

نصائح تدريبية للكوتشز الرؤيين

1. الاستماع النشط:

الاستماع الفعال هو مهارة أساسية للكوتشينغ الفعال. ينطوي على التركيز الكامل، الفهم والاستجابة ثم تذكر ما يقال.

نصائح للكوتشينغ:

- تدرب على الاستماع النشط لفهم وجهة نظر العميل بشكل كامل.
- استخدم الإشارات اللفظية وغير اللفظية لإظهار أنك مندمج.

مثال:

- كرر ما قاله العميل لضمان الفهم:
- العميل: "أشعر بالإرهاق من ضغط العمل الذي أتحملة."
- الكوتش: "يبدو أنك تشعر بالإرهاق بسبب ضغط العمل. هل يمكنك أن تخبرني المزيد عن السبب الذي يجعلك تشعر بهذه الطريقة بالتحديد؟"

مثال:

- استخدم الإيماءات بالرأس واليدين لإظهار أنك مندمج في المحادثة بشكل فعال:
 - الإيماء لإظهار التوافق أو الفهم.
 - الميل قليلاً إلى الأمام لإظهار الاهتمام.
 - إجراء اتصال العين لإظهار الانتباه.

2. الأسئلة المفتوحة:

تشجع الأسئلة المفتوحة على التفكير والاستكشاف بشكل أعمق، مما يؤدي إلى محادثات ورؤى ذات معنى أكبر.

نصائح للكوتشينغ:

- اطرح أسئلة مفتوحة لتشجيع التفكير والاستكشاف الأعمق.
- تجنب الأسئلة التي يمكن الإجابة عليها بـ "نعم" أو "لا" ببساطة.

مثال:

بدلاً من السؤال "هل استمتعت بالمشروع؟" اسأل "ما هي جوانب المشروع التي وجدتتها أكثر إرضاءً؟"

- سؤال مغلق: "هل استمتعت بالمشروع؟"
- سؤال مفتوح: "ما هي جوانب المشروع التي وجدتتها أكثر إرضاءً؟"

مثال:

شجع المستفيد على مشاركة أفكاره دون طرح أسئلة متحيزة عليه:

- سؤال متحيز: "هل تعتقد أنك اتخذت القرار الصحيح؟"
- سؤال مفتوح: "ما هو شعورك تجاه القرار الذي اتخذته؟"

3. التعاطف:

التعاطف ضروري لبناء الثقة والعلاقة مع العميل. ينطوي على الاعتراف وفهم مشاعر الآخر.

نصائح للكوتشينغ:

- إظهار التعاطف من خلال الاعتراف بمشاعر العميل وتجاربه.
- استخدم لغة متعاطفة لإظهار التفهم والدعم.

مثال:

استخدم لغة متعاطفة لإظهار الفهم والدعم:

- العميل: "أشعر بالتوتر الشديد بشأن عرضي التقديمي القادم."
- الكوتش: "أنا أفهم أن تقديم العرض يمكن أن يكون مؤثراً. هل هناك شيء محدد في العرض التقديمي يسبب لك القلق؟"

مثال:

إظهار التعاطف من خلال الاعتراف بمشاعر المستفيد وتجاربه:

- العميل: "أشعر بالإرهاق من ضغط العمل الذي أتحملة."
- الكوتش: "يبدو أنك تتعامل مع الكثير في الوقت الحالي. أنا هنا لدعمك في إيجاد الحلول."

4. التعليقات:

يعد تقديم التعليقات البناءة أمرًا ضروريًا لمساعدة العميل على النمو والتطور. التركيز على السلوكيات والأفعال، وليس الخصائص الشخصية.

نصائح للكوتشينغ:

- تقديم تعليقات بناءة ومحددة.
- التركيز على السلوك والأفعال، وليس الخصائص الشخصية.

مثال:

- تعليقات غير بناءة: "أنت لست على ما يرام."
- بدلاً من القول: "أنت لست على ما يرام"، قدم تعليقات محددة مثل، "لقد لاحظت أنك تعاني من X؛ كيف يمكننا تحسين ذلك؟"
- التعليقات البناءة: "لقد لاحظت أنك تواجه صعوبة في تقديم العرض بسلاسة. فلنعمل معًا لتحسين مهاراتك في التحدث أمام الجمهور."

مثال:

- ركز على السلوكيات الإيجابية واعترف بها، مع تناول مجالات التحسين أيضًا:
- التعليقات الإيجابية: "لقد قمت بعمل ممتاز في تسهيل الاجتماع. وكانت قدرتك على إبقاء الجميع مندمجين مثيرة للإعجاب. فلنعمل على تحسين إدارة وقتك لضمان تغطية جميع بنود جدول الأعمال في الاجتماعات المستقبلية."

5. تشجيع التأمل الذاتي:

يساعد تشجيع التأمل الذاتي العميل على اكتساب رؤى لأفكاره، مشاعره ودوافعه، مما يؤدي إلى زيادة الوعي الذاتي والنمو الشخصي.

نصائح للكوتشينغ:

- تعزيز عادة التأمل الذاتي لدى العميل.
- مساعدته على استكشاف أفكاره، مشاعره ودوافعه.

مثال:

- اطلب من العميل تدوين تجاربه وأفكاره بانتظام:
- شجع العميل على تخصيص وقت كل يوم أو أسبوع للكتابة عن تجاربه وتحدياته ورؤاه.
- قم بتقديم محفزات أو أسئلة لتوجيه عملية تدوين يومياتهم، مثل "ماذا تعلمت اليوم؟" أو "ما هي التحديات التي واجهتها وكيف تغلبت عليها؟"

مثال:

أرشدهم إلى التأمل بردود أفعالهم تجاه المواقف المختلفة وما يمكنهم تعلمه منها:

- شجع العميل على التفكير في التجارب أو التحديات الأخيرة التي واجهها والتأمل في كيفية استجابته.
- اطرح أسئلة مثل: "ما هي الأفكار التي كانت تدور في ذهنك عندما واجهت هذا التحدي؟" و"بالنظر إلى الوراء، ما الذي ستفعله بشكل مختلف في المرة القادمة؟"

6. النهج القائم على نقاط القوة:

يعد تحديد نقاط القوة لدى المتدرب والبناء عليها أمرًا أساسيًا لمساعدته على تحقيق أهدافه وتعظيم إمكاناته.

نصائح للكوتشينغ:

- تحديد نقاط القوة لدى العميل والبناء عليها.
- تشجيعه على الاستفادة من نقاط قوته في التغلب على التحديات.

مثال:

حدد موقف تفوق فيه المتدرب وناقش نقاط القوة التي استخدمها:

- "في اجتماعنا الأخير، أظهرت مهارات استثنائية في حل المشاكل عندما توصلت إلى حل مبتكر لمشكلة العميل. دعنا نتحدث عن كيف يمكنك تطبيق نفس الإبداع في مجالات أخرى من عملك."

مثال:

شجعه على تطبيق نقاط قوته في سياقات مختلفة لتنمية مهارات أكثر شمولاً:

- "لديك موهبة طبيعية لبناء العلاقات مع العملاء. دعنا نستكشف كيف يمكنك الاستفادة من هذه القوة لتوسيع شبكتك وجلب أعمال جديدة."

7. المسؤولية:

إن تحميل العميل المسؤولية عن التزاماته يساعده على الحفاظ على تركيزه وتحفيزه لتحقيق أهدافه.

نصائح التدريب:

- إجعل المتدرب مسؤولاً عن التزاماته.
- احتفل بالإنجازات وناقش أي عقبات يواجهها.

مثال:

قم بإعداد مراجعات منتظمة لتتبع التقدم نحو الأهداف:

- قم بجدولة اجتماعات منتظمة أو مراجعات لمناقشة تقدم العميل ومتابعة عناصر العمل وتعديل الخطط حسب الحاجة.
- إجعل العميل مسؤولاً عن استكمال المهام والمعالم المتفق عليها.

مثال:

ناقش أي عقبات واجهها وضعوا معاً إستراتيجية حول كيفية التغلب عليها:

- إذا واجه العميل تحديات أو انتكاسات، فاعملوا معاً لتحديد الحلول وإنشاء خطة عمل لمعالجتها.
- احتفل بصمود العميل والتزامه بالتغلب على العقبات.

8. خلق بيئة آمنة:

يعد بناء الثقة والسرية أمراً ضرورياً لخلق بيئة كوتشينغ آمنة وداعمة حيث يشعر العميل بالارتياح بالمشاركة بشكل مفتوح.

نصائح للكوتشينغ:

- بناء الثقة والسرية.
- تأكد من أن العميل يشعر بالأمان للمشاركة بشكل مفتوح.

مثال:

أكد على سرية مناقشاتكم:

- "كل ما نناقشه في جلسات الكوتشينغ هو سرى تمامًا. ولا تتردد في المشاركة بصراحة وصدق دون خوف من الحكم أو التدايعيات."

مثال:

شارك تجربة شخصية لبناء الثقة وإظهار الانفتاح:

- "أريدك أن تعلم أنني كنت في مكانك من قبل. لقد واجهت تحديات وعقبات مماثلة في حياتي ومسيرتي المهنية. أنا هنا لدعمك ومساعدتك في التغلب على كل ما تمر به."

9. استخدم الأسئلة القوية:

إن طرح الأسئلة المثيرة للتفكير يساعد العميل على اكتساب رؤى ووجهات نظر جديدة، مما يؤدي إلى وعي ذاتي أعمق ونمو شخصي.

نصائح للكوتشينغ:

- اطرح أسئلة مثيرة للتفكير تلهم التفكير بشكل أعمق.
- هذه الأسئلة يمكن أن تؤدي إلى رؤى ووجهات نظر جديدة.

مثال:

اسأل "كيف سيبدو النجاح بالنسبة لك في هذا الموقف؟":

- "تخيل أننا في عام من المستقبل، وقد حققت جميع أهدافك. كيف تبدو حياتك؟ ماذا تفعل؟ كيف تشعر؟"

مثال:

تحدي الافتراضات بأسئلة مثل "ما هي وجهات النظر الأخرى التي أخذتها بعين الاعتبار؟":

- "ذكرت أنك تشعر بأنك عالق في دورك الحالي. هل فكرت في البحث عن فرص للنمو والتطور داخل مؤسستك الحالية، أو تعتقد أن تغيير المشهد قد يكون أكثر فائدة؟"

10. تعزيز العمل:

إن تشجيع العميل على اتخاذ خطوات محددة وقابلة للتنفيذ لتحقيق أهدافه يساعده على إحراز

التقدم والبقاء متحفراً.

نصائح للكوتشينغ:

- شجع العميل على اتخاذ خطوات محددة وقابلة للتنفيذ لتحقيق أهدافه.
- ناقش العقبات المحتملة واستراتيجيات التغلب عليها.

مثال:

قم بتقسيم هدف بعيد المدى إلى خطوات عمل فورية:

- دعنا نقسم هدفك المتمثل في إكمال المشروع في الوقت المحدد إلى مهام أصغر وأكثر قابلية للإدارة. ما هي الخطوة الأولى التي عليك اتخاذها للبدء؟

مثال:

ناقش التحديات المحتملة وقم بالعصف الذهني لاستراتيجيات التغلب عليها:

- "ما هي بعض العقبات المحتملة التي قد تواجهها أثناء العمل لتحقيق هدفك، وكيف يمكنك معالجتها بشكل مسبق؟ دعنا نتوصل إلى خطة للتغلب على أي تحديات قد تعترض طريقك."