

Виды коучинга по области применения. Основная классификация



<https://navika.pro/konsalting--kouching/courses/kouching>

Содержание

1. Определение ниши и формата коучинга	3
2. Развитие методики четырехсторонней коммуникации	6
3. Тест на стиль общения	7
4. Моделирование колеса жизненного баланса	8
5. Моделирование правила 2-2	9

1. Определение ниши и формата коучинга

1.1. ОПРЕДЕЛИТЕ, В КАКОЙ НИШЕ КОУЧИНГА ВЫ ХОТИТЕ РАБОТАТЬ. ЗАПИШИТЕ СВОИ НАВЫКИ И ВОЗМОЖНОСТИ В ЭТОЙ НИШЕ, ЧЕМ ВЫ МОЖЕТЕ ПОМОЧЬ СВОИМ КЛИЕНТАМ.

Вид						
Лайф-коучинг						
Карьера						
Бизнес						
Личная эффективность						
Семья						

1.2. Выпишите преимущества и недостатки каждого из пунктов, чтобы понять, насколько вам будет удобно или, наоборот, некомфортно так работать, чтобы определиться со своей стратегией и коммерческими предложениями.

1.3. Определите свои методики проведения консультаций:

- персональные;
- командные, корпоративные;
- групповые (массовые).

	Преимущество 1	Преимущество 2	Преимущество 3	Недостаток 1	Недостаток 2	Недостаток 3
Персональные						
Командные						
Групповые						

1.4. УРОВЕНЬ ЗНАЧИМОСТИ РЕШАЕМЫХ ВОПРОСОВ:

- стратегический;
- тактический;
- оперативный.

	Преимущество 1	Преимущество 2	Преимущество 3	Недостаток 1	Недостаток 2	Недостаток 3
Стратегический						
Тактический						
Оперативный						

1.5. ВРЕМЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ:

- долгосрочный;
- среднесрочный;
- краткосрочный;
- текущий.

	Преимущество 1	Преимущество 2	Преимущество 3	Недостаток 1	Недостаток 2	Недостаток 3
Долгосрочный						
Среднесрочный						
Краткосрочный						
Текущий						

1.6. ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ:

- онлайн (дистанционно, заочно);
- офлайн (на месте, методом живого общения).

	Преимущество 1	Преимущество 2	Преимущество 3	Недостаток 1	Недостаток 2	Недостаток 3
Онлайн						
Оффлайн						

2. Развитие методики четырехсторонней коммуникации

2.1. ПОПРАКТИКУЙТЕСЬ ЗАДАВАТЬ КЛИЕНТУ ВОПРОСЫ ЧЕТЫРЕХ ТИПОВ.

- Начинающиеся с «Что...», «Как...», «Почему...», «Когда...», «Где..», «Не так ли?», «Не правда ли?».
- «Как именно вы понимаете эту фразу?» или «Что для вас означает эта реакция?».
- «Откуда вы это знаете?», «Почему вы так думаете?», «Есть ли какие-то доказательства, что это правда?», «Когда-нибудь раньше вы ошибались? Что в этом плохого?» и т.п.
- «Как вы хотели бы воплотить эту идею?»
- «С чего бы вы хотели начать решение задачи?» или «Как вы считаете, что произойдет, если вы получите то, о чем мечтаете?».
- «А что, если...»
- «Я не буду спрашивать, начнете ли вы действовать завтра или через неделю, это решать вам».
- «Быстрее, чем кто?», «В сравнении с кем/чем?», «Хуже, чем кто/что/когда?».
- «Мне интересно, почему вы так решили?»

3. Тест на стиль общения

3.1. ПОНАБЛЮДАЙТЕ ЗА ТЕМ, КАК ВЕДУТ ДИСКУССИИ ЛЮДИ В ВАШЕЙ КОМПАНИИ, НЕ ОСТАВЛЯЙТЕ ВНИМАНИЕМ И СЕБЯ. ЗАПИШИТЕ НАБЛЮДЕНИЯ. ОПРЕДЕЛИТЕ, К КАКОМУ СТИЛЮ ОБЩЕНИЯ ОТНОСЯтся СЛЕДУЮЩИЕ ФРАЗЫ:

- а) длинные предложения и преобладание монолога в речи;
- б) большое количество «я» в речи;
- в) короткие замечания строго по делу;
- г) открытые вопросы;
- д) фразы-противоречия: «Это, конечно, глупость, но...»;
- е) мнение, высказанное как непреложная истинка, факт;
- ж) фразы типа «лучше бы вам...»;
- з) вводные слова или слова-паразиты «вы знаете», «типа», «на самом деле»;
- и) обесценивание: «Вы что, шутите?», «О чем вы говорите?», «Не волнуйтесь по этому поводу», «Многие в ваши годы уже... (командуют полком, дослужились до генерала, слетали в космос и пр.)»;
- к) самоуничижение, фразы вроде «я не сумею», «я не смогу»;
- л) четкое разделение правды и вымысла: «Я считаю, что...», «Мой опыт мне говорит о том, что...»;
- м) разрешающие фразы или вопросы: «Вы не против, если я...», «Прошу прощения, что беспокою, но...»;
- н) я-предложения (правильно составленные я-высказывания): «я думаю», «я считаю», «я бы хотел»;
- о) перенос вины: «Но вы сказали, что...», «Вы сами виноваты в том, что...»;
- п) уточняющие открытые вопросы, направленные на то, чтобы пояснить мысль: «Как это влияет на вас?», «Как насчет...», «Как можно поступить?».

4. Моделирование колеса жизненного баланса

4.1. Возьмите лист бумаги. Нарисуйте круг и разделите на части, каждая из которых будет представлять какую-то из сфер жизни.

Например: друзья, здоровье (упражнения, диета, фитнес), деньги и финансы (инвестиции, сбережения), личное развитие, отдых (спорт, хобби), работа (карьерные достижения), отношения (настоящий или будущий партнер), семья (дети, родители, родственники).

Каждый сегмент оценивается по 10-балльной шкале, насколько клиент счастлив в этой области своей жизни: 1 — совсем не счастлив, 10 — все великолепно.

4.2. По каждому из сегментов задайте вопрос:

- Было ли так, чтобы оценка была выше?
- Если да, то что вы чувствовали тогда? Что происходило?
- У вас была оценка ниже, чем сейчас? Что вы сделали, чтобы поднять ее?
- Чему вы научились, когда были ниже по шкале?
- Какую оценку вы хотите? Какие действия можете сделать для этого?
- Если вы подниметесь выше по шкале, как вы поймете, что оказались там, какие события должны происходить?
- Что нужно, чтобы вы сдвинулись на одну отметку вверх через неделю?
- Что может помешать вам?
- Что вы можете сделать, чтобы преодолеть это обстоятельство, как подготовиться?

5. Моделирование правила 2-2

5.1. Составьте для клиента информационное письмо-бутерброд из двух позитивных действий и двух рекомендаций.

5.2. Выглядеть это может, например, так: «**МНЕ ПОНРАВИЛСЯ ВАШ ОТЗЫВ НА ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ, ОН БЫЛ ОЧЕНЬ ПОЛЕЗЕН (положительное действие). Но лично мне бы хотелось, чтобы вы сделали какое-нибудь предложение (что улучшить). Я считаю, что ваш энтузиазм и внимательность к деталям сделали тему действительно интересной, спасибо (положительное действие). Но если добавить к этому немного юмора, дело может пойти веселее (что улучшить). Если вам нужна помощь в оформлении ваших предложений в презентацию, я вам с радостью помогу».**

Позитивное действие 1	
Рекомендация 1	
Позитивное действие 2	
Рекомендация 2	