

Få 10 gange mere ud af dine coaching sessioner:

Forbered "coaching oplevelsen":

Tænk over hvad du gerne vil arbejde med før sessionen starter – Hvordan får du mest ud af tiden. Coaching er ikke billigt, så hvert minut tæller. Stil dig selv spørgsmålet: "Hvis jeg skal arbejde med kun én ting i dag, og det skal være en måneds betaling værd, hvad ville det så være?"

Start med at afdække "hvad er vigtigt":

Arbejd med spørgsmålet ovenfor ("Hvis jeg skal arbejde med kun én ting i dag, og det skal være en måneds betaling værd, hvad ville det så være?"), lav en liste – ikke med én ting, men 3 – 5 ting der ville være værdifulde. Hav mere parat end du tror, du overhovedet kan nå, du kunne jo blive overrasket!

Det vigtigste først:

En måde at se på, om din session er tiden og pengene værd, er er prioritere, hvad du vil arbejde med. Coaching sessioner er ikke et sted, hvor man gemmer det bedste til sidst. List de mest vigtige emner øverst på din liste. På den måde, selv om det måske er det eneste emne, der bliver arbejdet med, vil sessionen have været det værd.

Udtryk klare ønsker:

Når du først har lavet din liste og prioriteret den, så noter dine ønsker for coaching i en eller to korte sætninger. F.eks., lad os antage dit nummer et emne er "Hvordan gør jeg min forretning mere profitabel de næste 2 måneder?" Spørg dig selv: "Hvordan vil jeg have min coach støtte mig i dette?" Ønsker du at brainstorme på nye ideer, udvikle de ideer du allerede har ved at tale dem igennem osv.?

Forbered dig mentalt:

Brug nogle få minutter inden sessionen på at forberede dig selv mentalt. Når jeg laver en aftale med "klienten", og skriver aftalen ind i kalenderen, så afsætter jeg altid tid til forberedelse. Det gør, at jeg er sikker på, at jeg har tid til at "skifte gear" i en ellers travl dag.

Undgå "snik-snak":

Hold den almindelige "snik-snak" på et minimum. Når jeg selv bliver coachet, kan jeg godt lide at snakke med min egen coach, men ikke hvis det tager for meget tid af sessionen. Det er ikke det jeg betaler for. Selvfølgelig, hvis det er det du vil betale din coach for, er det fint, bare du er klar over at det kan blive et mere bekosteligt venskab end det behøver at være. Snak med venner der ikke tager penge for at du taler med dem. Tal forretning/arbejde med din coach.

Nedskriv forhistorien:

Håndter så meget af baggrundsinformationen som du kan før sessionen. Et af de mest værdifulde værktøjer er Forberedelseskemaet. Hvis du udfylder Forberedelseskemaet før sessionen og sender eller mailer den til mig, vil jeg have den nødvendige forhistorie, før vi overhovedet har sagt et ord til hinanden. På denne måde kan du starte sessionen "løbende" frem for at varme op først.

Vær 100% ansvarlig:

Tag fuldt ansvar overfor coachingen. Hyr ikke en coach til at gøre arbejdet for dig. En sund indstilling til coaching er at regne dig selv 100% ansvarlig for, hvordan relationen er, og hvilken værdi du får ud af sessionerne. Du bør ikke blive ved at arbejde med en coach, hvis du ikke får noget ud af det. At tage 100% ansvar kan komme til at betyde, at skulle afslutte alliancen med din coach og finde en anden, eller tage en pause fra coaching.

Træn din coach:

Giv regulær feedback sådan at jeg ved, hvad der virker, og hvad der er mest værdifuldt for dig, sådan at jeg kan gøre mere af dét. (Også for at jeg kan undlade at gøre noget der ikke virker eller ikke er værdifuldt.) I starten ved du måske ikke, hvad du har mest ud af, men det vil ikke vare længe, før du er klar over, at nogle sessioner er mere værdifulde end andre. Evaluér hvad var anderledes ved denne session i forhold til tidligere sessioner og træn din coach.

Evaluering:

Brug lidt tid efter sessionen til at notere de oplevelser, indsigter eller temaer der blev udforsket undervejs. Noter aktiviteter der skal handles på, hvis du ikke har gjort det undervejs. Jeg noterer dette bag på mit Forberedelseskema. Jeg evaluerer, hvad jeg fik ud af sessionen, og noterer hvad jeg ikke fik afdækket, og som jeg vil tage op ved næste session.

LIND COACHING

SKABER MULIGHEDER. GIVER RESSOURCER

LIND COACHING · SOLVEJ 6 · 5250 ODENSE SV
TEL. +45 27 455 777 · E-MAIL: LIND@LINDCOACHING.DK · WWW.LINDCOACHING.DK