



Профессиональный дистанционный курс обучения
коучингу

СТУПЕНЬ II

**Тема 4. Техника активизации внутреннего знания:
«Работа с Менторами». Создание поддерживающей
среды для реализации проекта.**

Техника «Работа с менторами»

У Геракла (мифологического героя) был наставник, которого звали Ментор (по другой легенде – у Одиссея был друг по имени Ментор, которого он попросил заботиться о своем сыне и обучить его всему, что знал сам). С тех пор по имени этого героя любое наставничество называется «менторство».

Следуя принципу системности – мы связаны с окружающим миром и другими людьми на более тонком уровне и представляем собой единый живой организм. Ученые уже давно доказали наличие единого информационного пространства, в котором хранится весь опыт человечества, идеи и мыслеформы, которые постоянно создает каждый из нас. Юнг называл это коллективным бессознательным, русский ученый В.И. Вернадский – ноосферой.

Иногда нам хочется услышать мудрый совет или мнение того, кому мы доверяем. Имея доступ к коллективному бессознательному, люди хорошо моделируют друг друга и воссоздают образ человека.

Такая возможность представлена в коучинге. В ситуации, когда клиенту важно получить информацию, советы и решения с более высокого уровня сознания и опыта, мы используем технику – «Работа с Менторами».

Технология

1. Найдите проблемную ситуацию, в которой Вы чувствовали замешательство, беспомощность или волнение. Погрузитесь в это переживание (1 позиция).
2. Представьте трех менторов, людей, которые положительно повлияли на вашу жизнь или просто тех, чьи навыки могут быть полезны в Вашей работе. Пусть двое будут из близкого круга людей, а третий – какая-нибудь всемирно известная знаменитость. Пригласите их за «круглый стол» перед собой.
3. Из первой позиции взгляните на «круглый стол» менторов и прислушайтесь к посланию каждого. Какие советы дает Вам каждый из них? Обращайте внимание как на содержание, так и на интонацию – какое послание стоит за этим?
4. Перейдите в позицию камеры (3 позиция) и отделите каждое вербальное послание от невербального. Как было передано невербальное послание? Возможно, Вам помогла интонация менторов? Их спокойствие? Доброжелательность?
5. Теперь «станьте» по очереди каждым из менторов, посмотрите на ситуацию их глазами. Каково глубинное послание менторов?
6. Определите общее послание всех трех менторов. Примите его с благодарностью.

Структура коуч-сессии с применением техники «Стол менторов»

1. Контракт. Цель на сессию.
2. Формат конечного результата
3. Вопрос менторам.
4. Пространство и менторы.
 - 1 тур. Клиент задает менторам свой вопрос, поочередно каждому, и получает ответ в позитивном ключе.
 - 2 тур. Клиент смотрит на себя глазами менторов и отмечает невербальные значения, добавляет это к уже полученной информации.
 - 3 тур. Клиент смотрит на всех сразу и замечает важные детали в отношении менторов, в выражении лиц, иногда менторы делают подарки.
5. В коуч-позиции коуч зачитывает клиенту то, что сказали менторы. И для клиента вся информация соединяется в одно целое, какое-то решение возникает.
6. Формулируем **первые шаги**.
7. Итоги сессии.

Техника «Поддерживающая среда»

Поддерживающая среда - структура, которая будет подталкивать к реализации цели. Те результаты, условия, контекст, который поможет человеку раскрывать нужные навыки, будет стимулировать его движение к цели, выходить из транса, совершать нужные действия.

Например, для воплощения творческого проекта в качестве поддерживающей среды могут выступать творческие люди, салоны (литературные, музыкальные вечера), атмосфера искусства.

Для изучения иностранного языка поддерживающая среда – общение с носителями языка, диалоги с друзьями на этом языке, языковая среда (страна, где говорят на этом языке, или кружок говорящих, клуб, вечеринки), чтение (литература, почта); текст любимых песен; фильмы на ин.языке с подстрочником- переводом; меню на

телефоне, компьютере – все на ин.языке; бизнес-школа, где обучение на ин.языке; мышление на ин.языке (иду по улице и о том, что вижу, думаю на этом языке).

В пирамиде Логических уровней – это **уровень окружения, контекста.**

Технология сессии:

1. Контракт. Цель на коуч-сессию.
2. Формат конечного результата, ценность результата и т.д.
3. Шкала от 1 до 10 возможна, может и не использоваться.
4. Четко сконцентрируйтесь на областях, в которых будет поддерживающая среда для клиента.
5. Помогите определить клиенту, что будет результатом в каждой области, который поможет в достижении цели и будет поддерживать его на всем пути.
6. Шаги – сконцентрируетесь на первых маленьких шагах.
7. Итоги сессии.