

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Теоретический курс базовый

1 РАЗДЕЛ. Основные понятия в коучинге

История создания направления коучинг. Основатели. Базовые дисциплины, на основе которых сформировалось исторически направление коучинг. Смежные дисциплины. Принципы коучинга. Этика коучинга. Компетенции коуча. Виды коучинга. Речевые инструменты коучинга.

2 РАЗДЕЛ. Индивидуальный коучинг.

Типы клиентов. Основной алгоритм работы. Основные модели и техники работы в индивидуальном коучинге. Модели GROW, SWOT анализ, SCORE, SMART, PDCA, НЛУ, D.Jay. 4 позиционное видение Модель У. Диснея. Колесо баланса. Шкалирование.

3 РАЗДЕЛ. Карьерный коучинг.

Профессиональные и непрофессиональные компетенции. Приоретизация. Призвание. Осознанность, самомотивация, раскрытие потенциала. Ценности и убеждения. Карьерный путь. LAB profile

4 РАЗДЕЛ. Коучинг в работе с группой.

Тренинг-коучинг. Этапы обучения по Колбу. Коучинг при работе с командами. Способы управления аудиторией. Качества высокоэффективной команды, этапы развития команды. Динамика группы. Способы преодоления второй стадии групповой динамики. Групповой коучинг.

5 РАЗДЕЛ. Коучинг в организации.

Модели и техники работы: Модель Сенге, Модель Д. Коттера, Модель SOAR. Системные архитипы. Самообучающаяся организация. Управление по ценностям. Управление конфликтами. Этапы и пути выхода из них. Постановка задач и мотивация в организации. Стратегическая сессия

6 РАЗДЕЛ. Трансформационный коучинг.

Составление метафоры. Коучинг на основе символ-драмы. Паттерны лингвистических линий, трансформирующих убеждения. Конфликтующие ценности - интеграция. Сущностная трансформация. Модель ценностей Грейвза. **Практики** трансформационные.

Практический расширенный курс

1 БЛОК «Я как личность»

1 РАЗДЕЛ Внутренние ресурсы человека, Интеграция целей, ценностей, сфер жизни. Самокоучинг.

Цели жизни как целенаправленная основа изменений к желаемому.

Исследование Брайона Трейси и подход Стивена Шапиро. Существующие наиболее популярные теории постановки целей. Цели в системе жизненных потребностей и ценностей. Баланс 4-х жизненных ценностей по Стивену Кови. Виды цели. Правила постановки целей. Области для постановки целей. Цели и сопротивление. Основные подходы к постановке целей. Цели и сопротивление. Лень как разновидность сопротивления. Мифы о постановке целей. Повышение продуктивности и самодисциплины. Убеждения и ценности при постановке целей. Модели и техники при постановке целей. Организация времени или Тайм-менеджмент. Разработка личной матрицы целей-ценностей и сфер жизни. Осознание своих сильных и слабых сторон, внутренних мотиваторов. Разработка личной матрицы целей-ценностей и сфер жизни.

2 РАЗДЕЛ Внутренние ресурсы человека. Личность: сознание, состояние, поведение. Индивидуальный коучинг: практика работы

Структура личности. Различные подходы и типологии личности. Социальные стили личности - Social Styles Model™ Полярность характеристик, качеств личности. Темперамент. Функции мозга. Структура сознания. Суть бессознательного и сознательного. LAB Profile - Лингвистический и поведенческий профиль. Внешняя и внутренняя референция. Типы мотивации. Работа с состоянием. Три стратегии поведения зависимого. Треугольник Картмана. Управление состоянием, сознанием, поведением. Модель НЛУ. Базовые пресуппозиции НЛП. Управление собой, своим окружением, ситуациями.

Типы личности. 4 социальных стиля личности. Характеристики темпераментов. 16 типов по Креггер Отто и Тьюсон Дженет. Пирамида Маслоу или что мотивирует? Состояние: позитивное, нейтральное, сомнения, негативное. Состояние и система. Действия - что является триггером? Ожидания и действия.

3 РАЗДЕЛ Внутренние ресурсы. Личный брендинг профессионала. Самопродвижение.

Три грани и силы личного бренда. Признаки, принципы и критерии аутентичного персонального бренда. Идеологемы построения личного бренда. Выгоды и риски личного бренда. Ошибки построения личного бренда. Ключевые правила создания личного бренда. Способы улучшения личного бренда. Определение и осознание своей уникальности. Трансформационная техника «Личный бренд. Соединение с собой». Модели коучинга при работе с личным брендом. Стратегия продвижения личного бренда. Элементы маркетинга.

Методика продвижения личного бренда: стратегия, оформление, продвижение. 9 составляющих продвижения Личного бренда. Работа в парах с личной стратегией продвижения своего бренда. Как стать лучше или деловая репутация. Личный брендинг: я и образ - больше, меньше или равно. Алгоритм работы с Личным брендингом по НЛУ. Трансформационная техника «Ваша уникальность».

БЛОК 2 «Я и другие»

4 РАЗДЕЛ Эмоциональный интеллект и эмоции как мотиваторы.

Установление раппорта.

Эмоции и чувства. Функциональность эмоциональной сферы для человека. Эмоции как мотиваторы. Как включать эмоции для повышения продуктивности деятельности. Компетенции эмоционального интеллекта в различных подходах. Внутриличностный и межличностный эмоциональный интеллект. Как управлять эмоциональным интеллектом и эмоциями. Психологические триггеры. Как работать с негативными эмоциями. Группы психологических защит.

Структура, составляющие эмоционального интеллекта. Модель 4-х ветвей Эмоционального интеллекта. Методика измерения Эмоционального интеллекта. Зависимость уровня развития эмоционального интеллекта от культуры и места проживания. Спектр эмоций. Эмоциональный термометр. Обзор зарубежных эмпирических исследований взаимосвязи эмоционального интеллекта с эффективностью деятельности и возможности ее повышения путем развития ЭИ. Мини-диагностика уровня развития эмоционального интеллекта. Оценка эмоционального фона личности. Социальная чуткость, эмпатия, эмоциональная поддержка. Управление взаимоотношениями. Эмоциональные приемы мотивации и вдохновения других. Противостояние эмоциональным манипуляциям. Эмоциональный интеллект и взаимодействие в конфликте.

Отработка навыка осознания собственного эмоционального состояния. Повышение самооценки и уверенности в себе. Ассертивность.. Самоконтроль и адаптивность. Техники управления собственными эмоциями. Отработка своих «красных кнопок» и стрессоустойчивость. Приемы снятия психологического напряжения. Сила воли, вера и позитивное мышление. Техника работы с состоянием. Самомотивация и мобилизация своих ресурсов.

5 РАЗДЕЛ. Мастерство эффективных коммуникаций

Структура и каналы коммуникаций. Цель коммуникации. Базовые предположения НЛП. Репрезентативные системы человека: ВАК. Вербальное и невербальное общение. Особенности взаимодействия с разными типами людей. Определение системы внутренних ценностей собеседника. Активная позиция в коммуникации. Как начать разговор, чтобы он принес обоюдную пользу. Этапы коммуникации: раппорт, подстройка, калибровка. Критерии эффективной коммуникации. «Правильные» вопросы. Техники активного слушания и перефразы. Умение слышать и понимать собеседника, не додумывая за него. Отстаивание своего мнения, исключая негативные эмоции и переживания. Техники аргументации. Использование примеров, метафор, юмора. Обратная связь в позитивном ключе. Противостояние манипуляциям. Противостояние психологическому давлению. Внешние показатели внутреннего состояния. Выявление явных и скрытых целей собеседника. Модальность донесения информации. Метапрограммы. Мета-модель, мета-сообщения и искусство

аналитического мышления. Способы управления коммуникацией. Ассоциации и диссоциации. 3 позиции восприятия. Рефрейминг. Барьеры и преграды в общении. Три ступени к позитиву: любопытно, есть смысл, позитив.

Стратегия эффективной коммуникации. Метапрограмма и мета-сообщение, мета-модель. Раппорт, подстройка, калибровка. Техники активного слушания. Правило Обратной связи. Критерии эффективности коммуникаций. Специфика ведения дискуссий. Методы принятия групповых решений. Стратегии ведения переговоров. Воронка смысла. Конструктивные переговоры. Стили общения. ЛАБ профайл. Межкультурные коммуникации. Современные технологии НЛП. Манипуляции и способы противостояния. Технология скрытого наведения транса.

6 РАЗДЕЛ. Сила взаимоотношений: свобода или зависимость

Личность и взаимоотношения. Составляющие прочных взаимоотношений. Виды взаимоотношений. Согласованность и ответственность во взаимоотношениях. Различные внутренние роли во взаимоотношениях. Стадии гендерной любви. Зависимость в отношениях. Предпосылки формирования зависимостей и этапы развития. Треугольник Картмана. Базовые потребности и внешний облик. Магнетизм и сексуальная харизма. Квадрант оценки взаимоотношений. Техника трансформации состояния Круг совершенства. Шестишаговый рефрейминг.

БЛОК 3 «Я и система»

7 РАЗДЕЛ. Лидерство и менеджмент. Мастерство управления: модели и технологии работы

3 парадокса лидерства. Кто становится лидером? Критерии определения потенциала лидера в человеке. Формула Л.И.Д.Е.Р. Модель «4Е» Джеффри Креймса. 7 типажей лидерства в проявлении силы Хосе и Лины Стивенс. 6 стилей лидерства Даниэла Гоулмана. 4 роли лидера по Стивену Кови. 12 архитипов лидерства Маргарет Марк и Кэррол Пирсон, 10 лучших лидеров всех времен, 5 главных качеств великих лидеров, Философия руководителя. 5 источников власти Вива Шеклтона. 7 рычагов власти в менеджменте организованного поведения П.Херси и К.Бланчарда. Руководство для руководителей Дэна Кеннеди: «как преуспеть, нарушая правила». Айкидо руководителя. Основные управленческие навыки основные и дополнительные. Подбор команды (критерии отбора, 5 основных требований к кандидату, Лаб-профайл), планирование (решетка Эзенхауэра), постановка задач (постановка целей - алгоритм, постановка задач по SMART, ЦЗСПД), 3 подхода к мотивации Э.Деминга (принуждение, мотивация, самомотивация). Материальная мотивация по КРІ и нематериальная: ответственность, приверженность команде, благодарность. Мотивация по Аб.Маслоу, Даниэлу Пинку. Делегирование, оценка и контроль (причины невыполнения заданий), Принятие решений и действия, регулярный менеджмент. Модели PDCA и TOTE. Формирование

команды. 4 стиля менеджмента РАЕI. Оценка сработанности команд по И.Адизису и Белбину. Групповая динамика, этапы, управление. 5 уровней управления. 14 из 100 правил руководителей проектов NASA.

Корпоративная культура, ценности. Корпоративные коммуникации - виды каналов.

8 РАЗДЕЛ. Стресс менеджмент. Конфликты и их предотвращение

Понятие стресс менеджмента. Связь тайм-менеджмента и стресс-менеджмента. Конфликты как предпосылки стресса. Этапы возникновения стресса. Организационные меры управления стрессом. Индивидуальные меры профилактики и управления стрессом. Антистрессовые правила поведения. Установки и их роль в появлении стрессов. Выработка навыков позитивного мышления в сложных ситуациях. Формула стресса. Три составляющих управления стрессом; стрессогенность, психическое состояние, восстановление. Методика саморегуляции. Основные средства восстановления. Стрессоустойчивость. Принципы повышения стрессоустойчивости.

Понятие конфликта. Природа возникновения конфликтов. Типы конфликтов. Структура и техники анализа конфликтной ситуации. Позиции и интересы в конфликте. «Конфликт без конфликта» («пустой» конфликт) и способы его обнаружения. Причины конфликтов в организации. Динамика развития конфликтов или «кривая» интересов. Этапы разрешения конфликта. Варианты выхода из конфликта. Стадии медиации. Стратегия улаживания конфликтной ситуации и технология конструктивного поведения в конфликтной ситуации (вербальные и невербальные характеристики). Рассмотрение слов-провокаторов конфликта. Разрешение конфликтов. Способы диагностики конфликтной ситуации и конфликтного поведения. Работа со скрытыми и неосознанными конфликтами. Приемы убеждения и влияния в конфликте. Приемы конструктивной критики при разрешении конфликтных ситуаций. Техники адекватного выражения собственных негативных эмоций. Эффективная саморегуляция в конфликте. Профилактика конфликтов в общении.

9 РАЗДЕЛ. Коучинг в организации: управление по ценностям. HRM в системе управления. Разработка HR программ

Варианты коучинга в организации, их плюсы и минусы. Условия и риски внедрения коучинга в организацию. Основные компетенции специалиста по коучингу. Алгоритм внедрения коучинга в организацию. Статистика основных запросов на коучинг. Основные аспекты по управлению в коучинговом стиле. Управление по ценностям. Модель Р.Дилтса и Г.Бейтсона - НЛУ. Практическая работа в парах. Модель 4х квадрантов Кена Уилбера. Разбор примера работы с ценностями сотрудник-компания. Причины неукоренения ценностей. Что важно в коучинговом стиле? Модели СМАРТ, PDCA и GROW, НЛУ как базовые модели работы Воронка «смысла». Модель 4х позиционного видения. НЛУ для

всестороннего осознания ситуации и перспективы. 4 стратегии мотивации. Мотивация, исходя из ценностей по Риссу. Мозговой штурм: условия, стратегические особенности, типы мыслительных вирусов. Модель Уолта Диснея для поиска идей и новых решений. Самообучающаяся организация и модель Сенге. Коучинг в разрешении конфликтов. Модель изменения в организации Дж.Коттера (8 шагов). Стратегическая сессия для руководителей и собственников для объединения понимания команды ТОПов в достижении стратегических целей

Новая стратегия HRM: маркетинг, продажи, аналитика и классика. Основные направления в HRM: привлечение и подбор, адаптация, наставничество, обучение и развитие, мотивация, оценка и контроль, исследования лояльности и вовлеченности, корпоративные коммуникации, корпоративная культура и ценности, корпоративные мероприятия, HR бренд компании. С чего начать улучшения? Внешний и внутренний бренд компании как работодателя: каналы работы, мероприятия, цели, приоритеты, ответственные. Основные критерии привлекательности компании как работодателя. Основные показатели для аналитики. Из чего складывается вовлеченность персонала и как ее повысить? Как и где “продавать” HR специалисту? Маркетинг в подборе. 5 вопросов - как определить потенциал кандидата и сотрудника. Специфика работы с ценностями компании. Эффективные корпоративные коммуникации.

Основные функциональные задачи в управлении персоналом: Целеполагание и планирование. Способы нематериальной мотивации. Методы делегирования полномочий. Постановка целей и контроль за исполнением задач. Методы создания команды. Наставничество в работе руководителя. Развитие навыков самопрезентации. Распределение обязанностей в рабочей группе. Техника «Постоянного обучения персонала» или регулярный менеджмент

БЛОК 4. Я и моя жизнь

10 РАЗДЕЛ. Жизнь как главный проект. Стиль жизни - жизненные роли. Коучинг как стиль жизни

Человек как часть Вселенной на Земле. Миссия и Видение. Жизненный путь. Мечты и реалии. Линия времени. События и люди. Уроки жизни и жизненный опыт. Практическая работа с линией времени в парах. Составляющие полноценной жизни или жизни на полную мощность. Критерии для улучшения своей жизни. Принципы и подходы, чтобы жизнь испортить. Роли, в которых мы живем, и качества, которые проявляем. Что такое проект. Кратко условия и составляющие проектного управления. Понятие системы и системный подход. Система и рамки системы. Может ли роль изменить систему, проект? Влияние рационального и эмоционального на систему. Жизненные ценности и принципы. Желаемые события и люди. Понятие стиля. Изменение личной истории. Трансформационная техника работы с визуализацией будущего через образы, метафоры и интеграцию с собой.

Индивидуальный ритм и стиль. Жизненные сценарии. Тактика и стратегия созидания своей жизни как главного проекта в своем стиле и ритме движения

Философия коучинга. Основные постулаты коучинга в жизни. Осознанность и ответственность. Пирамида потребностей А.Маслоу и колесо баланса: оценка и анализ ситуации как есть. Внутренние мотиваторы действий. Как определить «свое» любимое дело? Критерии истинности ключевой компетентности. Модель Grow как базовая при постановке целей и первых шагах. Цели в трехстороннем аспекте: Что я хочу? Что мне это дает? Ради чего, зачем мне это надо? Чек лист “каждые 15 минут” Техника “Хорошо сформулированный результат”. Исследование целей с использованием НЛУ.

Работа с конфликтующими частями: техника “Визуальное сдавливание”. Чек лист работы с привычками “ограничивающие - на ресурсные”. Техника изменения привычек “Взмах”.

11 РАЗДЕЛ. Развитие своего бизнеса: инструменты и технологии.

Интуиция в жизни и бизнесе.

Анализ ситуации что есть. SWOD анализ сильных и слабых сторон. Выявление ограничивающих убеждений, негативных блокирующих эмоций. Техника изменения состояний. Практическая работа с эмоциями и убеждениями в парах (2-3 техники).

Своя ключевая компетенция и выбор ниши для бизнеса. Критерии эффективного бизнеса. Стратегия голубого океана или высоко конкурентный рынок. Стратегии развития бизнеса. Разработка своей программы, бизнес-модели по основным составляющим: продукт, ЦА, продвижение: маркетинг и продажи, администрирование, финансы, личный бренд, партнеры, долгосрочность взаимоотношений с клиентами. Определение необходимых ресурсов, эффектов, результатов. Техника SCORE. Д/з - доработка моделей, направлений развития бизнеса в течение 3-х дней и начать реализовывать параллельно в жизнь.

Что такое интуиция. Мифы и реальность. Механизмы восприятия информации. Виды интуиции. Особенности проявления интуиции. Сознательное и бессознательное, подсознательное. Мозг и органы чувств. Тета, бета, альфа частоты работы головного мозга. Условия проявления интуиции. Нарботка информационного поля. Цель. Поисковая доминанта. Ассоциации. Ограничивающие убеждения и вера. Медитация для расслабления сознания и тела. Нарботка начального навыка развития интуиции: работа в группах и парах. Сновидения как интуитивные проявления.

12 РАЗДЕЛ Языковой коучинг. Коучинг в методологии изучения иностранного языка. (ведет языковой коуч, лингвист и переводчик , автор учебника англ.языка Елена Новокшонова)

Виды языковых барьеров. Преодоление языкового барьера «Мифы» о языке

Основные не-языковые сложности при изучении иностранных языков

Области применения коучингового подхода, отличия от традиционной и коммуникативной методик

Компетенции и инструменты языкового коуча

Поддержание мотивации к обучению (своей – при самостоятельном изучении, студентов – для преподавателей, персонала – для HR-менеджеров и руководителей)

Планирование и подготовка плана освоения иностранного языка

Формирование привычки регулярных занятий

Преодоление языкового барьера

Продвижение себя как языкового коуча

В результате обучения Вы:

Приобретете дополнительную профессию business&life coach, популярную и востребованную в бизнес среде России, Европы, США

В процессе обучения сможете разрешить ряд значимых для себя проблем, используя практичные эффективные модели, техники, приемы коучинга

Получите знания и практику работы в современных коучинговых технологиях, позволяющих более осознанно, системно решать различные задачи, более эффективно и продуктивно осуществлять коммуникации, взаимодействие:

сможете осознать верный способ нахождения ресурсов в жизни, в том числе в ситуации жизненного кризиса

найти дополнительные ресурсы и возможности для реализации себя

изучить стратегию формирования личного бренда

выработать навык трансформировать ограничивающие убеждения

овладеть навыком чувствовать других людей и определять их эмоции

овладеть навыком стрессоустойчивости и снятия психологического напряжения

овладеть навыками достигать целей коммуникации, избегая

конфликтных ситуаций, выстраивая взаимодействие на сотрудничестве

познакомитесь с моделями, инструментами и технологиями построения

карьеры, определять зоны развития и направления карьерного роста

сможете создавать программы по карьерному развитию сотрудников

внутри организации

освоите навыки формирования вовлеченности персонала

сможете мотивировать сотрудников/клиентов благодаря увеличению осознанности и расширению возможностей профессионального роста

Плавно перейти от обучения и практики при поддержке ваших первых самостоятельных шагов

Получите конкретные инструменты, которые помогают начать, а также облегчают и ускоряют изучение иностранных языков

Сможете определить стратегию и план изучения иностранного языка

Раскрыть продуктивные инструменты само-мотивации и мотивации персонала