

## МОДУЛ\_7 КОУЧИНГ

### Урок\_5\_ КОУЧИНГ: ИНСТРУКЦИИ ЗА ПОЛЗВАНЕ

Често коучингът е импровизационен, защото не всичко се случва по време на сесията, независимо от предварително установения дневен ред.

Въпреки това, ако имаме предварителни референтни рамки (или модели) за обичайните етапи на коучинг сесията, това може да помогне на коуча по-ефективно да води процеса.

Един от най-известните модели е „GROW“, разработен от сър Джон Уитмор през 1992 г. Той включва четири етапа, които могат лесно да бъдат приложени не само за коучинга, но и за ежедневните работни отношения.

„GROW“ е съкращение от:

G	GOALS / ЦЕЛИ	определете резултатите, които искате да постигнете
R	REALITY / ДЕЙСТВИТЕЛНОСТ	не можете да подобрите нещо, за което не знаете (иначе казано – съберете информация за сегашното състояние на коучвания)
O	OPTIONS / ВЪЗМОЖНОСТИ	оценете наличните алтернативи, за да постигнете желаните резултати
W	WILL / ЖЕЛАНИЕ	ясното желание да се продължи е базово; това е етапът, на който коучваният разработва специфичен план за действие

### Цели

Често коучваните, особено в началото на коучинг интервенцията, не са напълно наясно какво искат. При бизнес коучинга това се усложнява от резултатите, които корпоративният клиент и мениджърът на коучвания искат да бъдат постигнати и които могат да не съответстват на това, което самият коучван иска! Целта на първата среща е именно формулирането на очакваните резултати (ако тази първа среща не е достатъчна, може да продължите процеса и в следващите).

Erasmus+ Strategic Partnership 2018-1-ES01-KA204-050711

Коучът трябва да познава изкуството на задаването на въпроси и да пита коучвания неща като:

- *Къде виждаш себе си в края на коучинг процеса?*
- *Какво трябва да се случи в края на коучинг процеса, за да го определиш като успешен за теб?*

### Действителност

Рано или късно ще дойде времето, в което трябва да видите реалността, с която се сблъсква коучваният, да наблюдавате отстрани заобикалящата го среда, ограниченията и възможностите, преобладаващите емоции, неговите емоционални преживявания, мислите, през които преминава, както и ограничаващите нагласи, които самият коуч има.

Това са част от въпросите, които коучът може да зададе на този етап:

- *Как се чувстваш, когато ...?*
- *Как стигна до това заключение?*
- *Как виждаш себе си сега?*
- *Какво мислиш за тази ситуация?*

### Възможности

На този етап става преходът от реалната ситуация към възможните решения. Погледът трябва да се обърне към бъдещето и да се помисли за възможностите за действие.

Ако ограничаващите нагласи на коучвания вземат връх (напр. „*Никога няма да ми позволят да направя това*“), дайте му възможност да прояви въображение и да генерира колкото може повече идеи.

Въпроси, които коучът може да използва на този етап, включват:

- *Какви алтернативи имаш?*
- *За какво друго можеш да помислиш?*
- *Какво работеше в миналото, което можеш да повториш?*

### Желание

На този етап коучваният обмисля ресурсите, възможностите, препятствията и пр, за да избере най-добрата алтернатива и да изготви плана за действие. Това е доста деликатна фаза, защото е необходимо да се извърши преход от това, което коучът и коучваният си говорят, към действие, без да се оказва натиск върху коучвания при избора на предпочитаната от него алтернатива.

Erasmus+ Strategic Partnership 2018-1-ES01-KA204-050711

Коучът трябва да:

- Насочва коучвания като същевременно взема предвид всички оперативни детайли;
- Измерва степента на ангажираност на коучвания от гл.т. на действията, които ще бъдат предприети;
- Провери до каква степен тези действия са свързани с целите на коучинг интервенцията;
- Поддържа писмени записки за приетия план за действие.

### Моделите „ROUTE“ и „EASY“

В наръчника „Правене на бизнес. От теорията към практическите техники“ Л. Раниери и Франко Анжели обясняват два други модела, които коучът може да използва в работата си.

- **Моделът „ROUTE“** за индивидуални коучинг сесии:
  - Слушане и разбиране, за да се засили доверието у коучвания (Relationship / Взаимоотношения)
  - Свързване на разговора с приетите цели и уточняване на резултатите от плана за действие, изготвен в предишната сесия (Objectives / Цели)
  - Подпомагане на въображението и нестандартното мислене на коучвания с цел креативно да преодолява препятствията (Uncover / Разкриване)
  - Използването на упражнения, които помагат на коучвания да взема решения (Technique / Техника)
  - Приключване на сесията с план за действие, който превръща разговора между двете страни в конкретни задачи (End / Край)
- **Моделът „EASY“** цели да подпомогне процеса на определяне на цели, които са приемливи за всички страни и съответстват на начина, по който работи нашият мозък (прочетете частта за „трите вида мозък“ от предишния урок):
  - Намиране на емоционална връзка между целите и истинските желания и ценности на коучвания (Emotions / Емоции)
  - Изготвяне на рационален план за действие, който улеснява постигането на целите (Actions / Действия)
  - Намаляване на обхвата на предприеманите действия, тъй като често малките промени са достатъчни за постигане на значителен напредък (Simplify / Опростяване)
  - Накарайте коучвания да си представи желаното състояние: така ще бъде по-склонен да го постигне! (Yeah! / Да!)

Erasmus+ Strategic Partnership 2018-1-ES01-KA204-050711

### Подходи в коучинга

Това е само кратко изброяване на психологическите подходи, които коучът може да използва в работата си. Повече информация може да бъде намерена в специализираните книги.

- Лесен метод, фокусиран върху проблема: насочен е към промяна на поведението, което води до доскомфорт, като интервенцията е на ниво личността на коувания, и по-специално върху (често конфликтните) взаимоотношения между усещанията от една страна и значението и целите, свързани с тези усещания – от друга;
- Лесен метод, фокусиран върху решаването на проблема;
- Описателен подход: стимулира коувания да опише собствената си история по алтернативен начин; окуражава го да бъде убедителен и да се замисли какво би могло да бъде направено по друг начин и по-добре;
- Невро-лингвистично програмиране;
- Транзакционен анализ.

Erasmus+ Strategic Partnership 2018-1-ES01-KA204-050711