

KOKEILE KOUTSAUSTA!

Ratkaisukeskeinen coaching-ohje



Miniopas

Heuristica

Mitä koutsaus on?

Coaching - tai suomalaisittain koutsaus - on tehokas työkalu. Se on tulostavoitteista ja konkreettiseen toimintaan tähtäävää.

Coachingin osapuolet ovat Asiakas ja Coach. Asiakas on tavallisimmin yksi henkilö. Asiakkaana voi olla myös ryhmä.

Coach auttaa Asiakasta määrittelemään tavoitteensa ja saavuttamaan ne. Coach ei – konsultin tapaan – tee asioita Asiakkaan puolesta eikä neuvo Asiakasta, vaan auttaa Asiakasta täsmentämään tavoitteensa, tiedostamaan ja tunnistamaan käytettävissä olevat voimavarat ja resurssit täysimittaisesti, päättämään tarvittavista toimenpiteistä ja toteuttamaan ne.

Asiakkaalla on tavoite, johon hän pyrkii ja jota hän koutsauksessa

käsittelee. Coach ei pohdi sitä, miten kyseiseen tavoitteeseen pääsee vaan Coach auttaa Asiakasta parhaaseen mahdolliseen ajatteluun ja tästä seuraavaan tavoitteen määrittelyyn, toimintaan ja tulokseen. Asiakkaan ajatukset ovat siis käsiteltävässä asiassa, Coachin ajatukset ovat Asiakkaan ajatuksissa!



Coaching on pitkään mielletty kalliiksi, harvojen saatavilla olevaksi ja vain ammatticoachien osaamaksi johdon työkaluksi. Koutsaus ei kuitenkaan ole raketitiedettä vaan me kaikki voimme helposti auttaa toisiamme – ja itseämme – parempaan ajatteluun, toimintaan ja tulokseen koutsaamalla.

Koutsaus perustuu aktiiviseen kuuntelemiseen ja hyviin kysymyksiin. Taitona se on vähän kuin polkupyörällä ajo: harva osaa sen syntyessään

mutta kerran opittuaan ja harjaannuttuaan sen voi ottaa käyttöönsä uudelleen ja uudelleen. Menetelmä on yksinkertainen, kun siitä pääsee ”jyvälle” – ja harjoitus tekee mestarin.

Itse asiassa koutsaus on nykytyöelämässä usein ainoa tapa, jolla voimme todella auttaa toisiamme. Harvalla meistä on esimies tai muu ohjaaja, joka osaa antaa meille selkeät ohjeet ja neuvot työmme suorittamiseen. Jos meillä on hommansa osaava Coach, hän voi auttaa meitä oivalluttavilla kysymyksillä ajattelemaan paremmin ja edistymään työssämme.

Koutsin ei siis tarvitse olla Asiakkaan käsittelemän asian asiantuntija. Tämä antaa paljon mahdollisuuksia: koutsaamalla voit auttaa melkein ketä



tahansa ja melkein minkä tahansa asian tiimoilta ajattelemaan paremmin, ottamaan käyttöön kaikki resurssinsa ja saavuttamaan päämääränsä. Ja jos olet asiantuntija, osaat varmasti tehdä vielä parempia oivalluttavia ja uusia näkökulmia avaavia kysymyksiä asiakkaallesi.

Usein jo yksi koutsaava keskustelu hämmästyttää tehokkuudellaan. Tarvittaessa siitä on hyvä jatkaa eteenpäin sopimalla seuraavan keskustelun aika.

Haluatko auttaa tiimiäsi, kollegoita, läheisiä ja itseäsi koutsaamalla kohti tavoitteita ja parempaa (työ)elämää? Me Heuristicassa pidämme koutsauksen voimaa niin merkittävänä, että sen pitäisi kuulua ihan jokaisen työkalupakkiin. Siksi teimme tämän minioppaan, jonka avulla voit kokeilla itse. Ketä sinä voisit nyt auttaa koutsaamalla? Kokeile koutsauksen voimaa seuraavana olevan ohjeistuksen tuella.

Koutsaus-ohje, jolla pääset alkuun

Tämän ohjeistuksen ja esimerkkikysymysten avulla voit itse kokeilla koutsauksen voimaa. Kysy siis "Asiakkaaltasi", onko joku asia, jossa voit auttaa häntä koutsaamalla. Jos et löydä sopivaa Asiakasta, niin kokeile koutsata itse itseäsi tämän ohjeen avulla.

Noudata ohjetta joustavasti. Voi olla, että itsellesi tulee mieleen parempia kysymyksiä kuin tässä esitämme. Varo kuitenkin sitä, että et johdattele Asiakastasi sellaisiin ratkaisuihin, joita sinä itse pidät hyvinä vaan autat häntä tarkastelemaan asiaa hänen omista lähtökohdistaan.

Tämä ohje perustuu motivaation "kaavaan"

MOTIVAATIO = INNOSTUMINEN * USKO ONNISTUMISEEN

jonka mukaan ihmisen toimintakykyä ja -tarmoa lisää toisaalta se, että hän kokee tavoitteen mahdollisimman innostavana ja toisaalta se, että hän uskoo onnistuvansa asiassa.

1. Aloitus ja tavoitteen määrittely

Auta ensin asiakastasi määrittelemään, mitä asiaa hän haluaa käsitellä, mikä on hänen tavoitteensa tämän asian suhteen ja mitä hän toivoo tältä koutsaus-keskustelulta.

- Kiitos, kun saan auttaa sinua. Kuinka kauan käytämme nyt aikaa tähän koutsaus-keskusteluun?
- Mitä asiaa haluat käsitellä? Miksi haluat käsitellä juuri tätä asiaa?
- Mikä on tavoitteesi tämän asian suhteen? Miten asiat ovat, kun olet päässyt tavoitteeseesi?
- Milloin haluat tämän tavoitteen olevan saavutettuna?
- Millä tavoin toivot tämän koutsaus-keskustelun vievän sinua eteenpäin?

TEE YHTEENVETO tästä asiakkaallesi: Ymmärsinkö oikein, että haluat nyt käsitellä... [asia], koska... Tavoitteesi on... [tavoite] ja haluat päästä siihen... [ajankohta] mennessä. Toivot, että tämä koutsauskeskustelu... [toive].

2 Ratkaisun avaimet

Seuraavaksi auta asiakastasi näkemään tavoitteen saavuttamisen hyvät puolet ja kaikki häntä innostavat asiat mahdollisimman laajasti.

- Miten asia on, kun se on kunnossa eli olet saavuttanut tavoitteesi?
- Mitä asian ratkaiseminen merkitsee sinulle? Kuinka iso merkitys sillä on asteikolla 0-10? Entä ryhmällesi tai organisaatiolle?
- Mitä kaikkia hyötyjä on tavoitteen saavuttamisesta? Mitä vielä?
- Kuka muu kuin sinä hyötyy tästä ja miten?
- Miltä sinä näytät, kun asia on ratkaistu? Miltä sinusta tuntuu?
- Ketkä kaikki ovat tyytyväisiä asian ratkettua?
- Mitä tapahtuu, jos tätä tavoitetta ei saavuteta?
- Mikä tässä on sinulle/teille kaikkein tärkeintä?

TEE YHTEENVETO tästä asiakkaallesi: Kun olet saavuttanut tavoitteesi...

3 Voimavarojen tiedostaminen

Seuraavaksi auta asiakastasi näkemään kaikki olemassa olevat ja mahdolliset voimavarat eli asiat, jotka lisäävät hänen uskoa onnistumiseen tavoitteen saavuttamisessa.

- Missä kohtaa olet nyt tämän tavoitteen suhteen, esimerkiksi asteikolla 0-10 (jossa 0 tarkoittaa sitä, että olet aivan alussa ja 10 sitä, että olet päässyt tavoitteeseesi)?
- Mitä olet tehnyt päästäksesi tähän kohtaan? Mitä on jo valmiina tai ainakin suunniteltuna?
- Mitä voimavaroja ja vahvuuksia olet käyttänyt päästäksesi tähän pisteeseen? Ketkä ovat auttaneet sinua tähän mennessä ja miten?
- Mitkä seikat puhuvat sen puolesta, että sinulla on hyvät mahdollisuudet saavuttaa tavoitteesi? Mitä osaamista sinulla on? Kuka voi auttaa sinua ja miten?
- Missä saman tapaisissa asioissa olet onnistunut aiemmin? Mitä voimavaroja voit ottaa sieltä käyttöösi?

- Mikä sinua huolestuttaa? Mikä voi estää pääsyn tavoitteeseen? Millä tavoin voit pienentää tätä riskiä?

TEE YHTEENVETO tästä asiakkaallesi: Olet nyt kohdassa... ja valmiina on jo...

4. Konkreettiset toimenpiteet

Lopuksi auta asiakastasi tekemään itselleen selkeä toimintasuunnitelma aikatauluineen ja mittareineen.

- Sanoit äsken olevasi nyt kohdassa X asteikolla 0-10. Mihin kohtaan haluat edetä lähiaikoina? Milloin haluat olla tässä kohdassa?
- Mitä silloin on eri tavalla kuin nyt? Mistä huomaat siirtyneesi asteikolla tähän kohtaan?
- Mikä on ensimmäinen askel? Kuka tekee, mitä ja milloin?
- Entä toinen askel? Ja seuraavat?
- Millainen on toimintasuunnitelmasi nyt? Miten varmistat, että se toteutuu?
- Kuinka sitoutunut olet nyt tekemään nämä toimenpiteet, esimerkiksi asteikolla 0-10?
- Miten palkitset itsesi/muut, kun olet mennyt suunnittelemaasi tavalla eteenpäin?
- Mitä teet nyt heti? Entä huomenna? Entä ensi viikolla?

TEE YHTEENVETO tästä asiakkaallesi: Ensimmäiseksi ryhdyt siis...

5. Lopetus

Lopuksi kiitä koutsattavaasi ja kysy, haluaako hän jatkaa asian parissa.

- Kiitos, että sain koutsata sinua! Mitä hyötyä sinulle oli tästä koutsaus-keskustelusta?
- Haluatko, että sovitaan aika tämän keskustelun jatkamiselle?

Haluatko kasvattaa coaching-taitojasi?

Miltä tämän koutsausharjoituksen tekeminen tuntui? Mitä ajatuksia se herätti? Haluatko ottaa koutsauksen aktiiviseen työelämän työkalupakkiisi? Olisiko tästä hyötyä muillekin työpaikallasi?

Katso seuraava avoin **Coaching Ajokortti** -valmennus verkkosivuiltamme, tai pyydä tarjous oman tiimin valmennukseen!

<https://heuristica.fi/valmennukset/coaching-ajokortti/>

Olemme tehneet edullisia, **helppo-käyttöisiä verkkokursseja** parempaan yhteistyöhön, vuorovaikuttamiseen ja itsensä johtamiseen. Tutustu niihin klikkaamalla viereistä linkkiä!

**Tutustu
tyyt.fi-verkkokursseihin**
klikkaamalla tästä:



Saammeko auttaa?

Autamme mielellämme niin pienissä kuin suurissakin asioissa sinua ja työyhteisöäsi entistäkin parempaan tulokseen ja työhyvinvointiin.

Tulemme myös mielellämme keskustelemaan asioista ihan kasvotusten, jos vain kutsut meidät!

Jos mielessäsi on jo selkeä tarve, teemme sinulle tarjouksen toiveittesi mukaan mahdollisimman pian. Tarvittaessa otamme yhteyttä ja kysymme lisätietoa. Tarjouksen pyytäminen ei tietenkään sido sinua mihinkään.

Ota yhteyttä

**Tutustu palveluihimme [www-sivujemme](#) avulla
klikkaamalla tästä:**

Heuristica