

Usmerenost na problem
VS.
Usmerenost na rešenje

Pomeranje fokusa **sa problema na rešenje** jedan je od ključnih elemenata koučinga. Između ove dve tačke postoji čitav **kontinuum** na kom se osoba može nalaziti, a što je kouči više fiksiran za problem, to mu je teže da sagleda svoje snage i resurse kojima raspolaže. Upravo u tom procesu značajnu ulogu igra kouč. On **prepoznaje i podržava** koučijeve resurse, **usmerava** ga na njegove unutrašnje i spoljašnje snage i **postavlja mu pitanja** tako da ga osnaži za upotrebu čitavog spektra resursa, te tako **dovodi do** ostvarenja ciljeva.

Postoji nekoliko tipičnih ponašanja i reakcija koji nam mogu pomoći da identifikujemo kom kraju ovog kontinuumu smo bliži.

U tabeli ispod nalaze se smernice koje će vam pomoći da razlikujete kojoj poziciji je neka osoba bliža.

Fiksiran za problem	Usmeren na rešenje
Ponašanje	Ponašanje
•Opširno priča o svom problemu •Opisuje neuspehe iz prošlosti •Detaljno opisuje konkretne negativne događaje •Optužuje druge i/ili sebe •Koristi generalizacije (uvek, nikad) •Na pitanja reaguje sa "Da, ali..." •Stav "Sve sam probala i ništa ne vredi." •Pruža otpor da zamisli rešenje •Ne vidi budućnost bez tog problema •Površno sluša sagovornika	•Jasno opisuje trenutni problem •Preuzima odgovarajući udeo odgovornosti, bez optuživanja sebe/drugih •Koristi umerene procene, bez generalizacija •Odgovara precizno na pitanja •Pokazuje radoznalost za nove mogućnosti •Veruje da postoji rešenje •Može da zamisli budućnost bez tog problema •Pažljivo sluša sagovornika
Emocionalno reagovanje	Emocionalno reagovanje
•Frustriranost, bes •Pasivna agresija •Defanzivnost •Anksioznost •Beznadežnost, bespomoćnost •Bezvoljnost •Sumnja u sebe •Konfuzija •Samosažaljenje •Osećanje stida/krivice	•Smirenost •Optimizam •Entuzijazam •Samopouzdanje •Nada u budućnost •Prihvatanje •Motivacija •Volja •Otvorenost

Postavljanjem **adekvatnih pitanja**, mi utičemo na pomeranje fokusa. Određena pitanja tipična su za fokus koji je na problemu, a suprotno njima, postoje i ona pitanja koja podstiču usmerenost na rešenje.

U sledećoj tabeli dati su neki od primera pitanja kojim se problem stavlja u fokus kao i ona koja dovode do pomeranja tog fokusa na rešenje.

Usmerenost na problem	Usmerenost na rešenje
•Šta ne funkcioniše dobro? •Kada funkcioniše loše? •Kada je poslednji puta bilo loše? •Šta je uzrok problema? •Šta nedostaje? •Kako ćete sprečiti štetu? •Kako tumačite problem?	•Šta funkcioniše dobro? •Kada funkcioniše dobro? •Kada je poslednji put bilo dobro? •Kako vidite rešenje? •Šta vam je na raspolaganju? •Kako ćete izvući korist? •Šta ste spremni da uradite da dođete do rešenja?

U praksi, pristupi fokusirani na probleme i rešenja se **preklapaju**, koučing razgovori nisu samo fokusirani na rešenje ili samo na probleme. Koučevi se **kreću između ovih pristupa** kako bi najbolje zadovoljili potrebe koučija. Mnogi klijenti žele da razgovaraju o svojim problema. Ipak, iako su oba pristupa donekle efikasna u poboljšanju postizanja cilja, istraživanja pokazuju da unutar onih grupa koje su usmerene na rešenje postoji znatno veće povećanje u postizanju ciljeva u odnosu na grupu fokusiranu na problem.

Pitanja **usmerena na problem** redukuju negativan afekat u vezi sa problemom i utiču na povišenje samoefikasnosti, dok pitanja **usmerena na rešenje** postižu iste ove efekte, ali dovode i do još nekih benefita - utiču na javljanje pozitivnog afekta, dovode do boljeg razumevanja problema, javlja se bolje sagladevanje ličnih snaga i resursa kao i veće samopouzdanje.

Skaliranje - koučing tehnika

Postoji mnogo koučing tehnika koje se u radu mogu koristiti. Ovde će biti prikazan princip korišćenja tehnike skaliranja koja za cilj ima identifikovanje trenutnog i željenog stanja, kao i pomeranje ka tom željenom stanju, odnosno cilju. Pored toga, ova tehnika utiče na jačanje intenziteta motivacije, volje i entuzijazma.

- **Merenje** postepenih promena pomoću skale 1-10.

- Podstičete klijenta da uoči male, ali vidljive znake da je rešenje moguće
- Na skali 1-10, gde je 10 “potpuni ishod”, a 1 je “ništa od ishoda”, gde se sada nalazite u odnosu na taj očekivani ishod? A gde biste želeli da budete do kraja naše današnje seanse?
- Kada biste se sutra probudili i uradili jednu stvar drugačije, šta bi to bilo?
- Gde biste se tada nalazili u odnosu na očekivani ishod, koristeći skalu 1-10, gde je 10 “potpuni ishod”, a 1 je “ništa od ishoda”.
- Ako biste mogli da napravite samo jednu promenu u ponašanju koja bi značajno uticala na vaš posao/vezu/socijalni život, šta biste promenili?
- Gde biste se tada nalazili u odnosu na očekivani ishod, koristeći skalu 1-10, gde je 10 “potpuni ishod”, a 1 je “ništa od ishoda”.

Jedan primer skaliranja:

- Primer – *traženje posla*:

Kouč: Na skali 1-10, gde je 10 “potpuni ishod”, a 1 je “ništa od ishoda”, gde se sada nalazite u odnosu na taj očekivani ishod?

Klijent: Mislim na 3

Kouč: Ako ste sada na poziciji 3, šta je potrebno da uradite pa da budete na poziciji 4, a ne 3?

Klijent: Da pošaljem barem jednu aplikaciju za odgovarajući posao.

Kouč: Šta onda možete da uradite pa da budete bliže 4 nego 3?

Klijent: Da pošaljem aplikaciju.....

Kouč: Kako ćete to uraditi?

- Kada ćete to uraditi?
- Gde ćete to uraditi? itd.
-