



HVAÐ ER MARKÞJÁLFUN OG HVAD ER HÚN EKKI?

- ✔ Markþjálfun er fyrir fólk **sem vill ná árangri** og auka skilvirkni.
- ✔ Markþjálfun er aðferðafræði sem er til þess fallin að hjálpa fólki að öðlast **skýrari framtíðarsýn**
- ✔ Markþjálfun opnar augu fólks fyrir því hvernig það getur **nýtt styrkleika sína** til að raungera eigin sýn.
- ✔ Markþjálfun er samræðuferli þar sem vitundarsköpun markþegans opnar á **nýjar lausnir og tækifæri**.
- ❌ Markþjálfari **tekur ekki af fólki ábyrgð** með því að gefa ráð.
- ❌ Markþjálfari **tekur ekki afstöðu** eða myndar sér skoðun á því málefni sem rætt er hverju sinni.
- ❌ Markþjálfari **vinnur ekki í tilfinningadrifinni fortíð**.
- ❌ Markþjálfari **er ekki kennari eða mentor**.

Markþjálfun á rætur sínar að rekja í ýmsar fræðigreinar, m.a. leiðtogafræði, sálfræði, félagsfræði, taugavísindi og kennslufræði.

Markþjálfari er ekki ráðgefandi heldur leggur áherslu á að viðskipta- vinurinn leiti sjálfur lausna á hverju máli sem tekið er fyrir.

Markþjálfinn heldur hinsvegar utan um ferlið og nær með beinum tjáskiptum og kraftmiklum spurningum að beina viðskiptavininum sjálfum að kjarna málsins, oft í gegnum ögrandi samræður. Markþjálfun er eins og púsluspil þar sem megin-tilgangurinn er að leggja nokkur púsl á hverjum-fundi þar til heildarmyndin er skýr.

Sú mynd er í flestum tilvikum ný og kraftmikil, þar sem búið er að breyta draumum og væntingum viðskiptavinar í skýr markmið með tilheyrandi aðgerðum og áætlun.

Ástæðan fyrir að markþjálfun hefur fest sig í sessi á undanförunum árum er einfaldlega að hún skilar árangri. Þeir sem notið hafa góðrar markþjálfunar, vitya að hún er framúrskarandi aðferð til að ná markmiðum sínum, breyta takmarkandi hegðun eða einfaldlega að hugsa lífið aðeins upp á nýtt.



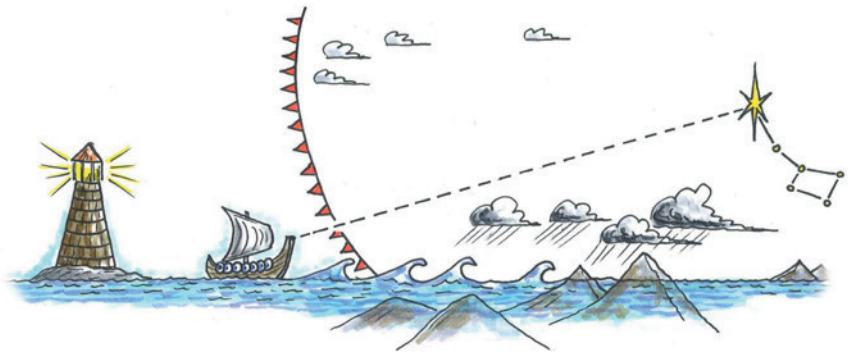
MARKÞJÁLFUN ER ALLTAF TVÍHLIÐA SKULDBINDING!

Sem markþjálfari heiti ég:

- ... að virða það traust og þann trúnað sem mér er sýndur
- ... að hafa hagsmuni markþegans ávalt að leiðarljósi
- ... að taka virkan þátt í markþjálfunarsamtalinu
- ... að halda viðskiptavininum við efnið
- ... að mæta á réttum tíma og vera vel undirbúinn
- ... að fylgja viðskiptavininum eftir í þeim markmiðum sem hann setur sér
- ... að endurgjöf mín sé heiðarleg og beinskeitt
- ... að standa við það sem ég segi

Sem markþegi heitir þú:

- ... að virða það traust og þann trúnað sem þér er sýndur
- ... að vera opinskár og heiðarlegur um þau mál sem tekin eru fyrir
- ... að taka virkan þátt í markþjálfunarsamtalinu
- ... að halda þér við efnið
- ... að standa við það sem þú segir
- ... að mæta á réttum tíma og vera vel undirbúinn
- ... að fylgja eftir þeim markmiðum sem þú setur þér
- ... að taka endurgjöf með opnum huga í þeim tilgangi að læra



UNDIRBÚNINGUR FYRIR MARKÞJÁLFASAMTAL

Í upphafi skal endinn skoða

Ef samtalið við markþjálfann gengur frábærlega, ef þú færir frá honum og segðir; „þetta var algerlega frábært samtal vegna þess að núna ...“ Hvernig viltu geta klárað þessa setningu? Samtalið á að vera í þínum höndum, þú ákveður umræðuefnið!

Þegar þú kemur í markþjálfasamtal er mikilvægt að hafa það í huga að samtalið kemur til með að snúast um þig og það sem þú vilt að verði að þínum veruleika.

Góður markþjálfari heldur þér við efnið og hjálpar þér að skoða möguleika og hvernig þú getur yfirstigið þær hindranir á vegnum sem kunna að vera. Hann hjálpar þér að vinna með þá styrkleika sem þú hefur sem eru oftast mun fleiri en þú gerir þér grein fyrir í fyrstu. Hann hjálpar þér líka að vinna með hugskekkjur, þegar raunveruleiki þinn er mögulega annar en sá sem þú hefur talið þér trú um.

Í markþjálfasamtali er mikilvægt að báðir aðilar taki hlutverki sínu alvarlega. Þar er stigin dans í takti trúnaðar þar sem markþeganum gefst rými til að leggja spilin á borðið og spá í framtíðina og hvernig hann getur spilað best úr því sem hann hefur. Þetta trúnaðarsamband er lykilforsenda fyrir því að viðskiptavinurinn nái árangri.



”

Markþjálfun er að opna á möguleika mannsins til að hámarka eigin getu. Hún gengur út á að hjálpa fólki að læra í stað þess að kenna því.

“

John Whitmore



PROFECTUS
gerum gott betur!