

Chciałabym podzielić się swoimi spostrzeżeniami, które zaobserwowałam w czasie swojej kilkuletniej praktyki jako konsultant i coach dotyczącymi powtarzających się błędów popełnianych przez coachów, którzy rozpoczynają swoją działalność. Te błędy powodują olbrzymie frustracje, które mogą trwać miesiącami, a nawet latami. Są one popełniane nie tylko przez nowicjuszy, ale również przez niektórych coachów „seniorów”. Przyjrzyjmy się im bliżej.

Błąd # 1

Używanie szkoleń coachingu do budowania własnej strategii biznesu.

Celem szkoleń i akademii zawierających moduły coachingu jest podnoszenie umiejętności i kwalifikacji coacha, dając jemu odpowiednie narzędzia i polepszając jego pewność siebie w pracy z klientami. Nie pomagają one jednak w żaden sposób w budowaniu własnego biznesu coachingu. Wielu coachów przez lata skupia się tylko i wyłącznie na zdobywaniu dyplomów, certyfikatów i akredytacji z coachingu dochodząc w pewnym momencie do wniosku, że nadal są w punkcie wyjścia. To jest droga donikąd, którą jednak podążają setki coachów.

Błąd # 2

Oczekiwanie, aż grupa niszowych klientów Cię odkryje.

Nisza to grupa ludzi, która szuka rozwiązań na podobne problemy. Proaktywny coach musi znaleźć taką grupę. Praca z grupą niszową pozwala skoncentrować się na wybranych problemach oraz ułatwia marketing. Wielu coachów jednak oczekuje mając nadzieję, że to grupa niszowych klientów ich odkryje. Z mojego doświadczenia wiem, że to bardzo rzadko się zdarza.

Spotykam coachów z 5 – 10 letnim doświadczeniem, którzy nadal są coachami „od wszystkiego”. Są oni głęboko przekonani, że posiadane certyfikaty przyciągną klientów. Nic bardziej mylnego.

Błąd # 3

Skupianie uwagi jedynie na poszukiwaniu indywidualnych klientów.

Jedną z największych przyczyn, dlaczego ludzie chcą prowadzić własny biznes jest nieograniczona wolność działania oraz luźne ramy czasowe pracy. Jeśli posiadamy 5 lub 10 klientów indywidualnych, z którymi odbywamy półtoragodzinne sesje raz w tygodniu lub dwa razy w miesiącu i jeśli doliczymy czas podróży do nich okazuje się, że wolność, o której marzymy staje się bardzo mglista, a czasem wręcz niemożliwa. Coachowie, którzy prowadzą swoje praktyki „full time” stwierdzają nagminnie, że czują się podobnie jak byliby w pracy. Są tak zajęci, że nie mają zbyt wiele wolnego czasu na rozwijanie własnego biznesu, a kiedy kończą umowę z jednym klientem natychmiast szukają następnego, aby utrzymać dochody na podobnym poziomie. Jest to forma samozatrudnienia (work IN the business). Coaching to nie tylko sesje indywidualne z klientami. Uświadomienie sobie tego faktu to chyba największa zmiana w postawie coacha. Odnoszący największe sukcesy ludzie zajmujący się coachingiem nie prowadzą indywidualnych sesji w ogóle lub stanowią one niewielki procent ich działalności (they work ON the business).

Błąd # 4

Działanie w pojedynkę (solopresiębiorcy).

Największy błąd, jaki popełniałam przez kilka lat prowadząc własny biznes było wykonywanie

wszystkiego samodzielnie. Tworzyłam przez to wokół siebie wielki bałagan i sama „zapędzałam się w kozi róg”, z którego było mi bardzo trudno wyjść. Bardzo szybko jednak zrozumiałam, że tworzenie partnerstwa i korzystanie z usług asystenta, (choć na kilka godzin w tygodniu lub miesiącu) zaprowadziło ład i porządek w moim życiu. Wiem, że dla wielu coachów partnerstwo jest olbrzymią barierą gdyż kojarzone ono jest ze wspieraniem i wzmacnianiem potencjalnego konkurenta. Przyznaję, że umiejętność współpracy i myślenia w kategorii wygrana-wygrana jest sztuką, jednak tworzenie synergii $1 + 1 = 3$ przynosi olbrzymie korzyści. Pamiętajmy jednak, że solopresiębiorcy to ludzie, którzy stwarzają dla siebie miejsca pracy, a my chcemy tworzyć biznes coachingu, który będzie funkcjonował z nami lub bez nas i da stałe zabezpieczenie nam i naszej rodzinie.

Błąd # 5

Otoczanie się ludźmi, którzy mają negatywny wpływ na Twoje działanie.

Spotykam wielu sfrustrowanych coachów, którzy twierdzą, że coaching staje się coraz bardziej popularny, ale nie zapewnia on (od strony finansowej) pożądanego stylu życia.

Obecnie wiele osób, które osiągnęły sukces w innej dziedzinie przechodzi do budowania biznesu coachingu robiąc to z wielkim powodzeniem. Często nie posiadają oni tak wielu certyfikatów, dyplomów i zaświadczeń z dziedziny coachingu, ale wiedzą jak odnieść sukces.

Są to właściwe osoby, którymi należy się otaczać.

Pełnienie wyżej wymienionych błędów to „błędne koło”, które należy porzucić, jeśli myśli się o rozwoju własnego biznesu coachingu. Stworzenie własnej listy nieporządkowanych czynności i działań jest ważniejsze od stworzenia listy rzeczy do zrobienia (Jim Collins – „Good to Great”), dlatego w tym artykule skupiłam się na najczęściej popełnianych błędach, których rozpoczynający własny biznes coachowie powinni unikać, aby odnieść sukces.