

To jest archiwalny numer Biuletynu REDWOODS, dlatego niektóre linki w tekście mogą nie działać prawidłowo. Jeśli potrzebujesz informacji, odwiedź jedną z naszych stron:

www.redwoods.com.pl
www.NowyMenedzer.pl
www.CoachingDyrektorski.pl

Biuletyn REDWOODS jest przeznaczony dla menedżerów kierujących zespołami oraz dla osób odpowiedzialnych w firmach za promowanie i rozwój kadry zarządzającej.

Witamy w sierpniowym numerze Biuletynu REDWOODS!!

W tym miesiącu w numerze:

1. Rozwój menedżerów: **Coaching a terapia**
2. Coaching i szkolenia: **Klub Nowego Menedżera – podsumowanie cyklu**
3. Myśl miesiąca: **Z. Freud, I. Rohn**
4. Zaproszenie: **Szkolenie otwarte „W nowej roli...”**

Zapraszamy do lektury.

1. Rozwój menedżerów – Coaching a terapia

Niejednokrotnie można spotkać się z przekonaniem wśród menedżerów, że coaching jest formą psychoterapii. Terapia z kolei w świecie biznesu kojarzy się z negatywnymi wyobrażeniami o chorobie, szaleństwie oraz słabości. Wiele osób na stanowiskach kierowniczych z wielką ostrożnością i nieufnością podchodzi do coachingu, gdyż obawiają się informacji zwrotnych, jakie mogłyby dostać od coacha lub współpracowników. Wobec takiego błędnego myślenia znamienne jest ciągłe podkreślanie, że **coaching nie jest terapią**. Mimo, że wiele łączy oba rodzaje pomocy, a coaching ma swoje źródła w terapii, istnieją między nimi zasadnicze różnice.

Omawiając je warto zdefiniować coaching jako pomoc klientowi w szybszym osiągnięciu celu, przez wykorzystanie jego własnych zasobów. Coaching oparty jest na partnerskiej relacji i wzajemnym zaufaniu.

To, co przede wszystkim różni coaching od terapii jest charakter problemów klienta. W terapii problemy mają charakter wewnętrzny klienta i wynikają z osobowości. Dlatego terapeuta omawiając trudności klienta, koncentruje się na jego przeszłości i skupia na usunięciu psychologicznych lub fizycznych symptomów. W coachingu natomiast problemy klienta znajdują się na płaszczyźnie klient – otoczenie. Uwaga coacha skierowana jest na rozwój oraz osiągnięcie umiejętności przez klienta. Teraźniejszość i przyszłość są wyznacznikami i celem współpracy.

Rolą coacha jest wspieranie klienta w:

- odkrywaniu i tworzeniu dobrych dla siebie rozwiązań
- poszukiwaniu potencjału, który można wykorzystać
- zapewnieniu koncentracji na obranym kierunku
- pełniejszym nabywaniu nowej wiedzy i umiejętności
- utrzymywaniu niezbędnego poziomu motywacji

Coaching nie jest „leczeniem” ani „naprawianiem duszy”, a wydobywaniem i wzmacnianiem w kliencie tego, co najlepsze.

2. Coaching i szkolenia: Klub Nowego Menedżera – podsumowanie cyklu spotkań

Ubiegły rok przyniósł liczne spotkania KNMu. Gościliśmy wielu menedżerów oraz ekspertów, którzy razem z uczestnikami spotkań dzielili się swoim cennym doświadczeniem. W gronie klubowym, w przyjaznej atmosferze był czas na to, aby zająć się własnym rozwojem. Spotkania te były źródłem poprawy własnej efektywności dla uczestników, o czym świadczą ich wypowiedzi. Tematyka spotkań poświęcona była zagadnieniom, które wydają się być najważniejsze i jednocześnie najbardziej nurtujące w życiu każdego – nie tylko nowego – menedżera. Tym samym wyrażamy nadzieję, że kolejne spotkania będą równie owocne i przyjazne, jak dotychczas.

Zapraszamy do udziału w kolejnym spotkaniu 15 września 2009 r., które poświęcone zostanie tematowi **Pierwsze 100 dni menedżera**. Zgłoszenia prosimy wysłać na adres klub@redwoods.com.pl

Zobacz informacje o Klubie oraz kalendarz spotkań:

http://www.nowymenedzer.pl/klub_nowego_menedzera/kalendarz_spotkan.html.

Zobacz wypowiedzi uczestników o spotkaniach KNM: [Referencje KNM](#)

