

رامین ابراهیمی مدرس بین المللی کوچینگ (هیولای فروش):

بزرگترین قهرمانان مربی دارند!

این روزها صحبت از مهارت به جای آموزشهای تئوری زیاد به گوش می رسد اما افرادی در کوچینگ موفق هستند که علم و تجربه را باهم تلفیق کرده تا ان را تبدیل به دانش کنند.

به گزارش خبرنگاران گروه زندگی و سرگرمی گزارش خبر، رامین ابراهیمی دکترای مدیریت کسب و کار زیر نظر فدراسیون جهانی کوچینگ icf در یادداشتی آورده است:

رهبران موفق برای هدایت و مدیریت تیم خود روشهای مختلفی را امتحان می کنند. یکی از این روشها که بازدهی بالایی با خود به همراه می آورد، شیوهی کوچینگ است. اصطلاح کوچینگ (Coaching) را در فارسی مربیگری ترجمه کرده اند اما این کلمه معنایی فراتر از مربیگری دارد.

شخص کوچ شونده کوچی نامیده می شود. در واقع، یک کوچ واقعی با ترغیب انگیزه و پرورش افکار کارآمد در افراد، آنها را به سمت رشد بیشتر هدایت می کند. کوچ با افزایش خودآگاهی، احساس مسئولیت و خلاقیت، ذهن شخص را شکوفا می کند و کارایی او را بالا می برد. یک کوچ قدرتمند باید با صبور بودن، پشتکار داشتن، ایجاد حس همدلی، و از همه مهمتر، پرسشگری و ذکاوت و بصیرت بالا بتواند صاحب یک بیزنس را در میان سایر رهبران برجسته گرداند. چند مهارت مهم که یک کوچ باید داشته باشد:

۱: یکی از مهمترین مهارت های کوچ، پرسشگری از جنس دغدغه ها و چالش های یک کسب و کار هست. هدف مهارت پرسشگری، روشن کردن پیرامون یک شخص و شناسایی نقاط قوت و نقاط قابل بهبود او هست. تمام انسانها در یک یا چند عنوان شایستگی و مهارت دارند، کوچ کمک می کند تا افراد به توانمندی ها و نقاط قوت خود آگاه شوند و بتوانند شناخت بیشتری از خود داشته باشند و پیرو این شناخت از شایستگی های خود آگاه شوند مثلا یک ماهی باید بداند می تواند در شنا کردن عملکرد خوب داشته باشد نه در بالا رفتن از درخت. توانایی پرسیدن سوالات قدرتمند و درست تمایز مهم بین کوچ هاست. ما می توانیم از سوالات درست به جوابهای درست برسیم. زمانی که ذهن مخاطب گره خورده و گرفتار دغدغه و مسأله می شود این سوال قدرتمند هست که برای شرح مسأله و راه یابی به اندیشه سودمند ابزار مناسبی می شود. همچنین سوالات باید باز و بیطرفانه باشند تا بیشترین تاثیر گذاری غیرمستقیم را داشته باشند.

۲: گوش دادن فعال: کار روتین گوش شنیدن هست اما گوش دادن کار آگاهانه مغز است. ما در هنگام کار و جلسات صدای بیرون و صدای اژیر امبولانس را می شنویم ولی سخنان جاری در جلسه را گوش می کنیم. گوش کردن فعال نیازمند توجه و تمرکز و حضور کامل هست.

۳: تخصص، تجربه و بینش: این روزها صحبت از مهارت به جای آموزشهای تئوری زیاد به گوش می رسد اما افرادی در کوچینگ موفق هستند که علم و تجربه را باهم تلفیق کرده تا ان را تبدیل به دانش کنند. پس بهتر است در هر حوزه ای که شروع به مربیگری می کنیم تا جای ممکن دانش و بینش کافی داشته باشیم. یک بازاری قدیمی می تواند در مورد کسب و کار کوچک فرد جدیدی را راهنمایی کند اما تجربه به تنهایی لباس نصیحت یا توصیه به تن می کند و این هنر آرایه و مهارت کوچینگ هست که جنس انتقال تجربه و راه گشایی را از نصیحت به خود آگاهی فرد مقابل تبدیل می کند. یک مسیر خوب برای کوچینگ از ۵ مرحله عبور می کند:

۱: شروع گفتگو و ایجاد فضای محرمانه و امن برای کوچی

۲: طرح موضوع و تعیین هدف جلسه

۳: ایجاد درک و تفکر و بینش در مورد موضوع

۴: نتیجه گیری و اخذ تصمیمات و گزینه های مناسب

۵: جمع بندی و توافق بر زمان و گزینه های مورد اقدام و تعیین اولین اقدامک. در پایان بدانیم که صاحبین کسب و کار به خاطر دغدغه ها و مسائل اقتصادی خرد و کلان از مسیر خود خارج شده و گاهی درگیر بازی درون زمین می شوند ولی کوچ از کنار زمین بدون استرس و فشار داخل زمین می تواند استراتژی موفقیت را از طریق کاپیتان در بازی پیاده کند. شما نمی توانید جلوی حمله موجهای تکان دهنده را بگیرید، اما می توانید موجسواری یاد بگیرید.

به قلم رامین ابراهیمی :

کارشناس مدیریت اماکن ورزشی

دکترای مدیریت کسب و کار زیر نظر فدراسیون جهانی کوچینگ icf

تدوین گر شایستگی های غیر فنی مدیران

سازمان فنی حرفه ای کشور مربی سازمان فنی حرفه ای مدرس فروش

مولف کتاب فروش در خانواده