

مقدمة عن الكوتش الرؤوي

مقدمة عن الكوتش الرؤوي

في يوفجن، نحن نقود ثورة في عالم الكوتشنغ من خلال المفهوم والمعايير الرائدة لدينا للحواس الرؤوي. وبعيدًا عن المعايير التقليدية، نحن نعتقد أن الكوتشنغ التقليدي قد لا يلبي بشكل كامل احتياجات العملاء المتطورة. نحن نؤمن إيمانًا راسخًا بأن هذا المفهوم للكوتشنغ المبتكر يجب أن يضع المعايير العالمية لممارسات الكوتشنغ في جميع أنحاء العالم.

ما هو الكوتشنغ الرؤوي؟

(التعريف)

Visionary Coaching-الكوتشنغ الرؤوي هو شراكة تركز على توافق أهداف العملاء مع رؤيتهم، تطلعاتهم وقيمهم الأساسية من خلال أساليب إبداعية وشاملة، مما يعزز النمو الشخصي والمهني العميق.

• الشراكة:

الكوتشنغ هو عملية تعاونية حيث يعمل الكوتش والعميل معًا بتناغم. لا يعمل الكوتش كخبير يقدم النصائح ولكن كشريك يدعم العميل ويوجهه في اكتشاف الحلول الخاصة به. في حين أن الكوتش يشجع تحقّل المسؤولية والالتزام من جانب العميل، إلا أن العميل في النهاية مسؤول عن أفعاله والنتائج التي يحققها. قد يساعد الكوتش العميل في تحديد المعالم، متابعة التقدم وتعديل الاستراتيجيات حسب الحاجة، لكن العميل يبقى متحكمًا برحلته.

• التوافق مع الرؤية، التطلعات والقيم الأساسية:

يساعد الكوتش العملاء على توضيح رؤيتهم وتطلعاتهم بعيدة المدى. هم يضمنون أن الأهداف ليست مجرد أهداف سطحية، بل ذات معنى ومتوافقة مع القيم الأساسية للعميل، مما يعزز الشعور بالغاية والاكتفاء.

• المناهج الإبداعية والشاملة:

يستخدم الكوتش الرؤوي منهجيات إبداعية مصممة خصيصاً لتلبية الاحتياجات الفريدة لكل عميل، وذلك باستخدام نهج شامل يأخذ في الاعتبار جميع جوانب حياة العميل.

يركز الكوتش الرؤوي على الرضى البعيد المدى والتقدم العميق والهادف بدلاً من مجرد الأهداف السطحية.

من هو الكوتش الرؤوي؟

- الكوتش الرؤوي هو الشخص الذي خضع للتحويل الشخصي بنفسه، ويركز على توافق أهداف العملاء مع رؤيتهم، تطلعاتهم وقيمهم الأساسية. إنه يستخدم مناهج إبداعية وشاملة لتعزيز النمو الشخصي والمهني العميق.

الفرق بين الكوتش والمهون الأخرى.

الكوتش - Coach

الكوتش عبارة عن شراكة تركز على توافق أهداف العملاء مع رؤيتهم وتطلعاتهم وقيمهم الأساسية من خلال أساليب إبداعية وشاملة، مما يعزز النمو الشخصي والمهني العميق.



المواصفات:

1. يقوده العميل: يحدد العميل جدول الأعمال، ويقوم الكوتش بتسهيل استكشافه ونموه.
2. موجه نحو الهدف والرؤية: يركز على تحديد وتحقيق أهداف محددة تتماشى مع الرؤية.
3. مركز على المستقبل: يؤكد على المضي قدماً وتحقيق النتائج المستقبلية.
4. التمكين: يساعد الكوتش العملاء على اكتشاف الحلول والآراء الخاصة بهم.
5. غير توجيهي: لا يقدم الكوتش إجابات أو حلولاً مباشرة، بل يطرحون أسئلة لإثارة تفكير العميل.

مثال:

جين، مديرة متوسطة المستوى، تشعر بأنها عالقة في حياتها المهنية وترغب في تطوير مهاراتها القيادية للتقدم إلى منصب رفيع. تقوم بتعيين الكوتش توم، الذي يعمل معها لتحديد نقاط القوة لديها، وضع أهداف مهنية محددة، ووضع خطة لتحقيقها. يستخدم توم أسئلة قوية لمساعدة جين في اكتساب نظرة ثاقبة لقدراتها وتحدياتها. ومن خلال جلساتهم، تكتشف جين استراتيجيات جديدة لتعزيز حضورها القيادي وبناء الثقة لمتابعة الترقية.

التعريف: يتضمن التوجيه فردًا أكثر خبرة يقوم بتوجيه ودعم شخص أقل خبرة في تطوره الشخصي أو المهني.



المواصفات :

1. قائم على الخبرة: يشارك الموجه خبراته وحكمته الشخصية.
2. موجه نحو التوجيه: يركز على تقديم التوجيه، المشورة والدعم.
3. علاقة طويلة الأمد: غالبًا ما تكون علاقات الموجه طويلة الأمد وتتطور بمرور الوقت.
4. تنموي: يهدف إلى دعم النمو الشخصي والمهني الشامل.

مثال:

سوزان، محترفة تسويق جديدة، تتعاون مع ماري، مسؤولة تسويق تنفيذية كبيرة، كجزء من برنامج التوجيه الخاص بشركتها. تشارك ماري تجاربها المهنية الخاصة، وتقدم النصائح حول التعامل مع ثقافة الشركة، وتقدم التوجيه بشأن التطوير المهني. بمرور الوقت، تساعد ماري سوزان على فهم السوق بشكل أفضل، وتطوير المهارات المهمة، واتخاذ قرارات مهنية إستراتيجية بناءً على تجارب وآراء ماري الشخصية.

المستشار - Consultant

التعريف: تتضمن الاستشارة خبيرًا يقدم المشورة والحلول المهنية للمؤسسات أو الأفراد لحل مشكلات محددة.



المواصفات :

1. يقودها الخبراء: المستشار هو الخبير الذي يقوم بتشخيص المشكلات وتقديم الحلول.

2. موجه نحو الحل: يركز على حل مشكلات محددة أو تحسين مجالات محددة.

3. موجه: يقدم المستشارون النصائح والتوصيات المباشرة.

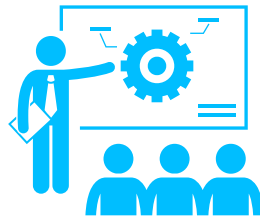
4. إرتباط قصير المدى: غالبًا ما تكون قائمة على مشروع ذو نهاية محددة.

مثال:

تعاني شركة XYZ من انخفاض المبيعات واستراتيجيات التسويق غير فعالة. تقوم بتعيين جون، مستشار تسويق، لتشخيص المشكلة وتقديم الحل. يجري جون تحليلًا شاملاً لجهود التسويق الحالية للشركة، ويحدد الثغرات والفرص، ويقدم خطة مفصلة لتجديد استراتيجية التسويق الخاصة بهم. ويقدم توصيات محددة وخطة عمل لتحسين أداء المبيعات.

المدرّب - Trainer

التعريف: التدريب ينطوي على قيام خبير بتدريس مهارات أو معرفة محددة للأفراد أو المجموعات.



المواصفات :

1. يرتكز على المهارات: يركز على تطوير مهارات أو معرفة محددة.

2. منظم: غالبًا ما يتضمن منهجًا أو برنامجًا منظمًا.

3. التوجيه: يقدم المدربون التعليمات والعروض التوضيحية والملاحظات.

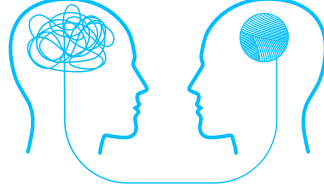
4. قصيرة إلى متوسطة المدى: برامج التدريب عادة ما يكون لها مدة محددة.

مثال:

تريد إحدى شركات التكنولوجيا تحسين مهارات موظفيها في أحدث لغات البرمجة. يقومون بإحضار إيما، أخصائية التدريب، لإجراء سلسلة من ورش العمل. تقوم إيما بتصميم منهج منظم، إلقاء المحاضرات، توضيح تقنيات البرمجة، وتوفير التمارين العملية. يتعلم الموظفون مهارات جديدة من خلال تعليمات إيما المباشرة، ويكتسبون المعرفة العملية التي يمكنهم تطبيقها في عملهم.

معالج - Therapist

التعريف: العلاج يتضمن متخصص مرخص يساعد العملاء على معالجة المشكلات النفسية أو العاطفية وحلها.



المواصفات :

1. تقودها المشاكل: يركز على حل المشاكل النفسية الماضية أو الحالية.
2. موجه نحو الشفاء: يهدف إلى شفاء الألم العاطفي وتحسين الصحة النفسية.
3. مركز على الماضي والحاضر: غالبًا ما يتضمن استكشاف التجارب السابقة لفهم المشكلات الحالية وحلها.
4. ممارسة مرخصة: يُطلب من المعالجين الحصول على مؤهلات وتراخيص محددة.

مثال:

كان مايك يعاني من القلق والتوتر بسبب مشاكل شخصية وعملية. يقرّر رؤية المعالج الدكتور سميث، الذي يساعده في استكشاف الأسباب الجذرية لقلقه. من خلال جلساتهم، يستخدم الدكتور سميث تقنيات علاجية مختلفة لمساعدة مايك على فهم ومعالجة مشاعره، وتطوير استراتيجيات التكيف، والعمل من خلال الصدمات الماضية التي قد تؤثر على صحته النفسية الحالية. يركز العلاج على الشفاء وتحسين صحة مايك بشكل عام.

المرشد - Counselor

التعريف: يتضمن المرشد مساعدة احترافية للعملاء على التعامل مع التحديات الشخصية أو الاجتماعية أو النفسية وحلها من خلال محادثات داعمة وعلاجية.



المواصفات :

1. **داعم:** يركز على تقديم الدعم العاطفي والإرشاد.
2. **محدد:** يعالج قضايا شخصية أو اجتماعية أو نفسية محددة.
3. **سري:** يضمن وجود مساحة آمنة وسرية للعملاء للتعبير عن أفكارهم ومشاعرهم.
4. **مركز على العملية:** يتضمن عملية مستمرة لفهم ومعالجة القضايا.
5. **ممارسون مؤهلون:** عادةً ما يكون لدى المرشدين تدريب وتأهيل محدد في مجال الإرشاد أو في مجال ذي صلة.

مثال:

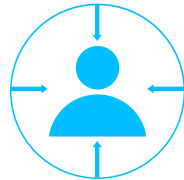
تشعر سارة بالإرهاق بسبب الضغوط الناجمة عن التوازن بين العمل والأسرة والحياة الشخصية. تقرر طلب الإرشاد من الدكتورة لي، مرشدة معتمدة. توفر الدكتورة لي مساحة آمنة وسرية لسارة لمناقشة مشاعرها وتحدياتها. من خلال جلساتهم، تساعد الدكتورة لي سارة على تحديد مصادر التوتر، وتطوير استراتيجيات المواجهة، ووضع أهداف واقعية لتحسين رفاها العام. تُمكن عملية الإرشاد سارة من اكتساب فهم أعمق لوضعها والشعور بالمزيد من الدعم في إدارة توازن حياتها.

ما الذي يميز الكوتشغ الرؤوي عن الكوتشغ التقليدي؟

1. التركيز على الرؤية

يركز الكوتشغ الرؤوي على الرؤية بدلاً من الأهداف فقط.

تعمل هذه الرؤية كنجم مرشد، حيث توافق جميع الإجراءات مع التطلعات العميقة للعميل. وتضمن مساهمة الأهداف في تحقيق نتائج ذات معنى للرؤية.



مثال:

يريد أحد العملاء أن يبدأ مشروعًا تجاريًا. قد يركز الكوتشغ التقليدي على الأهداف المباشرة مثل كتابة خطة عمل. يساعد الكوتشغ الرؤوي العميل على تصور رؤيته النهائية، مثل إنشاء عمل مستدام يفيد العميل بشكل إيجابي ويؤثر على البيئة والمجتمع.

لماذا الأفضل: قد يحقق الكوتش التقليدي نتائج، ولكن بدون رؤية واضحة، قد لا تتماشى هذه النتائج مع التطلعات الحقيقية للعميل، مما يؤدي إلى عدم الرضا المحتمل وعدم الإكتفاء.

2. أساليب الكوتش الإبداعية

يستخدم الكوتش الرؤوي منهجيات مبتكرة ومبدعة، مثل نموذج VISION. يدمج هذا النموذج أبعادًا مختلفة للنمو الشخصي والمهني، ويتجاوز التقنيات التقليدية لتقديم تجربة كوتش أكثر جاذبية وشمولاً.

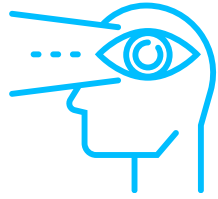


تعمل المناهج الإبداعية على إشراك العملاء بشكل أعمق، والاستفادة من خيالهم وعواطفهم، مما يجعل عملية التدريب أكثر ديناميكية وفعالية.

لماذا الأفضل: يمكن أن تكون الأساليب التقليدية جامدة وغير ملهمة. تجعل المناهج الإبداعية عملية التدريب أكثر متعة وتأثيرًا، مما يؤدي إلى مشاركة أكبر ونتائج أفضل.

3. وضع الأهداف الرؤوية V.I.S.I.O.N.A.R.Y Goals Settings

بدلاً من مجرد تحديد أهداف ذكية، يساعد الكوتش الرؤوي العملاء على وضع أهداف رؤوية أكبر وأكثر جرأة.



تضمن الأهداف الرؤوية أن لا تتعلق الأهداف فقط بالمقاييس بل بإحداث تأثير أوسع يتماشى مع القيم والتطلعات الأعمق للعميل. وهذا النهج يلهم المزيد من التحفيز والالتزام، مما يؤدي إلى تقدم أكثر استدامة ومعنى.

مثال:

يقوم الكوتش الرؤوي بتوجيه العملاء لتحويل أهدافهم إلى تطلعات رؤوية.

الهدف الذكي: زيادة المبيعات الشهرية بنسبة 15%.

الهدف الرؤوي: "أن نصح الشركة الرائدة في السوق، وتحويل حياة الناس من خلال حلول مبتكرة، ونحقق زيادة بنسبة 15% في المبيعات الشهرية."

لماذا الأفضل: قد تكون الأهداف الذكية SMART ضيقة للغاية وتركز فقط على النتائج القابلة للقياس الكمي. تشمل الأهداف الرؤيوية رؤية أوسع، معززة المشاركة والرضى الأعمق من خلال التواصل مع القيم الأساسية للعميل وتطلعاته البعيدة المدى.

4. الخوض في مستويات أعمق من التطلعات، القيم والشغف

في حين أن الكوتش التقليدي يركز غالبًا على المشاكل الحالية، فإن الكوتش الرؤوي يساعد العملاء على النظر إلى ما هو أبعد من ظروفهم الحالية وتصور مستقبل يتوافق مع رغباتهم وتطلعاتهم العميقة.



يستكشف الكوتش الرؤوي التطلعات الأساسية للعميل، قيمه وشغفه. يساعد هذا الاستكشاف الأعمق للعملاء على فهم ما يحفزهم حقًا وكيف يمكنهم موازنة أفعالهم مع رغباتهم الأكثر عمقًا.

مثال:

يشعر العميل بعدم الرضا في وظيفته في الشركة. قد يساعده الكوتش التقليدي على تحسين التوازن بين العمل والحياة أو الحصول على ترقية. في المقابل، فإن الكوتش الرؤوي يتعمق في القيم الأساسية للعميل وشغفه، ويكتشف أن العميل لديه رغبة عميقة في العمل في القطاع الغير الربحي. الذي يركز على الحفاظ على البيئة. يساعد الكوتش العميل على الانتقال إلى مهنة تتوافق مع هذا الشغف مما يؤدي إلى قدر أكبر من الإكتفاء والغاية.

لماذا الأفضل: قد لا يستكشف الكوتش التقليدي هذه المستويات الأعمق، مما يؤدي إلى أهداف تفتقر إلى الأهمية الشخصية وقد لا تؤدي إلى الرضا على المدى البعيد.

5. النهج الشامل

يلقي الكوتش الرؤوي نظرة شاملة على حياة العميل، ويتفحصون ما إذا كانت المشاكل في المجالات الأخرى مترابطة مع التحدي الحالي. هم يدركون أنه في بعض الأحيان يكون من الضروري معالجة قضايا في مجالات أخرى قبل المشكلة الحالية أو بالتزامن معها.



ويضمن هذا النهج أن تؤثر التحسينات في مجال واحد بشكل إيجابي على نظام الحياة بأكملها، مما يؤدي إلى نمو أكثر توازناً وتكاملاً. يأخذ الكوتش الرؤوي بعين الاعتبار جميع الجوانب مثل الحياة المهنية والنمو الشخصي والعلاقات والرفاهية. إذا دعت الحاجة إلى معالجة مشكلة في مجال آخر، يساعد الكوتش الرؤوي إذا كان ذلك ضمن خبرته. وإلا فإنه يوصي العميل باستشارة كوتش متخصص آخر.

مثال 1:

يعاني العميل من الركود الوظيفي. وبعد استكشاف أعرق، يلاحظ الكوتش الرؤوي أن ضغوط العلاقة في حياة العميل تؤثر على أداء عمله. يعمل الكوتش مع العميل على إدارة التوتر ومهارات التواصل في العلاقات، مما يؤدي بدوره إلى تحسين التركيز المهني والإنتاجية.

مثال 2:

يعاني العميل من القلق والأرق، مما يؤثر على صحته بشكل عام. يكتشف الكوتش الرؤوي أن السبب الجذري هو الضغط المالي، وهو مجال خارج نطاق خبرته. يوصي الكوتش العميل باستشارة موجه مالي متخصص في التوجيه على التمويل الشخصي لمعالجة مخاوفه المالية، مما يسمح للعميل بإدارة قلقه وتحسين أنماط نموه بشكل فعال.

مثال 3:

يريد العميل تحسين مهاراته القيادية للتقدم في حياته المهنية. أثناء العمل مع الكوتش الرؤوي في مجال تنمية المهارات القيادية، يصبح من الواضح أن الصحة البدنية للعميل تؤثر على طاقته وأدائه. يقترح الكوتش الرؤوي، المتخصص في القيادة ولكن ليس في الصحة البدنية، أن يعمل العميل مع أخصائي التغذية وكوتش اللياقة البدنية لمعالجة مشاكله الصحية. يساعد هذا التعاون العميل على تحسين مستويات الطاقة الإجمالية لديه، مما يؤثر بشكل إيجابي على أدائه القيادي.

لماذا الأفضل: يمكن أن يركز الكوتش التخليدي بشكل كبير على مجالات محددة، ويتجاهل الترابط بين جوانب الحياة المختلفة، مما قد يؤدي إلى اختلال التوازن وإلى مجالات حياة مهمة.

6. إعداد العملاء لمواجهة التحديات المستقبلية

عقلية CRC الخاصة بـ YouVision ! نهج ثوري للنمو الشخصي الذي يدور حول **الإبداع، الصمود والنمو المستمر** (Creativity, Resilience and Continuous Growth). هذه الركائز تشكل القلب النابض لمجتمعنا.



تجاوزاً من معالجة المشاكل الحالية، يقوم الكوتش الرؤوي بتزويد العملاء بعقلية CRC. تعمل هذه العقلية على إعداد العملاء للتعامل بإبداع وصمود مع التحديات المستقبلية، وتعزيز الاعتماد على الذات والقدرة على التكيف على المدى البعيد.

مثال:

يتعلم العميل كيفية التعامل مع النكسات بإبداع وصمود، محافظاً على الثقة في طريقه، ومتطلعاً إلى التحديات كفرص للنمو.

لماذا الأفضل: قد لا يزود الكوتش التقليدي العملاء بالأدوات اللازمة للتعامل مع التحديات المستقبلية، مما يؤدي إلى انتكاسات محتملة وقلّة الصمود على المدى البعيد.

7. مخطط الكوتش الرؤوي

عادةً ما يختبر الكوتش الرؤوي رحلاتهم التحويلية الخاصة. تمنحهم هذه التجربة الشخصية فهماً أعمق لمسار العميل، مما يعزز قدرتهم على توجيه الآخرين من خلال التغييرات والنمو الكبير.

توفر الخبرة الشخصية تعاطفًا ومصداقية أعمق، مما يعزز قدرة الكوتش على توجيه العملاء خلال التغييرات والنمو الكبير.



مثال:

قد يشارك الكوتش الرؤوي رحلته الخاصة في التغلب على التحديات وتحقيق التحول، موفراً الإلهام والمثال المناسب للعميل.

لماذا الأفضل: قد يفتقر الكوتش الذي لم يختبروا التحول بأنفسهم إلى عمقاً لفهم اللازم لتوجيه العملاء من خلال عمليات مماثلة، مما يؤدي إلى تدريب أقل فعالية.