

АННА МИРЦАЛО

Коучинг в консультировании: сборник статей

КНИГА 1. 21 ТЕХНИКА КОУЧИНГА
СЕЗОНА «ЗИМА»



Анна Мирцало

**Коучинг в консультировании:
сборник статей. Книга 1.
21 техника коучинга сезона «Зима»**

«Издательские решения»

Мирцало А.

Коучинг в консультировании: сборник статей. Книга 1. 21 техника коучинга сезона «Зима» / А. Мирцало — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-905847-8

В первую часть сборника вошли посты и статьи, опубликованные в зимние месяцы 2017—2018 гг. в группе «Коучинг в консультировании». Эти публикации связаны с подведением итогов уходящего года, направлены на поддержку планирования нового времени, отпущенного нам для плодотворной и счастливой жизни. В преддверии весны родился цикл публикаций, направленных на исследование ценностей и убеждений клиента, как основу его духовного возрождения. В сборнике представлено описание 21 техники коучинга.

ISBN 978-5-44-905847-8

© Мирцало А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Шкалы в консультировании	7
Как определить будущее вашей семьи за 15 минут?	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

**Коучинг в консультировании:
сборник статей
Книга 1. 21 техника коучинга сезона «Зима»**

Анна Мирцало

© Анна Мирцало, 2018

ISBN 978-5-4490-5847-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

18 ноября 2017 г. в пространствах сети Интернет была создана группа «Коучинг в консультировании». Цель создания: оказание профессиональной поддержки и сопровождения специалистов помогающих профессий с тем, чтобы способствовать их профессиональному и личностному росту и развитию, а также более эффективному выполнению профессиональных обязанностей с использованием инструментов профессионального коучинга. В группе собрано все или почти все о коучинге в консультировании как способе усиления эффективности работы с людьми: техники коучинга, кейсы из разных сфер, предложения об онлайн-курсах и много-многое другое. Группа создана профессиональными коучами, работающими по стандартам ICF, психологами Александрой Бородиной и Анной Мирцало, автором статей, вошедших в сборник.

В первую часть сборника вошли посты и статьи, опубликованные в зимние месяцы 2017—2018 гг. в группе «Коучинг в консультировании». По отзывам наших подписчиков применимость и практическая полезность материалов подтверждена опытом профессиональной деятельности, а также личностными изменениями в различных сферах жизни.

К созданию сборника автора побудило желание собрать и обобщить публикации, содержание которых зачастую для самого автора является все тем же инструментом саморефлексии, как отклик на различные жизненные события, сохранить и передать коучинговые инструменты, выводы и наблюдения с целью интеграции их в профессиональное и жизненное пространство других специалистов.

Сезон «Зима» открывали посты, связанные с подведением итогов уходящего года и завершением проектов/отношений, требующих такого завершения, продолжали статьи в поддержку планирования нового времени, отпущенного нам для плодотворной и счастливой жизни. В преддверии весны к жизни возникали статьи, направленные на исследование ценностей и убеждений клиента, как основу его духовного взросления и возрождения. В сборнике представлено описание 21 техники коучинга.

Сборник статей будет полезным для специалистов помогающих профессий, работающих с теми запросами клиентов, вектор которых ориентирован в будущее. Все статьи и публикации созданы с позиции отношения к коучингу, как к исследовательскому процессу, в котором взаимодействуют коуч и клиент. Основой их взаимодействия являются партнерские отношения, построенные на уважении и доверии, сам же процесс направлен на достижения поставленных клиентом целей. Условием достижения целей клиента становятся те внутриличностные изменения, как результат осознания им своих ценностей, установок и убеждений, создающих основу для перемен вовне, автором которых становится он сам.

Шкалы в консультировании

20 ноября 2017 г.

Шкала является простой и одновременно эффективной технологией, которая помогает сверять уровень приближенности к цели, к желаемому результату; простраивать шаги по достижению цели; поддерживает клиента в изменении мышления от «или-или» к опыту «и».

Шкалы всегда имеют название и могут быть самыми различными, но их принято подразделять на два типа:

1. Шкала достижений (результата), например, шкала готовности проекта, написания выпускной квалификационной работы, сдачи вступительных экзаменов и др. В шкале достижений результатом является объективный результат, например, книга выпущена. В таких шкалах можно двигаться сверху вниз.

2. Шкала состояний, например, шкала ясности; уверенности; мотивации к успеху. В шкалах состояний движение осуществляется снизу вверх.

Как правило, используются шкалы от 1 до 10 в развернутом или экспресс-формате. Пример использования экспресс-формата является тест САН, когда испытуемому предлагают оценить по шкале от 1 до 10 свое самочувствие, активность, настроение, где 1 наделена минимальным значением, а 10 – максимальным.

Шкалу рисуют в вертикальной или горизонтальной ориентации, если работа с использованием шкалы происходит в кабинете в процессе непосредственного взаимодействия коуча и клиента, можно разместить ее на полу и ходить по ней, отслеживая при этом ощущения в теле.

Алгоритм работы со шкалой включает следующие этапы:

1. Предложите клиенту выбрать шкале название.

2. Попросите клиента описать, что для него означает 10. По каким критериям он поймет, что находится на 10? При описании желательно максимально придерживаться формата конечного результата. Поинтересуйтесь у клиента: «Представьте, что вы сейчас на 10, опишите ваши ощущения. Что вы видите, слышите, чувствуете?»

3. Поинтересуйтесь у клиента, относительно этой 10 на каком уровне от 1 до 10 он находится сейчас? И как он понимает, что находится на этой отметке (например, 4, 5 и пр.)? Например, клиент определил, что по состоянию на «сейчас» он находится на 4 и на языке фактов с помощью коуча конкретизировал и описал это состояние в формате конечного результата. Дальнейшее движение по шкале может осуществляться как снизу вверх, так и сверху вниз. Классическим вариантом использования шкалы является движение снизу вверх.

4. Задайте клиенту вопрос о том, что изменится в его жизни, если он поднимется по шкале на 1 балл? Что будет по-другому? Что появится нового (что добавится), если он поднимется на 1 позицию? Изменения фиксируются коучем на шкале. Коуч предлагает клиенту продолжить движение вверх еще на 1 позицию и записывает изменения на шкале и продолжает движение до тех пор, пока клиент выражает готовность двигаться дальше.

5. При условии когда клиент продолжает движение вверх и доходит до 9, коуч предлагает ему по-новому уже с позиции 9 (а не 4 или другой отметки в состоянии более ранней позиции) взглянуть на 10. И тогда коуч может спросить: «Вот на 9 у тебя выделено ..., а 10 у тебя была ... (и повторяет то, как описывал клиент 10 ранее). Что может быть новое ты видишь для себя в 10?» Очень часто в таких ситуациях трансформируется видение 10 – она становится более конкретной и ясной в видении клиента.

6. Когда путь движения к цели ясен и прописан в виде шагов, коуч спрашивает клиента, что же будет тем первым шагом, который задаст движение по шкале? Таких шагов должно быть

не менее 2—3 с указанием даты, а возможно и времени их осуществления. Очень желательно, чтобы первый шаг был сделан клиентами в ближайшие 72 часа, пока у клиента высок уровень мотивации. При этом можно поинтересоваться у клиента, кто готов его поддержать.

Шкалы в консультировании

10

1. Выбор названия шкалы.
2. Попросите клиента описать, что для него означает 10. По какому критерию он поймет, что находится на 10?
3. Поинтересуйтесь у клиента, относительно этой 10 на каком уровне от 1 до 10 он находится сейчас? И как он понимает, что находится на этой отметке (например, 4, 5 и пр.)?
4. Задайте клиенту вопрос о том, что изменится в его жизни, если он поднимется по шкале на 1 балл? Что будет по-другому? Что появится нового (что добавится), если он поднимется на 1 позицию?

1

«Шкалы также дают нам возможности количественно измерить собственное развитие. Это помогает превращать ценности в навыки». Мэрилин Аткинсон

Рис. 1 – Шкалы в консультировании

Как определить будущее вашей семьи за 15 минут?

22 ноября 2017 г.

Семейная система – это крылья! Без нее нельзя идти никуда: нет смысла развивать бизнес, если вы в семье несчастливы. То состояние, которое есть в нашей семье, оно проникает и окрашивает все другие сферы нашей жизни. Именно поэтому важно в своей семье иметь гармоничные, благостные отношения со своими детьми, родителями и партнерами. Можно выделить 5 критериев-шкал, по которым можно определить, что же ожидает семью в будущем.

Первый критерий, по которому мы можем проанализировать перспективность отношений и «здоровье» нашей семьи – это диалоги в семейной системе. Диалоги – это то, о чем мы говорим, когда оказываемся дома или за его пределами, в публичных местах, в окружении членов нашей семьи. Как обычно выстраиваются диалоги в семейной системе? Первый вариант содержания диалогов – это, когда, оказываясь рядом с детьми, партнерами или родителями, мы начинаем говорить «о них»: соседях, дальних родственниках, коллегах по работе, правительстве. Люди начинают говорить о ком-то другом, на кого не могут даже влиять. И драгоценное время взаимодействия в нашей семейной системе мы направляем на пустые разговоры, в которых ничего конкретно изменить не можем, входя при этом в состояние осуждения. Будущего у семьи, которая таким образом выстраивает свое семейное пространство, нет. Есть второй вариант – когда мы говорим «о нас». Диалоги «о нас» вырастают из вопросов: «Как ваше здоровье?», «Чем вы живете?», «О чем вы мечтаете?», «Что вы любите?», «Как у вас прошел день?», «Как происходило то-то?», «А как вы общаетесь с тем-то?», «А как собираетесь встретить новогодние праздники?» и т. д. Есть тысячи вопросов о том, в каком состоянии находятся наши дети, мужья, родители. В этом случае разговор разворачивается вокруг реальных вещей, происходящих в семье. Для того чтобы иметь крепкую семью, важно осознанно приучать себя говорить о «нашей» семье, когда мы в ней находимся. Продиагностируйте свою систему по критерию «диалоги»: если вы в вашей семейной системе много говорите «о них», поставьте себе 0, но если вы много говорите «о нас» – о вашей семье, о ваших чувствах в вашей семье, поставьте 10 баллов или какую-то промежуточную цифру по этой шкале.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.