pasitiki asmeninėmis rekomendacijomis. Kiti (20 %) ieško internetiniuose šaltiniuose. Paklausti, koks informacijos šaltinis labiausiai įtakojo jų pasirinkimą, asmeninės rekomendacijos buvo dažniausiai minimos (38 % respondentų). Tai yra daugiau nei keturis kartus nei „sutikti koučingo specialistai seminaruose arba pranešimų metu“ (9 %) arba „žinomi koučingo specialistai/ specialistai su kuriais jau buvo dirbta“ (9 %) – antrasis dažniausiai minimas šaltinis.

## KOKIE KOUČINGO SESIJŲ REZULTATAI?

Respondentų buvo prašoma nurodyti, kaip pasikeitė jų situacija po koučingo sesijų. Vertinami punktai buvo identiški tiems, kurie buvo pateikiami kaip koučingo poreikio motyvai. Respondentų buvo paprašyta įvertinti koučingo rezultatus 7 balų sistemoje, kur „-3“ reiškė „žymiai blogiau“ (situacija žymiai pablogėjo), „0“ pažymima, kad „niekas nepasikeitė“, o „+3“ – „žymiai geriau“ (situacija žymiai pagerėjo).

Pateikiame bendrą pokyčių, kurie atsispindi teigiamai, rezultatą bei vertinimo balų vidurkius.





Inesa Grigaravičiūtė

Sertifikuota koučingo specialistė  
Asmeninio efektyvumo ugdymo trenerė

## AUKSINIO RAKTELIO BEIEŠKANT

„Kokį kelią pasirinkti?“

„Ką norėčiau veikti gyvenime?“

„Kur studijuoti ir ką?“

„Turiu svajonę, bet ji atrodo nereali...“

Tokios ir panašios mintys sukasi dažno dvyliktoko ar vienuoliktoko galvoje. „Kuo būsi užaugęs?“ - šis klausimas lengvas tada, kai esi keturių - penkių metų. Bet dabar, jau užaugęs, atėjo laikas kažkuo būti iš tiesų. Beje, ne tik moksleiviams - jų tėvams taip pat kelia nerimą nežinomybė, kuri laukia jaunų atžalų ateityje. Ypač sunku apsispręsti, kai jaunuolis gabus viskam, kai puikiai sekasi ir matematika, ir kalbos. O jei dar prisideda papildomi dalykai, tokie kaip muzika, dailė, kiti menai. Gal dar domisi visuomenine veikla, politika... Tiek daug sričių išblaško dėmesį ir energiją. Moksleivis jaučiasi „išsibarstęs“. O kartais, pavargus nuo didžiulio krūvio, nebesinori nieko...

**Taigi, kokį kelią pasirinkti?**

Atrodytų, kas galėtų geriau patarti, jei ne tėvai? Juk norime savo vaikams tik gero... Tiesą sakant - paties geriausio! Tik kartais pamirštame, kad mūsų vaikai - tai ne mes patys jaunystėje ir užkraunam jiems ant pečių savo nerealizuotas svajones ir troškimus: „Mano sūnus bus teisininkas!“, „O mano dukra - gydytoja!“



Šį galvosūkį sėkmingai sprendžiam, pasitelkę koučingo sistemą (lietuviškai artimiausias apibūdinimas, manau, - **asmeninio efektyvumo ugdymas**). Čia mes nepatarinėjame, nenurodinėjame. **Teisingus sprendimus ir atsakymus į visus klausimus kiekvienas žmogus turi savo vidinėje saugykloje – pasąmonėje.** Tereikia tik ten nusileisti ir, atrakinus saugyklos duris, išsirinkti reikiamą variantą. Ir dar reikia turėti raktą...

Ar ši situacija Jums nieko neprimena? Man ji labai panaši į vieno vaikystės pasakų personažo istoriją... Kiek jis patyrė nuotykių, vargų, džiaugsmų, apgaulių, įgijo priešų ir draugų... Kol pagaliau rado savo auksinį raktelį. Žinoma, galima pasekti Buratino pavyzdžiu ir leisti į pasaulį ieškoti „Kvailių šalies“, kur pinigai auga ant medžių, bet tam Jūs sugaišite daugybę laiko ir vis tiek įsitikinsite, kad ieškoti reikia ne ten. O laikas šiuolaikiniame pasaulyje labai brangus ir turi tokią savybę - atgal negrįžta...

Taigi, šiais laikais „auksinį raktelį“ rasti ne taip jau sunku - tereikia kreiptis į koučingo specialistą ar asmeninio efektyvumo ugdymo trenerį. Jis jautriai ir supratingai atitaisys tokį raktą, kokio reikia konkrečiam žmogui, tai yra - parinks tuos metodus ir būdus, kurių pagalba saugiai ir greitai pasieksite savo pasąmonės saugyklą.

Buratinas joje rado svajonių lėlių teatrą. Žmogus, besirenkantis gyvenimo kelią, atranda galimybes, apie kurių egzistavimą net neįtarė... Kad kurtų savo gyvenimą - gražų, prasmingą, sklidiną meilės... Tokį, apie kurį ir svajoja slapčiausioje savo širdies kertelėje... Koks jis ir turi būti!





Lina Vėželiė

Psichologė  
Edukologė

## SUTARTIS SU VAIKU, KAIP PROBLEMOS SPRENDIMO BŪDAS

### SITUACIJA

Justui dvylika metų. Jam labai patinka žaisti kieme. Su draugais krepšinio aikštelėje jis galėtų praleisti ištisas popietes. Tačiau Justas pamiršta sutartą valandą grįžti namo ir dėl to kyla nuolatiniai konfliktai su mama, kuri jaudinasi ir nerimauja, laukdama jo namuose. Mamos priekaištai neveikia, bausmės neefektyvios. Kai tik sūnus susitinka su žaidimo draugais, kas kartą praranda laiko nuovoką ir pamiršta visus savo pažadus tėvams. Teisindamasis skundžiasi mamai, kad niekam iš draugų taip anksti nereikia grįžti namo, tik jam vienam; kad iš jo vaikai šaiposi, nes turi pasitraukti pačiame žaidimo įkarštyje; kad draugai jį erzina, nes nuolat klausinėja, kiek valandų. Koks galėtų būti pokalbis su vaiku, kad situacija pasikeistų?

### VAIKO SĄMONINGUMO UGDYMO TIKSLAS

Situacijos įvertinimas, vaiko jausmų ir poreikių išsiaiškinimas, savo jausmų ir poreikių paaiškinimas vaikui, vaiko sėkmių analizė, vaiko noras keisti situaciją, vaiko atsakomybės didinimas, abiem pusėms priimtino problemos sprendimo radimas, sutartis.

## POKALBIS

### PRADŽIA

Mes su tavimi tarėmės, kad tu iš kiemo grįžti 6 valandą. Kiekvieną kartą tau vis nepavyksta laikytis mūsų susitarimo, tu vis pavėluoji grįžti. Aš norėčiau sužinoti, ką tu apie tai manai ir norėčiau, kad tu žinotum kaip aš nerimauju ir jaudinuosi, kai tu vėluoji. Gal galėtume kaip nors išspręsti šią problemą, kartu paieškoti geriausio sprendimo?

### TIKLO KLAUSIMAI

- Kiek tau aiškus mūsų susitarimas, kad tu privalai grįžti namo šeštą valandą? Įvertink balais, kai 10 - „labai aišku“, 1 - „visiškai neaišku“.
- Kas šiame susitarime tau aišku? Už ką tu parašei 1 (2,3,4,5,6... 10) balus?
- Kas šiame susitarime tau neaišku? Koks turėtų būti mūsų susitarimas, kad galėtum parašyti 10?

### DABARTIES SUVOKIMO KLAUSIMAI:

- Papasakok, prašau, dėl ko tu šį kartą pavėlavai?
- Keletą kartų tau pavyko pareiti laiku. Kas tau padėjo?
- Kaip tu jautiesi, kai pavyksta grįžti laiku? Aš džiaugiuosi (man ramu, ....).
- Kaip tu jautiesi, kai pavėluoji grįžti ir aš ant tavęs pykstu? Aš pykstu, nes jaudinuosi (nerimauju, ...)
- Jei galėtum įvertinti savo pastangas padaryti taip, kad mes abu jaustumėmės puikiai, kiek balų sau parašytum? (kai 10 - „labai stengiuosi“, 1 - „visai nesistengiu“)
- Už ką sau parašei 1 (2,3,4,5...10) balus?

### POKYČIO SUVOKIMO KLAUSIMAI

- Ką galėtum daryti kitaip?
- Suprantu, kad tau svarbi draugų nuomonė. Ką reikėtų daryti kitaip, kad draugai iš tavęs nesišaipytų?
- Ką abu galėtume daryti kitaip?
- Ką turime pakeisti savo susitarime, kad galėtum jo laikytis?
- Kaip aš ar kiti gali tau padėti, kad laikytumeisi savo įsipareigojimų?
- Kokios galėtų būti pasekmės, jei ir vėl nepavyks grįžti laiku?

### POKALBIO VERTINIMO KLAUSIMAI

- Kaip tu manai, ar mūsų pokalbis buvo naudingas? Įvertink balais pokalbio naudą (kai 10 - „labai naudingas“, kai 1 - „visai nenaudingas“).
- Už ką tu parašei 1 (2,3,4,5...10) balus?
- Koks galėtų būti pirmas žingsnis link naujos sutarties įgyvendinimo?

### PABAIGAI

Nauja sutartis gali būti surašoma raštu, išvardinant abiejų pusių įsipareigojimus, nevykdymo pasekmes ir vykdymo rezultatus; užtvirtinama abiejų pusių parašais. Svarbu viso pokalbio metu vadovautis lygiavertškumo, pagarbos ir siekio bendradarbiauti principais. Nepamirškite padėšinti savo vaiko, išreikšdami tikėjimą jo atsakingumu, geranoriškumu ir gebėjimu vykdyti įsipareigojimus.

**DĖMESIO!** Pagrindinė sėkmės sąlyga - besąlygiškas jūsų pačių įsipareigojimų vykdymas.

Šioje skiltyje pateikiame galimus koučingo klausimus, kurie padės Jums spręsti situaciją, kai Jūsų vaikas nesilaiko susitarimų.



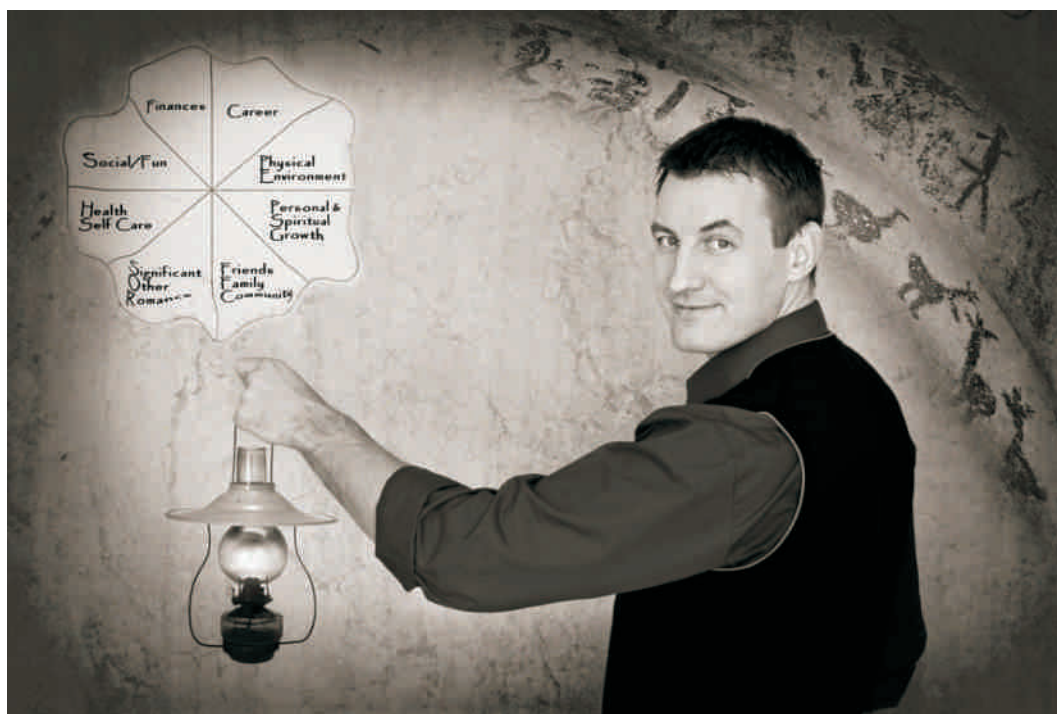
Andrius Jarašiūnas

Sertifikuotas koučingo specialistas  
Mokymų treneris

## NUO KO PRASIDEDA KOUČINGAS?

Nuo ko prasideda koučingas? „Nuo tikslo“, - pasakys vieni ir jie bus teisūs, nes koučingas apie tai, kaip pasiekti tikslus. „Nuo nepasitenkinimo“, - pasakys kažkas ir jis taip pat bus teisus, nes nesant norui kažką pakeisti, nebus ambicijų ir motyvacijos siekti kad ir gražiausio tikslo. Ir dar prisimink! Yra kas sako, kad koučingas prasideda nuo to, kai nori suprasti kur tu esi dabar ir kur nori būti rytoj...

Būtent apie tai, kaip atrodo tavo šiandiena ir kokio tu nori rytojaus, „kalba“ koučingo ratas, kitaip - **BALANSO RATAS**.



Siūlau daug nesvarstyti, o imti ir atlikti tolimesnius veiksmus. Kad įsitikintumėte, kaip tai veikia. O tada bus galima pratęsti diskusiją prie arbatos puodelio

**PIRMAS ŽINGSNIS:** Mūsų gyvenimas - kaip dėlionė (puzzle) - susideda iš įvairiausių dalių. Atrinkite savo dalis.

Pagalvokite, iš kokių sričių susideda Jūsų gyvenimas. Skirkite tam keletą minučių ir pasižymėkite visas Jums svarbias sritis. Dar kartą atidžiai peržiūrėkite sąrašą ir pagalvokite - gal būt galite kažką sugrupuoti arba praplėsti. Optimalus sričių kiekis yra toks, kuris leis Jums paskirstyti ir išlaikyti dėmesį ties kiekviena sritimi. Rekomenduojama nuo 4 iki 12 sričių sąrašė. Pvz.: sveikata, pinigai, šeima, santykiai, laimė, draugai, hobi, asmeninis tobulėjimas, darbas, kelionės, poilsis, laisvas laikas, knygos, karjera, meilė ir t.t.

**ANTRAS ŽINGSNIS:** Kiekvienas daiktas turi savo savybes ar rodiklius, kuriais pasižymi. Kiekvienai sričiai išveskite rodiklius (sudėtinės dalis), iš ko susideda Jums ši sritis. Optimalus rodiklių skaičius yra 3-5 rodikliai. Jei kriterijų yra labai daug, pabandykite

Andrius Jarašiūnas

Sertifikuotas koučingo specialistas  
Mokymų treneris

## NUO KO PRASIDEDA KOUČINGAS? (tęsinys)

sugrupuoti kelis, jei mažai – praplėsti. Įvertinkite kiekvieną rodiklį nuo 1 iki 10 balų skalėje. Šis įvertinimas parodys Jums kryptį, kur Jūs nukreipiate savo pastangų pakankamai, o kur reikės skirti dėmesio papildomai. Susumuokite visų rodiklių įvertinimus ir padalinkite iš rodiklių skaičiaus. Gautas rezultatas yra Jūsų pasirinktos srities pasitenkinimo lygis.

Pvz., SRITIS: Sveikata. RODIKLIAI: sveika mityba - 7, fizinis aktyvumas – 8, aktyvus poilsis – 6. Sveikatos įvertinimas:  $7+8+6/3 = 7$ .

Tą patį atlikite su visomis sritimis.

TREČIAS ŽINGSNIS: Savo užrašuose nusipieškite apskritimą ir padalinkite į tiek dalių, kiek turite gyvenimo sričių bei pavadinkite laukelius.

Pagal kiekvienos srities įvertinimą nubrėžkite žymą laukelyje. Prieš Jus - Jūsų gyvenimo balanso ratas: ar jis apvalus?

KETVIRTAS ŽINGSNIS: Apmąstymai, idėjos ir veiksmų planas.

Pagalvokite, kokiai sričiai norėtumėte skirti dėmesį jau nuo šiandienos? Kodėl? Kas pasikeis, jei patobulinsite šią sritį? Kokias kitas sritis įtakos šis pasirinkimas? Kaip? Kokį rezultatą norėtumėte turėti/ matyti/ gauti? Kada (data)? Kiek įmanoma tiksliau aprašykite siekiamą rezultatą – kiek balų tokiam rezultatui parašytumėte? Kokius veiksmus, žingsnius turėsite žengti, kad gautumėte norimą rezultatą? Kada? Kaip Jums gali padėti Jūsų išvesti rodikliai? Kiek laiko galite skirti šiam procesui? Kokių papildomų išteklių (pagalbos) Jums reikia: žinių, gebėjimų, patarimo ar pan.? Ką darysite, kad dėmesio šiai sričiai užtektų?

### D.U.K. (Dažniausiai užduodami klausimai – be jų, kaip be rankų!)

#### Kada tinka šis pratimas:

Kai nori rasti, ką tobulinti;

Kai klausimas yra sudėtingas ir jį reikia išskaidyti, kad suprastumei sudėtinę dalis;

#### Kokie pagalbiniai klausimai padėtų:

Ką darysi daugiau? Ką darysi naujo?

Ko darysi mažiau? Ko nedarysi?

Kokias asmenines savybes reikia patobulinti, kad šį tikslą pasiekti?

#### Kaip suteikti reikšmes įvertinimams:

Jei įvertinimai 9 – 10: paklauskite savęs, kas Jums būtų iššūkis.

Jei įvertinimai 1-5: Kas į tai įeina „gero“, „teigiama“? Kas būtų 6 ir daugiau? Kaip jau esantis „gėris“ gali padėti pasiekti aukštesnį balą ir didesnį pasitenkinimą?

#### Ar galima kiekvienai sričiai padaryti po ratą?

Galima. Ratų gali būti tiek, kiek informacijos galėsite kontroliuoti.

## Seminaras ne tik vadovams „Vadovavimas koučingo stiliuje“

Kas iš tikrųjų yra koučingas? Kodėl jis vadinamas šių dienų vadovavimo stiliumi? Kaip tai gali pasitarnauti Jūsų kompanijai?

Netradiciniame dviejų dienų seminare Jūs įgysite koučingo žinių, kurios skiria profesionalą nuo mėgėjo bei įvaldysite 11 veiksmingiausių koučingo technikų. Po seminaro Jūsų darbuotojai kels tikslus, kurie savo dydžiu nustebins Jus pačius. Išmoksite šalinti kliūtis, kurios šiandien jiems trukdo būti sėkmingiems. Jums nebereikės nuolat motyvuoti savo darbuotojų, nes Jūs mokėsite „įjungti“ vidinės motyvacijos variklį.

Dvi dienas mokinsimės ir ilsėsime viešbutyje SPA Vilnius Druskininkuose - į seminaro kainą įskaičiuota viskas, ko reikia aukščiausios klasės mokymams ir poilsiui.

Po seminaro grįšite pasirengę naujiems iššūkiams ir nusiteikę pergalėms. Iki susitikimo 2010m. balandžio 29-30 dienomis Druskininkuose!



Daugiau informacijos apie šį seminarą rasite [www.lyderyste.lt](http://www.lyderyste.lt)

Mieli skaitytojai,

laukiame Jūsų atsiliepimų ir pageidavimų  
elektroniniu paštu [newsletters@icf.lt](mailto:newsletters@icf.lt).

O norėdami skelbti koučingo įvykius,  
skambinkite telefonu **8 659 90004**.