Центральный район
Санкт-Петербург
ИМЦ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ МАРАФОН

«ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОУЧИНГА В ОБРАЗОВАНИИ»

Практико-ориентированный семинар для кадрового резерва, кандидатов на должность руководителя и заместителя руководителя образовательных организаций Центрального района

2022

Москва Кассиопея

История коучинга…

- В 60-х годах появился популярный метод «управление по целям»
- В конце 70-х годов компании пришли к выводу, что лучшая мотивация для работника - та, в которой он сам принимает участие.
- Первые коучи в США появляются в 70-х годах. Появлению коучинга способствовала потребность реагировать на быстрые изменения в мире.
- В бизнес-менеджмент термин "коучинг" был введен в начале 90-х годов английским бизнесменом и консультантом сэром Джоном Уитмором.

Что такое коучинг?

Коучинг – это раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности.
Коучинг не учит, а помогает учиться

Тимоти Голви

Коучинг – это искусство содействовать повышению результативности, обучению и развитию другого человека.

Майлз Дауни

Коучинг — партнерство с клиентом, которое стимулирует мыслительные и творческие процессы, вдохновляющих клиентов на максимальное раскрытие личного и профессионального потенциала. (ICF)

Практикум

Вспомните тех людей, которые оказали наиболее положительное влияние на вашу жизнь?

Ответьте на вопросы:

Что они такого делали?
Как это на вас повлияло?

Традиционно коучинг путают с:

Консультированием

Психотерапией

Тренерством

Определите в какой системе координат находится коуч

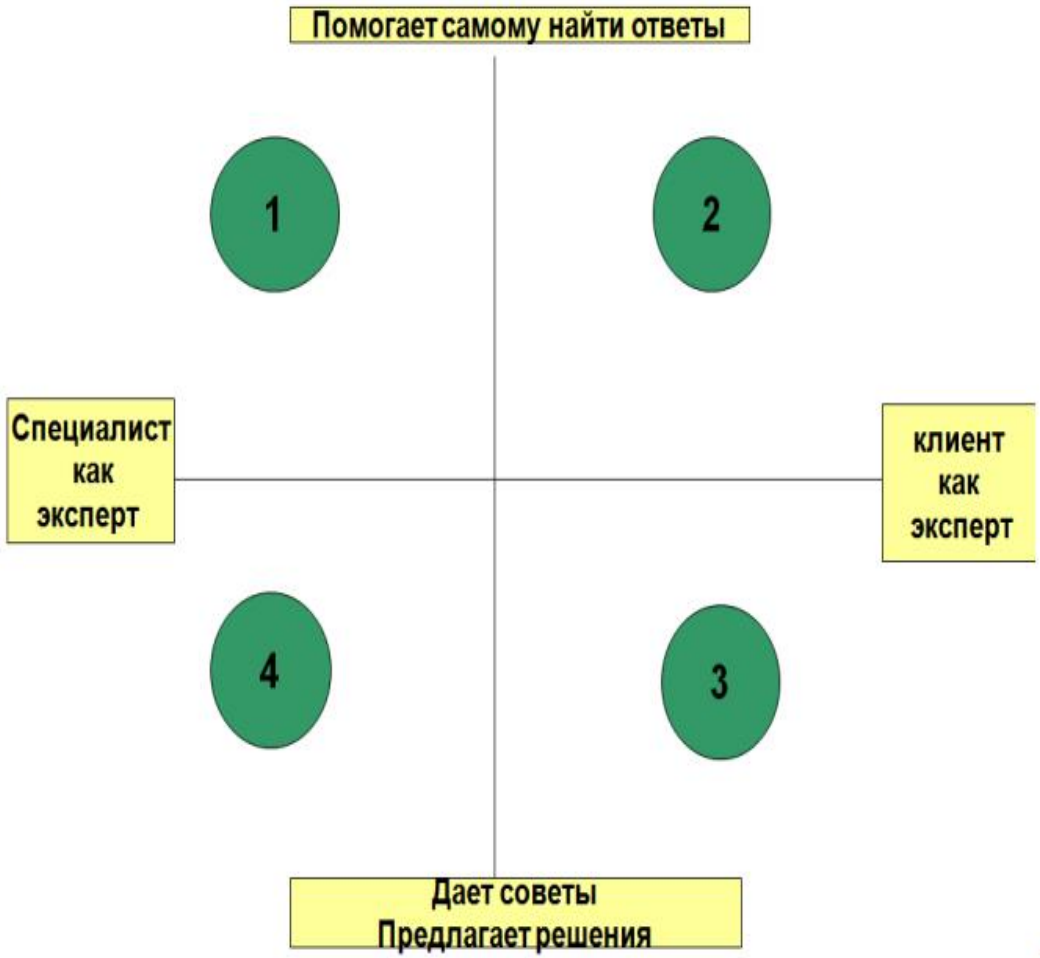
Определите в этой системе координат :

Где находится психолог/психотерапевт?

Где находится консультант?

Где находится тренер?

Где находится коуч?



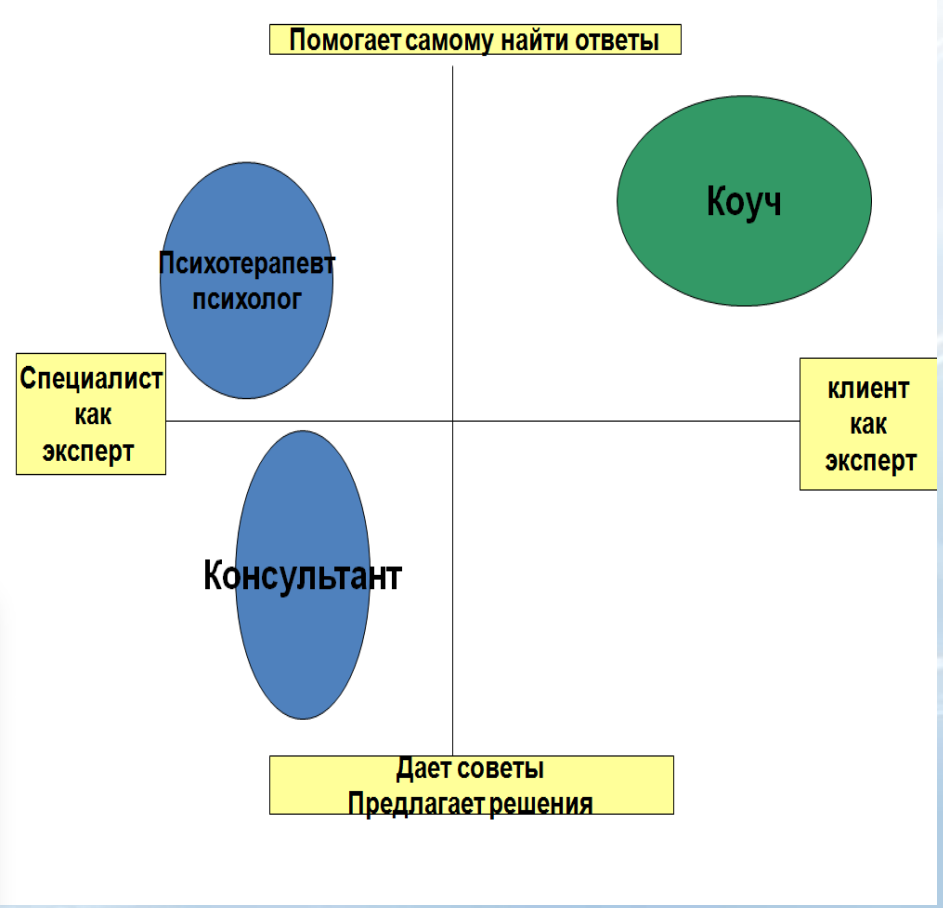
Коучинг - партнерство равных

Коучинг - пространство без советов!

Коучинг - это способ открывать лучшее в людях и командах…

Сэр Джон Уитмор

Коучинг - это недирективный «поддерживающий подход».
В коучинге собеседника побуждают мыслить, высказывать свои взгляды и генерировать идеи, которые он часто воспринимает как освобождающие.



ОПИШИТЕ ФОТО:

Один из базовых принципов коучинга

Оценка - субъективное эмоциональное отношение

Факт (лат. Factum) — свершившееся, наблюдаемое, конкретное событие

Интерпретация - индивидуальная трактовка

Основа коучинга – принятие, безоценочность, опора на факты!

Важнейший инструмент создания доверительных отношений и раскрытия людей

Уровни слушания

1. Поверхностное

«Я делаю вид,
что слушаю тебя»

2. Конверсионное

«Я слушаю тебя
и думаю о своем»

3. Активное

«Я больше сконцентрирован на том, **ЧТО** вы говорите, Записываю факты, обращаю внимание на все»

Что делает коуч

1. Собирает факты
2. Задает вопросы
3. Резюмирует

4. Глубокое

«Я больше сфокусирован на **ВАС,** чем на себе. Теперь я начинаю понимать, **КТО** вы»

Это слушание из состояния «Потока»

Внимание на нюансах: интонации, настроении ритме и энергии собеседника

Активное слушание

- Концентрируйте внимание на собеседнике (поддерживайте контакт глазами, не отвлекайтесь).
- Пытайтесь максимально точно понять мысли и чувства собеседника (обобщайте сказанное, перефразируйте, повторяйте его слова, задавайте уточняющие вопросы, предполагайте, какие мысли и чувства стоят за словами собеседника и проверяйте верность предположений).
- Выделяйте и запоминайте ключевую информацию без искажений (запоминайте ключевые слова, при уточнении используйте слова собеседника).
- Проявляйте доброжелательность и интерес к собеседнику (кивайте, стимулируйте продолжать: «Угу», «Что еще?», не перебивайте, не оценивайте).

ПРАКТИКУМ

Упражнение : данное упражнения позволит вам «примерить» на себе разные уровни слушания.

В парах: первый – слушатель, второй – рассказчик.

Рассказываем о своей мечте/желании.

Номер первый слушает и демонстрирует:
• слушаю и поддерживаю (активное слушание);
• слушаю и не соглашаюсь;
• слушаю и игнорирую.

Следим и запоминаем свои ощущения в роли рассказчика.

Меняемся ролями.

Общее обсуждение:

Какие ощущения были у рассказчика в первый, второй и третий раз?

Где можно применять активное слушание? (связь с работой, бизнесом, жизнью)

Как задавать развивающие вопросы и работать с защитными реакциями