

مهارات المدرب الشخصي في التوجيه الفعال

نسمه آل سيف

عدد الايام : 6 أيام
عدد الساعات : 30 ساعة



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الا بذكر الله تطمئن القلوب



اليوم الاول

معنى ونشأة الكوتشيج

- نشأة كلمة كوتش عام 1830 في جامعة أكسفورد لتوجيه الطلاب فيما يخص تأدية الامتحانات , ثم استخدمت كلمة كوتش عام 1861 للرياضيين المحترفين
- كلمة كوتش كلمة لاتينية تعني عربة الخيول التي تبدو اكثر اناقة في التنقل قديما وأشاروا بذلك الى انتقال الشخص من مرحلة الى أخرى



من الأشخاص الذين يستخدمون كلمة كوتش

- الاخصائي النفسي
- الطبيب النفسي
- اخصائي لغة الجسد
- اخصائي البرمجة اللغوية العصبية
- الرياضي
- اخصائي التغذية
- المدرب المعتمد
- أصحاب تطوير الذات والتنمية البشرية



ling مصطلح
couch

لماذا تم إضافة

?



الشروط سابقاً في الحصول على شهادة الكوتش او ترخيص الكوتش

- ان يكون بالاصل مدرب معتمد
- ان يكون حضر عدة برامج تدريبية في الكوتش
- ان يكون ممارس للكوتش
- ان يكون تعامل مع عدد من العملاء



الشروط الحالية في الحصول على شهادة الكوتش او ترخيص الكوتش

- ان يكون مهتم في مجال معين
- ان يحصل على شهادة معتمدة في الكوتشينج
- ان يمارس الكوتش
- ان يكون قادر على التعامل مع العملاء
- ان يحاول ان يدعم شهادته بشهادة تدريب المدربين



تُعريف الكوتش في الفترة الحالية

عدة تعاريف



تعريف الكوتش في العصر الحالي

- التدريب بالعايشه
- التمكين الذاتي
- التوجيه الفعال
- التدريب الشخصي
- التدريب على الحياة



تعريفات اجنبية للكوتشينج

- بارسلو : يهتم بالتحسين الفوري لاداء المهارات وتطويرها
- غرانت : عملية تعاونية تهتم في حل المشكلات والوصول لنتائج
- ويتمور : تعظيم إمكانيات الشخص
- دوني : فن تسهيل أداء وتعليم وتطوير
- ويتورث : تحالف قوي يهدف الى تعزيز وتحسين العميل
- دونالد : مشاركة تتضمن دعم الاخرين
- روبرت : عملية مساعدة وتمكين الاخرين



تعريف جهات دولية للكوتشينج

- الاتحاد الدولي للكوتشينج : شراكه مع العميل عن طريق تحفيز تفكيره ليصل الى اقصى استفادة في امكانياته الشخصية والمهنية
- قاموس إدارة الاعمال : توسيع نطاق أساليب التدريب التقليدية
- مؤسسة عرب كوتشينج : هو حوار تعاوني وعملية وصول الى حل



تعريف نسمة ال سيف للكويتشينج

- الكوتشينج عملية توجيه فعاله بين المدرب والعميل تؤدي الى تغيير نمط حياته الى الأفضل بشرط الاستمرارية



توقعاتك لفوائد الكوتشينج من خلال التعريفات

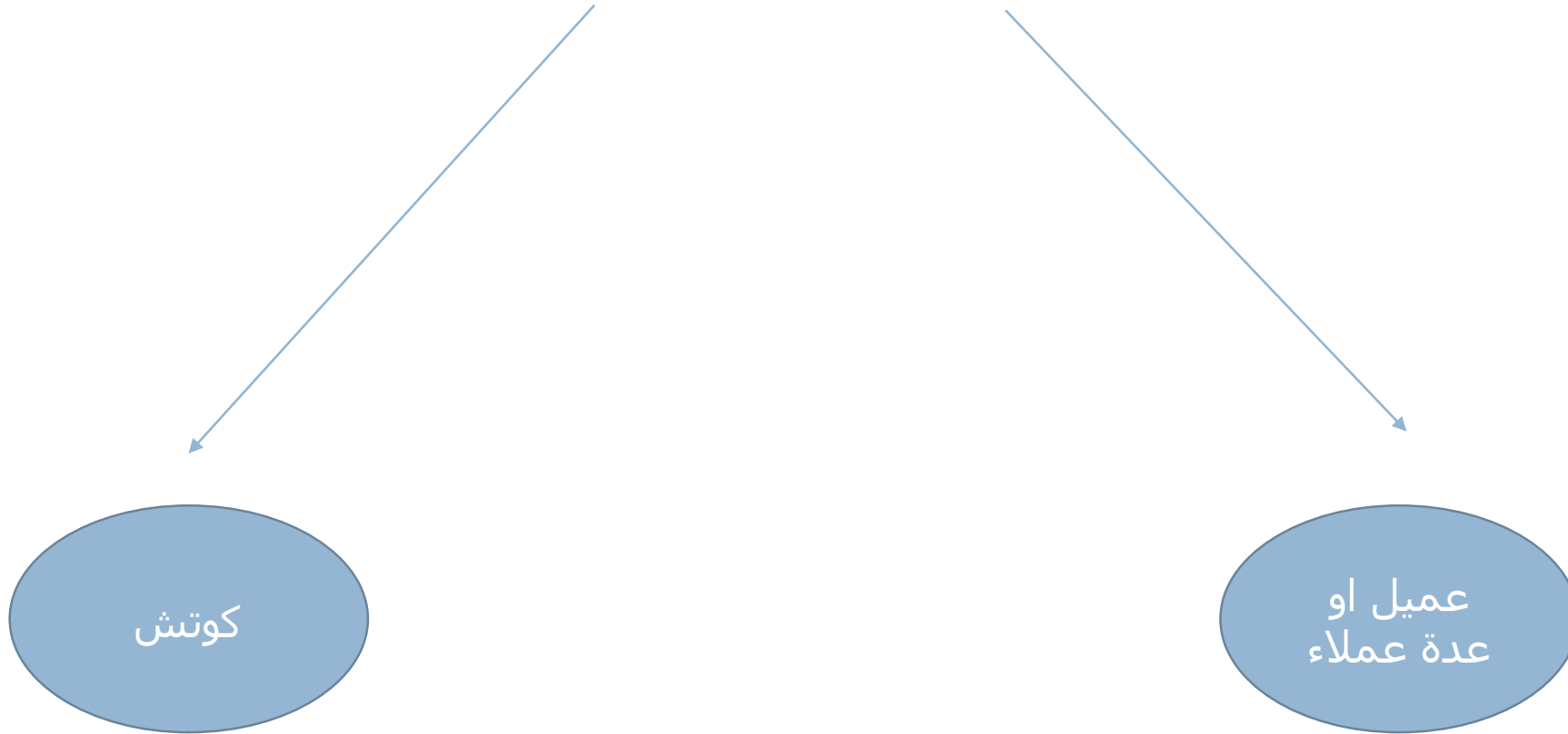


فوائد الكوتشينج

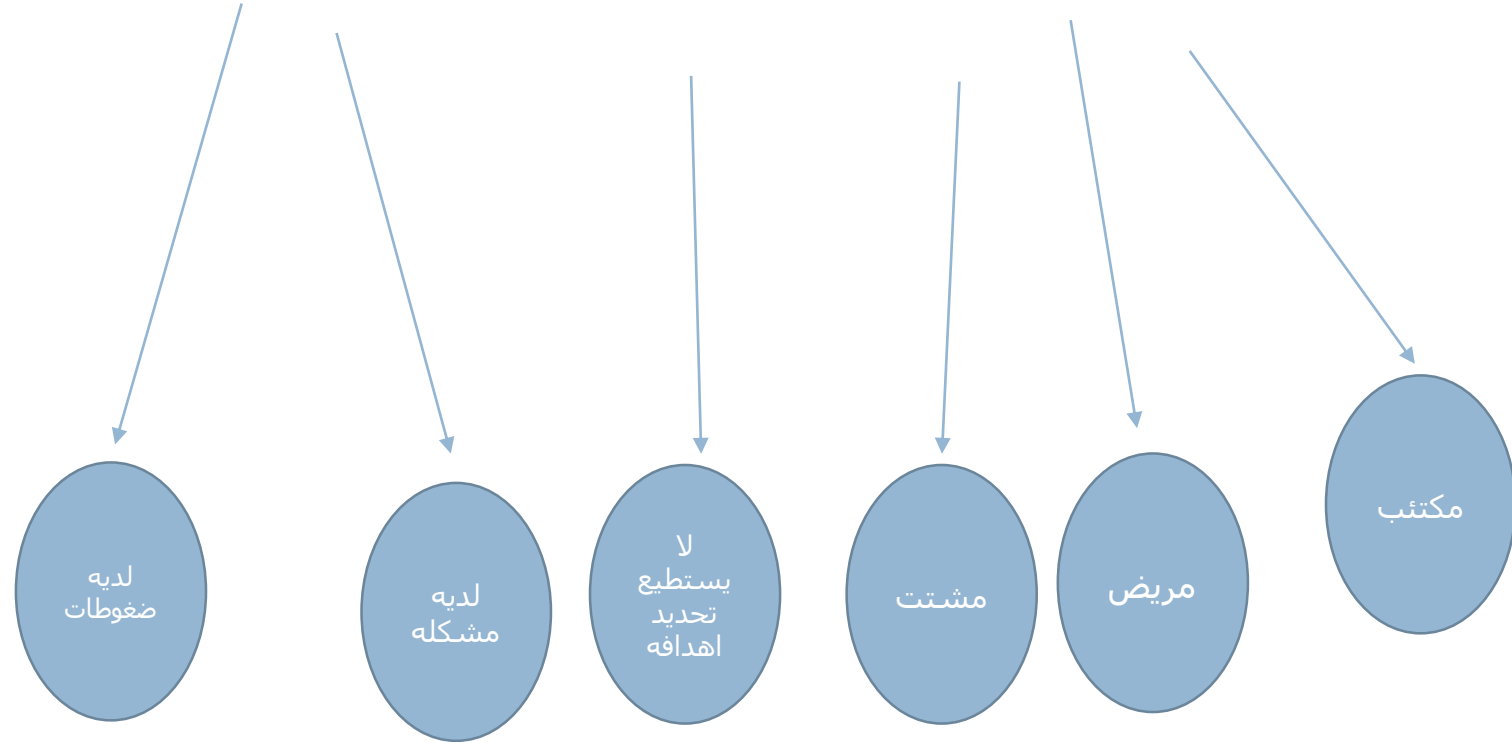
- مساعدة العميل على تعزيز أسلوب حياته
- استخدام مجموعة من مهارات الاتصال (الحوار - تحديد الأهداف - الانصات - التوضيح)
- دعم العملاء في مختلف مجالات الحياة الصحية والمهنية والعملية والشخصية والاجتماعية والاسرية والنفسية
- 80% من الشركات البريطانية تستخدم الكوتش
- 95% من الشركات اشارت الى فوائد استخدام الكوتشينج



اطراف الكوتشينج



أنواع عملاء الكوتشينج



أنواع الكوتش

- رياضي
- طبي
- غذائي
- نفسي
- اسري
- مهني
- تنمية بشرية (ثقة بالنفس - وعي ذاتي - قوة شخصية - ذكاءات متعددة - ايجابية)



عناصر عملية الكوتشينج

العلاقات
المهنية

المشكلات

الحاجات

المدرسة

اسرة العميل

مواقف الحياة

المنظمة



الحاجات

▪ هي رغبة او مطلب أساسي للفرد يدفع الانسان لتحقيق حاجته



المشكلات

- عقبة طبيعية تكون بين الفرد وبين شيء ما



العلاقة المهنية

▪ علاقة العميل بالكوتش تعتبر علاقة مهنية لها شروط وضوابط

▪ مثل /

- العلاقة المهنية لا يوجد فيها حب وكراهية واشتياق فالكوتش لا يسعى الى نيل حب العميل بقدر ما يسعى في تغييره
- العلاقة المهنية لا تقبل الهدايا فاجمل هدية هي تحول حياة الشخص الذي امامك الى الأفضل
- العلاقة المهنية وسيلة الى غاية محدوده
- العلاقة المهنية هي علاقه مؤقتة وليست دائمة تنتهي بانتهاء العميل من جلساته
- العلاقة المهنية لا تتاثر بسلوك الفرد الذي امامها

▪ لنجاح العلاقة المهنية

▪ التقبل - الصدق - الشفافية - السرية - المشاركة - الاحترام



مواقف الحياة

▪ هي القلق - التوتر - ضغوطات الحياة - أزمات - هموم



كيف تتعامل مع العميل

عصف ذهني



كيف نتعامل

- تعامل بكرامه واحترام
- عاملهم كافراد
- عاملهم بصورتهم الذهنية على انفسهم
- توفر معلومات واضحة وسليمه
- احترم وقتهم
- ساعدهم
- اعطهم شعور الوقوف الى جانبهم
- يشعروا بالنجاح بعد التعامل معك
- تحقق معهم فوائد محددة بعد التعامل معاك



مهام الكوتش مع العميل

!



6 مهام التزم بها

- طرح أسئلة فعالة تعتمد على العصف الذهني
- الانصات النشط
- تحليل وتقييم الإجابات
- إعطاء العميل خطة عمل وتدريبات
- متابعة الالتزام بالافعال
- منح تغذية راجعة على الأداء والالتزام



LPQPE تقنيّة

- Listen انصت
- Pause توقف
- Question اسأل
- Paraphrase صغ
- Encourage شجع



24 مهمة وضعها روبرت سميت للعمل

!



المهام

- بث الامل
- تحسين جودة التفكير
- تغيير أنماط تفكير القديمة
- طرح اختيارات جديدة للحياة والعمل
- اختيار الخيارات السليمه
- تغيير السلوكيات السلبية
- تحديد الأهداف بشكل جيد
- تحقيق الإنجاز الشخصي والهني
- تحفيزه ورفع الروح المعنوية
- مساعدته على الحصول على رؤية واضحة
- توفير المعرفة الصحيحة
- إدارة العلاقة بشكل جيد
- مساعدته على تغيير عاداته السلبية
- تسهيل اكتشاف احتياجاته ودوافعه ورغباته
- استخدام تقنيات الحوار المتبادل
- دعم العميل في احتياجه
- الملاحظة والاستماع
- تطبيق أدوات وتقنيات خلاقه
- تشجيع الالتزام بالعمل
- المحافظة على الاحترام الإيجابي
- العمل على تطوير الكفاءات
- تقييم نتائج العملية
- العمل ضمن مجال الاهتمام
- تشجيع العملاء على رفع الكفاءات باستمرار



أدوار الكوتش

توقعاتك



أدوار الكوتش

الممكن

مصدر
المعلومات

الميسر

المرشد



المرشد

▪ يوجه باهداف واضحة ودقه في الحديث ويرسم الخطط ويشرف عليها بطريقة ارشادية سلسه



الميسر

- يسهل الأمور التي يريدّها العميل ويشجعه ويعطيه الإيجابية هو لا يعطي خطط انما يجعل العميل يخطط لنفسه ثم يسهل هذا التخطيط



مصدر المعلومات

▪ يقوم بتوفير كافة المعلومات التي يحتاجها العميل



الممكن

▪ ينمي إيجابيات العميل عن طريق تمكينه واعطاءه الاقتراح المناسب وتمكين هذا الاقتراح



مهارة الكوتش

سرعة

اتقان

رغبة

قدرة





كيف يحسن الكورتيس مهاراته

?



وسائل تحسين المهارات

التعليم - التعلم - الدورات التدريبية
القراءة-الممارسة
الملاحظة

مهارات يجب ان يكتسبها الكوتش

- الانصات الجيد
- الحديث الفعال
- الحوار الهادف
- جمع المعلومات
- الاقناع
- استخدام لغة الجسد
- فهم لغة الجسد
- تكوين علاقة مهنية ناجحة
- مساعدة العملاء على فهم انفسهم
- مناقشة الموضوعات العاطفية الحساسة
- عقد مقابلات وجلسات بشكل هادف وناجح



تقسيم روزالي للمهارات



مهارة تكوين علاقه مهنية

- استخدام الأسلوب اللفظي والغير اللفظي
- الانصات



مهارة ادراكية

▪ وهي القدرة على ادراك الموقف والعمل



مهارة تأثيرية

▪ وهي قدرتك على التأثير في العميل



مهارة المقابلة والزيارة

- مقابلات معلوماتية
- مقابلات تشخيصية
- مقابلات علاجية



مهارة فكرية

▪ وهي نمو الفكر الذي يديك وقدرتك على توصيلها للعميل



مهارة انسانية

▪ وهي قدرتك على التعامل مع العميل بشكل انساني



مهارة فنية

- رصد وتحليل بيانات العميل
- استخدام الحاسب الالى
- كتابة تقرير
- عرض وتقديم
- وضع البرامج
- الميزانية



مهارة تفاعلية

▪ جعل العميل يتفاعل معك ويشعر بالتغيير بجلسات بسيطة



مهارة تحليلية

- تحليل الموقف
- تحليل الاقوال
- تحليل الافعال

