

Forslag til hvordan du optimerer din coaching

- 1. Indledende overvejelser og forberedelsesliste:** Overvej nøje hvad du ønsker at udforske, før sessionen begynder. Lav en liste over 3-5 emner som er værdifulde for dig at drøfte. Det er en fordel at have flere emner parat, end vi kan nå i en session. Vi haster os ikke igennem noget, men måske du bliver overrasket over, hvor hurtigt vi alligevel kommer omkring din vigtigste prioritet.
- 2. Prioriter:** Hvis denne ene session skal være hele dit budget på coaching i denne måned værd, hvad skal du så tage op? Spørg f.eks. dig selv: "Hvad er det vigtigste for mig lige nu?" For at sikre dig, at din coaching session er tiden og pengene værd, kan du prioritere dine emner, således at det vigtigste emne altid bliver drøftet. På denne måde er din session det værd, selv om vi kun når at behandle et emne.
- 3. Klare anmodninger:** Når du har listet dine prioriteringer, kan du notere i en eller to korte sætninger, hvilke anmodninger du har til coachen. F.eks. hvis dit emne er: "Hvordan får jeg min forretning mere profitabel de næste 60 dage?" Du kan således spørge dig selv: "Hvordan ønsker jeg, at min coach skal understøtte mig i det?" Ønsker du f.eks.: Brainstorming på nye ideer, udvikle ideer du allerede har ved at drøfte dem, få nyttig information fra din coach, arbejde med dine forhindringer osv.?
- 4. Forbered din sindstilstand:** Inden samtalen med coachen er det en god ide, at du mentalt forbereder dig. Brug evt. 15-30 min. før samtalen på forberedelse, så får du mest muligt ud af sessionen. Måske du forbereder dig bedst ved at gå en tur, kikke din forberedelsesliste igennem, meditere eller andet. Så længe du "skifter gear" og kobler dig af hverdagens travlhed, så optimerer du din session.
- 5. Undlad at sludre:** Hold din sludren på et minimum under sessionen. Du betaler for samtalen, og du skal jo gerne have det fulde udbytte ud af den.
- 6. Vær 100 % ansvarlig:** En sund tilgang til coaching er at tage det fulde ansvar for sessionerne. Iagttag hvordan sessionerne går, og hvad du får ud af det. Har du en god kemi med din coach?



Fungerer jeres aftaler optimalt? At tage det fulde ansvar indeholder ligeledes en afslutning på coaching samarbejdet og finde en anden coach eller at holde en pause i coachingen.

- 7. Træn din coach:** Giv regelmæssig feedback til din coach så denne ved, hvad der virker og er mest værdifuldt for dig. Så kan I gøre mere af det, der virker for dig. Lad også din coach vide hvad der ikke virker for dig. I begyndelsen ved du muligvis ikke, hvad der virker bedst, men du vil hurtigt indse, at der er forskel på samtalerne. Evaluer hvad der var svært ved en samtale, og hvad der var godt ved en anden og træn din coach i at passe til dig.
- 8. Eftertænkksomhed og opsamling:** Brug et øjeblik efter samtalen for at notere dine opdagelser, indsigter eller temaer, der blev udforsket. Skriv det evt. bag på din forberedelsesliste.

Held og lykke med din coaching og god fornøjelse 😊

Inspireret af Nordisk NLP Akademi & Leadership by Heart