

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.