

Анна Мирцало



ОТ ПРАКТИКА К ПРАКТИКУ

17 техник коучинга сезона «Весна»

Анна Мирцало

**От практика к практику.
17 техник коучинга сезона «Весна»**

«Издательские решения»

Мирцало А.

От практика к практику. 17 техник коучинга сезона «Весна» /
А. Мирцало — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-909756-9

Во вторую часть сборника вошли посты и статьи, опубликованные весной 2018 г. в группе «От практика к практику» с описанием 17 техник коучинга. Традиционно в публикациях представлены коучинг-техники, направленные на принятие решений и достижение клиентом поставленных целей. Сборник содержит цикл публикаций в поддержку темы работы с эмоциональным выгоранием специалистов помогающих профессий, а также подходы к исследованию сферы взаимоотношений, общения и деятельности.

ISBN 978-5-44-909756-9

© Мирцало А.
© Издательские решения

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	6
О ценности любви	8
Четыре пространства принятия решений	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

От практика к практику 17 техник коучинга сезона «Весна»

Анна Мирцало

© Анна Мирцало, 2018

ISBN 978-5-4490-9756-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ

18 ноября 2017 г. профессиональными коучами, психологами Александрой Бородиной и Анной Мирцало в пространствах сети Интернет с целью оказания профессиональной поддержки специалистам помогающих профессий, содействию их профессиональному и личностному росту и развитию, более эффективному выполнению профессиональных обязанностей с использованием инструментов коучинга создана группа «Коучинг в консультировании». В дальнейшем переименована, в настоящий момент носит название «От практика к практике». 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.

Желание собрать воедино и сконцентрировать в одном месте все те полезные и ценные материалы, опубликованные в публичной и привносящие новые смыслы в сферу личных и профессиональных отношений, обеспечивающие шаг за шагом, в первую очередь, нашу внутреннюю работу над собой, побудило автора к публикации сборников статей.

В первую часть сборника вошли посты и статьи, опубликованные в зимние месяцы 2017—2018 гг. в группе «Коучинг в консультировании» с описанием 21 техники коучинга. 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. Книга опубликована и представлена в книжных интернет-магазинах, а также доступна подписчикам группы в формате pdf в качестве подарка.

Вторая часть сборника объединила публикации весеннего периода года. Многочисленные посты и исследовательские техники сезона «Весна» обращены к теме взаимоотношений, как в сфере личного, так и профессионального общения и деятельности. Например, «О ценности любви», «А какие билетки в кассу кинотеатра носит ваш клиент?», «С чего начать преобразовывать отношения?», ««Древо семейных ценностей» в исследовании ценностей и отношений супружеской пары», «О создании доверительных отношений». Традиционно в публикациях представлены коучинг-техники, направленные на принятие решений и достижение клиентом поставленных целей. Речь идет о статьях «Четыре пространства принятия решений», «Как влияет окружение клиента на его способность принимать решения и достигать поставленных целей?», «Коучинг-техника планирования: метод Д. Эйзенхауэра «Важно – Срочно», «Коучинг-техника «Планирование по целям»». Цикл постов в поддержку темы работы с эмоциональным выгоранием специалистов помогающих профессий завершал сезон. В частности, «Об управлении злостью», «О потенциале «не могу»», «Коучинг-техника «Велосипед», «Упражнение-исследование копинг-стратегий и ресурсов личности». В сборнике представлено описание 17 техник коучинга, а также содержание вебинара «Язык вопросов, как основной инструмент в работе коуча/психолога» с описанием инструмента постановки открытых вопросов «Шкала открытости вопросов». Запись вебинара, проведенного в феврале 2018 г. в рамках зимнего марафона проекта «Психологи онлайн», размещена в группе.

Сборник статей будет полезным для специалистов помогающих профессий, психологов-практиков, которые в совместном взаимодействии с клиентом опираются на здоровую часть его личности, придерживаются исследовательского подхода и готовы отправиться с клиентом в путешествие-исследование к его цели для поиска или формирования новых конструктивных моделей поведения. Условием достижения целей клиента становятся те внутрилич-

ностные изменения, как результат осознания им своих ценностей, установок и убеждений, создающих основу для перемен вовне, автором которых становится он сам.

О ценности любви

5 марта 2018

Вчера, прослушивая в записи вебинар арт-терапевта, бизнес-тренера, канд. пед. наук Е. В. Тарариной, услышала метафору о любви. У каждого человека есть потребность в любви. И у каждого она не удовлетворена. Это факт. Поэтому наша задача состоит в удовлетворении этой потребности в любви: без нее невозможно реализовать наш потенциал.

Существует два способа это сделать. Первый способ – запросить любовь у других. Если сравнить этот способ с игрой в снежки, это когда в вас летят снежки со всех сторон, как проявление любви. Приятно быть в центре внимания, когда уворачиваясь от них, наслаждаемся вниманием и удовлетворяем потребность в любви.

Второй способ – отдать любовь. В метафоре со снежками – это когда вы бросаете в кого-то снежки. Идея метафоры состоит в том, что независимо от того в вас ли летят снежки или вы сами лепите и бросаете снежки, вы все равно постоянно контактируете со снегом, т.е. с любовью. Вы гарантированно наполняете себя этим чувством.

Вопрос в том, как долго человек будете ждать пока его «налюбят» и реально ли это или же сам станет хозяином жизни и начнет интенсивно наполнять себя этим чувством через помощь другим людям?

Вопрос коуча клиенту может звучать так: «А что вы можете сделать для других в том вопросе, который важно реализовать самому?»



Рис. 1 – Иллюстрация к публикации о ценности любви

Четыре пространства принятия решений

7 марта

Откуда приходит решение? На вебинаре арт-терапевта, бизнес-тренера, канд. псих. наук Е. Тарариной познакомилась с техникой «4 пространства принятия решений», которая направлена на исследование клиентом процесса принятия решений.

Первое пространство, из которого приходит решение, это пространство тела: нам важно, как мы выглядим внешне на уровне тела в этом решении – сбывшейся мечте. Например, что будет, когда забеременею и родим ребенка? Что будет, когда начнем практиковать, как коуч / тренер/ психолог?

Второй уровень – уровень эмоций (уровень «хочу»). Это уровень, на котором анализируем, что чувствуем, когда принимаем это решение и оно начинает воплощаться в жизнь. Решение, как резьба по дереву, выжигается вначале в нашей голове, и затем реализуется в нашей жизни.

Третье пространство – уровень способностей (уровень «могу») связан с нашими реальными возможностями. Это пространство талантов и способностей, врожденных или приобретенных навыков, в которых успешны. В этом случае при принятии решения из состояния «я могу» мы опираемся на факты. Например: «Мои незаурядные интеллектуальные способности позволяют открыть бизнес», «Мои математические и аналитические способности позволяют претендовать на должность главного бухгалтера».

Самое важное четвертое внутреннее пространство, из которого мы принимаем решение, называется «Стать-Дать», когда человек стремится стать кем-то, чтобы потом отдать людям что-то. Принятие решение из этого состояния, обрекает человека на его безоговорочную реализацию.

Предложите клиенту сформулировать и записать на бумаге решение, над принятием которого он размышляет в данный момент. И теперь, опираясь на технику «4 пространства принятия решений» предложите клиенту дать ответы на вопросы в отношении этого решения:

1. Что будет происходить внешне, когда клиент будет реализовывать это решение? Как будет себя физически ощущать на уровне тела, реализуя решение, над которым работает? Как будет выглядеть внешне снаружи для других людей и ощущать себя при этом внутренне? А теперь предложите клиенту подумать, на какое растение он мог бы быть похож, принимая и следуя этому решению? Предложите клиенту изобразить это растение на бумаге цветными карандашами. Это поможет включиться в процесс реализации решения на глубинном четвертом уровне. К примеру, решение клиента относится к подготовке и записи серии получасовых видео для образовательного курса по самодисциплине. У него деловой наряд и аккуратная стрижка. При записи лицо без напряжения, взгляд ясный и спокойный, стороннему наблюдателю видна сосредоточенность на том, о чем рассказывает в видео. Спина ровная. Плечи развернуты. Дыхание спокойное. Принимая это решение, напоминает себе вечнозеленый бамбук, устремленный ввысь.

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.