



**ЦЕНТР СОВРЕМЕННЫХ
БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИЙ**

ОБУЧАЮЩИЙ КУРС

**КОУЧ ЛИЧНОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТИ**
Life coach

МОДУЛЬ 1

фамилия, имя участника

109387 Москва,
ул.
Ставропольская,
д.14, тел/факс
(495) 995-20-30,
www.new-business.ru

МОСКВА, 2019

Система коучинга

Проведя исследования, мы разработали открытый и в то же время очень направленный способ тренировать буквально любой тип клиентов, обладающий множеством различных потребностей. Мы называем это «Системой коучинга» она состоит из 5 взаимосвязанных элементов, которые описаны ниже. Коучинг превосходного качества может получиться только тогда, когда коучи используют эту систему и адаптируют ее под свой собственный стиль работы. Также важно и то, что можно улучшить кривую обучения, и время, требующееся на то, чтобы научиться тренировать, может быть сокращено до 90 %. То, на что раньше требовались годы, на то, чтобы закончить обучение и научиться применять изученное на практике, теперь, в худшем случае, займет месяцы.

15 Навыков коучинга

Навыки коучинга являются двигателем прогресса в коучинге. Это то, на что коуч тратит 90% своего времени, отведенного для встречи с клиентом.

15 Фильтров слушания

Чтобы знать, каким из навыков воспользоваться в любой данный момент времени, коуч должен понять и отсортировать то, что он услышал от клиента. Таким образом 15 Фильтров помогают коучу распознать характер того, что он услышал от клиента, и ориентируют его так, чтобы он мог выбрать наиболее важный элемент услышанного. Как только все становится ясно (это может произойти и в течение миллисекунды), коуч легко сможет выбрать наиболее подходящий для работы с этим клиентом навык коучинга.

15 Исходящих

Исходящие — это то, что коуч "дает" клиенту: мысли, материалы и т. п. Они полностью отличаются от результатов, которых может достичь клиент или которые могут получиться как итог применения исходящих коуча. (Разница между исходящими и результатами — это ключевое различие в коучинге.)

15 Основ жизни

Основы — это опорные точки, от которых коуч и клиент отталкиваются в своих размышлениях, восприятии, поведении и суждениях. Основы расширяют мышление, что в результате может привести к тому, что клиенты начнут продвигаться вперед более быстро и с меньшими усилиями. Представьте себе запуск космического корабля. Для этого нужна тяга ускорительных ракет, чтобы преодолеть инерцию, гравитацию, вес, чтобы вывести ракету из поля притяжения атмосферы Земли так, чтобы ракета легко могла маневрировать в космосе, где нет никакого сопротивления. Что-то подобное происходит с клиентом, когда расширяются границы основ его жизни. Препятствия на пути к успеху уменьшаются, а продвижение вперед ускоряется.

15 Аспектов стиля общения

То, как вас воспринимает клиент, и как вы взаимодействуете и строите отношения с вашим клиентом, может ускорять или замедлять процесс коучинга. Мы выявили 15 аспектов общения, которые мы называем "Аспектами стиля". Каждый из этих 15 Аспектов стиля может помочь вам стать более профессиональным коучем посредством изменения вашего стиля общения на занятиях коучингом.

Структура коуч - сессии

- 1. Рапорт**
- 2. Контракт**
- 3. Формат конечного результата**
- 4. Исследования / непосредственно работа**
- 5. Задания**
- 6. 5-ти минутное предупреждение**
- 7. Ценность для клиента**
- 8. Ценность для коуча**

Построение рапорта

Чем глубже расслабление и желание воспринимать собеседника, тем больше возможность провести действительно результативную беседу.

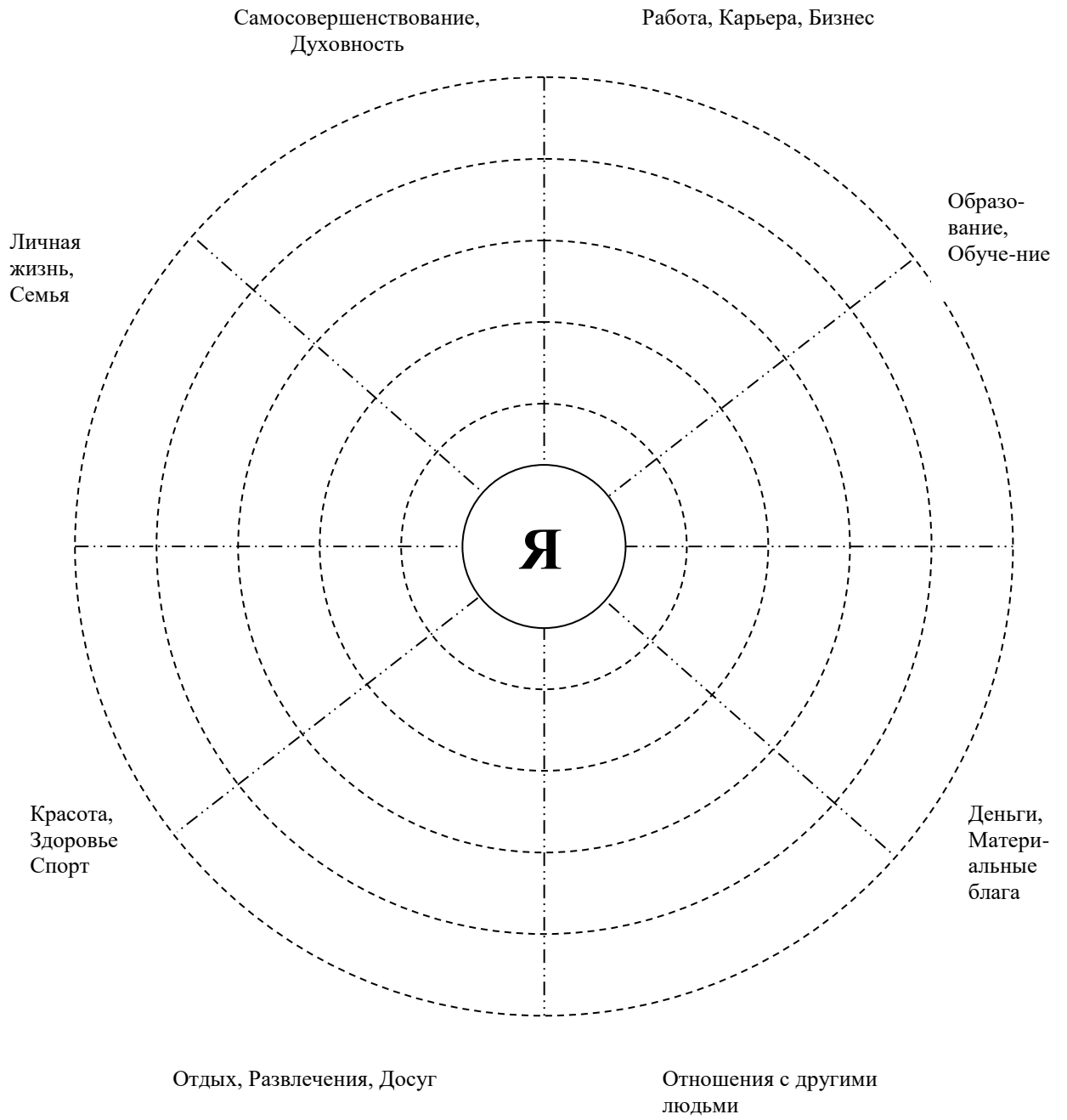
Упражнение 1: Разговор с другом. В парах: собеседник А и собеседник Б

1. Собеседник А старается войти в состояние восприятия (то есть любопытство, шутливость, восприимчивость).
2. Собеседник А старается вовлечь собеседника Б в разговор о тех временах, когда ему было по-настоящему весело. «Вспомните те моменты, когда вы действительно хорошо проводили время.»
3. Поговорите об этом 5 минут, а затем поменяйтесь ролями.

Упражнение 2: Коучинговая сессия. В парах: собеседник А и собеседник Б

1. Собеседник А старается войти в состояние восприятия.
2. Собеседник А вовлекает собеседника Б в разговор в стиле коучинга, используя один из перечисленных ниже вопросов:
 - А. Что привело вас на этот семинар?
 - Б. Чего вы собираетесь достичь в этом году?
 - С. Чего вы хотите достичь в ближайшие 6 месяцев?
3. Поговорите об этом 5 минут, а затем поменяйтесь ролями.

Колесо жизни



Структура коуч - сессии

- 1. Рапорт**
- 2. Контракт** - *У нас есть с вами ... минут, с чем вы хотите поработать, что понять для себя или решить?*
- 3. Формат конечного результата**
- 4. Исследования / непосредственно работа**
- 5. Задания**
- 6. 5-ти минутное предупреждение** - *У нас осталось 5 минут до конца, что еще важное или нужное мы можем обсудить? Какую важную тему мы еще не затронули?*
- 7. Ценность для клиента** - *Что полезного, нового или ценного для себя вы нашли в нашей работе?*
- 8. Ценность для коуча** - *Для меня полезным / новым / ценным было...*

Оглавление

1	Система Коучинга	1
2	15 навыков Коучинга	2
3	Структура коуч – сессии	7
4	Построение рапорта	7
5	Отмотка назад	8
6	Пространство без советов	9
7	Основные вопросы в коучинге	10
8	Результат, построенный на ценностях	11
9	Рамка результата	12
10	Вопросы по рамке результата	14
11	SMART цели	15
12	Исследования для эффективного построения результата	16
13	Завершение сессии	18