

Coachingul este asemenea unei calatorii, care il poarta pe beneficiarul sau pe un parcurs extrem de important: dintr-o situatie prezenta - pe care o putem numi "starea actuala", spre o destinatie visata - "starea dorita", scopul sau obiectivul sau.

De fapt, in fiecare zi, oamenii calatoresc in felul acesta. Uneori singuri, alteori insotiti, alteori beneficiind de sustinere sau ajutor. Este, intr-un mod inefabil, un arhetip al calatoriei insesi, daca ne putem permite sa ne exprimam asa, pentru ca este genul de drum pe care *toti* oamenii il repeta, *incontinuu*, de la nastere pana la moarte.

Oamenii percep ceva ca pe o problema, ori resimt o insatisfactie sau un deficit, atunci cand, de fapt, exista o diferenta intre ceea ce au in acel moment ("starea actuala") si ceea ce si-ar dori – idealul, telul, visul lor de moment ("starea dorita").

Asa incat, in urma perceptiei neplacute a acestei diferente, apare nevoia, dorinta sau motivatia de a face ceva, de a schimba ceva – ceva care sa reduca diferenta si sa ii apropie de starea dorita. Odata ce au atins starea dorita, problema dispare...cel putin pana cand o noua imagine, o noua dorinta ii va face sa resimta o lipsa, o nemultumire...si ciclul se reia.

Uneori drumul de la starea actuala la starea dorita este rapid sau usor, alteori este anevoios si unii oameni raman cu frustrarea ca nu si-au atins anumite scopuri niciodata.

Gandirea si experienta de tip coaching ii poate ajuta pe oameni in multe feluri:

- sa isi stabileasca scopuri potrivite, asa incat calatoria sa nu fie una aiurea si, candva, regretata

- sa poata aduce la iveala resursele necesare – interioare sau exterioare – care sa le permita parcurgerea drumului propus

- realizarea unei sui-generis harti – criteriile de succes, pe baza carora calatorul stie daca se apropie de tinta sau a luat-o pe un drum cu alta destinatie

In cadrul acestei scheme simple, regasim o multitudine de procese si strategii complexe, a caror eficienta depinde de experienta, cunostiintele si metodele folosite de coach. Iar oamenii pot veni la un coach pentru orice tip de "stare dorita": " vreau sa promovez la nivelul X , vreau sa fiu un manager bun, vreau sa comunic mai bine cu seful/copilul/strainii, vreau o masina noua, o vila in Malibu, vreau sa scriu o carte, vreau sa slabesc, vreau sa invat sa cant la pian cat mai repede, vreau sa am propria mea afacere, sau sa stiu sa flirtez...."

In functie de tipul de coaching, putem descoperi varietatea instrumentelor folosite:

- interactiuni pe nivel **comportamental**, preferate de coachii de business orientati spre motivarea clientului (cineva imi povestea chiar, recent, de un manager american care si-a angajat un coach care sa-l sune, la ore neasteptate, si "sa-i zica vreo doua" pentru ca nu si-a dus la indeplinire tot ce isi propusese!!..pentru ca asta il motiva pe el)

- interactiuni pe nivel **mental constient**: conversatii care pun intr-o noua configuratie resursele cognitive ale clientului, cu ajutorul unei succesiuni de intrebari bine structurate. Este ca si cum acesta descopera perspective noi, isi da seama ca poate intelege, evalua sau concepe calatoria sa altfel: mai simplu, mai rapid, mai usor; ca poate identifica, in mod concludent, obstacolele si, mai ales, ca poate face rost de resursele necesare pentru a-si atinge scopul (cu un efort mai mic sau mai mare – in functie de diferenta existenta intre starea actuala si starea dorita)

- interactiuni **multi-level**: folosite de sistemele mai complexe de coaching, ele permit si minunate transformari generative, pentru ca opereaza simultan atat cu

mintea
constienta

cat si cu

subconstient

ul clientului. Este o experienta completa si revelatoare, care ii face pe clientii unor astfel de coachi experimentati sa aiba insight-uri, sa capete o entuziasmanta incredere in ei insisi - pe masura ce descopera cat de multe capacitati si abilitati au, de fapt, atunci cand sunt invatati sa le descatuseze! Este, implicit, un proces de autocunoastere, regenerare si evolutie – in sensul cel mai pozitiv, motivant si mai nobil al acestei experiente.

Totusi, in spatele acestor forme diferite de coaching, exista un fundament comun, un tip de interactiune despre care eu consider ca ar putea fi, cel mai bine, incadrat in domeniul psiho-lingvisticii (delimitata, poate, mai flexibil decat veti gasi in descrierea de pe Wikipedia). Chiar daca pentru multi coachingul este o afacere, un mod de a impresiona sau un mod de a trai intelept, de fapt coachingul a putut aparea doar pentru ca anumiti oameni au realizat o munca de studiu, cercetare si conceptualizare cu totul exceptionala, intr-o confluenta de domenii, mai restranse sau mai vaste, precum semiotica, gramatica transformationala, neurostiinta, antropologie; mi se pare necesar sa avem in atentie macar cateva nume : Saussure, Bateson, Chomsky, Buhler, Korzybski, Grinder, Bandler. Este meritul lor, de multe ori nerostit sau chiar nestiut, care este ascuns in fiecare sedinta profesionista de coaching. Chiar daca, pe de alta parte, putem numi coachingul intr-un mod mult mai simplu:arta de gasi si de a trai succesul.

Pana atunci, insa, sa ne amintim ca in fiecare zi suntem la inceputul unui drum nou si ca sunt alegerile noastre cele care ne aduc la o destinatie fericita. Alegerile le vom recunoaste dupa imaginile pe care le cream in mintea noastra, dupa cuvintele pe care le folosim, dupa sentimentele pe care le generam in noi insine. Aceste alegeri ne apartin, in totalitate, impreuna cu standardele interioare dupa care optam sa traim.

Carmen Todor