اتحاد المدرب العرب

الكوتشينج الشخصية

"الحياتية"

زمالة اتحاد المدربين العرب

الدكتور يونس أحمد خطايبة

2/25/2022

الوحدة الأولى:

مفهوم الكوتشينج الشخصي وعلاقته بمفاهيم أخرى ذات صلة

ما المقصود بمصطلح الكوتشج الشخصي- " life coach" ؟

يُعرّف الكوتشينج بأنه شراكة بين العميل والكوتشج. يخلق الكوتشج والعميل بيئة يكون فيها العميل آمناً لاستكشاف ما كان يعيق العميل في حياته وعمله من أجل تحقيق الأهداف التي يقررها الكوتشج والعميل بشكل متبادل.

يعمل الكوتشج الحياتي(الشخصي) مع الأفراد الذين يتطلعون إلى رسم خارطة طريق للوصول إلى الأهداف المحددة. سواء كان ذلك في العمل أو شخصياً أو عائلياً ، يعمل الكوتشج كشريك غير متحيز في التفكير ويحمل عملائه المسؤولية من خلال عقد جلسات أسبوعية أو كل أسبوعين لمدة ساعة واحدة.

شراكة الكوتشينج إبداعية وتحفز حواراً داخلياً ملهماً عميقاً يساعد العملاء على زيادة إمكاناتهم على الصعيدين المهني والشخصي. يمكن للكوتشج التركيز على مجموعة متنوعة من الموضوعات بما في ذلك التحفيز ، والعيش حياة أكثر سعيدة والرضا ، والتفكير الإيجابي ، وتحسين المهارات الحياتية.

تكييف مهارات الكوتشينج مع وظيفتك

اذا كنت تعمل في مجال التدريس مثلا هذا لا يعني بالضرورة أن يكون اللقب الرسمي كوتشج (على الرغم من أنه يمكن أن يكون كذلك بالتأكيد!) حتى تتمكن من تطبيق مهارات الكوتشينج في وظيفتك. يمكن للمستشارين الأكاديميين والمتخصصين في خدمات دعم الطلاب وأي شخص لديه تفاعل منتظم مع الطلاب الاستفادة من تطبيق مهارات الكوتشينج في عملهم.

تتطبيق مهارات الكوتشينج خلال التفاعل مع الطالب يتيح تفاعل أكثر تأثيراً مع الطالب من خلال زيادة كفاءة اللقاء أو الاجتماع، وتوفير نهج أكثر شمولاً لتقييم حالة الطالب ، وتمكن من تحديد الوقت المناسب لتقديم التعليم مقابل التطوير. مهما كانت وظيفتك ، فإن دمج مهارات الكوتشينج في التدريس أو الارشاد سوف يدعم بشكل أكبر العمل الاستثنائي الذي تقوم به كل يوم لدعم طلابك وهم يسعون جاهدين نحو التخرج والنجاح خارج الفصل الدراسي.

فيما يلي بعض الأمثلة لما قاله متخصصو الخدمات الطلابية حول دمج الكوتشينج في عملهم:

"كان لدمج الكوتشينج تأثير إيجابي على رضائي الوظيفي. أشعر بمزيد من الاستعداد وموجه بالأهداف مع الطلاب الآن. كان هناك نوع من عدم اليقين الغامض. الآن ، لدي المزيد من التركيز على السلوك / العمل / التطوير ويمكنني أن أبقى متمحورة حول الطالب. أنا ببساطة أشعر بمزيد من الرضا لأنني أشعر بمزيد من الثقة ".

"هذا النهج يتجنب الوضع الإلزامي لتقديم النصيحة. بدلاً من ذلك ، يصبح المرشد مستمعاً وميسراً ، يستخلص المعلومات من الطالب. أعتقد أنه يرتبط بشكل جيد مع نموذجنا الجديد للإرشاد / الإبحار التنموي ورؤية النصح كتعلم. آمل أن تساعد هذه الطريقة الطلاب على إدراك أن لديهم القدرة على التفكير من خلال اخذ القرارات بأنفسهم واستخدام الموارد المتاحة ".

مقارنة بين الكوتشينج الحياتية – الشخصية – والمجالات الأخرى

من المهم للعميل والكوتشج فهم الفرق بين الكوتشج والمهن الأخرى ذات الصلة مثل الاستشارات والاستشارة النفسية والمدافعة.

الكوتشينج الحياتية – الشخصية – و العلاج النفسي

لا يمكن ممارسة العلاج النفسي إلا من قبل معالج محترف معتمد ومرخص.

العلاج النفسي مصطلح قانوني يحميه القانون. لا يقدم الكوتشج العلاج النفسي ما لم يتم اعتماده وترخيصه للقيام بذلك خارج نطاق كونه كوتشج شخصي. الكوتشينج مصطلح لا يحدده القانون. لا يقوم الكوتشج بتشخيص المرض العقلي " النفسي" أو علاجه والذي يعتبر المحور الأساسي للعلاج النفسي. ولا يمكن ولا ينبغي للكوتشج أن يحاول التصرف كمعالج في علاقته مع عملائه. يميل الكوتشج إلى التركيز على مساعدة الأشخاص ليصبحوا أفضل مما هم عليه، بينما يركز المعالج النفسي بشكل أكبر على التئام الجروح وإصلاح الحالات النفسية التي تحطمت. لا يُعتبر الكوتشج ممارسة خجولة للعميل، في حين أن العلاج النفسي غالباً ما يكون له وصمة عار مرتبطة به.

يساعد كل من المعالج النفسي والكوتشج العملاء على العمل من خلال قضايا محددة. كلاهما يساعد العميل على استكشاف المعتقدات والأفكار والقيم والأهداف والتطلعات.

يستخدم كل من العلاج النفسي والكوتشينج تقنيات الارشاد القوية مثل طرح الأسئلة والاستماع الفعال.

الكوتشينج الشخصي مقابل الاستشارات

الاستشارات هي عندما يأتي الخبير ، ويفحص القضايا التي يقدمها العميل للمستشار ، ويعطي المستشار للعميل تعليمات حول كيفية المضي قدماً. لا تركز الاستشارات على الإبداع المشترك. إنها حالة المعلم والطالب حيث يأتي العميل إلى المستشار لزيادة المعرفة والفعالية في منطقة معينة تحت التوجيه المباشر للمستشار. المستشار يوجه ويرشد ويتم عملهم بمجرد تشخيص المشاكل.

الكوتشج الشخصي، من ناحية أخرى ، يشارك في مساعدة العميل على استكشاف المشكلات بالإضافة إلى الحلول ويمتنع عن أن يكون موجهاً أو ملزماً. المستشار ليس معني بالعلاقة أو وجهات نظر العميل.

هم أكثر اهتماما بالكفاءة والحلول القوية للمشاكل. والاستشارات لا تتعمق في الجانب الشخصي للمشكلة وتركز بدلاً من ذلك على المشكلات والحلول.

المستشار هو الشخص الذي يأتي إلى منظمة ، ويفحص الفجوات في كفاءة المنظمة ، ويخبرهم على وجه التحديد كيف يمكنهم تحسينها. تختلف الاستشارات عن الكوتشينج لأن المستشار يقدم تعليمات محددة للعميل بدلاً من مساعدة العميل في العثور على اتجاهه كما يفعل الكوتشج.

الكوتشينج مقابل المناصرة – المحاماة–

المحامي هو الشخص الذي يدافع عن العميل ويتحدث نيابة عنه. يأتي ويحاول الحصول على مزيد من الحقوق للعميل في أي مجال. محامي المحكمة الذي يتحدث نيابة عن عميل في محكمة قانونية أو ضابط في وكالة حماية الطفل. هذا يختلف عن الكوتشج لأن المحامي يتحدث نيابة عن العميل ولا يعمل على تمكين العميل من التحدث عن نفسه. وعادة ما تشتمل المناصرة على عنصر العدالة القانونية والاجتماعية الذي لا يوجد عادة في الكوتشينج. قد يعلم الكوتشج عملائه كيفية الدفاع عن أنفسهم ، لكنهم بشكل عام ليس محامي عنهم.

الكوتشينج الشخصي مقابل التوجيه

يهتم كل من الكوتشينج الشخصية والتوجيه بمساعدة الناس على تحقيق الأهداف وإحداث تأثير إيجابي على حياتهم. لكن التوجيه يركز على العلاقة بينما يركز الكوتشينج الشخصي بشكل أكبر كون الكوتشج حافزاً للتغيير. يكون الموجه أكثر انفتاحاً على ما يريد المتدرب التحدث عنه وأي أهداف قد يكون منفتح عليها ولا يشارك في مساعدة العميل على تحديد الأهداف مثل الكوتشج.

عمل ومسؤوليات الكوتشج الشخصي

وظيفة الكوتشج

وظيفة الكوتشج هي المساعدة في تعزيز تغيير العملاء ودعمهم في اكتشافات جديدة لسلوكيات وأفكار وأنماط انفعالتهم التي ستدعمهم لعيش حياة أفضل. هناك طرق مختلفة يمكن للكوتشج استخدامها عندما يقوم بتنفيذ جلسات كوتشنج للعملاء. تركز هذه المهارات على كيفية تقديم الكوتشج نفسه في الجلسات مع عملائه وكيف يقدر الكوتشج معارفه ومهارته.

في الجلسات مع العملاء ، يجب أن يكون الكوتشج على دراية كاملة بقدراته وحاضر بشكل كامل مع عملائه. هذا يعني أن الكوتشج لا يفكر فيما حدث في وقت سابق من ذلك اليوم في المنزل، ولا يضع قائمة مشترياته في رأسه. بدلاً من ذلك ، فإن الكوتشج يركز بالكامل بالحظة مع العميل حتى يشعر العميل بأن الكوتشج يشاهده ويسمعه. هذا أيضاً جزء أساسي من مهارات الاصغاء النشط ، والذي سنتعمق فيه بشكل أعمق في هذه الدورة.

الجزء التالي المهم بشكل أساسي في جلسات الكوتشج مع العملاء هو أن يظل الكوتشج مرن ومنفتح وواثق من التفاعل مع العملاء. يحتاج العملاء إلى الشعور بأنه يمكنهم الاعتماد على الكوتشج. وثقة الكوتشج هي ما يوضح للعميل أنه على دراية ويمكن الاعتماد عليه في كيفية مساعدة العميل. ومع ذلك ، من المهم بنفس القدر للكوتشج بأن يظل مرن مع العملاء أيضاً، لا تعني الثقة بأن الكوتشج يعتقد دائماً أنه يعرف كل الإجابات أو أنهم على حق دائماً. بدلاً من ذلك ، فهذا يعني أن الكوتشج يشعر بالثقة في المعرفة التي يجب عليه مشاركتها مع العملاء وفي قدرته على إنشاء حلول مع العملاء لمساعدتهم على تحقيق أهدافهم. عندما يظل الكوتشج مرناً مع عميله ، فهذا يعني أنه يظل مفتوحاً وحاضراً إلى حيث يحتاج العميل إلى الجلسة.

إذا كان العميل لا يؤمن بأن فكرة الكوتشج أو حلاً معيناً سينجح ، فيجب على الكوتش أن يظل منفتحاً للتوصل إلى حلول جديدة لمساعدة العميل. الابقاء على المرونة خلال الجلسة مع العميل تساعد العميل على معرفة كيف يمكن أن تساعده المرونة على الإبداع في الحلول والسعي لتحقيق أهدافه. كما أنه يساعدهم على فهم أن الانفتاح على الحلول المختلفة يمكن أن يساعدهم بشكل أساسي على تحقيق أهدافهم. يعد الانفتاح مهارة مهمة للكوتشج ليستوعب بأن الانفتاح على العملاء يعني بأنه يحاول دمج المرونة والتصرفات وعدم اصدار الاحكام على حياة العميل وأهدافه. عدم إصدار الأحكام سيساعد العميل على إدراك أن دور الكوتشج ليس العمل كقاضي في حياته. ولكن بدلاً من ذلك للمساعدة في تسهيل إنشاء مسارات بديلة لهم لتحقيق أهدافهم والعيش حياة أفضل.

جانب آخر مهم من دورك ككوتشج هو أن الكوتشج يجب أن يركز في كل جلسة على أهداف العميل. يجب ألا يقوم الكوتشج أبداً بإعادة تركيز الجلسة على نفسه أو على مشاكله الخاصة. إذا أصبحت هذه مشكلة ، يجب على الكوتشج إحالة العميل وطلب المساعدة في حل مشكلاته قبل استئناف دوره ككوتشج. ولكن ما هو مهم أيضاً في مسؤولية الكوتشج للحفاظ على تركيز الجلسة على أهداف العميل هو مساعدة العميل على الاستمرار في التركيز.

يمتلك العميل في النهاية الخيار بشأن الأهداف التي يجب التركيز عليها في كل جلسة. يمكن للكوتشج مساعدة العميل على تحقيق التوازن بين التركيز على الأهداف طويلة المدى والأهداف قصيرة المدى التي يتم طرحها في كل جلسة. بهذه الطريقة ، يستمر الكوتشج في إظهار احترامه لوجهة نظر العميل ومعتقداته حول ما هو مهم في الوقت الحالي.

جزء من دورك ككوتشج هو امتلاك مهارات الكوتشج.

يجب أن تتبع حدسك ومعرفتك في العمل مع العملاء لتحديد متى تدفع العميل ومتى تعتمد على التفاهم. من المهم بالنسبة لك دفع العملاء لتجاوز حدودهم الخاصة ، ولكن أيضاً لاحترام حدودهم والمكان الذي يرغبون في التركيز فيه في كل جلسة. من المهم أيضاً أن يظل الكوتشج منفتحاً ويستكشف فرصاً جديدة للعملاء لتجربة سلوكيات ومعتقدات ووجهات نظر جديدة وتحمل المخاطر. عندما يظل الكوتشج منفتحاً ، فإنه يسمح لعملائه لاستكشاف طرق الوجود الجديدة هذه. أخيراً ، تقع على عاتق الكوتشج مسؤولية العمل بثقة بمشاعر قوية.لذا يحتاج الكوتشج إلى عدم التغلب على مشاعر عملائه أو الشعور بالخوف من المشاعر القوية.

العواطف القوية هي جزء أساسي من النمو والتطور. ولذا يجب أن يشعر العميل بالأمان في التعبير عن أعمق مشاعره للكوتشج. يجب أيضاً ألا يتشابك الكوتشج مع التجربة العاطفية

لعملائه. ما يعنيه هذا هو أن الكوتشج يحتاج إلى التعاطف مع مشاعر عملائه ، لكن لا ينشغلوا في هذا الأمر. قد تكون هذه مهارة تستغرق بعض الوقت لإتقانها لأن العديد من الكوتشتج المبتدئين يتأثرون بالحزن عملائهم ، وما إلى ذلك. هذا هو أحد الأسباب الرئيسية التي تجعل ممارسة مهاراتك ككوتشج أمراً ضرورياً لتصبح كوتشج بارع.

ما الذي يقوم به الكوتشج الشخصي؟

يقوم الكوتشج الشخصي بما يلي:

- يساعد العميل على تحديد نقاط قوته والبناء عليها
- يساعدهم في فهم نقاط ضعفهم ومساعدتهم للتغلب عليها
- يساعدهم على تحديد الأهداف التي يمكن تحقيقها
- يساعدهم في تحديد الحواجز والتحديات التي تحدهم عن تحقيق أهدافهم
- يمنح العملاء تقنيات وأدوات تساعدهم في تحقيق أهدافهم
- حث العميل على الاستمرار في التركيز على الأهداف والارتقاء بحياته إلى مستويات أعلى.
- استخدام الاسئلة لمساعدة العميل للحصول على توضيح بشأن حياته واكتشاف السبب الكامن وراء مشكلاته
- جعل العملاء يكتسبون فهماً أكبر لأنفسهم حتى يتمكنوا من اتخاذ قرارات واعية من أجل التغيير
- مساعدة العميل على التفكير في القيم والأولويات والمواهب والعقبات بطريقة موضوعية
- مساعدة العميل على تطوير الأهداف ومساعدته على التركيز عليها
- مساعدة العميل على إيجاد الحلول والاستراتيجيات لحل مشاكله وتحسين حياته
- تحميل العميل المسؤولية عن أهدافه والإجراءات التي التزم بها لاحداث تغيير حياته

ما الذي لا يفعله الكوتشج؟

إن معرفة ما لا يفعله الكوتشج لا يقل أهمية عن ما يفعله الكوتشج. يجب ألا يقوم الكوتشج الشخصي أبداً بأشياء معينة وإلا فسوف ينتهك الإرادة الحرة للعميل أو يؤدي الى كبت النمو المحتمل للعميل.

- الحكم على العميل أو قيمه أو انتقده
- التحدث عن الماضي إلا عند الحاجة وفقط لفترة وجيزة

- تقديم النصيحة المباشرة ، أو تقديم المحاضرات ، أو التوجيهات للعميل حول ما "ينبغي" القيام به
- أن يضع الكوتشج أجندته أو جدول اعماله الخاص بالكوتشج أمام العميل أو جعل العميل يتصرف ويتخذ إجراءات محددة تناسب اهتمامات الكوتشج
- أن يجعل العميل يشعر بالذنب

الوحدة الثانية: فهم العملاء واحتياجاتهم

التعرف على عملاء الكوتشينج "النموذجي"

هناك العديد من الأسباب التي تجعل الناس يبحثون عن الكوتشينج الشخصي. يسعى كل من الأفراد والمنظمات إلى الكوتشينج ولديهم أسباب مختلفة للقيام بذلك. ولكن قبل الخوض في هذا ، دعنا نستكشف كيف يبدو عليه عميل الكوتشينج "النموذجي". قد يُطلب منك وصف عميل الكوتشينج النموذجي لعملاء محتملين وللأشخاص الذين لديهم فضول بشأن الكوتشينج الشخصي بشكل عام.

هناك العديد من المفاهيم الخاطئة حول ماهية الكوتشينج الشخصية ولماذا يتم استخدامه. أحد أكثرها شيوعاً هو أن الكوتشينج الشخصية مخصص فقط للأشخاص الذين لا يستطيعون الوصول إلى أهدافهم والذين لا ينجزون في حياتهم. ومع ذلك، هذا غير صحيح لأن الأشخاص الناجحين الذين يرغبون في أن يكونوا أكثر نجاحاً هم من يتوجهوا للكوتشج الشخصي. يعتقد البعض الآخر أن الأثرياء والمشاهير فقط هم من يمكنهم تحمل تكاليف الكوتشينج الشخصية، وهذا أيضاً خطأ. يستخدم الناس من جميع مناحي الحياة كوتشج شخصي ليصبحوا أفضل مما هم عليه في حياتهم. خرافه أخرى هي أن الكوتشينج الشخصية مخصص فقط للأشخاص الذين يعانون من مشاكل أو أزمات خطيرة. لكن معظم الناس يذهبون إلى الكوتشينج الشخصية من أجل النمو والتعلم بدلاً من حل المشكلات. كما ترى ، فإن هذه المفاهيم الخاطئة حول الكوتشينج الشخصية تجعل من الصعب تحديد العميل "النموذجي". لكن بشكل عام ، العميل النموذجي هو الشخص الذي يرغب في الاستفادة بشكل أكبر من حياته.

أسباب بحث الناس عن الكوتشينج الشخصي

يرغب الناس في الكوتشينج الشخصية لأسباب متنوعة. لكن العامل الأساسي الذي يوحدهم جميعاً هو أن جميع عملاء الكوتشينج يرغبون في التغيير بطريقة أو بأخرى.

فيما يلي بعض الأسباب الأكثر شيوعاً التي تجعل العميل يرغب في الكوتشينج الشخصي:

- الأشخاص الذين يأتون لكسر عادة أو تطوير عادة جديدة
- الأشخاص الذين يأتون لتحقيق هدف معين مثل الحصول على درجة علمية أو ترقية
- الأشخاص الذين يرغبون في اكتشاف الذات وتحقيق تقدم مفاجئ مثل تحقيق المزيد من الثقة
- الأشخاص الذين يريدون أن يصبح الكوتشينج جزءاً منتظماً من حياتهم من أجل أن يعيشوا حياتهم بشكل أفضل.
- التحدث إلى شخص موضوعي

- التحدث إلى شخص داعم ومهتم
- للحصول على الدعم عندما يحدث تغيير في حياته
- لتحقيق هدف يبدو بعيد المنال
- للمساعدة في حل المشكلة أو إيجاد طرق جديدة للتعامل مع المشكلة
- للتعامل مع علاقة صعبة (تجارية أو شخصية)
- لتنمية أعمالهم
- لتمتنهم من خلال تعزيز نقاط قوتهم والنمو شخصياً
- لاستكشاف هويتهم وتنميتها
- لتنمية الثقة بالنفس والإيمان بالنفس
- لزيادة الدافع والإلهام
- لتعزيز الوعي الذاتي
- لاستكشاف هدفهم في الحياة
- لتحقيق السعادة
- للتعامل مع التوتر والقلق والاكتئاب
- للتغلب على الإخفاقات
- لتحقيق إمكاناتهم الكاملة

الأسباب التي تجعل المنظمات تسعى إلى الكوتشينج الشخصية

هناك مجموعة متنوعة من الأسباب التي قد تجعل منظمة ما تبحث عن كوتشج. بعض منها تتعلق في تطوير مواهب الموظفين وفرق العمل. و البعض يتعلق الامر في الحاجة الى تطوير الأعمال ككل.

- تسهيل التغيير داخل المنظمة
- إعادة هيكلة المنظمة
- الكوتشينج القيادية للمديرين التنفيذيين
- المساعدة في التوظيف وإيجاد موظفين جدد عالي الجودة
- توسيع الأعمال وتعزيز النمو
- تحسين أداء المنظمة ككل أو أفراد محددين
- تنمية مواهب أفراد معينين داخل المنظمة ومساعدتهم على تحمل المزيد من المسؤولية
- بناء قادة المستقبل
- زيادة الإبداع والابتكار داخل المنظمة
- المساعدة في تطوير خطط التسويق والخطط الإستراتيجية الأخرى

الوحدة الثالثة: عمليات الكوتشينج

نظرة عامة على عملية الكوتشينج

الجلسة الاستباقية – قبل جلسة الكوتشينج–

تركز هذه الجلسة الكوتشينجية على النظر في عملية الكوتشينج بالتفصيل من البداية إلى النهاية.

جلسة الاكتشاف

جلسة الاكتشاف هي شيء خاص بالكوتشينج. لا ينبغي الخلط بينه وبين جلسة "التحضيرية". الشيء الذي لا تتم مناقشته في كثير من الأحيان في دوائر الكوتشينج هو أن إحدى أهم المهارات التي يمكن للكوتشج تطويرها هي جلسة الاكتشاف. جلسة الاكتشاف هي جلسة تمهيدية مع الكوتشج وتكون عادة مجانية حتى يتمكن الكوتش والعميل من معرفة ما إذا كان العمل معاً فكرة جيدة. يمكن أن تستمر الجلسة من 15 إلى 60 دقيقة حسب نوع الكوتشينج المقدم. تخدم جلسة الاكتشاف في الواقع أغراضاً متعددة:

المقابلة المتبادلة للكوتشج والعميل

يمكن اعتبار جلسة الاكتشاف بمثابة مقابلة مع كل من العميل والكوتشج. يجري الكوتشج مقابلة مع العميل لمعرفة ما إذا كان سيكون عميلاً جيداً للعمل معه. ويقوم العميل بإجراء مقابلة مع الكوتشج لتحديد ما إذا كان مرتاحاً لشخصية الكوتشج وطريقة التعامل مع المشكلات. في جلسة الاكتشاف ، يتعرف الكوتشج والعميل على بعضهما البعض ويراجعان أي أسئلة قد يطرحها أحد الطرفين على الآخر.

تحديد ما إذا كان العميل مناسباً لخدمات الكوتشج أو تخصصه

خلال جلسة الاكتشاف ، سيحدد الكوتشج ما إذا كان العميل مناسباً لنوع الكوتشج الذي يقومون به. مثلاً: ليست فكرة ذكية أن يتعامل كوتشج الأعمال مع عميل يريد العمل على علاقاته. تم "اكتشاف" هذا أثناء جلسة الاكتشاف. على هذا النحو ، من الضروري للكوتشج أن يطرح أسئلة على العميل ليدخل في صميم سبب بحثه عن الكوتشينج ، وما الذي يأمل في تحقيقه من خلال الكوتشينج ، ومدى إلمامهم بعمل الكوتشج.

تحدد امكانية التعامل مع العميل وما اذا كان العميل قابل للكوتشنج

جلسة الاكتشاف هي أيضاً جلسة تسمح للكوتشج بطرح أسئلة على العميل المحتمل لتوضيح مستوى الاستثمار والتحفيز وأخلاقيات العمل وما إلى ذلك للتأكد من أن العميل جاهز للكوتشنج. لا يوجد أسوأ من العمل مع عميل غير جاهز للكوتشنج.

لا يمكن للكوتشج إجراء تغيير على العميل. لذلك يجب أن يتأكد من أن عميله ليه الرغبة ومستعد للتغيير من تلقاء نفسه بمساعدة وتشجيع من الكوتشج. سيبحث العديد من العملاء عن الكوتشينج حتى عندما لا يكونون مستعدين للتغيير أو غير مستعدين لتحمل المسؤولية عن دورهم في حل المشكلات التي يواجهونها. يعتبر هؤلاء العملاء "غير قابلين للكوتشنج في الوقت الراهن". وبالتالي يجب ألا تأخذ هؤلاء العملاء لأنها ستؤدي إلى تجربة صعبة حيث تشعر بالحاجة إلى "جر" عميلك نحو أهدافه بدلاً من مساعدة العميل على تحقيق أهدافه. هذا يضمن أن يجد كل من العميل والكوتشج الكوتشينج على أنه تجربة إيجابية ومرضية.

يحدد العميل ما إذا كان يشعر بالراحة ويستمتع بالعمل مع الكوتشج

جلسة الاكتشاف ضرورية هي في الأساس تجربة "جرب قبل الشراء" للعميل حتى يكتسب خبرة في الكوتشينج مع الكوتشج قبل أن يقرر إنفاق الأموال على الكوتشينج والتسجيل مع هذا الكوتشج المحدد. سيرون ما إذا كانوا "منسجمين" مع شخصية الكوتشج ونهج الكوتشينج. وسيكونون قادرين على تحديد ما إذا كان الكوتشج يطرح عليهم أسئلة ليأخذهم بشكل أعمق إلى ما يريدون العمل عليه أو إذا لم يكن الكوتشج ماهراً في جلسة الكوتشينج. إذا لم يطرح العميل أسئلة خلال جلسات الكوتشينج ، فقد يكون هذا مؤشراً على أن العميل يتوقع من الكوتشج القيام بكل العمل ويجب على الكوتشج طرح الأسئلة التي تستكشف هذا بمزيد من التفصيل.

فماذا اذا يتعامل الكوتشج مع العميل بسعر الجلسة أو حزمة جلسات

بينما نفكر عادة في "الكوتشينج" كوظيفة كوتشج. يقوم الكوتشج أيضاً ببيع خدماته لعملائه. لكن لحسن الحظ ، بمجرد حصول كوتشنج مريح ، فإن المبيعات تصنع نفسها. أفضل استراتيجية لبيع جلسة كوتشنج أو حزمة كوتشنج للعميل هي أن يظهر الكوتشج أفضل ما لديه وإظهار أفضل كوتشنج خلال جلسة الاستكشاف مع العميل. عند القيام بذلك ، سيسأل العميل بشكل طبيعي في نهاية الجلسة عن كيفية توقيع عقد جلسات الكوتشينج.

يحدد العميل ما إذا كان على استعداد للقيام بالاستثمار المالي في الكوتشينج

جزء من بيع حزم وجلسات الكوتشينج هو عندما تخبر العميل عن استثماره في الكوتشينج. هذا عندما تكشف عن سعر ما تنصح به لعملائك سواء كانت جلسة واحدة أو سلسلة من 6 أو حتى 12 جلسة. كلما كانت المشكلات أعمق وأصعب زاد عدد الجلسات التي سيحتاجها العميل للتعامل مع تلك المشكلات وتحقيق أهدافه. غالباً ما يكون سعر الحزم أرخص من جلسات الكوتشينج الفردية من أجل تشجيع العملاء على شراء المزيد من الجلسات. لذلك إذا كانت الجلسة الواحدة 100 دولار ، فإن صفقة الحزمة المكونة من 6 جلسات قد تكون 600 دولار ومجموعة من 12 جلسة قد تكون 900 دولار. بهذه الطريقة يحصلون على صفقة أفضل عن طريق شراء المزيد من الجلسات.

حزمة ترحيب أو استبيان ما قبل الكوتشينج

حزمة الترحيب أو "استبيان ما قبل الكوتشينج" هو نموذج يطلب الكوتشج من العميل بتعبئته قبل أول جلسة مدفوعة الأجر معاً. يسمح للعميل بتقديم معلومات مفيدة للكوتشج مثل أسرته والاعمار والأهداف في الكوتشينج. سيكون هذا المستند بمثابة مدخل معمق للعميل سيساعد الكوتشج على التعرف على العميل قبل الجلسة الأولى. على الرغم من أنه لا يستخدم كل كوتشج حزمة ترحيب يستخدمها معظم الكوتشج ويجدونها مفيدة للغاية. كما أنه يمنح الكوتشج مستنداً يمكنه الرجوع إليه بين الجلسات للحصول على تذكير بالأحداث المهمة أو الأشخاص في حياة العميل.

اتفاقية الكوتشينج

من أجل حماية الكوتشج والعميل وحماية عملك ، من الضروري أن يتوج الاتفاق باتفاقية الكوتشينج موقعه من قبل الطرفين قبل بداية الجلسة الأولى. ستساعد هذه الاتفاقية العميل على فهم دور الكوتشينج ودور العميل وعملية الكوتشينج وما يمكن توقعه في الجلسة الأولى وطبيعة العلاقة ومعايير الكوتشينج مثل الرسوم وطول الجلسة والجدولة. تحدد اتفاقية الكوتشينج مسؤوليات الكوتشج والعميل في علاقة الكوتشينج بحيث يدرك العميل أنه مسؤول عن تقدمه ، على الرغم من مساعدة الكوتشج للعميل على تحقيق أهدافه. كما أنه يساعد العميل على معرفة مدة كل جلسة ، ومن يتصل بمن ، وكيفية جدولة جلساته ، والرسوم التي يتقاضاها الكوتشج مقابل كل جلسة أو حزمة كوتشنج. تعمل اتفاقية الكوتشينج أيضاً كوثيقة قانونية تساعد على حماية مصالح الطرفين. على هذا النحو فمن المهم أن يراجعها محام. ستعمل هذه الوثيقة على الحد من أي مشاكل أو سوء تقدير بين الكوتشج والعميل في بداية الكوتشينج.

جلسات الكوتشينج الشخصية العادية

تختلف عملية الكوتشينج الشخصية اعتماداً على احتياجات العميل ونوع الكوتشج.
يحتاج كوتشج الأعمال إلى جلسة مدتها ساعة واحدة فقط لبدء إجراء تغييرات هائلة في حياة عميله. في حين أن يحتاج كوتشج التطوير الشخصي غالباً من 6 إلى 12 جلسة حتى يبدأ العميل في إجراء التغييرات. عادة ما تكون الجلسات بين 30 و 60 دقيقة وتحدث في أي مكان من مرة في الأسبوع إلى مرة في الشهر أو حتى مرة كل بضعة أشهر.

من الضروري تحديد الأهداف العامة للعميل في جلسة الكوتشينج الأولى. ولكن من المهم أيضاً تحديد أهداف العميل في كل جلسة كوتشنج فردية. ثم يجب على الكوتشج المتابعة مع العميل بشأن تقدمه نحو تحقيق تلك الأهداف في كل جلسة من أجل مساءلة العميل عن أهدافه. إذا لم يحقق العميل أهدافه ، فيجب على الكوتشج المتابعة لتحديد سبب عدم إحراز تقدم وإيجاد حلول جديدة ومبتكرة لقضاياهم.

يناقش الكوتشج والعميل ما كان العميل يمر به ويستخدم الكوتشج الأسئلة الإستراتيجية من أجل الوصول إلى جوهر المشكلة حتى يتمكنوا من استكشاف الحلول معاً وزيادة وعي العميل بما يحدث بالفعل. غالباً ما يقوم الكوتشج بتعيين "واجبات منزلية" لعميله في نهاية كل جلسة. الواجب المنزلي هو شيء يقوم به العميل خارج الجلسة للمساعدة في دمج المعرفة التي يتعلمها في جلسات الكوتشينج.

يسلط الكوتشج الضوء على نجاحات العميل ، ويحتفل مع عميله ، ويقدم الدعم للعميل. يمتد هذا أحيانًا إلى تقديم بريد إلكتروني موجز و / أو دعم عبر الهاتف بين الجلسات.

ولكن هذا منصوص عليه بشكل صريح في عقد الكوتشينج بحيث يعرف الطرفان بالضبط ما يمكن توقعه.

الجلسة الأخيرة

يمكن أن تكون جلسة الكوتشينج الأخيرة لا تقل أهمية عن الأولى. الهدف من جلسة الكوتشينج الأخيرة هو جمع كل شيء معاً حتى يتمكن العميل من رؤية نظرة عامة واضحة حول مكان وجودهم ، والمكان الذي وصلوا إليه ، وكيف وصلوا إلى هناك. غالباً ما يستغرق الكوتشج وقتاً للاحتفال بنجاح عميله في هذه الجلسة. ولكن أكثر من ذلك ، سيطلب الكوتشج من عميله لاعداد تقرير عما تعلمه من خلال الكوتشينج. يمكن للكوتشج أيضاً أن يطلبوا من عميله مناقشة ما يرى أنه مساره المستقبلي ، ومجموعة أهدافه المستقبلية، وكيف سيحققها. قد يقوم بالبحث مع العميل لمساعدته على اكتشاف طرق تمكنه من توخي الحذر تجاه مشاكل معينة تظهر مرة أخرى في حياته وذلك لتجنبها في المستقبل.

عملية الكوتشينج بالتفصيل

الآن بعد أن أصبح لديك فهم أساسي لهيكل جلسة الكوتشينج ، من المهم أن تتعمق أكثر حول ما ستحتاجه بالفعل في كل جلسة كوتشنج.

علاقة الكوتشينج / إقامة صلة

علاقة الكوتشينج هي أهم جانب في الكوتشينج. بدون علاقة كوتشينج قوية لن يكون الكوتشينج ناجحاً. يجب أن يشعر العميل أنه آمن من خلال الانفتاح على الكوتشج والتعبير عن مخاوفه وتحدياته العميقة. لذلك يجب أن يعمل الكوتشج في بداية الكوتشينج لتأسيس علاقة كوتشينج قوية بحيث يشعر العميل بالأمان في استكشاف مشكلاته في بيئة آمنة.

بناء الثقة مع العميل

من المهم للكوتشج خلق بيئة لعميله بحيث يشعر بالأمان والدعم وتوفر الاحترام والثقة. يخلق الكوتشج هذه البيئة من خلال مجموعة متنوعة من الوسائل.

أولاً ، يبرم الكوتشج اتفاقية واضحة مع العميل ويتابع اتفاقياته. هذا هو سبب أهمية اتفاقية الكوتشنج. ولكن أكثر من ذلك ، فإن متابعة الاتفاقية يعني أن الكوتشج يتصرف بنزاهة في تفاعله مع العملاء. يقدم الكوتشج جميع الخدمات التي تم الدفع له مقابلها. إذا فشل الكوتشج في القيام بذلك ، فسوف يفقد ثقة عميله. و سيفقد الكوتشج ثقة العملاء بشكل عام ويفقد الفرصة لأي إحالات مستقبلية لعملاء جدد. سمعة الكوتشج هي أهم شيء في ترسانة مهاراتهم لأنها شيء لا يمكن تعلمه ولا يمكن إصلاحه بمجرد تشوهه. لذلك يحتاج الكوتشج دائماً إلى متابعة ما وعد به لأنه يحافظ على سمعته الجيدة في مجتمع الكوتشينج. وبالتالي فإن النزاهة والإخلاص والصدق في كل من علاقات الكوتشينج وفي الحياة بشكل عام هي مهارة مركزية مهمة في أن تصبح كوتشنج.

ثانياً ، يحترمون آراء عملائهم ومعتقداتهم وتصوراتهم ووجهات نظرهم. بهذه الطريقة سيشعر العميل بان الكوتشج يفهمه ويتم دعمه لفهم نفسه. إذا لم يشعر العميل أن الكوتشج يفهم عليه حقاً ، فلن ينفتح على الكوتشج أو يدرك قدرته على التغيير. لذا فإن إقامة علاقة كوتشينج قائمة على الثقة تساعد العميل بشكل أساسي على رؤية فرص جديدة للتغيير في حياته. عندما يشعر العميل بالفهم والدعم فلا يشعر بأن التغيير يهدد هويته. لم يعد العميل يشعر بأنه فاشل وبدلاً من ذلك يبدأ في رؤية أن التغيير من ناحية ايجابية تتعلق بان يكون أفضل ما يكون، وليس محاولة "إصلاح" شيء خاطئ معه.

النقطة الثالثة المهمة لتأسيس الثقة في علاقة الكوتشينج هي أن الكوتشج يحتاج إلى إظهار الاهتمام الحقيقي والتعاطف مع عملائه. إنهم بحاجة إلى الاستثمار بصدق في نجاح عملائهم ورفاههم بشكل عام. في نهاية اليوم ، يجب أن يهتم الكوتشج بعملائه. بدون الاهتمام الحقيقي ، لن يشعر العميل كما لو أنه يستطيع الانفتاح على الكوتشج. عندما يُظهر الكوتشج تعاطفاً حقيقياً ودعماً لعملائه ، فإن لديه القدرة على تحفيز وتشجيع الأفكار والسلوكيات الجديدة. الثقة هي أساس التغيير. عندما يشعر العميل أنه يمكنه الوثوق به لأنه يشعر أن الكوتشج يقف إلى جانبه ، سيبدأ العميل في الانفتاح على طرق جديدة للقيام بالأشياء واستكشاف طرق جديدة للسلوك.

من المهارات الأساسية في الجمع بين كل الأجزاء التي يحتاجها العميل للثقة في الكوتشج هو أن يطلب الكوتشج الإذن من العميل لعقد جلسة الكوتشج الخاصة في مواضيع حساسة. عندما يقوم الكوتشج بذلك ، فإنه يحترم بشكل أساسي وجهة نظر العميل ومشاعره. ولكن أكثر من ذلك ، فه يظهر للعميل أنهم يهتم بصدق بما يشعرون به وما إذا كان يشعر بالاستعداد للتعمق في هذه المنطقة الحساسة. بهذه الطريقة ، يشعر العميل بالثقة في أن الكوتشج لن يدفعه للعمل في منطقة ليس مستعد للخوض فيها.

التطابق

يعد التطابق أحد أهم المهارات التي يمكنك استخدامها مع العملاء. إنه يعكس بشكل أساسي وضعية العميل وتقديره ونغمته وحركاته الجسدية وتعبيراته ولغته.

مفتاح التطابق هو استخدامه بمهارة بحيث لا يظهر على أنه يسخر من العميل أو يقلده. التطابق شيء من شأنه بناء صلة في أي علاقة. يمكنك حتى تجربته مع أصدقائك وعائلتك. غالباً ما يشعر الناس بمزيد من الفهم عندما يطابق الشخص الآخر عرضهم التقديمي. بعد فترة من الوقت ، غالباً ما يبدأ العميل دون وعي في تقليد الكوتشج واتباع قيادته وقد يصبح أكثر استرخاءً أو حماساً ، اعتماداً على صورة الكوتشج.

إظهار الاحترام والتقدير

إن إظهار احترام وتقدير العميل يمكن تحقيقه من خلال عدم إصدار الأحكام وعدم النقد. يمكن للكوتشج أيضاً إظهار الاحترام والتقدير من خلال إظهار الاهتمام الحقيقي بعميله والاهتمام به، سيعرف معظم الناس على مستوى ما إذا كان شخص ما لا يحبهم. لذلك من المهم للكوتشج أن يحاول العثور على بعض جوانب التي تعجب عملائه ويقدرونها ، حتى عندما لا يتقابل الكوتشج والعميل.

تمرين: تقييم الوضع الحالي – حزمة الترحيب والاستبيان

حزمة الترحيب عبارة عن استبيان متعمق حول تاريخ العميل وعائلته وأهدافه ورغباته وما جربوه سابقاً.

يعمل الكوتشج جلسة الترحيب قبل جلسة الكوتشينج الرسمية الأولى. يحتوي الاستبيان على عناصر مثل الاسم وتاريخ الميلاد والعنوان والبريد الإلكتروني والجنسية.

يطرح الاستبيان الترحيبي / استبيان ما قبل الكوتشينج أسئلة أكثر تحديداً للحصول على ما يرغب فيه العميل من الكوتشينج ويساعد الكوتشج على اكتساب نظرة ثاقبة على حياة العميل وما يحتاج إليه. قد تتضمن بعض الأسئلة الشائعة ما يلي:

- ما هي الأسماء والأعمار والعلاقة بين الأشخاص المهمين في حياتك؟
- ما هي أهدافك من الكوتشينج؟
- لماذا كنت جلسات الكوتشينج الشخصية " الحياتية"؟
- حدثتنا عن محاولاتك السابقة لحل هذه المشكلة؟
- ما هو أكبر نجاح لك وأكبر تحد في حياتك؟
- ما الأدوات التي استخدمتها للتغلب على المصاعب في الماضي؟
- ما هي التغييرات الحياتية التي مررت بها خلال العامين الماضيين؟
- ما هو الأكثر أهمية بالنسبة لك؟ لماذا؟

غالباً ما يكون لدى الكوتشج نموذج يرسله إلى العميل بنفس الأسئلة ، لتوفير الوقت. ومع ذلك ، يمكن تخصيص نموذج لكل عميل محدد ذلك بناءً على الاحتياجات والرغبات الفريدة في الكوتشنج.

ضع في اعتبارك أن الأسئلة يجب أن تكون مصاغة بوضوح وأن يكون لها غرض معقول من ورائها. لا تسأل عن الأشياء بدافع الفضول فقط. ولا تكرر نفسك. تأكد أيضاً من مناقشة هذه الإجابات مع العميل أثناء الاجابات الأولى والحصول على أي معلومات توضيحية ستساعدك على فهمها وقضاياها بمزيد من التعمق.

يوجد نموذج لاستبيان ما قبل الكوتشينج / حزمة ترحيب في قسم الملاحق من هذه الدورة. يمكنك استخدام هذا النموذج وتعديله حسب احتياجاتك الخاصة.

الوحدة الرابعة: تقنية التغيير الفوري للمعتقدات

كيفية تغيير المعتقدات السلبية المقيدة بسرعة وسهولة

في هذه الجلسة سوف نتعلم تقنية تغيير المعتقدات الفوري

تساعد تقنية تغيير المعتقد الفوري على استبدال المعتقدات السلبية المقيدة بأخرى إيجابية وتمكينية في دقائق معدودة. يمكنك استخدام هذه الأساليب لإعادة برمجة المعتقدات السلبية المتعلقة بالمال والثروة والنجاحات ، كما يمكن تغيير أي معتقدات محدودة تختلف بسرعة وسهولة.

حالة الاستخدام: مثالية عندما يواجه العميل صعوبة في التخلص من المعتقدات التي تمنعه من تحقيق النجاح في أي مجال من مجالات حياته.

نستخدم الطاولة لشرح كيفية عمل المعتقدات وكيف يمكننا تقويتها أو إضعافها.

تخيل أن معتقداتك على سطح الطاولة والادلة التي تدعم هذه المعتقدات أرجل الطاولة. تنظر إلى الأدلة وتتوصل إلى استنتاج – اعتقاد بشأنه. تماماً كما هو الحال مع الطاولة ، إذا تخلصت بما يكفي من الأرجل ، فسوف ينهار الاعتقاد. يمكنك القيام بذلك عن طريق إثارة الشك حول الأدلة أو النظر إليها بطريقة مختلفة.

بعد ذلك ، بعد انهيار المعتقد القديم غير المرغوب فيه الذي يجعلك تشك في نفسك أو في حلمك ، يمكنك استخدام نفس الطريقة لبناء واحد جديد. هذا صحيح ، إنه يعمل في الاتجاه المعاكس! إذا حددت اعتقاداً أكثر قوة تفضله ، فيمكنك العثور على دليل يدعم معتقدك الجديد. أضف 3 أرجل على الأقل وستقف الطاولة.

ما هي الادلة " المراجع"؟

المراجع هي الإثبات أو الأدلة للحصول على معتقد معين ؛ يمكنك النظر إلى المراجع على أنها دعم لمعتقداتك. ما تختاره للاعتقاد متروك لك. يساعدك اختيار التمكين على المضي قدماً أو إضعاف الاعتقاد عن طريق إزالة المرجع.

خمس خطوات لعملية تغيير المعتقدات المقيدة

الخطوة (1): حدد معتقداً مقيداً ترغب في تغييره:

قم بعمل قائمة بكل الأشياء التي يمكنك التفكير فيها والتي تقدم أدلة (أرجل الطاولة) تدعم معتقداتك (على الأقل 3 أدلة).

الخطوة (2): حدد معتقداً بديلاً أكثر تمكيناً:

إذا كنت تواجه صعوبة في تحديد معتقد أكثر تمكيناً ، فاسأل نفسك "ماذا لو كنت أعتقد العكس"؟ تريد أن تختار معتقداً جديداً يمكن تصديقه والاعتقاد به. لذا ، بدلاً من ذلك ، ابحث عن اعتقاد مُحسّن – مُطور–. لذلك ، يمكن أن يكون "هناك دائماً فرصة في السوق إذا قدمت منتجاً أو خدمة استثنائية."

الخطوة (3): التخلص من العواطف اللاصقة:

في بعض الأحيان نتعلق عاطفياً بمعتقداتنا المقيدة. نحن نختبر فوائد أو مكافآت عاطفية للحفاظ على قيودنا ، مما يجعلها ثابتة. إنه مثل لصق أرجل الطاولة على الأرض. لذا اسأل نفسك: ما هو العائد العاطفي للتمسك بهذا الاعتقاد؟ كن صادقاً مع نفسك. اكتب كل ما يخطر ببالك أنه قد يكون ذا فائدة عاطفية أو عملية. بعد ذلك ، اسأل نفسك: هل هذه الفوائد تفوق تكاليف الحفاظ على هذا القيد؟ نعم / لا

إذا كانت إجابتك بنعم – وأن المكاسب العاطفية تستحق العناء – فلن تتمكن على الأرجح من تغيير هذا الاعتقاد لأنك شديد التعلق به.

إذا أجبت بالنفي – فالمكافأة لا تستحق الاستمرار في التقييد بهذا الاعتقاد. حان وقت الاحتفال لأنك أزلت للتو مادة لاصقة " سوبرقلو"! أنت في الواقع تريد التغيير ، وهذا يعني أن الوقت قد حان لبدء تفكيك ذلك الطاولة.

الخطوة (4): خلق شكوك من خلال إعادة صياغة الأدلة:

أنت تصدق ما تعتقد لأنك تنظر إلى الأدلة وتصل إلى نتيجة. ولكن ماذا لو كان الدليل خاطئاً أو غير مكتمل أو لم تكن تراه بوضوح؟ هذا من شأنه أن يجعلك تشكك في استنتاجك ، وهذا بالضبط هو الهدف من هذه الخطوة. لكل دليل حددته على اعتقادك المقيدة ، اسأل نفسك الأسئلة التالية:

- **هل يمكن أن يكون هذا غير صحيح؟**
- **هل يوجد المزيد لهذه الحالة؟**
- **ما هو التفسير البديل؟**

الهدف هو التشكيك في الأدلة بما يكفي لإثارة الشك. سيكون دحض بعض الأدلة أصعب من دحض البعض الآخر ، لكن لا بأس بذلك طالما يمكنك التخلص ما يكفي لترك أقل من 3 أرجل واقفة!

الخطوة (5): ابحث عن دليل يدعم معتقدك الجديد.

فكر في اعتقاد مقيد واكتبه في المساحة أدناه.

حالة عملية على تغيير المعتقد المقيد

إذا كنت تجد صعوبة في الاستفادة من المعتقد ، فركز أولاً على المشاعر السلبية التي تشعر بها واسأل نفسك ما الذي يجب أن أمتلكه من معتقد حتى أشعر بهذه الطريقة؟

المرأة ليست قادرة على كسب الكثير من المال مثل الرجل. لأنني امرأة لا أستطيع أن أكون ناجحاً من الناحية المالية.

الآن أجب عن الأسئلة التالية بخصوص هذا الاعتقاد. هذه الأسئلة مصممة لإضعاف المعتقد السلبي وإزالته من التفكير.

1. **لماذا هذا الاعتقاد خاطئ؟** ابحث عن أي دليل ، يمكن أن يكون في حياتك الخاصة أو حياة الآخرين يدل على خطأ هذا الاعتقاد.

أوبرا امرأة ناجحة للغاية ، وهي امرأة كانت فقيرة.

عمتي في لندن مليونيرية من عملها كمصممة داخلية. وهي أماً لطفلين ووحيدة ولم يكن لديها من يدعمها.

لقد ربحت القليل من المال من خلال التدريب عبر الإنترنت، يمكنني جني المزيد. هناك فرص للنساء أكثر من أي وقت مضى. لقد أدى تطبيقات الإنترنت إلى أتاحت الفرصة لعقد المزيد من الدورات وجني الأموال من المنزل دون إهمال عائلتي.

2. **من هو الشخص الذي تعلمت منه هذا الاعتقاد؟** هل هذا الشخص يستحق الاقتداء به في هذا المجال؟ لما و لما لا؟

أمي. كانت امرأة ضعيفة ومريضه وتحتاج إلى رجل في كل شيء.

لم تقود سيارتها قط ، ولم تكسب فلساً واحداً في حياتها ولم تعرف شيئاً عن إدارة الأموال.

لقد نشأت في عصر كان مكان المرأة فيه في المنزل وكان من المستهجن أن تكون المرأة مستقلة مادياً.

3. هل حدثت أحداث في حياتك دفعتك إلى تصديق وجعلها معتقد؟ كيف يمكنك تغيير معنى الحدث إلى حدث أكثر تمكيناً؟

لا يوجد حدث محدد بارز. كانت هذه هي الطريقة التي نشأت بها وحقيقة أنه كان هناك عدد قليل جداً من القدوة في عائلتي لما تبدو عليه سيدة الأعمال الناجحة.

في الواقع ، باستثناء عمتي في لندن ، التي لم أراها سوى بضع مرات في حياتي، لم تكن هناك على الإطلاق نماذج يحتذى بها لسيدات الأعمال الناجحات. كل الأشخاص الذين نجحوا في الأعمال حولي كانوا رجالاً.

إما بقيت النساء في المنزل أو ذهبن للعمل في وظائف يكرهنها بسبب الضرورة. وكان يعتبر محظوظاً من يكون قادراً على البقاء في المنزل. المعنى الإيجابي: ربما يمكنني أن أكون نموذجاً يحتذى به للجيل القادم وللنساء الأخريات من حولي وما يعنيه أن تكون سيدة أعمال ثرية وناجحة.

4. ما هو الثمن الذي سوف تدفعيه عاطفياً للتمسك بهذا الاعتقاد؟

- ستموت احلامي وطموحي في داخلي.
- سأكون غير سعيدة وغير منجزة.
- سوف أشعر بالفشل.
- سأفقد شغفي للعيش
- أشعر بالضعف وعدم القدرة ، مثل طفلة صغيرة لا تتحكم في حياتها.

5. ما هو الثمن الذي سوف تدفعيه مالياً إذا تمسكت بهذا الاعتقاد؟

سأضطر إلى الاعتماد على زوجي من أجل المال إلى الأبد. في كل مرة أريد المال مقابل شيء ما ، يجب أن أطلب منه المال. في بعض الأيام قد يعطيه عن طيب خاطر ، وفي أيام أخرى قد يحلف ويعطي اخيراً.

أنا مسؤول أمامه عن كل فلس أنفقه. هذا يجعلني أشعر وكأنني طفل صغير.

لن أتمكن أبداً من شراء ما أريد عندما أريد. سأضطر إلى تبرير كل فلس أنفقه.

سأظل مضطراً للبقاء في هذا الوضع السئ وغير السعيد لأنني لست قادراً مالياً. وإلا سأضطر إلى الاعتماد على إخوتي وأصبحت عبئاً عليهم.

6. ما هو الثمن الذي ستدفعيه في علاقاتك من خلال التمسك بهذا الاعتقاد؟

- لا أحد سيحترمني ويأخذني على محمل الجد.
- قد تفشل كل النساء اللواتي يعتبرني قدوة لهن.

7. ما الذي سيكلفك عائلتك وأحبائك للتمسك بهذا الاعتقاد؟

- ستتعلم الفتيات ، ممن تعتبرني قدوة بأن المرأة غير قادرة على كسب المال.
- تتعلم الفتيات بأن المرأة يجب أن تعتمد على الرجال من حولها.
- سيتعلم أبنائي أن المال هو أداة تستخدمها للتحكم في الآخرين.

بعد التدقيق في هذا الاعتقاد بهذه الطريقة ، يجب أن يكون معتقدك الأصلي مهتزاً تماماً في الوقت الحالي ومتشكك فيه.

حان الوقت الآن لتثبيت المعتقد الإيجابي في مكان مقيد. الطبيعة تكره الفراغ ، لذلك في كل مرة تزيل فيها اعتقاداً مقيداً ، من الضروري تثبيت معتقد إيجابي في مكانه.

تم تصميم المجموعة التالية من الأسئلة لتثبيت المعتقد الايجابي مكان المعتقد المقيد.

8. اكتب عكس هذا الاعتقاد السلبي المقيد.

إذا كنت تواجه مشكلة في التوصل إلى معتقد إيجابي ، ففكر في هذا المجال المحدد من حياتك واسأل نفسك أحد الأسئلة التالية:

- ما الذي يجب أن أؤمن به لكي أنجح في هذا المجال من حياتي؟
- من الاشخاص الذين تعرفهم نجحوا بالفعل في هذا المجال؟ ما الذي يؤمنون به بشكل مختلف عما تؤمن به انت بشأن ما هو ممكن؟
- ما الذي يجب أن تؤمن به لكي تنجح؟

كوني امرأة لدي موارد متاحة لا يمكن للرجل حتى أن يحلم بها.

9. لماذا هذا الاعتقاد صحيح؟ ابحث عن أي دليل ، يمكن أن يكون في حياتك الخاصة أو حياة الآخرين لاثبات صحة هذا الاعتقاد.

- لدي حدسي الأنثوي الذي خدمني جيداً في مجالات أخرى من حياتي ويمكن أن يخدمني بشكل جيد في الأعمال التجارية.
- أنا أتقن التعامل مع العديد من الأشياء في وقت واحد ، وهي مهارة أخرى ستكون مفيدة جداً في مجال الأعمال.
- أنا بارع في التواصل مع الناس ، وهي مهارة تجارية أخرى لا تقدر بثمن.
- نجحت نساء أخريات على الإنترنت ماري فورليو ، وساندي كاركوفسكي ، وعليا براون ، وكيندال سامرهوك. سيلينا سو وبشرى الازهر وغيرهم. إذا كان بإمكانهم فعل ذلك ، يمكنني ذلك أيضاً.

- بمجرد أن أضع تفكيري في شيء أبذل قصارى جهدي فيه. أحب إنشاء منتجات وخدمات تقدم قيمة هائلة لعملائي.
- كانت عمتي في لندن مليونية من عملها كمصممة داخلية. وهي أماً لطفلين وحيدة ولم يكن لديها من يدعمها.
- لقد ربحت القليل من المال من خلال التدريب عبر الإنترنت، يمكنني جني المزيد.
- هناك فرص للنساء أكثر من أي وقت مضى.
- لقد عملت الإنترنت على تهيئة الظروف وتسمح لي بجني الأموال من المنزل وتسمح بالتواجد في المنزل من أجل أطفالي في نفس الوقت.

10. ما الذي سأكسبه عاطفياً من خلال تبني هذا الاعتقاد الجديد؟

- سأشعر بالقوة والتحكم في حياتي والتحرر.
- سأتمكن أخيراً من عيش حياة الحرية والسلام.
- سأشعر بالسعادة والرضا لأنني سأجني المال من شغلي
- متحمسة ومهتمة وسأساعد الآخرين في نفس الوقت.
- سأكتسب احترام الذات بدلاً من الشعور بأنني طفل صغير.

11. ما الذي سأكسبه جسدياً من خلال تبني هذا الاعتقاد الجديد؟

- لأنني سأشعر بالسعادة والرضا ، فلن أحتاج الى اللجوء بعد الآن إلى الطعام لتعامل مع تعاستي. هذا يعني أنني سأتوقف عن اكتساب الوزن ولن أعاني من المشاكل الصحية التي تأتي من زيادة الوزن.
- سأشعر بالحيوية وسأكون حريصاً على بدء اليوم كل صباح.
- ستنخفض مستويات التوتر لدي بشكل كبير لأن المال لم يعد يمثل مشكلة.

12. ما الذي سأكسبه مالياً من خلال تبني هذا الاعتقاد الجديد؟

- سأكون قادراً على الخروج وتحمل دفع الإيجار وشراء سيارة ودفع النفقات اليومية دون الحاجة إلى مطالبة أي شخص آخر بالمال.
- سأتمكن أخيراً من شراء ما أريده عندما أريد ذلك دون الحاجة إلى تبرير كل عملية شراء لزوجي. سأكون قادراً على دعم المؤسسات الخيرية التي أؤمن بها وسأكون قادراً على بدء ملجأ للنساء المسلمات اللائي تعرضن لسوء المعاملة ، وهو شيء كنت أرغب دائماً في القيام به.

13. كيف ستتحسن علاقاتي من خلال تبني هذا الاعتقاد الجديد؟

- سأكون قدوة إيجابية للنساء الأخريات هناك. سيرون أنه إذا كان بإمكاني فعل ذلك، فيمكنهم فعل ذلك أيضاً.
- سأكون أكثر ثقة بنفسي وسيكون لذلك تأثير إيجابي على جميع علاقاتي.
- سيكون للفتيات نموذج إيجابي لما هي المرأة القوية والمستقلة.
- سيرون أن المرأة يمكن أن تفعل أي شيء تضعه في ذهنها.
- سيرون أن المرأة يمكن أن تكون أنثوية وقوية في نفس الوقت وأن نجاح العمل لا يعني فقدان أنوثتك.
- سيرى أبنائي أنه لا يجب أن يتم تهديدهم من قبل امرأة ناجحة. سيراني أبنائي أيضاً كنموذج يحتذى به ويشعرون أنه إذا تمكنت والدتهم من فعل ذلك ، فيمكنهم أيضاً القيام بذلك.
- سنكون قادرين على العيش في منزل مسالم خالٍ من العنف والجدال والإساءة اللفظية.

14. حول معتقداتك إلى سؤال. سيكون هذا السؤال بمثابة "ضوء إرشادي" لعقلك الباطن ليحقق لك ما تريده.

اكتب هذا السؤال على عدة بطاقات أو انشره في ملاحظات لاصقه ووضعه في عدة أماكن ستراها كل يوم ، على سبيل المثال ، مرآة الحمام ، بجوار سريرك ، في الثلاجة ، بجانب جهاز الكمبيوتر الخاص بك ، إلخ.

الوحدة الخامسة: التخلص من المعوقات الذاتية

ما هي المعوقات الذاتية؟

يشير المعوق الذاتي إلى المعتقدات والسلوكيات التي تمنعنا من تحقيق أهدافنا وآمالنا وأحلامنا. إنه جزء طبيعي جداً من التجربة الإنسانية ، وهو شيء نقوم به جميعاً من وقت لآخر – غالباً دون أن ندرك تماماً أننا نقوم بذلك. لحسن الحظ ، فإن معرفة أنواع المعوقات الذاتية ، ومن أين تأتي ، وبعض النصائح المفيدة للتخلص منها يمكن أن يساعد في التغلب على النقد الذاتي الداخلي العنيف.

يتضمن المعوق الذاتي في جوهره أي موقف أو سلوك لا يتوافق مع قيمك ويتعارض مع قدرتك على تحقيق أهداف حياتك.

نقوم بأشياء من وقت لآخر تعيق تقدمنا ، لكن المعوق الذاتي هو نمط من الأفكار والأفعال التي تخلق مشاكل مستمرة ، وتمنعك من المضي قدماً ومواجهة التغيير بنجاح.

يصل هذا التمرين القوي ، المسمى تمرين معوقات العقل الباطن " اللاواعي" إلى جذر كتلة العقل الباطن التي تكمن في جذور سلوك المعوق الذاتي ويساعد على التخلص منه نهائياً.

حالة الاستخدام: تعد هذه الحالة مثالية عندما ينخرط العميل في سلوك معوق ذاتي ولا يبدو أنه يتوقف على الرغم من بذل قصارى جهده.

هل سبق لك أن رغبت في تحقيق هدف ما ثم وجدت نفسك في سلوك معوق ذاتي بينما أهدافك في متناول اليد. على سبيل المثال ، تريد أن تفقد وزنك وتبدأ في نظام غذائي وتفقد بعض الكيلوجرامات ثم بعض الأشياء الداخلية تحدثك وتمنعك وتجد نفسك خارج نطاق السيطرة حتى تكتسب كل الوزن الذي فقدته ثم المزيد ، أو ربما تكون قريب جداً من الحصول على وظيفة أحلامك ، قلت أو فعلت شيئاً ما تؤدي إلى اعاقة كل شيء، أو لديك بعض السلوكيات التي ترغب في الإقلاع عنها ، ثم ما مدى صعوبة المحاولة ولكن يبدو أنه لا يمكن أن تتوقف. المعوق الذاتي هو عدو نفسك. المعوق الذاتي يشبه أن تكون أسوأ عدو لنفسك.

تنشأ المشكلة لأن العقل الواعي واللاوعي ليسا في اصطفاف. عقلك الواعي يريد شيئاً وعقلك الباطن يريد شيئاً آخر. الهدف الأساسي لعقلك الباطن هو ضمان بقائك على قيد الحياة.

في كثير من الأحيان عندما تريد إجراء تغيير ، يشعر العقل الباطن بالتهديد ويلجأ مرة أخرى للقتال أو الفرار والتراجع إلى الأمان ، مما يعني أنه يعيدك إلى منطقة الراحة الخاصة بك.

يكمن الحل في إعادة برمجة عقلك الباطن بحيث لا تستمر في تكرار نفس الأنماط مراراً وتكراراً. دعنا نتعمق في التقنيات خطوة بخطوة التي تعلمك كيف تفعل بالضبط في حال عقلك الباطن الذي يعمل من خلال حواجز تمنعك من الوصول إلى أهدافك.

الحواجز هي أنماط عادات لاشعورية تعيق أو تكون مدمرة بطريقة ما.

يكمن الحل في إعادة برمجة عقلك الباطن بحيث لا تستمر في تكرار نفس الأنماط مراراً وتكراراً.

دعونا نرى كيف يمكننا إزالة هذه الحواجز

قم بإخراج ورقة عمل" ازالة الحواجز اللاواعي" Dissolving Subconscious Blockers وسنعمل على حلها معاً واتبع التعليمات الواردة في ورقة العمل لإكمال العملية.

حل ورقة عمل إزالة حواجز اللاوعي

الخطوة 1: وصف حالة الحظر

صف بالتفصيل الموقف الذي حدث فيه سلوك غير مرغوب فيه. يجب أن يكون هذا موقفاً حديثاً أظهرت فيه السلوك غير المرغوب فيه. من كان مشارك في الموقف، وماذا حدث؟

اكتب الإجابة في السؤال 1 في ورقة العمل وهي "صِف بالتفصيل الموقف الذي حدث فيه هذا السلوك غير المرغوب فيه.

Q1: صف بالتفصيل الموقف الذي حدث فيه هذا السلوك غير المرغوب فيه.

أشعر بالتوتر والارتباك بسبب حجم العمل الذي يتعين علي القيام به. إنني مرهق وأحتاج حقاً إلى قيلولة ، لكن لا يزال لدي الكثير من العمل. لذلك أذهب إلى المطبخ وأقوم باعداد طبق كامل من الطعام وأتناوله على الرغم من أنني لست جائعاً على الإطلاق. أستمر في الأكل حتى أشعر بعدم الارتياح.

الخطوة 2: كن على دراية بإحساس الجسم المرتبط

غالباً ما تكون المشاعر هي الطريقة التي يتواصل بها العقل معك. لذا تخيل الموقف الذي وصفته للتو وركز فيه. المشاعر = الإحساس الجسدي في جسدك وليس عواطفك أو أفكارك. الآن ، مع وضع هذا الموقف في الاعتبار ، قم بوصف المشاعر التي تشعر بها في جسدك واكتب الإجابة في Q2: في ورقة العمل وهي "وصف مشاعر الجسد المرتبطة بهذا السلوك المانع أو غير المرغوب فيه". تذكر أن تصف الأحاسيس الجسدية وليس العواطف أو الأفكار.

قيم الشعور بمانع الجسم

- الآن بعد أن شعرت بحاجز جسمك وقمت بتدوينه ، فإن الخطوة التالية هي تقييمه على مقياس من 1 إلى 10 ، لمدى وضوحه وواقعيته.
- 1 ليس واضحاً على الإطلاق و 10 واضح تماماً وملموس.
- إذا كان أي شيء أقل من 10 ، اضبطه في عقلك لجعله 10. ادخل حقاً في مشاعرك وقم بتكثيفها بحيث تكون 10 في كل من الوضوح والواقعية.

Q2: صِف مشاعر الجسد المرتبطة بهذا السلوك المانع أو غير المرغوب فيه. تذكر أن تصف الأحاسيس الجسدية وليس العواطف أو الأفكار.

- شعور بضيق داخل معدتي.

- عصبية وتوتر.

الخطوة 3 : اكتب الشعور السابق المرتبط بإحساس مانع الجسم

- الآن أغلق عينيك وخذ نفساً عميقاً من خلال أنفك وأخرجه من خلال فمك.
- اطلب من عقلك الباطن أن يمنحك الذكرى الأولى – وهذا لأعلى ما يمكنك تذكره الآن – عندما كان الشعور بمانع الجسد موجوداً.
- خذ كل ما تتذكر واكتبه. لا يجب أن تكون هذه هي أولى ذكرياتك ، فقط أول ما تتذكره.
- اكتب تلك الذاكرة في Q3A.
- كرر الآن العملية التي تنتهي بأقدم ذكرى قمت بتدوينها في Q3E

Q3A: اطلب من عقلك الباطن أن يمنحك ذكرى حيث كان الشعور بجسد مانع موجد وهذا أول ما تتذكره جيداً في الوقت الحالي. خذ ما تحصل عليه واكتبه ، حتى لو كان مجرد أجزاء من ذكرى.

مكروه من قبل ادارة وموظفي المعهد الذي عملت فيه. لم أشعر أبداً بأنني أنتمي لهذا المعهد. اعتدت أن أعود إلى المنزل وأملأ تلك المشاعر بالطعام.

Q3B: اطلب من عقلك الباطن أن يعطيك ذاكرة أخرى حيث كان الشعور بحاجز جسمك حاضراً وهذا أول ما تتذكره جيداً في الوقت الحالي. خذ ما تحصل عليه واكتبه ، حتى لو كان مجرد أجزاء من ذكرى.

في السنوات الأولى من زواجي. كان زوجي دائماً في الخارج مع أصدقائه. لقد تُركت بمفردي مع طفلين صغيرين دون وجود أحد من افراد العائلة معي. كان الطعام راحتي. اعتدت أن أخبز كعكة ، و أتناول الكيك مع أكواب كبيرة من الشوكلاء الساخنة.

Q3C: اطلب من عقلك الباطن أن يمنحك ذكرى أخرى حيث كان الشعور بوجود حاجز الجسم ما يمكنك تذكره الآن. خذ ما تحصل عليه واكتبه ، حتى لو كان مجرد أجزاء من ذكرى.

سافر زوجي للعمل في امريكيا وكنت أعيش مع أطفالي لوحدي. عندما اعتاد الأطفال الخروج للعب ، كنت لوحدي في المنزل وكنت أتناول الطعام للتخلص من مشاعر الوحدة هذه.

Q3D: اطلب من عقلك الباطن أن يمنحك ذكرى أخرى حيث كان الشعور بحاجز الجسم حاضراً ما يمكنك تذكره الآن. خذ ما تحصل عليه واكتبه ، حتى لو كان مجرد أجزاء من ذكرى.

اتصلت والدتي هاتفيا وكان لدينا جدال. ذهبت إلى المطبخ وتناولت الطعام للتخلص من تلك المشاعر غير المريحة على الرغم من أنني بم أكن جائعة.

Q3E: اطلب من عقلك الباطن أن يمنحك ذكرياتك المبكرة حيث كان الشعور بحاجز الجسم موجوداً ولأفضل ما يمكنك تذكره الآن. خذ ما تحصل عليه واكتبه ، حتى لو كان مجرد أجزاء من ذكرى.

عمري 5 سنوات. توفي والدي قبل بضعة أشهر واضطررنا إلى الانتقال إلى شقة صغيرة في بلدة جديدة. أبكي على شيء ما وتعطيني والدتي حلوى لإبقائي هادئة.

الخطوة 4: ضع بديل للحاجز

- ما تفعله هو إعطاء تعليماتك الواعية عن الطريقة التي تريد أن تتفاعل بها في المستقبل عند حدوث موقف مشابه.
- إذن ما ستفعله هو تعديل أي شيء يتعلق بكل هذه الذكريات ، باستثناء الموقف الأساسي ، حتى تصل إلى الموقف الأساسي ، حتى تصل إلى الوضع المثالي بالنسبة لك في ذلك الوقت.
- أعد تأطير كل من الذكريات بدءاً من الأقدم E3 والعمل للخلف إلى الذاكرة الأولى A3.
- افعل ذلك واكتب الإجابة في الفراغات المتوفرة A4-E.

Q4A: صِف كيف كنت ستحب بشكل مثالي حدوث الموقف الموصوف في Q3E مع الحفاظ على الوضع الأساسي كما هو.

عمري 5 سنوات. توفي والدي قبل بضعة أشهر واضطررنا إلى الانتقال إلى شقة صغيرة في بلدة جديدة. أنا أبكي على شيء ما وأمي تأخذني في حجرها ، تهزني ، تحضنني وتخبرني كم تحبني وأن كل شيء سيكون على ما يرام.

Q4B: صِف كيف كنت ستحب بشكل مثالي حدوث الموقف الموصوف في Q3D مع الحفاظ على الوضع الأساسي كما هو.

اتصلت والدتي وكان لدينا خلاف. بدلاً من الانخراط عاطفياً ، أخبرها أنه يمكننا الاتفاق على نقاط الاختلاف ، وتنتهي المحادثة بسرور كافٍ. أشعر بالهدوء والسيطرة عندما أغلق الهاتف وأواصل القيام بأي عمل كنت أقوم به قبل المكالمة.

Q4C: صِف كيف كنت ستحب بشكل مثالي حدوث الموقف الموصوف في Q3C مع الحفاظ على الوضع الأساسي كما هو.

سافر زوجي وكنت أعيش لوحدي مع أطفالي. عندما اعتاد الأطفال الخروج للعب ، أستخدم ذلك الوقت للتمارين الرياضية ولأخذ حمام بارد وقضاء بعض الوقت المريح. أشعر بالراحة والانتعاش.

Q4D: صِف كيف كنت ستحب بشكل مثالي حدوث الموقف الموصوف في Q3B مع الحفاظ على الوضع الأساسي كما هو.

في السنوات الأولى من زواجي. كان زوجي دائماً في الخارج مع أصدقائه. لقد تُركت بمفردي مع طفلين صغيرين دون وجود أحد من عائلتي. أقضي الوقت في اللعب مع طفليّ والقراءة لهما. عندما يأخذون قيلولة ، أقضي ذلك الوقت في إكمال دورة مونتيسوري التي كنت آخذها. في بعض الأيام أتصل بأختي ولدينا محادثة طويلة.

Q4E: صِف كيف كنت ستحب بشكل مثالي حدوث الموقف الموصوف في السؤال Q3A مع الحفاظ على الوضع الأساسي كما هو.

مكروه من قبل ادارة وموظفي المعهد الذي عملت فيه. لم أشعر أبداً بأنني أنتمي لهذا المعهد. أعود إلى المنزل وأقضي وقت فراغي مع الأصدقاء الرائعين لدي. قد لا نكون من الناس المشهورين ، لكن لدينا الكثير من المرح معاً.

الخطوة 5 ، البحث عن الموضوعات المشتركة

انتقل الآن إلى Q4A-4E واقرأها بحثاً عن موضوعات مشتركة. ضع قائمة بالمواضيع.

قائمة المواضيع المشتركة أدناه.

Q5: انتقل الآن إلى Q4A-E واقرأها بحثاً عن موضوعات مشتركة.

- العناية بالنفس
- قضاء الوقت مع الأشخاص الذين أحبهم والذين أستمتع بصحبتهم.

الخطوة 6 : أعد كتابة ذكرى الوضع الأصلي

الخطوة 6 هي إعادة كتابة ذاكرتك للوضع الأصلي الذي وصفته في Q1

- كيف كنت ترغب في أن ينتهي هذا الموقف؟
- القيام بهذه الطريقة التي تدمج جميع الموضوعات الموحدة في الاطار المعاد في Q5

Q6: أعد كتابة ذاكرتك للوضع الأصلي الذي وصفته في Q1. كيف كنت ترغب في أن ينتهي هذا الموقف. قم بهذه الطريقة التي تدمج جميع موضوعات إعادة صياغة الإطار الموحد.

أشعر بالتوتر والارتباك بسبب كل العمل الذي يتعين علي القيام به. إنني مرهق وأحتاج حقاً إلى قيلولة ، لذلك قمت بضبط المؤقت لمدة 20 دقيقة وأذهب وأخذ قيلولة سريعة. أستيقظ وأنا أشعر بالانتعاش والرغبة في الذهاب. أفوض بعض المهام إلى احد الموظفين، وأقضي الأمسيات في الاسترخاء مع عائلتي بدلاً من العمل.

الخطوة 7 : أعد كتابة الموقف المستقبلي حيث تعتقد بأن نفس الحواجز قد تظهر

- اكتب الموقف بالضبط بالطريقة التي تريدها.
- يجب أن يكون هذا الموقف رقم 10 مثالياً ، تماماً كما تريد أن يحدث. استمر في الكتابة والتحرير حتى تصبح مثالية.

Q7: أعد كتابة الموقف المستقبلي الذي تعتقد أن هذا الحاجز قد يحدث فيه. اكتب الموقف بالضبط بالطريقة التي تريد أن يحدث بها.

أشعر بالإرهاق من حجم العمل المطلوب مني لاعداد وتنفيذ هذه الدورة.

آخذ نفسا عميقا وأركز نفسي. ثم أكتب بهدوء ما يجب علي فعله حتى يكون لدي قائمة واضحة بما يجب القيام به ومتى يجب القيام به.

الآن بعد أن أصبح لدي كل شيء على الورق ، ابدء بالعمل للساعات محددة للتنفيذ.

أشعر بالفعل بهدوء أكبر ، مع العلم أنني سأنجز ذلك في الوقت المحدد.

الخطوة 8 ، حوّل هذا إلى أوامر لعقلك الباطن

أغمض عينيك وتخيل في المستقبل. انظر الآن إلى نفسك تتصرف بالطريقة التي وصفتها. اشعر بما ستشعر به إذا حدث الموقف تماماً كما تريده.

- عزز هذه المشاعر حتى تصل إلى 10 في حدتها بالنسبة لك.
- في عقلك ، تخيل هذا الموقف المثالي.
- تنفس بعمق.
- قل الآن بصمت لعقلك الباطن "هذه هي الطريقة التي أود أن أتصرف بها في مثل هذه المواقف في المستقبل. من فضلك اجعل هذا يحدث بطرق تصب في مصلحة الجميع."
- الآن أغلق عينيك حتى تشعر أن التكامل قد اكتمل. وعندما تشعر أنك جاهز ، افتح عينيك..

الوحدة السادسة: موائمة القيمة الأساسية

القيم

سيساعد تمرين موائمة القيم الأساسية العميل على اكتشاف قيمه حتى يتمكن من عيش حياة ذات مغزى.

حالة الاستخدام: مثالية للمتفوقين ، الذين ، على الرغم من كل إنجازاتهم ، لا يشعرون بالرضا.

سنناقش القيم وكيف تؤثر على حياة العميل. القيم بعبارات بسيطة هي تلك الأشياء المهمة أو القيمة بالنسبة لنا. القيم هي الأفكار والمعتقدات والسلوك الذي نعتبره مهماً ، القيم هي كل ما يؤثر على جميع جوانب حياتك ... كل شيء من الملابس التي ترتديها إلى نوع التلفزيون الذي تشاهده إلى اختيارك المهني واختيار الطعام وما تقضيه من وقتك وأموالك على هو كل شيء تحدده القيم.

ستحدد القيم كيفية الاستجابة لموقف معين ، وهي الدافع إلى اتخاذ القرارات.

المزيد عن القيم

- إذا اعتبرنا شيئاً "جيداً" أو "صحيحاً" فإنه يتوافق مع قيمنا.
- إذا اعتبرنا شيئاً "سيئاً" أو "خاطئاً" فإنه يتعارض مع قيمنا.
- تحدث الاشتباكات عندما تختلف قيمنا عن قيم الأشخاص الذين نتواصل معهم.
- نميل إلى حب الأشخاص ذوي القيم المماثلة لقيمنا ونكره الأشخاص ذوي القيم المختلفة.

كيف تتعامل مع القيم عند كوتشينج العملاء

قد نعتقد (على المستوى العقلاني الواعي) أن شيئاً ما هو من القيم في حين أنه ليس كذلك في الواقع ؛ تحتاج إلى تحديد القيم بشكل غير مباشر.

يخطئ العملاء أحياناً في القيم "الطموحة" (القيم التي يطمحون إليها) على أنها قيمهم الحالية (بناءً على الطريقة التي يقضون بها وقتهم أو أموالهم حالياً والقرار الذي يتخذونه).

فئتان من القيم

1. الابتعاد عن القيم ... القيم التي نريد القليل منها
2. التحرك نحو القيم... القيم التي نريد المزيد

بعض الأمثلة على التحرك نحو القيم

- الصحة والحيوية
- الحب
- الذكاء
- السعادة والبهجة
- أمانة
- شغف
- العرفان بالجميل
- التعلم والنمو
- مساهمة
- إبداع
- الحريه
- استقلال
- حكمة
- تطوير الذات
- نجاح
- ثروة

بعض الأمثلة على الابتعاد عن القيم

- الغضب
- قلق
- ملل
- ارتباك
- فضول
- كآبة
- استياء
- هيمنة
- يخاف
- شعور دفاعي
- الشعور بالهزيمة
- الذنب

- حزن
- التجاهل

تؤدي الاشتباكات بين القيم إلى مشاكل

تنشأ المشكلة عندما يكون هناك صراع داخلي ينشأ عادة من الصدام بين "التحرك نحو" القيم و "الابتعاد عن" القيم.

موائمة القيم أمر ضروري للنجاح

عندما يريد العميل شيئاً بوعي ، لكنه لم يكن قادراً على تحقيقه ، فعادة ما يكون هناك تعارض بين التحرك نحو القيم والابتعاد عنها.

ودورك ككوتشج ليس فقط تحديد قيم العميل (التحرك نحو القيم والابتعاد عنها) ثم تحديد أي مجالات يوجد بها صراعات ومساعدة العميل على التغلب عليها.

الوحدة السابعة: ورشة عمل أسلوب الحياة المطلق

مجالات تحديد الأهداف

في هذه الجلسة لن تتعلم كيفية تحديد الأهداف بل كيف تصمم حلم الحياة المطلق، الحياة التي تريدها. وهي نفس العملية التي ستستخدمها مع عملائك. الآن مرة أخرى أريد أن ابتعد عن الحكم بشأن ما هو ممكن لك ولحياتك.

كل ما عليك فعله هو تعليق حكمك وعدم ذكر أن ذلك مستحيل ،أو لا يمكنك أبداً القيام بذلك.

سنغطي خمسة مجالات من تحديد الأهداف

1. أهداف روحية
2. الأهداف الشخصية
3. الأهداف المالية
4. الأهداف المادية
5. أهداف المساهمة

باستخدام ورقة العمل هذه ، ستصمم حياتك المثالية. من هذه القائمة ، ستختار بعد ذلك الأهداف التي ستعمل عليها هذا العام.

فيما يلي بعض النصائح التي يجب وضعها في الاعتبار عند إكمال ورقة العمل.

1. أوقف كل الأحكام على ما هو ممكن لك ولحياتك.
2. تبنّى عقلية الطفل الذي يعتقد أن كل شيء ممكن.
3. تأكد من أن ما تكتبه هو ما تريده ، وليس ما يعتقد شخص آخر أنك يجب أن تريده.
4. لا تكن محدداً بشكل مفرط خلال مرحلة العصف الذهني.

ما عليك سوى كتابة كلمات رئيسية قصيرة حتى تعرف الهدف.

الخطوة 1: قم بعصف ذهني لأهدافك في المجالات الرئيسية واحصل على كل شيء على الورق

لا تقلق بشأن كيفية إنجاز أي شيء في الوقت الحالي ، فقط حافظ على حركة القلم واستمر في الكتابة. الفكرة هنا هي إنشاء قائمة بكل ما تريده في كل مجال من مجالات حياتك. العمل في ورقة العمل.

في هذا القسم ، ستقوم بالعصف الذهني في 5 فئات مختلفة.

أهداف روحية

- هل هناك أي ممارسة روحية ترغب في ممارستها؟
- ربما تريد أن تبدأ كل يوم في التأمل والصلاة؟
- هل ترغب في بدء شكل من أشكال تمارين العقل والجسم مثل اليوجا أو التاي تشي؟
- كيف تريد أن تعمق علاقتك باللَّه؟

الأهداف الصحية

- ماذا تريد أن تكون صحتك عليه؟
- كيف تريد أن تشعر كل يوم؟
- كيف تريد أن تكون مستويات الطاقة لديك؟

الصحة الجسدية

- ما هي بعض الأشياء التي تحب أن تفعلها من أجل صحتك الجسدية ومظهرك؟
- كيف تريد تحسين جسمك ؟
- كم تريد أن تزن؟
- كيف تريد أن يكون مظهرك؟
- هل تود أن تذهب للتدليك كل أسبوع؟
- هل ترغب في الانضمام إلى صالة الألعاب الرياضية ؟
- هل ترغب في تناول وجبات صحية؟
- هل ترغب في إكمال ماراثون ؟

التعلم والنمو

ماذا تريد أن تتعلم؟

ما هي بعض المهارات التي ترغب في إتقانها في حياتك؟ على سبيل المثال ، هل ترغب في تعلم لغة أجنبية؟

هل ترغب في معرفة المزيد عن التسويق؟

أهداف شخصية

- اي شخص مثالي تريد أن تكون ؟
- ما هي السمات الشخصية التي ترغب في تطويرها؟
- ماذا الذي تعمله من اجل اخرتك، أطال اللَّه في عمرك؟

أهداف العلاقة

- ما نوع العلاقة التي ترغب في إقامتها مع شريك حياتك؟
- هل لديك شخص مهم آخر أم أن هدفك هو مقابلة توأم روحك؟
- ما نوع العلاقة التي تريدها مع أطفالك؟
- أي نوع من الأصدقاء تريد أن يكون لديك؟
- ما هي المخاوف التي تريد التغلب عليها؟ هل هي من المرتفعات أم السباحة أم الطيران أم الخطابة؟

الأهداف المالية

ما هو مستوى الوفرة المالية التي تريدها في حياتك؟

كم تريد أن تكسب كل عام؟

بأي عمر تريد تحقيق الاستقلال المالي؟

متي تريد ان تتقاعد؟

ما نوع أهدافك المهنية أو التجارية؟

هل هناك أي استثمارات تود القيام بها؟

ما المبلغ الذي تريد توفيره لمنح أطفالك تعليماً جامعياً؟

كم تريد أن تنفق على السفر والمغامرة كل عام؟

ما المبلغ الذي ترغب في إنفاقه على السلع المادية مثل المنزل أو القارب أو السيارة وما إلى ذلك؟

أهداف أسلوب الحياة

ما الأشياء التي ترغب في امتلاكها؟

ما الأماكن التي تود زيارتها؟

ما الأشياء التي تود أن تفعلها؟

ما الأماكن التي ترغب في زيارتها؟

ما هي الخبرات التي ترغب في الحصول عليها؟

على سبيل المثال ، السباحة مع الدلافين ، القفز من السماء ، الغوص في قفص القرش ، مشاهدت الحيوانات البرية تجوب سهول سيرينجيتي ، هل تود تذهب إلى قمة برج إيفل؟ هل ترغب في زيارة المدينة الوردية " البتراء".

أهداف المساهمة " المسؤولية المجتمعية"

هذا هو المكان الذي يأتي فيه الفرح الحقيقي والإنجاز من العطاء وجعل العالم مكاناً أفضل.

هذه فرصتك لإحداث تأثير في العالم وترك إرث.

ما هي المنظمات الخيرية التي ترغب في المساهمة فيها؟

ما هي الأنشطة الخيرية التي تقضي وقتك فيها؟

هل هناك أي برامج بيئية تود المساعدة فيها؟

الخطوة 2: حدد خطاً زمنياً لكل هدف

الآن بعد أن سجلت جميع أهدافك على الورق ، حان الوقت لوضع جدول زمني لكل هدف. بعبارة أخرى ، لكل هدف في القائمة ، قرر متى تريد تحقيق الهدف ثم ضع ذلك بجانب هدفك.

هل ستكون 6 أشهر من الآن ، سنة واحدة من الآن ، 3 سنوات من الآن ، 5 سنوات ، 10 سنوات ، 20 سنة. فقط اكتب الرقم بجانب الهدف.

راجع الآن قائمتك بعين ناقدة. اعرف ما إذا كنت تتوقع تحقيق معظم أهدافك في فترة زمنية قصيرة أو ما إذا كانت معظم أهدافك بعيدة المنال في المستقبل.

إذا كانت أهدافك قصيرة المدى ، فأنت بحاجة إلى البدء في إلقاء نظرة أطول على حياتك وإما إضافة بعض الأهداف الجديدة طويلة المدى أو تغيير الإطار الزمني لأهدافك.

إذا كانت أهدافك في الغالب أهدافاً طويلة المدى ، فأنت بحاجة إلى تقسيمها إلى أهداف فرعية أو معالم رئيسية أصغر بحيث تشعر وكأنك تحرز بعض التقدم.

الخطوة 3: اختر الهدف الذي تريد العمل عليه الآن

الخطوة 3 هي اختيار الأهداف التي تكون أكثر التزاماً وتحمساً لها والأهداف التي ستمنحك أكبر قدر من الرضا.

يجب أن يكون هذا هدفاً ، إذا كنت ستحققه ، من شأنه أن يملأك بقدر هائل من الإثارة ويجعلك تشعر أن هذا العام كان جيداً وتشعر بالفخر لتحقيقها.

في الوقت الحالي ، لا تقلق بشأن كيفية تحقيق هذه الأهداف. سيأتي ذلك لاحقاً. طالما أنك ملتزم بنسبة 100٪ بفعل ما يلزم لتحقيق الهدف في عام واحد ، فقم بتدوينه في ورقة الهدف.

هذه هي الأهداف التي ستركز عليها هذا العام.

الأهداف

اكتب كل هدف ثم لماذا يجب أن تحقق الهدف هذا العام.

الهدف 1:

الهدف 2:

الهدف 3:

الهدف 4:

الهدف 5:

الخطوة 4: كشف السبب وراء الهدف

والآن ، أريدك أن تخصص دقيقتين لكل هدف وأن تكتب سبب التزامك بتحقيق هدفك هذا العام!

- ما الذي ستكسبه من تحقيق هذا الهدف؟
- ماذا ستخسر إذا لم تحققه؟

من المهم أثناء كتابة هذا ، أن تستفيد من المشاعر التي ستشعر بها.

بمجرد كتابة أسبابك ، عود للخلف واعمل على تقييمها. هل أسبابك قوية بما فيه الكفاية؟

- ما الذي ستفقده إذا لم تحقق هذا الهدف؟
- هل هذه الأسباب مقنعة بما يكفي لمواصلة اتخاذ الإجراءات حتى عندما تكون الأمور صعبة أو تصبح صعبة؟

إذا لم يكن كذلك ، فلديك أحد خيارين:

1- اختر هدفاً آخر من قائمتك.

2- ابتكر أسباباً أفضل.

وتذكر دائماً أنه إذا كان لديك سبب قوي بما يكفي ، فيمكنك دائماً معرفة كيف.

الهدف 1:

الهدف 2:

الهدف 3:

الهدف 4:

الهدف 5:

الخطوة 5: اختبر أهدافك لمعرفة ما إذا كانت تلبي هذه المعايير

الهدف 1: _____

محددة

قابل للقياس

قابل للتحقيق

الهدف 2: _____

محددة

قابل للقياس

قابل للتحقيق

الهدف 3: _____

محددة

قابل للقياس

قابل للتحقيق

الهدف 4: _____

محددة

قابل للقياس

قابل للتحقيق

الهدف 5: _____

محددة

قابل للقياس

قابل للتحقيق

الخطوة 6: قم بعمل قائمة بالموارد لمساعدتك على تحقيق أهدافك

الخطوة السادسة هي إعداد قائمة بما تفعله بالفعل من أجل توفيرالموارد التي ستساعدك على تحقيق أهدافك.

يمكن أن تكون هذه:

- الصفات الشخصية
- الاصحاب
- الموارد المالية
- التعليم
- الزمن
- الطاقة

قم بتجميع قائمة بجميع الموارد الموجودة تحت تصرفك والتي ستساعدك على تحقيق هذه الأهداف. الغرض من هذه الخطوة هو جعل العميل يدرك أن لديه موارد أكثر مما يدرك. وبالطبع ، عندما تكمل هذه العملية بنفسك ، يجب أن تجعلك على دراية بذلك أيضاً.

موارد الهدف 1:

موارد الهدف 2:

موارد الهدف 3:

موارد الهدف 4:

موارد الهدف 5:

الخطوة 7: احتفل بالنجاح السابق

الخطوة 7 هي الاحتفال بالنجاحات السابقة من خلال طرح 3-5 مرات أو المواقف التي نجحت فيها بشكل مذهل.

ما الذي نجحت فيه وما هي الموارد التي استخدمتها بفعالية؟

تساعد هذه الخطوة على بناء الثقة لدى العميل بأنه يمكنه تحقيق هدف ما بنجاح في المستقبل.

الخطوة 8: كن من النوع الذي يحقق هذه الأهداف

الخطوة 8 هي وصف نوع الشخص الذي يجب أن تصبح عليه من أجل تحقيق أهدافك.

اكتب كل السمات الشخصية والمواقف والمعتقدات والأنظمة التي قد تحتاجها لتحقيق هذه الأهداف.

اكتب صفحة أو أكثر ثم راجع هذه الصفحة واسأل نفسك ما إذا كان هذا هو نوع الشخص الذي تريد أن تصبح. إذا كان الأمر كذلك ، فهذا رائع. هذا يعني أن أهدافك وقيمك متوافقة.

إذا لم يكن الأمر كذلك ، فقد تحتاج إلى إعادة التفكير في بعض قيمك بحيث تتماشى مع أهدافك.

الخطوة 9: كشف الحواجز

من المحتمل أن هذه ليست المرة الأولى التي حاولت فيها تحقيق هذا الهدف.

إذن ما الذي منعك في الماضي. هل توجد سلوكيات أو معتقدات أو مواقف معينة يقف في طريقك؟

ما هو الشيء الذي فشلت في التخطيط له أو لم تتبعه؟ هل حاولت وحققت الكثير أهداف في وقت واحد؟ اكتب كل ما أعاقك ومنعك من الوصول إلى هذا الهدف في الماضي حتى تتمكن من التعامل معها وتحقيق هذا الهدف الآن.

الخطوة 10: ضع جدول تحقيق الهدف معاً

الخطوة 10 هي وضع جدول تحقيق الهدف. ما هي الإجراءات التي يجب أن تتخذها باستمرار لتحقيق النتائج التي تريدها؟ إذا لم تكن متأكداً من الإجراءات التي يجب اتخاذها ، ففكر في شخص حقق هذا الهدف.

ابدأ بهدفك واعمل من المدة الزمني الاعلى الى الاقل. لذلك إذا كان هدفك هو 5 سنوات ، قسّمه إلى أهداف 4 سنوات و 3 سنوات و 2 سنة و 1 سنة.

الخطوة 11: ابتكر نماذج يحتذى بها لتكون قدوة لنفسك بعد ذلك

الخطوة 11 هي الخروج ببعض النماذج التي يحتذى بها لتكون نموذجاً لك واستراتيجيتك بعد ذلك.

قم بإعداد قائمة من 3-5 أشخاص حققوا الهدف الذي تريد تحقيقه. قد يكون هؤلاء أشخاصاً مشهورين من الماضي أو الحاضر.

ثم اكتب الصفات والسلوكيات التي تجعلها ناجحة.

الآن أغمض عينيك وتخيل كيف يقدم لك كل من هؤلاء الأشخاص النصائح حول كيفية المضي قدماً في تحقيق هذه الأهداف. أنت فقط تريد فكرة رئيسية واحدة من كل شخص.

الخطوة 12: اصنع يومك المثالي

ضع أهدافك الرئيسية في الاعتبار (تلك التي تريد تحقيقها هذا العام) ، اصنع يومك المثالي.

في هذا اليوم حققت كل أهدافك.

صِف كيف سيبدو يومك ومن ستكون معه وأين ستذهب.

ابدأ يومك من اللحظة التي تستيقظ فيها في الصباح حتى تنام ليلاً ، واصفاً اليوم بالتفصيل.

الخطوة 13: تصميم البيئة المثالية

هذه بيئة من شأنها أن تساعد في تحقيق هدفك.

- **أين ستكون؟ في الغابة ، بجوار المحيط ، في المدينة؟**
- **ما هي الأدوات التي لديك؟ الكمبيوتر أو الهاتف الذكي أو أحدث البرامج؟**
- **ما هو الدعم الذي قد تحصل عليه من الأشخاص أو الأنظمة؟**

الخطوة 14 ، قم ببرمجة الهدف في العقل الباطن ، فقط للأهداف مع الموعد النهائي

كيفية برمجة الأهداف مع العملاء

- برمجة جميع الأهداف التي لها مواعيد نهائية لها بالطريقة.
- مع وجود أهداف بدون موعد نهائي محدد ، يمكن للعميل ببساطة تصور نفسه على أنه قد حقق الهدف.
- يمكنهم القيام بذلك بأنفسهم وسيكون جزءاً من الواجب المنزلي الذي سيغادرون الجلسة به.

الخطوة 15 : استخدم ورقة عمل تحقيق نتائج الهدف السريعة

- امنح العميل ورقة عمل نظام تحقيق نتائج الهدف السريعة لاستخدامها في المنزل لمواصلة إعادة برمجة العقل الباطن.
- يمكنك طباعة ورقة العمل هذه واستخدامها بنفسك يومياً لتتبع تقدمك نحو هدفك.

كيفية القيام بهذه الورشة في بيئة الكوتشينج

قد تستغرق ورشة العمل عدة جلسات لاستكمالها مع العميل

الجلسة 1: اشرح أهمية الأهداف ودع العميل يقوم بالعصف الذهني للأهداف.

الجلسة 2: الخطوة 2 – 8

الجلسة 3: الخطوة 9–15 (قد تحتاج إلى أكثر من جلسة واحدة لإكمال هذا إذا كنت تقوم ببرمجة أكثر من هدف في العقل الباطن).

هذا يأتي بنهاية جلسة تحقيق الهدف.

الوحدة الثامنة: أسئلة تغيير حياتك

قوة الأسئلة

في هذه الجلسة سوف ننظر إلى قوة الأسئلة لتغيير حياتك.

ما الفرق بين الناجحين والفاشلين؟

- **ما الذي يسمح للأشخاص الناجحين بتحقيق الأشياء في حين أن الأشخاص الآخرين ذوي الخلفيات المتشابهة أو الأفضل لا يتمكنون من تحقيقها أبداً؟**
- **ليست الأحداث هي التي تشكل حياتك ، ولكن كيف تتفاعل معها هو الذي يحدد مصيرك.**
- **أفكارك تحدد رد فعلك.**
- **التفكير هو عملية طرح الأسئلة والإجابة عليها**
- **إذا كنت ترغب في تغيير نوعية حياتك ، فأنت بحاجة إلى تغيير الأسئلة التي تطرحها على نفسك.**
- **الفرق الرئيسي بين الأشخاص الناجحين وغير الناجحين هو أن الأشخاص الناجحين طرحوا أسئلة أفضل ونتيجة لذلك يحصلون على إجابات أفضل.**
- **مكنتهم هذه الإجابات من معرفة ما يجب القيام به في أي موقف للحصول على النتيجة المرجوة.**

أسئلة الجودة تخلق حياة جيدة

- الأسئلة التي تطرحها تحدد كل شيء في حياتك
- إذا كنت تكافح في أي مجال من مجالات حياتك ، فذلك لأنك تطرح أسئلة خاطئة.
- ليست الأسئلة التي تطرحها فقط ، ولكن الأسئلة التي فشلت في طرحها هي التي تحدد هويتك

المصير النهائي. يمكنك تغيير حياتك عن طريق طرح أسئلة تمكينية.

أسئلة يجب طرحها عندما تمر بوقت عصيب

- ما هذا الموقف ؟
- ما هو الدرس الذي يجب أن أتعلمه؟
- ما هي الجائزة مقابل هذا؟

المشكلة تعمل على إعادة صياغة الأسئلة

س 1: ما هو الشيء العظيم في هذه المشكلة؟

س 2: ما هو غير كامل بعد؟

س 3: ما الذي يمكنني فعله لجعله مثالياً؟

س 4: ما الذي لم أعد أرغب في فعله للحصول على النتيجة التي أريدها؟

س 5: كيف يمكنني الاستمتاع بالعملية بينما أقوم بالإجراء اللازم لجعلها بالطريقة التي أريدها؟

جائزة الأسئلة القوة

إيجاد الجائزة في المشكلة

فيما يلي بعض الأسئلة التي يجب طرحها عندما تمر بوقت عصيب:

1. ما هو هذا الموقف أو الشخص هنا ليعلمني؟ ما هو الدرس الذي يجب أن أتعلمه؟

ربما يكون الدرس ألا تكون واثقاً جداً في المرة القادمة أو توضيح توقعاتك حتى يعرف الشخص التالي ما يمكن توقعه. أو ربما تعلم التسامح أو وضع حدود أقوى أو أياً كان.

2. ما هي الجائزة ؟

إذا كنت تعمل خارج النموذج القائل بأن كل ما يحدث في الحياة هو لمنفعتك ، على الرغم من أنك قد لا تراه الآن ، فإن إدراكك الكامل للحياة يتغير.

فجأة ، يصبح الشيء الذي تعتقد بانه نقمة كبيرة عليك هو نعمة.

أعد صياغة أسئلة المشكلة

لذا ، دعنا نتعمق في الأسئلة التي تحتاج إلى طرحها عندما تواجه مشكلة تحتاج إلى حل.

س 1: ما هو الشيء الرائع في هذه المشكلة؟

هنا تبحث عن الجائزة المتأصلة في المشكلة. فقط هذا السؤال وحده سيغير تركيزك تماماً.

س 2: ما هو الشئ غير الكامل لغاية الان؟

عند طرح السؤال عما هو ليس مثالياً لغاية الان ، يفترض مسبقاً أن الأمور ستكون مثالية وتجعل عقلك يعمل ويبحث عن طرق لجعله مثالياً.

س 3: ما الذي يمكنني فعله لجعله مثالياً؟

الآن ينتقل عقلك إلى وضع حل المشكلات ويبدأ في البحث عن حل بدلاً من الخوض في المشكلة.

س 4: ما الذي لم أعد أرغب في فعله للحصول على النتيجة التي أريدها؟

يساعدك هذا السؤال في معرفة السلوكيات التي قد تمنعك من الحصول على ما تريد.

س 5: كيف يمكنني الاستمتاع بالعملية بينما أقوم بالإجراء اللازم لجعلها بالطريقة التي أريدها؟

الآن تركز ليس فقط على ما يمكنك القيام به لتحسين الوضع ، ولكن أيضاً على كيفية جعل العملية برمتها ممتعة. هذا السؤال هو تغيير حقيقي.

أسئلة قوية

1- ما الذي يسعدني في حياتي الآن؟
2- ما الذي أنا متحمس له في حياتي الآن؟
3- ما الذي أفتخر به في حياتي الآن؟
4- ما الذي ممتن له في حياتي الآن؟
5- ما هو أكثر شئ أستمتع به في حياتي الآن؟
6- ما الذي ألتزم به في حياتي الآن؟
7- من أحب؟ من يحبني؟

إذا وجدت صعوبة في التوصل إلى إجابة لسؤال ما ، فاسأل نفسك "ما الذي يجعلني أكثر سعادة / فخورة / متحمساً بشأنه؟

لذا ، أجب الآن على هذه الأسئلة في دفتر يومياتك إذا كان لديك سؤال بالفعل ، أو على ورقة بيضاء إذا لم يكن لديك.

وإذا كنت تريد أن تأخذ هذا أبعد من ذلك ، فيمكنك إضافة أسئلة قوية مسائية.

1. ما هي الطرق التي اشغلت نفسي بها اليوم؟
2. ماذا تعلمت اليوم؟
3. كيف يمكنني استخدام اليوم كاستثمار في مستقبلي؟
4. ما الذي ممتن له؟

الوحدة التاسعة: تقنية الألم والمتعة

ما هو مبدأ متعة الألم؟

مبدأ المتعة – هذا يساعد في تحديد الأهداف وتحقيقها ، لأنه يعطي الدافع، حقق أهداف واستمتع بانجازاتك، كيف تخلق الدافع باستخدام هذه الأداة؟ يمكن أن يكون كل من الألم والمتعة بمثابة دافع للتحرك.

الألم: عندما يتم وضع مسدس على رأسك ، فأنت تفعل ما يقال لك. في هذه الحالة ، تدفعك الضرورة إلى التحرك. الدافعة في هذه الحالة هي الابتعاد عن الألم.

المتعة: عندما يمكنك جمع مئة الف دولار من عطاء تدريبي ، قم بتغيير ملابسك وسيارتك. في هذه الحالة ، الرغبة هي الدافع. الدافعة في هذه الحالة هي: التحرك نحو المتعة

مبدأ الألم والمتعة يعمل كدافع لشخص ما من خلال الألم والسرور لتحقيق الأهداف. يمكن استخدام كلاهما كأدوات دافعية للتحرك نحو تحقيق الاهداف.

الألم أو الحاجة الشديدة للتغيير: "عليك أن تصل إلى هدفك. إذا كنت لا تزال تشعر بالتوتر أسبوعياً خلال خمس سنوات ، فسوف يتساقط معظم شعرك وستعاني من خفقان خطير.

المتعة والرغبة الشديدة اللامحدودة في التغيير: "إذا نظرت إلى الوراء إلى حياة من الاسترخاء والتحكم في غضون خمس سنوات ، يمكنك الاستمتاع بجسم جميل وصحي وحياة صحية لبقية حياتك.

السلوك البشري مدفوع بقوتين:

الهروب من الألم واكتساب المتعة وهذا يعني الاحتياجات الإنسانية الأساسية والألم والمتعة يؤثران على كل مجال من مجالات حياتك.

كيف يمكنك استخدام الألم – المتعة في الكوتشينج ؟

ساعد في الاستمتاع بالإجراءات التي تحتاج إلى اتخاذها لتقترب من الهدف.

ومتعة الإجراءات التي تحتاج إلى اتخاذها لتقترب من الهدف.

كلما واجهت المواقف واتخذت إجراءات (من خلال الحديث الذاتي الواقعي) ، كان من الأسهل أن تلتقط نفسك وتدرك أنك قد حصلت على هذا ، يمكنك التعامل معه. وإذا كنت لا تستطيع – فهناك دائماً غداً.

تمرين مبدأ المتعة بالألم

1. اكتب شيئاً واحداً كنت تؤجله وتريد القيام به.

من الأمثلة على ذلك فقدان الوزن أو الإقلاع عن التدخين أو ترك زواج غير سعيد.

2. لماذا لم تتخذ أي إجراء؟ ما هو الألم أو العواقب غير السارة التي ربطتها باتخاذ الإجراءات؟

لفقدان الوزن ، على سبيل المثال ، ربما يكون ألم حرمان نفسك من الأطعمة المفضلة لديك.

للإقلاع عن التدخين ، ربما تكون أعراض الانسحاب المزعجة التي ستواجهها.

لترك زواج غير سعيد ، ربما يكون الخوف من أن تكون بمفردك أو تجعله بمفردك.

3. اكتب المتعة التي حصلت عليها في الماضي من خلال الانغماس في هذا السلوك السلبي.

بالنسبة لفقدان الوزن ، ربما يكون من دواعي سروريك تناول ما تريد وبأي كميات تريدها.

بالنسبة للتدخين ، ربما يكون هذا هو تخفيف التوتر.

للبقاء في زواج غير سعيد ، ربما تتجنب المغامرة في الدخول إلى الأمور غير المألوفة.

4. اكتب التكلفة المتوقعة إذا لم تتغير الآن؟

التكلفة الجسدية المتوقعة إذا واصلت زيادة الوزن أو استمررت في التدخين؟

ما الذي سيكلفك عاطفيا؟

ما الذي سيكلفك من حيث العلاقات مع الأشخاص الذين تحبهم؟

ما الذي سيكلفك مالياً؟

ما الذي سيكلفك من حيث احترام الذات؟

5. اكتب كل ما ستكسبه إذا أجريت هذا التغيير الآن؟

كيف سيؤثر هذا على حياتك الآن؟ 2 سنوات في المستقبل؟ 5 سنوات في المستقبل؟ 10 سنوات في المستقبل؟

كيف سيؤثر ذلك على العلاقات التي تربطك بأحبائك؟

كيف سيؤثر هذا على احترامك لذاتك وإحساسك بما هو ممكن لحياتك؟

كيف ستؤثر عليك ماليا؟ كيف ستؤثر عليك جسديا؟

اقرأ الآن هذه القائمة كل يوم (صباحاً ومساءً) على مدار الثلاثين يوماً القادمة.

الوحدة العاشرة: تقنية تغيير الحالة الفورية

استخدم تقنية تغيير الحالة الفورية

وقت الاستخدام: لتغيير مزاج العميل بسرعة بحيث يكون أكثر قابلية للتكيف. وهي تقنية يمكنك تعليمهم استخدامها بمفردهم كلما احتاجوا إلى التحول سريعاً من الحالة العاطفية السلبية إلى الحالة الإيجابية.

إذا كان العميل في حالة ذهنية سلبية ، فما الذي يمكنك فعله لمساعدته على التحرر منها والتحول إلى حالة ذهنية إيجابية أكثر تماسكاً؟

أسرع طريقة للقيام بذلك هي حملهم على تغيير الطريقة التي يتحركون بها ولغة الجسد.

تنعكس حالتنا العاطفية من خلال لغة الجسد. تختلف لغة جسد الشخص المتحمس الإيحاءات والصوت والحركات اختلافاً كبيراً عن شخص يشعر بالملل وغير سعيد على سبيل المثال.

إنه يعمل في الاتجاه المعاكس. يؤدي تغيير لغة الجسد إلى تغيير الحالة العاطفية. لذا مهما كانت الحالة العاطفية التي يمر بها عميلك ، فأنت تريد تحويله إلى الحالة العاطفية المعاكسة.

إذا كان العميل مرتبك وحزين ، على سبيل المثال ، فأنت تريد تحويله إلى شخص سعيد. إذا كان خائف ، فأنت تريد نقله الى حالة الثقة.

لنستخدم مثال العميل المصاب بالارتباك أو الخوف. فكر في لغة جسدهم وتعبيرات وجههم واطلب منهم أن يفعلوا العكس تماماً.

لنعد إلى مثالنا عن الشخص الخائف / المرتبك. أكتافهم ورأسهم وعيونهم متدلية وتعابير وجههم حزينة وضيق النفس.

اطلب منه أن تسويت أكتافه ويسحبها للخلف. ثم اطلب منه أن يأخذ نفسا عميقا عدة مرات، لملء رئتيه إلى أقصى حد. ثم اطلب منه النظر إلى الأمام مباشرة مع ابتسامة كبيرة على وجوهه. ثم اطلب منه أن يتجول وهو يتظاهر كما لو كان سعيد ومتحمس.

بعد بضع ثوانٍ ، نأمل سيبدأ في الشعور بالسعادة وسيزول الحزن.

الآن ، هذه أحدى التقنيات المؤقتة. يمكن للعميل استخدامها عندما يحتاج إلى تغيير حالته العاطفية في لحظة. على سبيل المثال ، للانتقال من الخوف إلى الشجاعة قبل إجراء مكالمة مبيعات أو الخروج على خشبة المسرح.

إذا كنت تريد شيئاً يدوم لفترة أطول ، فقم بتعليم العميل تقنية الفكر التحويلية.

مثال على شخص مرتبك

1. كتفه ورأسه وعيونه إلى أسفل. تعابير وجهه حزينة وضيق تنفسه.
2. اطلب منهم رفع وتسويت أكتافه وسحبه للخلف. ثم اطلب منهم أن يأخذوا نفسا عميقا عدة مرات ، لملء رئتيه إلى أقصى حد. ثم اطلب منهم النظر إلى الأمام مباشرة مع ابتسامة كبيرة على وجوهه. ثم اطلب منهم أن يتجول وهو يتظاهر كما لو كان سعيد ومتحمس.
3. بعد بضع ثوان ، سيبدأ في الشعور بالسعادة وسيزول الارتباك.

تقنية جفاف العيون

هذه تقنية بسيطة ولكنها فعالة للغاية لمساعدة العميل على استعادة السيطرة العاطفية بسرعة كبيرة.

حالة الاستخدام: مثالية للاستخدام في جلسة الكوتشينج عندما يبدأ العميل في البكاء وفقد السيطرة عاطفياً.

في بعض الأحيان ، أثناء جلسة الكوتشينج ، ينهار العميل عاطفياً وقد يبدأ في البكاء.

أسرع طريقة لمساعدة العميل على الخروج من هذا الأمر هي أن تطلب منه أن يأخذ نفساً عميقاً ، ثم يرفع رأسه قليلاً وينظر إلى السقف. هذا يوقف تدفق الدموع على الفور ويساعدهم على استعادة السيطرة على عواطفهم.

الوحدة الحادية عشر: تقنية مجال النفوذ

تقنية مجال النفوذ

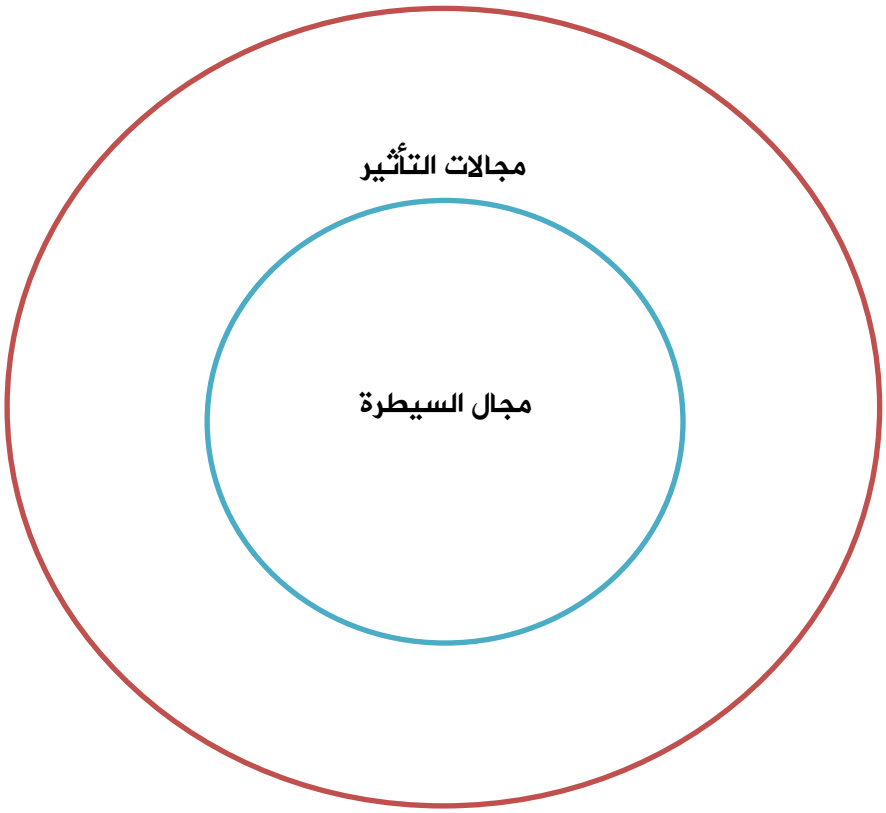
كيف تستخدم هذا الأسلوب

هذا الأسلوب مثالي لاستخدامه مع العميل الذي يشعر بالعجز لأنه يتعامل مع شيء خارج عن إرادته. قد تكون هذه حالة خارج سيطرته أو تصرفات شخص آخر خارجة عن إرادته.

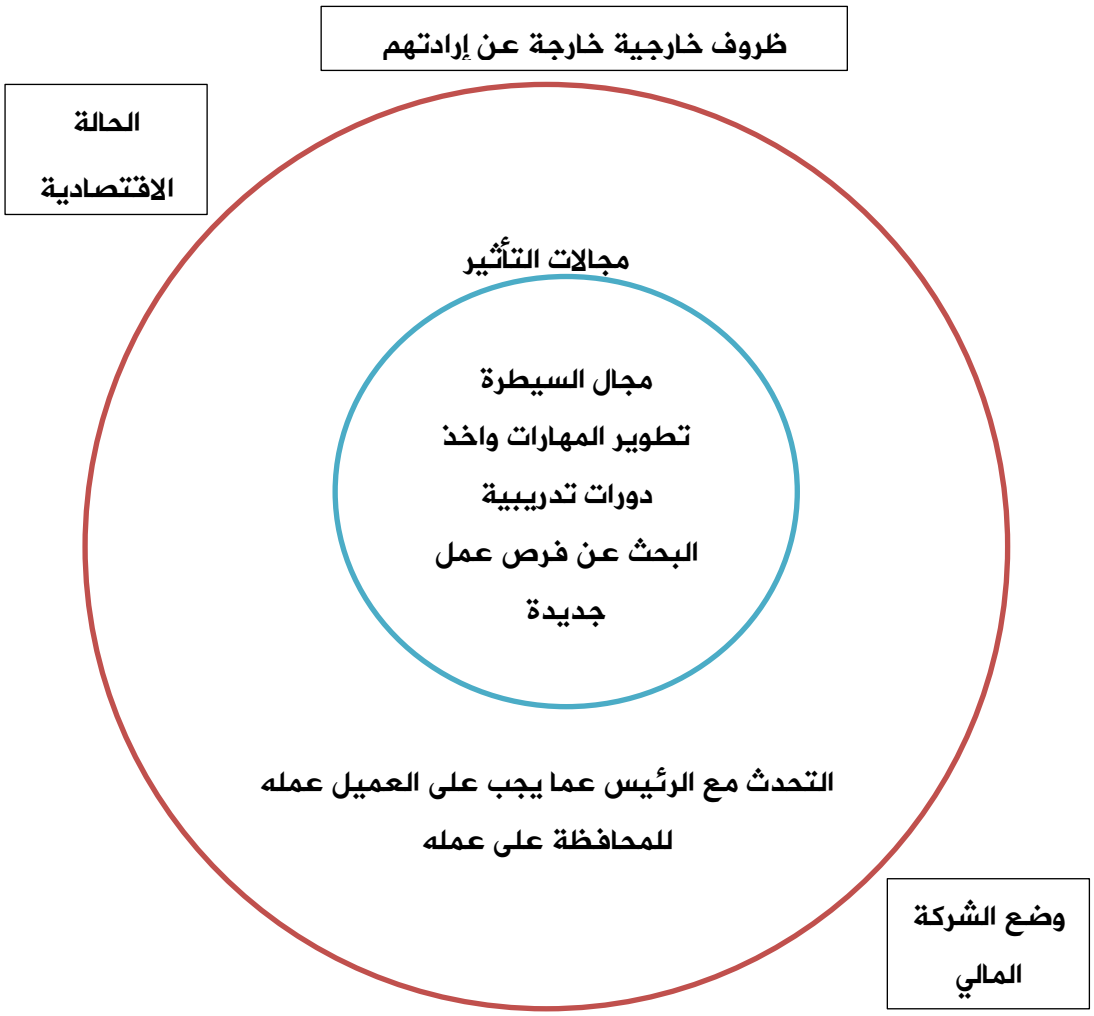
سبب هذا شعور العميل بالإرهاق والتوتر والإحباط حيث أنه يحاول التحكم في شخص أو موقف خارج نطاق سيطرته.

تساعد هذه التقنية فائقة البساطة العملاء في اكتساب نظرة ثاقبة لما هو تحت سيطرتهم. مسلحين بهذه البصيرة ، يمكنهم الآن إنفاق مواردهم المحدودة في دائرة مجال نفوذهم بدلاً من خارجه.

ظروف خارجية خارجة عن إرادتهم



لنفترض أن عميلك يشعر بالقلق والتوتر والارتباك لأن شركته تعمل على إعادة هيكلتها.
هناك احتمال أنها قد تتراجع عن نفقاتها وتخفض عدد العاملين.
إليك كيفية استخدام تقنية مجال التأثير لتمكينه ومساعدته على استعادة الشعور بالسيطرة.
انظر أولاً إلى جميع المجالات التي لديه بعض التأثير فيها. من الأمثلة على ذلك التحدث إلى رئيسه في العمل لمعرفة ما يمكنها فعله للتأكد من أنه لا يزال يعمل. تبادل الأفكار مع العميل قدر الإمكان في مجال التأثير.
المجال التالي هو الأشياء التي يمكنه التحكم فيها ويمكن أن تكون هذه أشياء مثل أخذ دورة لتطوير مهارات جديدة أو البدء في البحث عن فرص عمل أخرى ".
يمكن أن يشمل كل شيء مثل حالة الاقتصاد أو الوضع المالي للشركة ، وكلاهما لا يتحكم فيه العميل.



الوحدة الثانية عشر: تقنية كوتشينج G.R.O.W.

كيف تستخدم تقنية كوتشينج G.R.O.W.

هذه تقنية كوتشينج كلاسيكية يجب على كل كوتشج معرفتها وإتقانها لأنها متعددة الاستخدامات وقابلة للتكيف بسهولة.

حالة الاستخدام: تعتبر تقنية G.R.O.W. مثالية لمساعدة العميل للحصول على رؤية واضحة لما يريده ثم وضع استراتيجية لخطة عمل لمساعدته على تحقيق أهدافه واحلامه.

كيفية استخدام نموذج الكوتشينج G.R.O.W لمساعدة العملاء على تحقيق أهدافهم.

يعتبر G.R.O.W إطار العمل أو النموذج الذي يمكنك استخدامه أسبوعيا أثناء عملية الكوتشينج. هذا يجعل الأمر سهلاً لأنك عندما تبدأ الكوتشينج تعرف بالضبط ما تريد القيام به.

ما هو نموذج G.R.O.W

G – Goals **الأهداف**

R – Reality **الواقع**

O– Options **الخيارات**

W – Way Forward **الطريق الى الامام**

استخدم هذه الأسئلة مع عملائك

هناك نوعان من الأهداف:

الأهداف الصعبة: أهداف ملموسة تكون محددة وقابلة للقياس.

مثال – العميل يريد خسارة 20 كلغم من وزنه.

الأهداف اللينة: الأهداف اللينة غير ملموسة ويصعب قياسها وتحديدها.

مثال– العميلة تريد تحسين العلاقة في زواجها.

أسئلة GROW

G – Goal

المرحلة 1 – تحديد الهدف

- ما الذي تريد التركيز عليه في حياتك؟
- ماذا تريد ان تحقق؟ ماذا تريد ان يحدث؟
- سيقدم لك العميل ملاحظات ، ثم ستقول شيئًا مثل....

هل هذا الهدف شيء تتحكم فيه؟

كيف يمكنك تحقيق الهدف العاشر بما يرضي اللَّه ورسوله صلى اللَّه عليه وسلم؟

المرحلة 2 – توضيح الهدف

- كيف ستعرف أنك حققت هدفك؟
- إذا كنت ستحقق الهدف ، فماذا سيكون مختلفاً عما سبق؟

- ما الذي ستفعله بشكل مختلف مقارنة بما تفعله الآن؟
- ما الذي سيفعله الآخرون بشكل مختلف مقارنة بما يفعلونه الآن؟
- ما هو تأثير تحقيق هذا الهدف على مجالات أخرى من حياتك؟

أسئلة الواقع Reality Questions

- كيف تعرف أنك لم تحقق هدفك بالفعل؟
- ما الذي يحدث في حياتك الآن مع وجود دليل على أنك لم تحقق هدفك؟

الآن ننتقل إلى الأسئلة الأخرى.

- ما الذي تفتقده في حياتك؟
- ما هو الشئ الجيد الذي يحدث الآن بالنسبة لك ؟
- ما هي المحاولات التي قمت بها لتحسين الاشياء من حولك؟
- ما هي النتائج التي حصلت عليها نتيجة القيام بهذه الأشياء؟
- هل كانت نتائجك هي ما كنت تتوقع الحصول عليه؟ كيف تقارن النتائج بتوقعاتك؟
- ما هي العوائق أو الحواجز التي تمنعك من الوصول إلى هدفك؟
- بعد هذا النقاش هل ترغب بالمتابعة نحو هذا الهدف؟

خلاصة عملية الواقع Reality

الخطوة 1: تحديد الواقع الحالي للعميل

الخطوة الثانية: ركز على الشئ الجيد

الخطوة 3: ما الذي جربوه من قبل وما النتائج التي حصلوا عليها؟

الخطوة 4: ما هي العقبات التي تعترض طريقهم في تحقيق هذا الهدف؟

الخطوة 5: هل ما زالوا يرغبون في متابعة هذا الهدف؟

الخيارات Options

الغرض من الخيارات O- Options Purpose: استكشاف الخيارات المختلفة المتاحة للعميل.

– هذه جلسة عصف ذهني – لا تحكم. فقط استمع.

- ماذا ستفعل لتقترب خطوة من هدفك؟
- ما هي الأعمال التي يمكن أن تفعلها اذا لم تجد من يساعدك، بعد التوكل على اللّه؟
- ما هي الخطوات التي ستتخذها إذا لم يكن المال عائقاً؟
- كيف يمكنك حل المعضلة إذا كان بإمكانك تخصيص كل وقتك لها؟
- إذا ذهبت إلى خبير للحصول على المشورة ، فماذا هي المقترحات التي سيقدمها لك من وجهة نظرك؟
- إذا كنت في تعرف جيداً ما يجب عليك فعله أولاً ، فماذا سيكون ذلك؟

الآن بعد أن استكشف العميل جميع خياراته ، ابدأ في تضييق نطاقها.

من بين جميع الخيارات التي توصلت إليها ، اختر الخيار الذي تشعر أنه سينقلك إلى الأمام؟

بمجرد تحديد أحد الخيارات ، اسأل إذن:

هل هذا هو الخيار الأفضل أم أنك تعتقد أن هناك خياراً أفضل؟

كيف تعتقد أنك ستستفيد من اتخاذ هذا التصرف؟

ضع قائمة بأي تصرف يجب عليك القيام بها لإكمال هذا الإجراء؟

من الناحية الواقعية ، بالنظر إلى التزاماتك الأخرى والوقت الذي يجب أن تخصصه لهذا المشروع ، ما المدة التي تعتقد أنها ستستغرق لإكمال هذه القائمة؟

خلاصة عملية الخيارات Options

الخطوة 1: العصف الذهني (فكر خارج الصندوق).

الخطوة 2: اختر الخيار الأفضل.

الخطوة الثالثة: ركز على الفوائد.

الطريق نحو الغاية W- Way Forward Purpose

الطريق نحو الغاية: لوضع خطة عمل هذا هو المكان الذي تبدأ فيه تحويل أفكار العميل إلى أفعال. لا تحكم. فقط استمع.

الأسئلة التي تسألها هي:

في أي تاريخ تريد تنفيذ هذه الخطوة / اتخاذ هذا الإجراء الذي اخترته؟

تحديد موعد نهائي مهم جداً للإجراء التي اختاره العميل. المواعيد النهائية تضفي إحساساً بالمطالب الملحة المستعجلة وتحفز العميل على اتخاذ الإجراءات.

يكون للإجراء الذي تم اختياره عدة خطوات فرعية يجب اتخاذها. إذا كان الأمر كذلك ، يمكنك طرح السؤالين التاليين على العميل.

- ضع قائمة بأي إجراءات يجب عليك القيام بها لإكمال هذا التصرف؟
- من الناحية الواقعية ، بالنظر إلى التزاماتك الأخرى والوقت الذي يجب أن تخصيصه لهذا المشروع ، ما المدة التي تتوقع ان تستغرق لإكمال هذه القائمة؟

في بعض الأحيان ، قد تتطلب أي من خطوات اجراء العميل مساعدة أو مشاركة من شخص آخر.

إذا كان الأمر كذلك ، اطرح هذه الأسئلة. إذا لم يكن كذلك ، فيمكنك تخطي هذا الاسئلة.

هل تحتاج إلى مساعدة من أي شخص لاتخاذ إجراء؟

ماذا تريد من هذا الشخص أن يفعل؟

متى ستطلب منهم المساعدة؟

امرأة لديها أطفال صغار وتريد ممارسة الرياضة كل مساء. فهي بحاجة إلى زوجها لمتابعة الأطفال لمدة 30 دقيقة حتى تتمكن من أداء التمارين.

بعد ذلك ، انتقل إلى سؤالهم عن **العقبات** التي يواجهها هذه ليست سوى عقبات أمام هذه الخطوة وليس للهدف ككل.

يمكنك طرح الأسئلة التالية عليهم:

- هل يمكنك التفكير في أي عقبات قد تمنعك من اتخاذ إجراء؟
- ما مدى احتمالية أن تمنعك هذه العقبة؟
- ماذا يمكنك ان تفعل لمنع ذلك؟
- هل هناك أي شيء آخر تحتاج إلى التفكير فيه قبل اتخاذ هذه الخطوة؟

الآن اجعل العميل يلتزم بالزمان والمكان لاتخاذ هذا الإجراء الأولي واطلب منه تدوينه في خطته (الاجندة).

استخدام نموذج GROW باستمرار

كلما مارست أكثر ، أصبحت العملية أكثر تلقائية.

مع مرور الوقت ، تكيف مع نموذج GROW للكوتشينج واجعله خاصاً بك.

الوحدة الثالثة عشر: التفكير التحولي

تقنيات التفكير التحويلي

الفرضية الأساسية لهذه التقنية هي أن أفكارنا تسبب مشاعرنا وعواطفنا. وإذا غيرنا أفكارنا بشأن ظرف معين، فإننا نغير مشاعرنا أيضاً. وعندما تتغير مشاعرنا ، نتخذ إجراءات مختلفة ونحصل على نتائج مختلفة.

هذا تمرين مكتوب بسيط ولكنه قوي.

- **الحقيقة** F – Fact : **هذه هي الظروف الخارجية التي يتعامل معها عميلك.**
- **التفكير** T – Thought : **ما هو الفكر الذي يراود عميلك بشأن الظروف أو الحالات.**
- **العاطفة** E – Emotion : **ما هي المشاعر التي يشعرون بها نتيجة لهذا الفكر؟**
- **التصرف** A – Action : **ما هو الإجراء الذي يقومون به نتيجة لهذا الشعور؟**
- **النتيجة** O – Outcome : **ما هي النتيجة التي سيحصلون عليها حصيلة لتلك الإجراءات؟**

تم الانتهاء من عملية F-TEAO **مرتين. مرة مع الفكر السلبي الحالي والمرة التالية بفكر التمكين الإيجابي الجديد الذي يرغب العميل في استبداله به.**

دعونا نلقي نظرة على مثال لنرى هذه الطريقة في التصرف. لديك عميل تم تسريحه وفقد وظيفته الآن.

في المثال أدناه ، ملأت العميلة ما تشعر به حالياً والظروف والأفكار التي أدت إلى شعورها بهذه الطريقة.

- **الحقيقة** F – Fact : **لقد تم تقليص نفقاتي وفقدت وظيفتي.**
- **التفكير** T – Thought : **كيف يمكنهم فعل ذلك؟**
- **العاطفة** E – Emotion : **انا متضايقة من نفسي.**
- **التصرف** A – Action : **اجلس على الكنبه وأتناول الآيس كريم وأشاهد** Netflix **بدلاً من البحث عن وظيفة جديدة أو أي شيء آخر لاقوم به.**
- **النتيجة** O – Outcome : **ابق عاطلاً عن العمل وغير سعيد (واكتسب وزناً من كل تلك الآيس كريم).**

لذلك هنا العميل يعمل على النتيجة التي من المحتمل أن تحدث كنتيجة للأفكار التي لديها.

- الحقيقة F – Fact : يتم تقليص عدد الموظفين في شركتي [ملاحظة: تظل الحقيقة كما هي].
- التفكير T – Thought : ليس لدي أي سيطرة على ما يحدث في الشركة. اسمحوا لي أن أركز على ما يمكنني التحكم فيه.
- العاطفة E – Emotion : أنا الآن أكثر قوة وأكثر دافعية لاتخاذ إجراءات بناءة.
- التصرف A – Action : ابدأ في النظر بشكل بناء في جميع خياراتي بما في ذلك بدء عملي الخاص وهو شيء كنت أرغب دائماً في القيام به.
- النتيجة O – Outcome : الوقوف على قدمي مجدداً والاستمرار نحو تحقيق أحلامي.

هل ترى كيف يؤدي اختيار فكرة مختلفة إلى الشعور بالاختلاف وهذا يؤدي إلى نتيجة مختلفة؟

يمكن للعملاء استخدام هذه الأداة المفيدة في حياتهم اليومية في أي منطقة يعانون منها.

تمرين: التحول من خلال ممارسة تقنية التحول الفكري

استخدم هذا التمرين عندما تريد تغيير حالة العميل العاطفية أو عندما يشعر بانه عالق في دائرة من المشاعر السلبية فيما يتعلق بظروف معينة في حياته.

الخطوة الأولى

الظروف الحالية: اكتب الظروف الحالية أو المشكلة التي تواجهها؟

الاعتقاد أو الفكر: اكتب ما لديك من فكرة أو اعتقاد بخصوص هذا الحدث الخارجي.

العاطفة: ما هي المشاعر التي تشعر بها نتيجة لهذا الفكر (هذا عادة ما يكون عاطفة سلبية)

السلوك: ما هو السلوك الذي تمارسه نتيجة لهذا الفكر؟

واقع المستقبل: ما هو السلوك الذي تمارسه نتيجة لتلك المشاعر؟

الآن تأتي الخطوة الثانية بسبب الخطأ الذي ارتكبه وهنا يتراجع أكثر.. الآن تعال إلى الخطوة الثانية حيث يغير العميل.

الخطوة الثانية

الظروف الراهنة

الاعتقاد أو الفكر: اكتب الفكرة أو المعتقد الذي تود أن يكون لديك بخصوص هذا الحدث الخارجي. (اختر شيئاً يجعلك تشعر بالسعادة والسلام).

العاطفة: ما هي المشاعر التي تود أن تشعر بها نتيجة لهذا الفكر؟

السلوك: ما هو السلوك المرجح أن تنخرط فيه نتيجة لهذا الفكر؟

الواقع المستقبلي: ما هي النتيجة التي ستحصل عليها كنتيجة للسلوكيات المذكورة أعلاه؟

هل ترى كيف يمكن أن يكون للظرف نفسه نتيجتان مختلفتان تماماً اعتماداً على الفكر الذي تختار التفكير فيه.