

Коучинговый инструмент

10 СОВЕТОВ И ИДЕЙ ДЛЯ ВАШЕГО ЛУЧШЕГО КОУЧИНГА

от Жана-Франсуа Кузана, MCC ICF

«10 советов для усиления коучинговых навыков активно практикующих коучей и 10 советов для начинающих коучей на основе опыта в 10 000 часов коуч-сессий»

10 советов, как повысить ваше мастерство профессионального коуча

1. Коучинг — это проявление безусловной любви к внутреннему величию вашего клиента

Выберите полюбить внутреннее величие вашего клиента., и оно обязательно проявится! Другими словами, когда вы ожидаете лучшего от своих клиентов, они это демонстрируют.

2. Наша профессия заключается не только в том, чтобы «помочь нашим клиентам расти»...

... Наша профессия заключается в том, чтобы помочь нашим клиентам дать себе силы для роста!

3. Будьте искренними, скромными и уязвимыми

Это дает разрешение вашим клиентам быть такими же, и тогда начинается отличная коучинговая работа!

4. Погружайтесь быстрее

Постарайтесь быстро и подробно вникнуть в то, что скрывается за проблемой, которую клиент приносит на сессию.

5. Танцуйте со своим клиентом

Пригласите своих клиентов сотрудничать с вами в совместной проработке следующих шагов сессии. Например, спросите: «Какой будет лучший следующий вопрос, над которым следует задуматься?»

6. Молчание — золото

Позвольте молчанию выполнять тяжелую работу. Попробуйте задавать вопросы глазами - они не будут «засорять» мышление клиента лишними словами.

7. Посмотрите на расстоянии

Обратите внимание клиента на закономерности в его мышлении, энергетические сдвиги, эмоции и поведение; попросите разрешения поделиться и попросите клиента дать обратную связь.

8. Сделайте своего клиента своим учителем...

и просто побудьте любознательным и требовательным «студентом». Великий коучинг начинается, когда коуч позволяет клиенту «научить» его решению исследуемой проблемы.

9. Ваше намерение намного важнее ваших вопросов

До тех пор пока ваше намерение состоит в поддержке и расширении возможностей ваших клиентов, они будут проводить отличную работу над своей целью!

10. Чем меньше вы «работаете» на сессии, тем больше делает ваш клиент...

и это важно. Потому что именно ваш клиент может - и должен - сделать лучшую работу.

10 советов начинающим коучам

1. Помогите своим клиентам полностью присутствовать в сессии

В начале встречи предложите им расслабиться и очистить свой разум, чтобы они могли полностью сосредоточиться на разговоре.

2. Заключайте “контракт” в глубину

То, что клиенты хотят проработать в начале сессии, обычно является лишь верхушкой айсберга. Копните глубже и спросите их: «Насколько именно это важно для вас?» или «О чем это может быть, на более глубоком уровне?» Это обеспечит то, что ваши усилия приведут к реальной цели, имеющей истинную ценность для ваших клиентов.

3. Не переживайте, если вы не до конца понимаете своего клиента,

это нормально! Вы никогда и не поймете! Совместное создание ценности с клиентом и для него — ваша единственная цель и ответственность.

4. Убедитесь, что вы никогда не мешаете мышлению вашего клиента

Сделайте шаг назад и всегда помните позицию ICF: «Коучи чувствуют других как творческих, находчивых и цельных личностей».

5. Пусть трудную работу за вас сделает тишина!

Чем больше вы говорите, тем больше риск того, что вы засоряете мышление вашего клиента. Начинающие коучи говорят в 10 раз больше, чем нужно.

6. Пусть новые вопросы естественным образом вытекают из вашего разговора

Просто дайте своим вопросам время, чтобы они проникли в ваш разум сквозь ваше тело. Доверьтесь своей интуиции.

7. Будьте честными

Говорите «Я не знаю», когда не знаете. Скажите «Я растерялся», когда вы действительно растерялись. Скажите: «Я не знаю, какой вопрос вам задать», когда вы правда не уверены. Не волнуйтесь, если ваши вопросы не работают, пошутите об этом с вашими клиентами, а затем спросите: «Какой вопрос лучше вам задать?»

8. Проводите промежуточную сверку

В середине сессии спросите своих клиентов, «где они находятся по отношению к своей цели», «что они уже узнали» и «как лучше всего использовать оставшееся время». Если клиент не видит ценности в первой половине сессии, не стоит ли узнать об этом и пересмотреть контракт для отличной второй половины?

9. Завершайте на высокой ноте

Например, спросите своих клиентов

- какую ценность они получили от сессии,
- что они узнали на более глубоком уровне, особенно о себе самом,
- как вы могли бы быть еще более им полезны в следующий раз, и дайте им знать
- чему вы научились у них и
- как они вдохновили вас!

10. Хороший коучинг повышает вашу энергию

Если вы устали после коуч-сессии, обсудите это со своим ментором или супервизором; это возможно означает, что в вашей работе с клиентом что-то пока не так оптимально в том, как вы и ваш клиент работаете вместе.