

Προπονητής: Το πιο hot επάγγελμα της εποχής μας

Σε πολλά άρθρα μου στο παρελθόν έχω επισημάνει ότι η εποχή μας εξελίσσεται τόσο ραγδαία -σαν επιθετική εξίσωση- που είναι δύσκολο να προβλέψει κανείς τι μας επιφυλάσσει το άμεσο μέλλον. Αυτό ισχύει και για τα επαγγέλματα αλλά και τα εργασιακά περιβάλλοντα.

Οι πιο συντηρητικοί προβλέπουν ότι σε 5 χρόνια από σήμερα το 40-50% των υπαρχόντων επαγγελματιών θα εξαφανιστούν ή θα αλλάξουν μορφή ή θα αναβαθμιστούν και θα εμφανιστούν καινούργια, παρεμφερή ή τελείως διαφορετικά, γι' αυτό όλοι μας πρέπει να είμαστε σε συνεχή εγρήγορση. Να παρακολουθούμε τις εξελίξεις με κύριο όπλο τη συνεχή επιμόρφωση.

Στο άρθρο μου αυτή τη φορά θα αναφερθώ στο επάγγελμα του **προπονητή** (coach), που μου ήταν άγνωστο, όπως φαντάζομαι και σε πολλούς αναγνώστες μου.

Πρόκειται για ένα σχετικά νέο επάγγελμα ως προς το αντικείμενο και το πλαίσιο. Το έναυσμα για να ασχοληθώ με αυτό είναι ότι στις επιχειρήσεις μου, στο παρελθόν και τώρα, κατά περίπτωση, προέκυπτε η ανάγκη παρουσίας ενός coach. Προσπάθησα αρκετές φορές να τον βρω αλλά ανεπιτυχώς. Ο λόγος ήταν ότι δεν μπορούσα να δώσω έναν ορισμό, ένα πλαίσιο, ένα job description (περιγραφή εργασίας), όπως λέμε, γι' αυτό το επάγγελμα, γιατί δεν είχα την κατάλληλη πληροφόρηση.

Γεννήθηκε στις Ηνωμένες Πολιτείες, συνδυάζοντας επιρροές από την αθλητική προπονητική, την ψυχολογία και διάφορα κινήματα αυτοβελτίωσης, και άρχισε να αναπτύσσεται τη δεκαετία του 1990, όταν εμφανίστηκαν και οι πρώτες σχολές εκπαίδευσης για coaches. Το 1992, ο Τόμας Λέναρντ ίδρυσε τη σχολή Coach U και στη συνέχεια πρωτοστάτησε στην ίδρυση της Διεθνούς Ομοσπονδίας Coaching (σήμερα αριθμεί 30.000 μέλη σε 140 χώρες).

Το μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον, ο εντεινόμενος ανταγωνισμός, οι αυξημένες απαιτήσεις για απόδοση και ανθεκτικότητα από τα στελέχη όλων των βαθμίδων γέννησαν την ανάγκη εξετασμένης υποστήριξης των ιδίων, αλλά και της επιχείρησης. Οι business coaches ανέλαβαν δράση αρχικά για να διαχειριστούν στελέχη με προβλήματα απόδοσης. Την τελευταία δεκαετία, ωστόσο, το αίτημα των επιχειρήσεων άλλαξε και το ζητούμενο έγινε η ενδυνάμωση, η ανάπτυξη των ικανοτήτων και η μεγιστοποίηση των δυνατοτήτων των διοικητικών στελεχών, τα οποία ανέλαβαν οι νεόκοποι executive coaches.

Πολλοί πιστεύουν ότι το coaching είναι ανταγωνιστής της ψυχοθεραπείας ή το συγχέουν με τη συμβουλευτική και το mentoring. Η δρ Νάνσυ Μαλλέρου, ιδρύτρια του LifeClinic Group, υπήρξε από τους πρωτοπόρους του επαγγέλματος στην Ελλάδα. «Ο ψυχολόγος θα ασχοληθεί ως επί το πλείστον με το παρελθόν, με το γιατί έχεις φτάσει έως εδώ» γυρνάει πίσω να λύσει το πρόβλημα, να επουλώσει την πληγή και, όταν τελειώσει με αυτό, να προχωρήσει μπροστά. Ο coach είναι στο παρόν και κοιτά πώς θα πάμε μπροστά, όχι γιατί έφτασε ο πελάτης εδώ. Η δεύτερη διαφορά σχετίζεται με το υποσυνείδητο. Οι ψυχολόγοι ασχολούνται με το κομμάτι του υποσυνείδητου όπου κανείς έχει κρυμμένες όλες τις απώλειες, όλα τα τραύματα. Στο coaching ασχολούμαστε με το κομμάτι του υποσυνείδητου που έχει ανεκμετάλλευτη δυνατότητα και ο στόχος μας είναι πώς θα την ξεκλειδώσουμε, πώς θα δημιουργήσουμε νέες συμπεριφορές για να πάει εκεί που θέλει με τον γρηγορότερο, τον πιο αποτελεσματικό, τον πιο συμβατό για εκείνον τρόπο».

Ομοίως δεν πρέπει να συγχέεται με το mentoring, που είναι ουσιαστικά η καθοδήγηση που προσφέρει κάποιος αντλώντας από τις εμπειρίες του σε ένα εργασιακό πεδίο, ούτε με τη συμβουλευτική, όπου εξειδικευμένοι επαγγελματίες αξιολογούν την πορεία ή τις πρακτικές μιας επιχείρησης και προτείνουν βελτιωτικές λύσεις. Σε ό,τι αφορά το κόστος, οι τιμές ξεκινούν κατά μέσο όρο από τα 40 ευρώ τη συνάντηση, ενώ για business και executive coaching φτάνουν τις μερικές εκατοντάδες ευρώ.

Κατά τον Στιβ Τσάντλερ: «Είναι το πιο hot επάγγελμα αυτή τη στιγμή στον κόσμο». Και ίσως να μην έχει άδικο. Σύμφωνα με τα τε-



Γράφει ο
Βýrwon Tomázos
Μηχανολόγος,
Απόφοιτος Πολυτεχνείου
Μονάχου
e-mail: btomazos@gmail.com

Με απασχολούσε όμως το θέμα, μέχρι που βρήκα ένα σχετικό άρθρο της κ. Μαρίας Αθανασίου στο "Κ" της Καθημερινής, η οποία αναλύει το θέμα διεξοδικά και μου έδωσε ορισμένα στοιχεία και ιδέες σχετικά με αυτό το επάγγελμα και τι πρέπει να ξέρουν ειδικά οι νέοι γι' αυτό.

Πριν από περίπου 15-20 χρόνια, το **coaching** έκανε την εμφάνισή του διεθνώς και στη συνέχεια στην Ελλάδα ως τέχνη, τεχνική, μεθοδολογία, κάποιες φορές και μόδα. Σήμερα είναι το αντικείμενο μεταπτυχιακών προγραμμάτων, ενώ με τη συμβολή των ασκούντων το επάγγελμα, των θεωρητικών και των ερευνητών συγκεντρώνεται σταδιακά υλικό για να δημιουργηθεί η βάση για προπτυχιακά προγράμματα. Είναι ένα εργαλείο που δεν πρέπει να υποτιμάται, αλλά δεν κάνει και θαύματα.

Το **coaching** είναι μια μεθοδολογία. Μέσω μιας δημιουργικής διαδικασίας που ακολουθεί δομημένες συζητήσεις, οι οποίες βασίζονται σε ανοιχτές ερωτήσεις, ενεργητική ακρόαση και ενσυναίσθηση, προκαλεί τη σκέψη του πελάτη - coachee και τον βοηθά να βρει τις δικές του λύσεις και να μεγιστοποιήσει την προσωπική και επαγγελματική του δυναμική. Μπορεί να βοηθήσει ένα στέλεχος που θέλει να ανελιχθεί ή θέλει να ανταποκριθεί σε μια νέα εργασιακή πρόκληση, έναν CEO να αποδώσει τα μέγιστα, μια επιχείρηση να βελτιώσει τις προοπτικές της.

Λευταία στοιχεία της Διεθνούς Ομοσπονδίας Coaching (International Coaching Federation-ICF), ο κύκλος εργασιών του επαγγέλματος το 2016 σε παγκόσμιο επίπεδο άγγιξε τα 2,5 δισεκατομμύρια δολάρια.

Η αγορά coaching στην Ελλάδα στηρίζεται κυρίως στις μεγάλες επιχειρήσεις, που την τελευταία δεκαετία, είτε ακολουθώντας το παράδειγμα της «μαμάς» εταιρείας στο εξωτερικό είτε θέλοντας να συμπεριλάβουν άλλο ένα εργαλείο στη φαρέτρα τους, στράφηκαν στο business και executive coaching.

Ο Δημήτρης Κόκορης, ο οποίος έκανε αρκετά χρόνια life coaching, αναφέρει τα εξής: «*Δημιούργησα μια εργαλειοθήκη, την οποία έχω πάντα διαθέσιμη και τη χρησιμοποιώ όποτε νιώθω ότι έχω ανάγκη. Πρώτον, έμαθα να έχω "ανοιχτή" ακοή σε σχέση με τον άνθρωπο που έχω απέναντί μου, χωρίς φίλτρα που επηρεάζουν αυτά που ακούω, δεύτερον να επιλέγω ποια πράγματα θεωρώ σημαντικά και τρίτον να καταλαβαίνω ότι η οπτική μέσα από την οποία βλέπω τα πράγματα κάθε στιγμή επηρεάζει άμεσα το πώς νιώθω, το πώς είμαι, το τι κάνω, και ξέρω ότι είναι επιλογή μου να αλλάξω οπτική για τις περιστάσεις».*

Μελέτη που εκπονήθηκε από το Πανεπιστήμιο James Cook της Αυστραλίας και το Institute for Employment Studies του Ηνωμένου Βασιλείου ερεύνησε εκατοντάδες επαγγελματίες από 34 χώρες που δέχτηκαν ή δέχονταν coaching. Το 89% δήλωσε ότι το βρήκε αποτελεσματικό. Μεταξύ των χαρακτηριστικών που ομολόγησαν ότι θεωρούν σημαντικό να έχει ένας coach ήταν η ξεκάθαρη επικοινωνία, η συναισθηματική νοημοσύνη, η εμπειρία στο εργασιακό πεδίο του coachee. Φυσικά, σημαντική είναι και η «χημεία» ανάμεσα στα δύο μέρη, αυτό που η κ. Σοφία Κουτσιανιά αναφέρει ως «σύνδεση» των δύο.

Αφού πάρω την άδεια των διαφόρων guru, θα περιγράψω πώς εγώ φαντάζομαι έναν coach. Όλοι σχεδόν χρειαζόμαστε έναν προπονητή σε ό,τι δουλεύει και να κάνουμε, από μικρές, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις μέχρι το δημόσιο και παντού.

Κατ' αρχάς αυτός ο άνθρωπος κατά τη γνώμη μου, πρέπει να έχει μεν σφαιρική αντίληψη, αλλά και κάποια ειδική γνώση του αντικείμενου που θα κληθεί να κάνει coach. Π.χ. αν πρόκειται να υποστηρίξει τεχνικά προϊόντα και υπηρεσίες, θα ήταν προτιμότερο να είναι μηχανικός, για να αντιλαμβάνεται τις βασικές έννοιες των πραγμάτων που θα κάνει coach, να έχει γνώμη και να βοηθήσει τους άλλους ανθρώπους. Αν βέβαια είναι coach δικηγόρων ή γιατρών στα νοσοκομεία κ.λπ. σίγουρα θα ήταν προτιμότερο να είναι του επαγγέλματος, όχι όμως απαραίτητα. Θα πρέπει να είναι πληροφοροποιημένος και διαβασμένος για τις νέες τεχνολογίες και μεθόδους που υπάρχουν, να βλέπει το δάσος και όχι το δέντρο, να επιμορφώνεται συνεχώς, να έχει χαμηλό προφίλ, να κάνει συνέχεια ερωτήσεις και να προσπαθεί να μαθαίνει και από τους πελάτες που κάνει coach, να υπολογίζει τους άλλους και να αντλεί γνώσεις και εμπειρίες από αυτούς, να έχει drive όπως λέμε, να έχει αυτοπεποίθηση, αξιοπιστία, να ενδιαφέρεται συνεχώς και να έχει χαμόγελο. Να είναι δεκτικός στη γνώση, γιατί σίγουρα εκεί που θα πάει να κάνει coach μπορεί να γνωρίζουν καλύτερα το θέμα, να έχει μεθοδο-

λογία σχετικά με το πώς θα συντονίσει αυτούς τους ανθρώπους και πώς θα τους βοηθήσει, πώς θα εντοπίσει τα μειονεκτήματά τους, πώς θα τους βοηθήσει συνολικά από όλες τις πλευρές, ακόμα και ψυχολογικά και συναισθηματικά. Πρέπει να είναι έτοιμος για αποτυχίες και να μην πτοείται αν σε κάτι αποτύχει, αλλά να ξαναρχίζει πάλι και αυτό πρέπει να το μεταφέρει και στους άλλους. Και φυσικά να έχει μια βασική εκπαίδευση στο coaching, δηλαδή να έχει πάει σε κάποιο σχολείο, όπως γράφω παρακάτω, να έχει παρακολουθήσει ορισμένα μαθήματα και να ξέρει περίπου ποιο είναι το πλαίσιο στο οποίο θα κινηθεί. Καλό είναι να ξέρει τα αντικείμενα, αλλά εδώ δεν απαιτείται, όπως στον προπονητή ποδοσφαίρου ή μπάσκετ που παρακολουθεί και άλλα θέματα και δημιουργεί ένα modus vivendi με τους αθλητές του. Χρειάζεται να έχει δίψα για συνεχή εκπαίδευση, εργασιακή εμπειρία ή και μετεκπαίδευση. Αυτό ισχύει πλέον σήμερα, π.χ. μπορεί να ξέρεις να μαγειρεύεις, αλλά πρέπει να έχεις πάει και σε μια σχολή μαγειρών για να μάθεις τα βασικά πράγματα. Διάβασα με ενδιαφέρον τα όσα τονίζει η κ. Ειρήνη Νικολαΐδου, η οποία είναι Πρόεδρος του Ελληνικού παραρτήματος της Διεθνούς Ομοσπονδίας Coaching: «*Θεωρώ ότι ένας υποψήφιος πελάτης θα πρέπει να αναζητήσει κάποιον που είναι διαπιστευμένος ή πιστοποιημένος σε σωματείο. Πιστοποιημένοι είναι οι coaches που διαθέτουν κατ' ελάχιστον 60 ώρες σπουδών στο αντικείμενο σε μία από τις σχετικές σχολές του εξωτερικού και ένα μίνιμουμ πρακτικής εξάσκησης... Υπάρχουν τρία επίπεδα διαπίστευσης, το επίπεδο Associate Certified Coach-ACC (έχει κάνει 100 ώρες συνεδρίες coaching), Professional Certified Coach-PCC (750 ώρες) και Master Certified Coach-MCC (από 2.500 ώρες και πάνω)».*

Πιστεύω ότι το coaching είναι ένα επάγγελμα που μπορεί να βοηθήσει και τους managers αλλά και πολλούς άνεργους που αν παρακολουθήσουν ένα τέτοιο course θα έχουν σημαντικά περισσότερες πιθανότητες ευρέσεως εργασίας. Για κάθε επάγγελμα θεωρώ ότι πρέπει να έχεις μια βασική εκπαίδευση, που πρέπει να γίνει από ειδικούς και αυτή χρειάζεται οπωσδήποτε και στο coaching. Το ίδιο ισχύει και για τα sport, που έχω ιδίαν εμπειρία. Θυμάμαι ότι αγόρασα ένα surf από τα πρώτα που ήρθαν στην Ελλάδα. Δεν υπήρχε κανείς στο περιβάλλον μου να με διδάξει, ταλαιπωρήθηκα πολύ, έμαθα αρκετά the hard way (με τον δύσκολο τρόπο) και τελικά βρήκα κάποιον που μου έδειξε ορισμένα πράγματα και έτσι μπόρεσα να μάθω το άθλημα σχετικά καλά. Στη συνέχεια έδειξα εγώ σε άλλους και αυτοί έμαθαν στο 1/20 του χρόνου που χρειάστηκα εγώ.

Ζούμε στην εποχή που η εργασία που κάνουμε βρίσκεται σε μια διαρκή πρόκληση, γιατί οι συνθήκες μεταβάλλονται συνεχώς. Γιατί λοιπόν να μην επιδιώξουμε να κάνουμε κι εμείς ορισμένες συνεδρίες και να συμμετάσχουμε σε σεμινάρια σχετικά με το coaching, το οποίο όπως προανέφερα ανοίγει τους ορίζοντες και δίνει περισσότερες δυνατότητες; Ο χρόνος και το χρήμα που θα διαθέσουμε σίγουρα θα μας επιστραφούν πολλαπλάσια.

Ας βάλουμε λοιπόν όλοι μας στόχο και όραμα να γίνουμε coach.