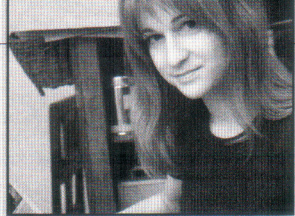


Magdalena Tobik

Dziennikarz, redaktor, szef serwisu internetowego
www.znak.com.pl
Journalist, head of www.znak.com.pl web portal.

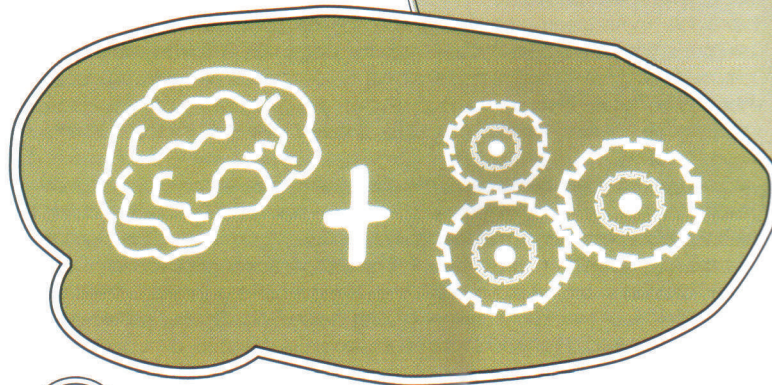
Sztuka zadawania pytań

The Art of Asking Questions

– Coaching to partnerska relacja, w której trener wspiera klienta w jak najlepszym wykorzystaniu jego potencjału na drodze do osiągnięcia zamierzonych rezultatów w życiu prywatnym lub zawodowym – mówi Ewa Proniewska, coach i właścicielka Coaching Zone. – Coaching nie jest doradztwem. Nie jest także psychoterapią, ponieważ nie ma na celu rozwiązywania problemów z przeszłości. W coachingu bardzo szybko przechodzi się od przedefiniowania problemu na konkretny rezultat. To podejście, które jest zorientowane na przyszłość, na osiągnięcie celu, który klient definiuje na pierwszych spotkaniach.

W tym zawodzie przydaje się wiedza psychologiczna, ale takie wykształcenie nie jest konieczne. Ewa Proniewska jest ekonomistką. Ukończyła międzynarodowe stosunki gospodarcze i polityczne na Akademii Ekonomicznej w Krakowie (obecny Uniwersytet Ekonomiczny). – *Mogłoby się wydawać, że jestem na-przeciwным biegunie – śmieje się.* – *Jednak paradoksalnie moje wykształcenie bardzo mi pomaga przy kontaktach z klientami biznesowymi, ponieważ dobrze znam specyfikę pracy w korporacjach. A zaufanie w relacji coach-klient to podstawa.*

Skąd wziął się pomysł na firmę? – *Przez kilka lat po studiach pracowałam w dużej firmie w Krakowie. To była tradycyjna ścieżka rozwoju – opowiada Ewa Proniewska. – W pewnym momencie pojawiły się w moim życiu dzieci i pracowałam wtedy mniej. Postanowiłam zrobić coś dla siebie. Zawsze interesowałam się*



Ewa Proniewska

"Coaching is a partnership relationship in which the coach supports the client in making the best use of their potential in achieving the desired results in their private or professional lives," says Ewa Proniewska, coach and owner of Coaching Zone. "Coaching is not counselling. It is also not psychotherapy, because it is not aimed at solving problems from your past. In coaching, we move very quickly from the definition of the problem to a specific result. This is an approach that is oriented to the future, to achieve an objective that the customer defines during the initial meetings."

Knowledge of psychology is useful in this profession, but such training is not necessary. Ewa Proniewska is an economist. She studied international economic and political relations at the Economic Academy in Kraków (now the Kraków University of Economics). "It might seem that I am at the opposite end," she laughs. "But, paradoxically, my education really helps me when dealing with business customers, because I know what working in corporations is like quite well. And confidence in the coach-client relationship is essential."

Where did the idea for the company come from? "After graduation, I worked at a large company in Kraków for several years. I was following the traditional path," explains Ewa Proniewska. "Then there were

children in my life and I was working less. I decided to do something for myself. I had always been interested in the possibilities and potential of the human mind. I learned about coaching, which deals with assisting people in finding a path in life and helping them in achieving set objectives – but not through a directive approach; that is, without telling them what they should do. I found out that there is a branch of a reputable Canadian coaching school, Erickson College International, in Kraków. I took the course, but I had still not planned on making coaching my profession. In this school we practiced what we learn, so I did coaching sessions with friends. I was full of enthusiasm, and I wanted to practice. So it started to develop and I began to see friends and friends of friends, then my first real customers."

Ewa Proniewska founded the company Coaching Zone in 2009. She received further proposals and new projects. She resigned from her previous job and focused on developing as a coach.

Nie psycholog i nie doradca. Nie terapeuta i nie przyjaciel. Coach, czyli trener osobistego rozwoju – to zawód, który na Zachodzie zdobył uznanie już dawno. Jednak także w Polsce zatrudnienie coacha zaczyna być coraz bardziej popularne, zwłaszcza w środowiskach biznesowych. Czym zajmuje się coach? W skrócie można powiedzieć, że to osobisty trener rozwoju: pomaga klientowi odkryć, co jest mu potrzebne, aby czerpał więcej satysfakcji z życia (life coaching) lub co trzeba zmienić, by efektywniej funkcjonować zawodowo (biznes coaching).

Neither psychologist nor counsellor. Neither therapist nor friend. A coach, or a personal development coach, is a profession that long ago won acclaim in the West. However, coaches are becoming more popular in Poland, especially in business environments. But what exactly is a coach? In short, we can say that he or she is a personal development trainer, helping the client to discover what he or she needs to draw more satisfaction from life (life coaching), or what must change in order to effectively operate professionally (business coaching).

możliwościami i potencjałem ludzkiego umysłu. Dowiedziałam się o coachingu, który zajmuje się wsparciem w poszukiwaniu ścieżki życiowej i pomocą ludziom w realizacji postawionych celów. Lecz bez dyrektywnego podejścia, czyli bez mówienia, co powinni robić. Dowiedziałam się, że w Krakowie jest filia kanadyjskiej renomowanej szkoły coachów Erickson College International. Poszłam na kurs, choć jeszcze nie planowałam, że coaching stanie się moim zawodem. W tej szkole praktykowaliśmy to, czego się uczymy, więc robiłam ze znajomymi sesje coachingowe. Byłam pełna entuzjazmu, chciałam ćwiczyć. Tak to się rozkręciło, że zaczęłam się do mnie zgłaszać znajomi i znajomi znajomych, a potem pierwsi prawdziwi klienci. Ewa Proniewska w 2009 r. założyła firmę Coaching Zone. Pojawiły się kolejne propozycje, nowe projekty. Zrezygnowała z poprzedniej pracy i skoncentrowała się na rozwoju jako trener.

Obecnie większość Coaching Zone stanowią klienci biznesowi. To głównie menedżerowie, którzy awansują albo chcą zwiększyć swoją efektywność. Część klientów to właściciele małych i średnich firm, którzy wierzą, że coaching pozwoli im lepiej prowadzić firmę czy optymalnie ułożyć stosunki z pracownikami. – Czasem klienci nie wiedzą, czy odejść z pracy, czy zostać, czy nadal pracować ze współnikiem. Podczas sesji odkrywają, co jest dla nich najlepsze – mówi Ewa Proniewska. – W Stanach Zjednoczonych czy w Kanadzie coaching jest bardzo popularną metodą pracy nad rozwojem osobistym, także w sprawach prywatnych, nie tylko zawodowych. Pomaga poszerzyć świadomość o sobie samym oraz świadomość naszych potrzeb. Wtedy wyznaczamy sobie cele, które gdzieś nas prowadzą.

Ewa Proniewska podkreśla, że zwykle człowiek nie potrafi zdefiniować sobie celu i metody, jak z punktu A, w którym jest obecnie, najefektywniej dotrzeć do punktu B – czyli upragnionego rezultatu. – Często trzeba cel doprecyzować, zbadać, czy jest w ogóle osiągalny, a także na tyle atrakcyjny, aby pojawiła się motywacja do jego osiągnięcia. Jest mnóstwo kryteriów, które się bierze pod uwagę przy określaniu celu oraz ustalaniu strategii dotarcia – mówi Ewa Proniewska.

Doświadczony coach, słysząc cel określony przez klienta, wie, jakie zadać pytania, aby sprawdzić, czy jest dobrze postawiony. Dzięki tym pytaniom klient sam doprecyzowuje cel. Następnie określa czas, w jakim chciałby go osiągnąć. Potem buduje się wizję celu. Wizualizacja jest bardzo ważna w coachingu. Podczas sesji coachingowych klient wyobraża sobie siebie, jakby już osiągnął zamierzony cel.

– Strategia osiągnięcia celu czasem jest rozłożona na kilka etapów – tłumaczy Ewa Proniewska. – Coach wie, o co pytać klienta i w jakiej kolejności, aby powstał dobry i efektywny plan działań, zapewniający skuteczne osiągnięcie celu.

I właśnie tutaj ukrywa się cała sztuka tego zawodu – coach umie zadawać pytania tak, aby klient samodzielnie doszedł do właściwych wniosków. Trener nie może niczego powiedzieć

Today, most of Coaching Zone's customers are business clients. These are mainly managers who have been promoted or want to increase their effectiveness. Some customers are owners of small and medium-sized companies, who believe that coaching will allow them to better run their business if they could optimally arrange relations with their employees. "Sometimes clients do not know whether to leave their jobs, or stay, or continue to work with a partner. During the sessions they uncover what is best for them," says Ewa Proniewska. "In the United States or in Canada, coaching is a very popular way to work on personal development, including private and not just professional matters. It helps them to broaden their awareness of themselves and their needs. Then we can determine the goals that will lead us somewhere."

Ewa Proniewska stresses that usually one cannot define their own goal and method, or how to most effectively go from the present point A to point B, their desired result. "Often there's a need to clarify the goal, to examine whether it is at all attainable and attractive enough that you will have the motivation to achieve it. There are plenty of criteria to be taken into account in determining and setting the goal-reaching strategy," says Ewa Proniewska.

Upon hearing the objective set by the client, an experienced coach knows what questions to ask to see if it has a good foundation. With these questions, the client clarifies their target themselves. Then they set a timeframe for when they want to reach that goal. Then build a visualisation of that goal. Visualisation is very important in coaching. During the coaching sessions the

client imagines themselves as if they had already achieved their objective.

"The strategy of reaching the objective is sometimes spread over several stages," Ewa Proniewska explains. "A coach knows what to ask the client and in what order, in order to create a good and effective plan of action to ensure the effective achievement of the objective."

And here lies hidden the entire art of the profession: the coach knows how to ask questions so that the client comes to the appropriate conclusions for him or herself. The coach cannot say anything directly.

Ceny sesji coachingu są bardzo zróżnicowane – cena za sesję waha się od 100 do nawet 1500 zł za godzinę. Stawki zależą od miasta (Warszawa jest najdroższa), od liczby sesji, liczby uczestników. Zazwyczaj life coaching jest nieco tańszy niż biznes coaching.

Prices for coaching sessions are very different – price per session ranges from 100 to even 1,500 zloty per hour. Rates depend on the city (New York is the most expensive), the number of sessions, and the number of participants. Typically, life coaching is a bit cheaper than business coaching.