



# How to be Life Coach

Basma EL Mehrath

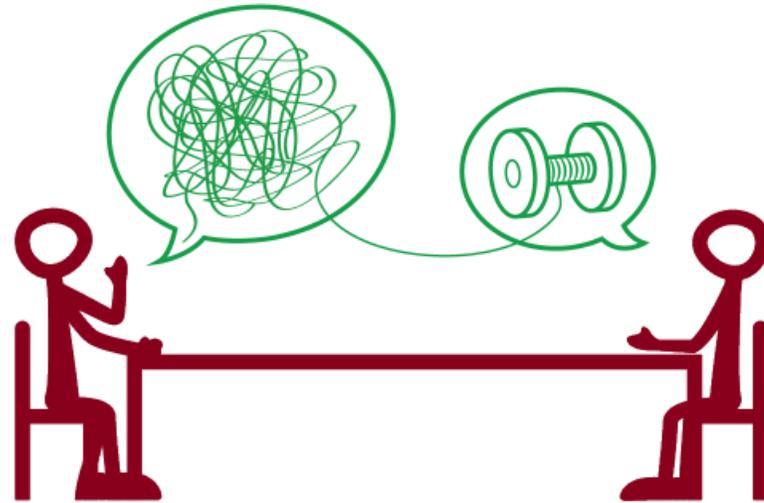
# الكوتشينج

- ◀ هدف الكوتشينج الأساسي إحداث تغيير ، لذلك يجب ان يتم المحادثة بين الكوتش والعميل علي جميع المستويات لدي العميل وليست العقل فقط
- ◀ يجب إدخال العميل في حالة عاطفية يشعر بها العقل والجسد



# الكوتشينج

◀ وظيفة الكوتش ملاحظة حالات العميل ، والتعامل معها بحكمة سواء الحالات الايجابية او السلبية ، والقدرة علي ادخال العميل واخراجة من الحالات بمرونة ، ومن هنا تاتي لغة الميتا التي تعمل علي تلافي الغموض والفجوات وعن طريق بعض الاسئلة التي تقوم بجمع المعلومات التي تم حذفها او تعميمها ، وبذلك نصل الي البناء العميق للتجربة ، فمن خلال الميتا يمكننا ان نصل الي فهم عقلاي ومنطقي



# مهارات الكوتشينج

( ١ ) الدعم

( ٢ ) الاستماع

( ٣ ) الاسئلة

( ٤ ) استعداد الحالات العليا ( الميتم )

( ٥ ) التعقيبات

( ٦ ) استقبال الحالات



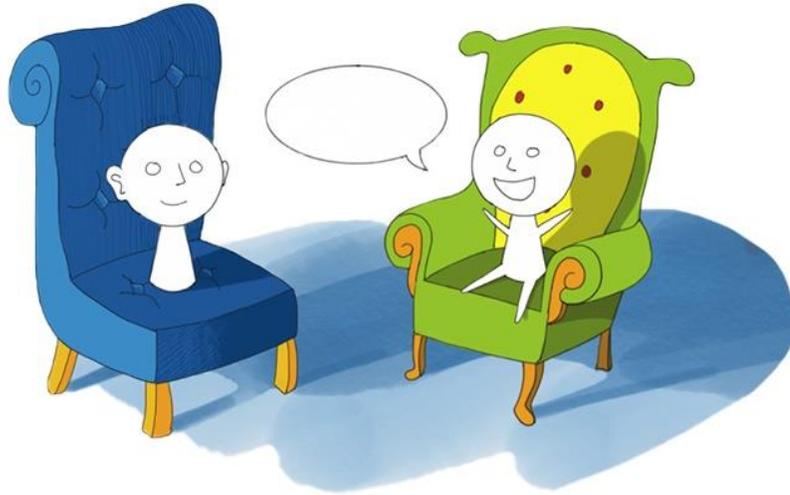
# أولاً : مهارات الدعم



- مهمة الكوتشينج هو دعم الشخص في موقفه لكي يقبله ويتفهمه ويتعامل معاه حسب رغبته الشخصية
- لإتمام ذلك يجب ان تتوفر الألفة وخلق بيئة يشعر فيها الشخص بالأمان ، الفهم ، التقدير ، والقيمة
- عندما يخلق الكوتشي هذا النوع من البيئة للعميل فإنه يشعر بالأمان الكافي ليشرع في مواجهة تحدياته ويحدث التغيير المطلوب
- الألفة هي الأولي وقبل كل شيء ، وغيابها هو ما يحدث المقاومة

## ثانيا : الاستماع

- الكوتشينج تواصل فعال ومحترم يبدأ بالاستماع باهتمام وبانتباه للعميل ، وعدم توافر هذه المهارة يؤثر علي فاعلية الجلسة
- جميع المهارات الاخري تعتمد علي الاستماع لدي الكوتش ، الإستماع باهتمام يتطلب الانضباط واستخدام الایماءات لتوضیح إنصاتك



## ثالثا : الأسئلة



❖ قوه الكوتشينج في قوة وضع وصياغة السؤال ، فالعقل البشري لا يمكن ان يقاوم التحدي المتمثل في السؤال ، فالسؤال قوة خافية قادرة علي التحليل النفسي العقلي ، بناء موارد جديدة ، فتح سبل للمشكلات ، وابرار المعلومة المخفية

❖ الكوتشي الكفو هو الشخص القادر علي طرح الاسئلة المناسبة باستمرار ، وبشكل مألوف بما فيه الكفاية ليبدووا الاخرين وكأنها موهبة نادرة بالرغم ان صياغة السؤال مهارة يمكن تطويرها بالتركيز والممارسة والتدريب

# أسلوب الأسئلة



- الجملة بنغمة السؤال
- لغة جسد توضح انتظار الإجابة
- الأسئلة لجميع جوانب الموضوع
- تحديد النتائج بوضوح ( ميتا )
- البحث في الأثر
- الإستفسار حول المشاعر والافكار الداخلية ، الإحتياجات ، المخاوف
- تحديد الافعال والأقوال المحملة بالمعاني
- إسأل وانت لا تعوف

# أنواع الأسئلة

■ يجب على الكوتش التأكد من ان كلام العميل صحيح

■ يجب ان تهدف الاسئلة إلى التوضيح وفهم المعاني والكلمات

■ Challenges

■ Resources

■ Ecological

■ Why / compelling

■ Decision

■ How know

■ Do what

■ You

■ Can you

■ Have you

■ Steps

■ Plan

■ Measure

■ What

■ Vak

■ Why

■ Where

■ When

■ Whom

# أنواع الأسئلة



(VAK)

V= visual      بصري  
A=auditory      سمعي  
k=kinesthetic      حسي

## رابعاً : أسئلة استدعاء الحالات العليا

- هي مجموعة من الاسئلة تساعد العقل الاواعي في التعمق في الحالة المراد الدخول بها ،  
وتساعد ايضا في الرؤية العقلية المحفزه لأي هدف
- تدور هذه الاسئلة حول الموضوعات التالية :

- Intention want
- out come
- Expectation
- Rules
- Definition

- Feeling
- Thought
- Appreciate
- Value
- Decision

- Meaning
- Belief
- Frame
- Permission
- Prohibition

# خامسا : مهارات التعقيبات



١. استخدام الحواس
٢. سريع ( المثير والإستجابة )
٣. لها علاقة بالهدف / النتيجة
٤. وجود ألفة قوية
٥. خطوات ومعلومات صغيرة بسيطة
٦. الخطوة التالية
٧. التعقيبات تنطبق معك

# مهارات استقبال التعقيبات

١. الصمت
٢. الهدوء
٣. تحديد النية
٤. الاستقبال بدون دفاع
٥. الاستقبال بعقل متفتح
٦. أعلمه بمتابعة الاستقبال بحركات وإيماءات
٧. التفرقة بين الرأي الشخصي والحقيقة
٨. السؤال على نقاط محددة وأمثلة
٩. السؤال عن المعاني
١٠. تقييم الكلام وتوضيح مدى الإستفادة
١١. تقديم الشكر

## سادسا : مهارات استحثاث الحالات

١. التركيز مع العميل
٢. استدعاء مواقف الماضي أو الحاضر
٣. استخدام لغة الجسد والأصوات المناسبة للحالة
٤. اجعل لغة الجسد للعميل كالحالة المطلوبة
٥. تسمية التجربة بحالة (الحب / السعادة )
٦. اصمت واعطي العميل وقت ليدخل بالحالة
٧. اسأل العميل عن التنفس / الصوت / الحركة للحالة المطلوبة
٨. استخدام أسئلة الحالات العليا

# The Magic of framing

When you mentally put a piece of behavior of perspective in a different frame, the meaning of it is transformed .

It re-frames our perspective . In this, reframing changes our frame of reference change from which we perceive things and to that extent , it changes our sense of reality . As our meanings then change , so do our responses (emotions) and behaviors. All reframing models aim at primarily changing our internal response by changing the frame .

# The Magic of framing

You will find these patterns useful for behaviors , habits , emotions, and even physical symptoms that you don't like . By framing we construct higher levels of meaning .

We frame things at the primary level of representation in order to recognize and know a things (description).

We frame things by establishing classes categories , and definitions which enables us to know what a things is how it works what it means ets

# The Magic of framing

- Start with the reference
- Constructed an internal represented reference
- Frame of reference
- Frame of mind
- The framework of your mental matrix

# Conscious reframing

- Identify a behavior
- Engage
- Identify frame
- Deframe
- Context reframe
- Content reframe
- Integrate
- test



# The Six Steps Reframing

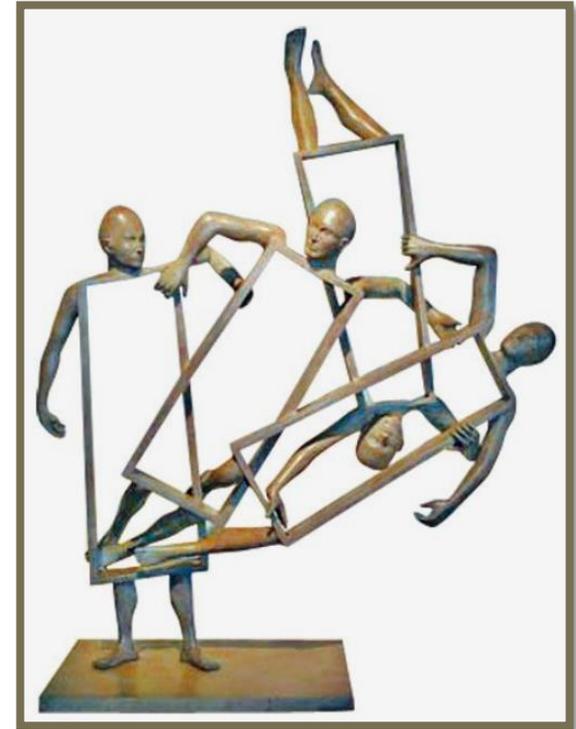
This pattern works for those behaviors that you don't like and would you like to stop and which don't seem to respond to conscious reframing .

The six step reframing pattern provides a way to deal with secondary-gain behaviors in a way that's ecological for yourself as a whole person .

It does that by reframing old unconscious programs . It brings about an integration of conscious and unconscious parts. You can use it for behaviors , habits , emotions , and symptoms that's you don't appreciate.

# The Six Steps Reframing

- Identify the behavior to be dealt with
- Establish communication with the part responsible for the pattern
- Determine its positive intention
- Access your creative part
- Future pace
- Run on ecology check





Any Questions