

ქოუჩინგი და ემოციური ინტელექტი მენეჯმენტში

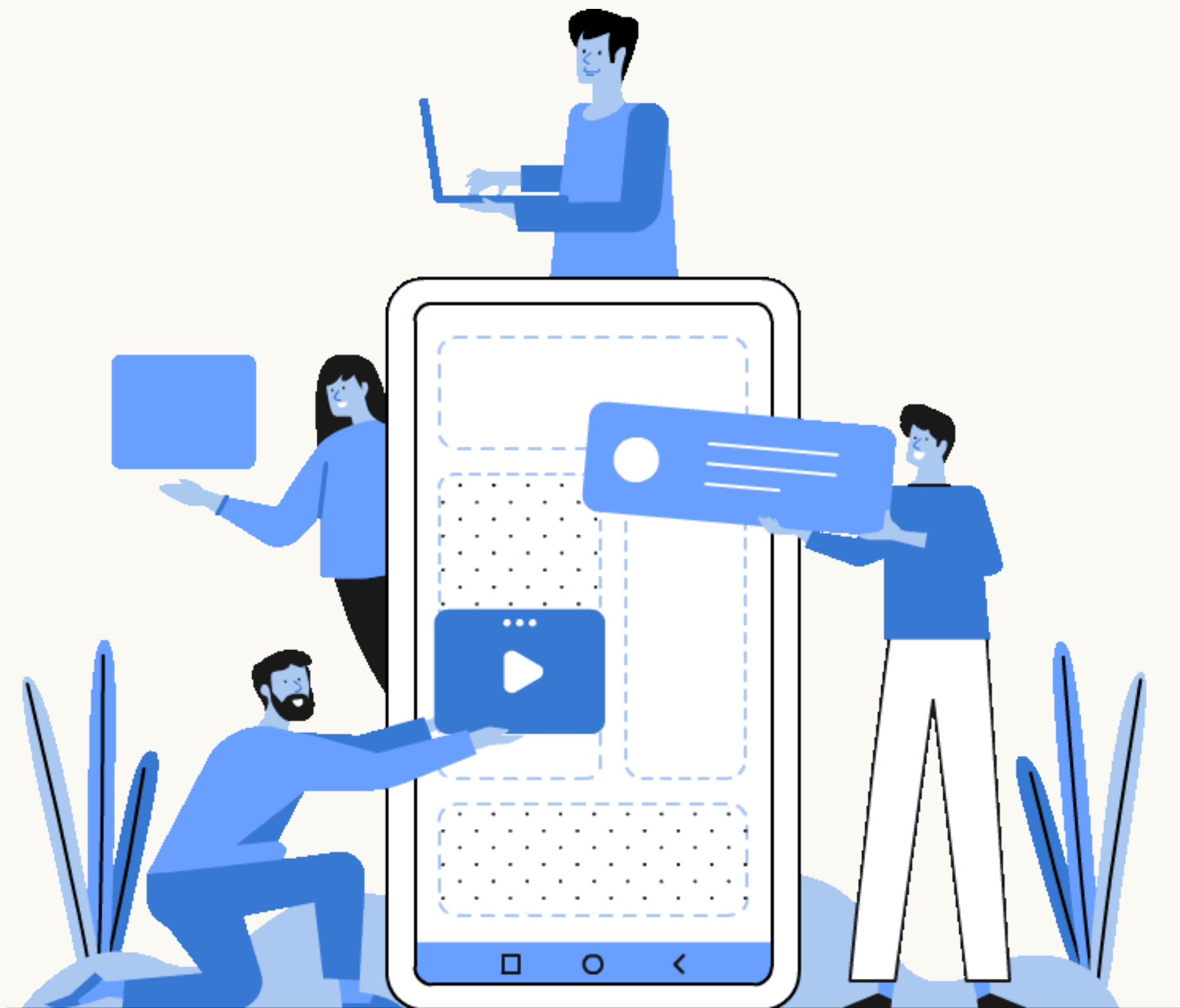


ხათუნა
მურჯიკნელი

3 ლექცია

ძირითადი საკითხები:

- ჩვენი რეალური მიზნების გამოვლინება
- ღირებულება-როგორც უმთავრესი მოტივატორი ცხოვრებაში
- დილტსის ნეიროლოგიური პირამიდა





"A person has two lives, and the second begins when we realize we only have one."

— Confucius



ღირებულება-როგორც უმთავრესი მოტივატორი ცხოვრებაში



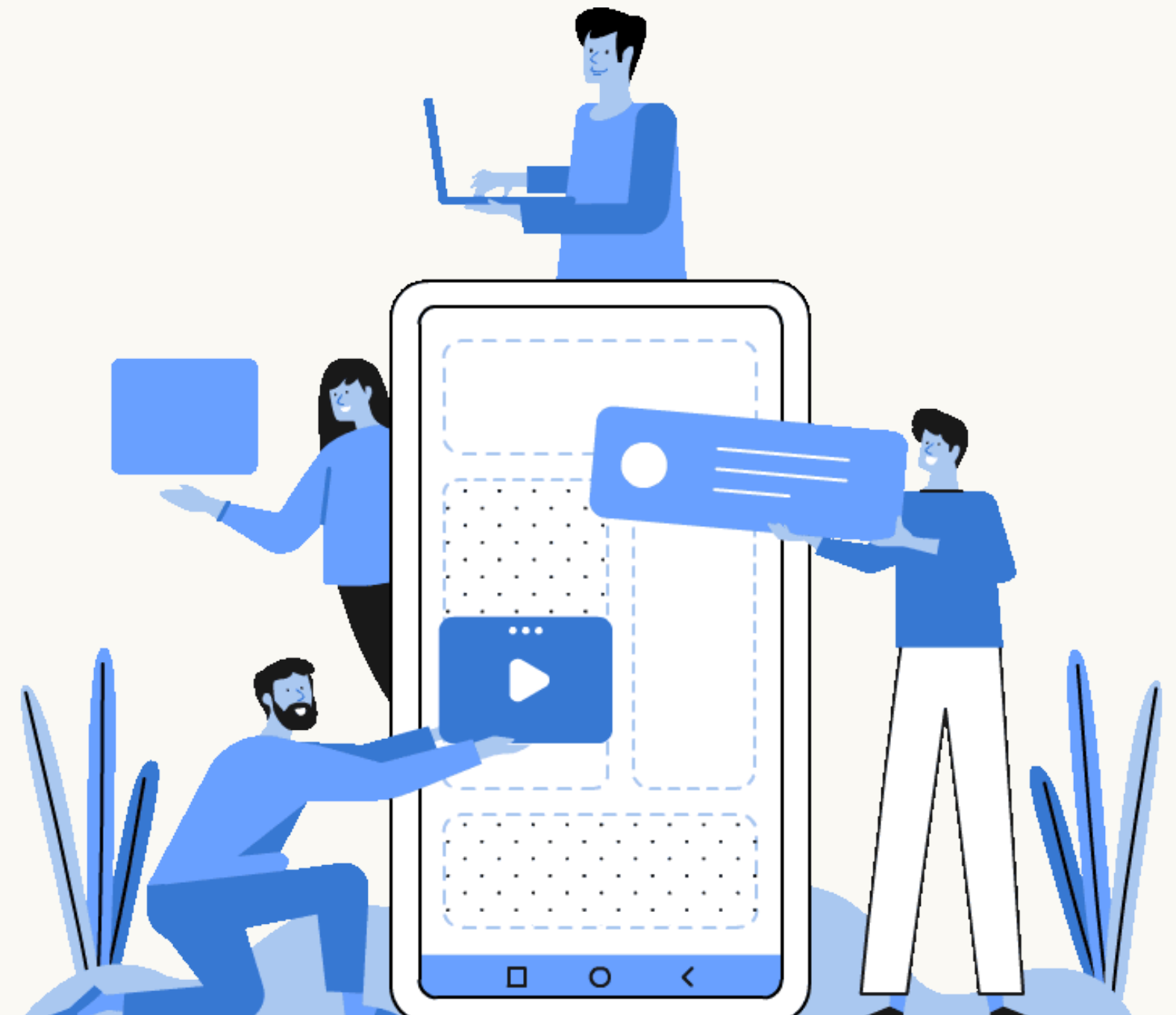
- ემოციური მოტივატორები დგანან ჩვენი ყველა ქმედების უკან.
- ღირებულებები მჭიდროდაა დაკავშირებული ემოციებთან და ჩვენთვის აღიქმება, როგორც რაღაც მნიშვნელოვანი.
- რაც უფრო ძლიერია ემოციები, მით უფრო ძლიერია ჩვენი მოტივაცია.

რატომ არის ეს მნიშვნელოვანი?

ღირებულებები

მიზანი

ქმედება



რეალობის აღქმის დონეები

- ჩვენ აღვიქვამთ რეალობას რამდენიმე დონეზე ერთდროულად.
- ხშირად ვახორციელებთ ამას მიზეზ-შედეგობრივი კომუნიკაციებით.
- ქოუჩის საქმეა, გაიგოს, რა დონეზე "ცხოვრობს" პირის/ ადამიანის სირთულე.



2 გზა ღირებულებების გამოვლინებისთვის

წინასწარ
შეთავაზებული
ღირებულებების
ჩამონათვალი

ქოუჩ სესია

განვითარება

თავმდაბლობა

იუმორი

ტრადიცია

მიღწევა

ჭეშმარიტება

ცოდნა ნდობა

დათმობა

სიზუსტე

ტოლერანტობა

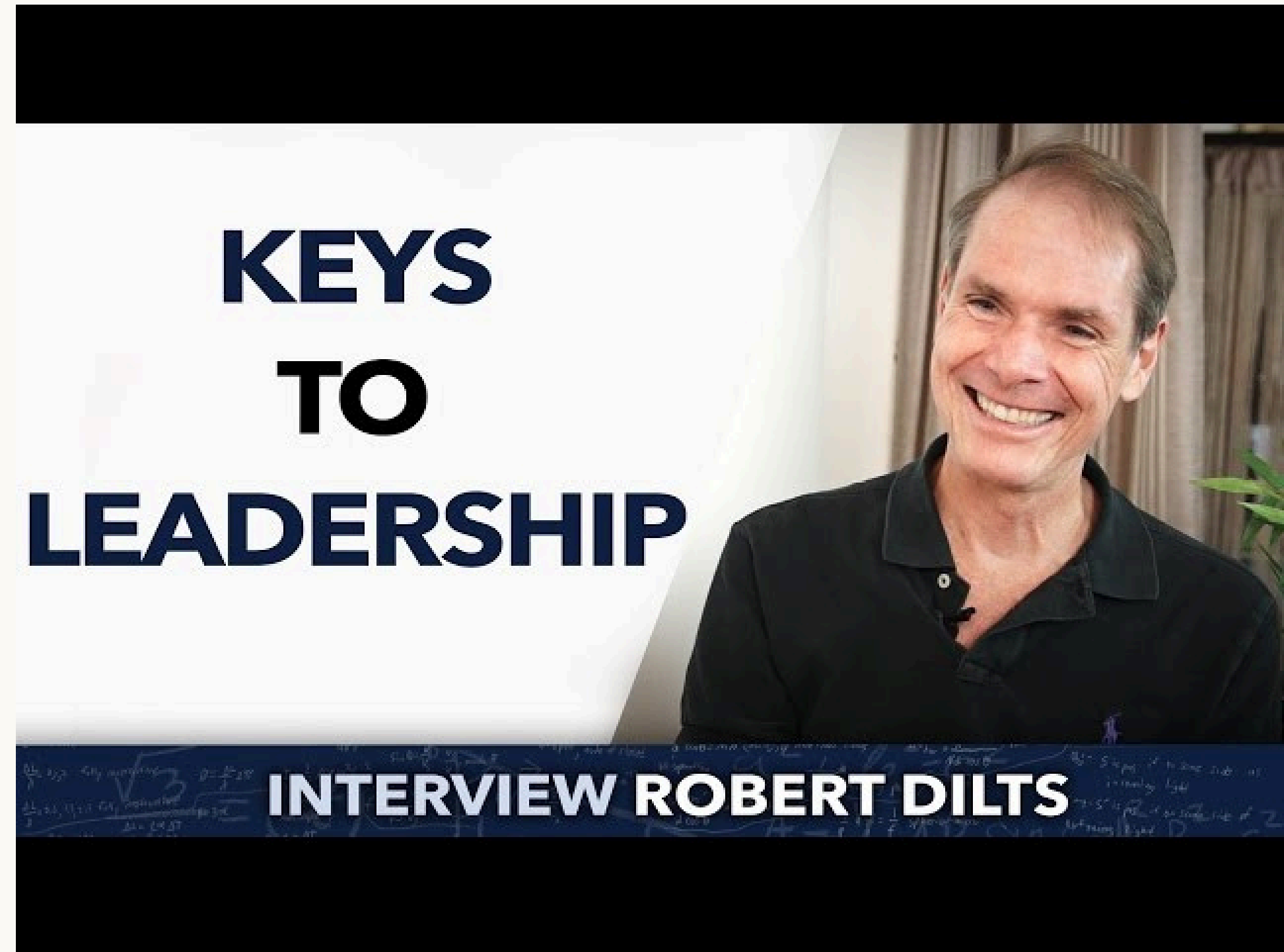
პატივი გაგება

მადლიერება



დილტსის ლოგიკური დონეების პირამიდა

რობერტ დილტსი არის გავლენიანი ფიგურა ნეირო-ლინგვისტური პროგრამირების (NLP) სფეროში, რაც წარმოადგენს პიროვნული განვითარებისა და კომუნიკაციის მეთოდს, რომელიც ფოკუსირებულია იმაზე, თუ როგორ უკეთებენ ორგანიზებას ადამიანები თავიანთ აზრებს, ენას და ქცევას. დილტსმა შეიტანა მრავალი მოდელი და ტექნიკა NLP-ში, მისი ლოგიკური დონეების პირამიდა კი ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილია.



დილტსის ლოგიკური დონეების პირამიდა



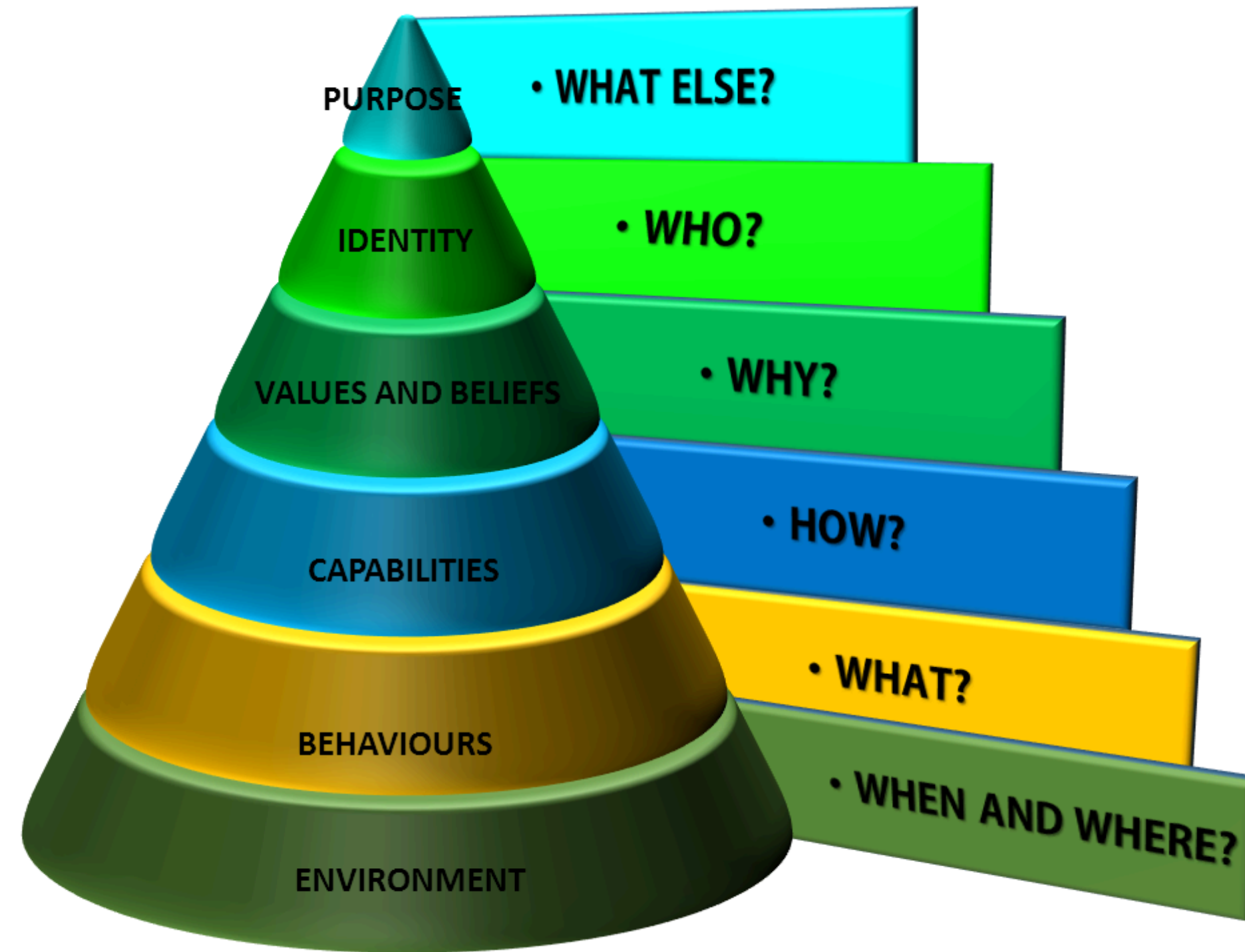
პირამიდა შეიქმნა როგორც საშუალება ადამიანის ქცევაში აზროვნებისა და ცვლილების სხვადასხვა დონის გასაგებად. პირამიდის თითოეული დონე წარმოადგენს ჩვენი გამოცდილების სხვადასხვა ასპექტს, დაწყებული ჩვენი გარემოდან და მოქმედებებიდან, დამთავრებული ჩვენი იდენტობითა და მიზნით. დილტსმა ეს მოდელი ააგო იდეაზე, რომ მდგრადი პირადი და ორგანიზაციული ცვლილება ხდება მაშინ, როცა ჩვენ ვეხებით აზროვნების უფრო ღრმა დონეებს, როგორიცაა რწმენა და იდენტობა, და არა მხოლოდ ზედაპირულ ქცევებზე ფოკუსირებით.

დიღტსის ლოგიკური დონეების პირამიდა

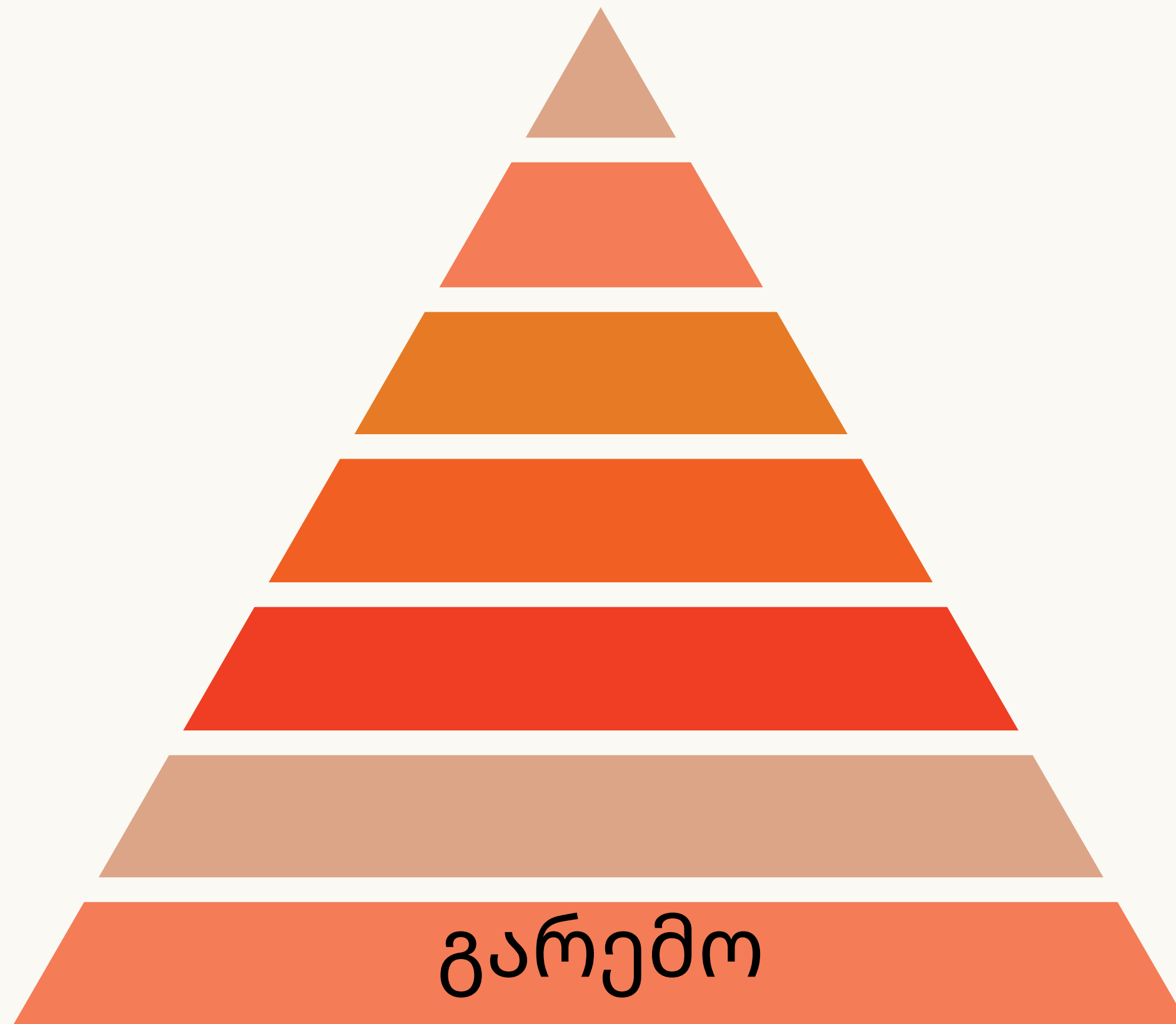
დიღტსის მოდელი განსაკუთრებით სასარგებლოა ქოუჩინგსა და ლიდერობის განვითარებაში, რადგან ის ეხმარება ადამიანებს გაიგონ, რომ ცვლილება დაბალ დონეებზე (როგორიცაა გარემო ან ქცევა) შეიძლება საკმარისი არ იყოს, თუ უფრო ღრმა დონეები (როგორიცაა რწმენა ან იდენტობა) არ არის თანხვედრაში. ის გვთავაზობს სტრუქტურირებულ გზას პრობლემებისა და გადაწყვეტილებების შესახებ ფიქრისთვის როგორც პირადი ზრდის, ისე ორგანიზაციულ კონტექსტში.

პირამიდაში არის ექვსი დონე:

1. გარემო(სად და როდის ვაკეთებთ რაღაცებს)
2. ქცევა(რას ვაკეთებთ)
3. შესაძლებლობები (როგორ ვაკეთებთ რაღაცებს)
4. რწმენა და ღირებულებები (რატომ ვაკეთებთ რაღაცებს)
5. იდენტობა (ვინ ვართ)
6. მიზანი/ხედვა (ჩვენი უფრო დიდი მისია ან მოწოდება)



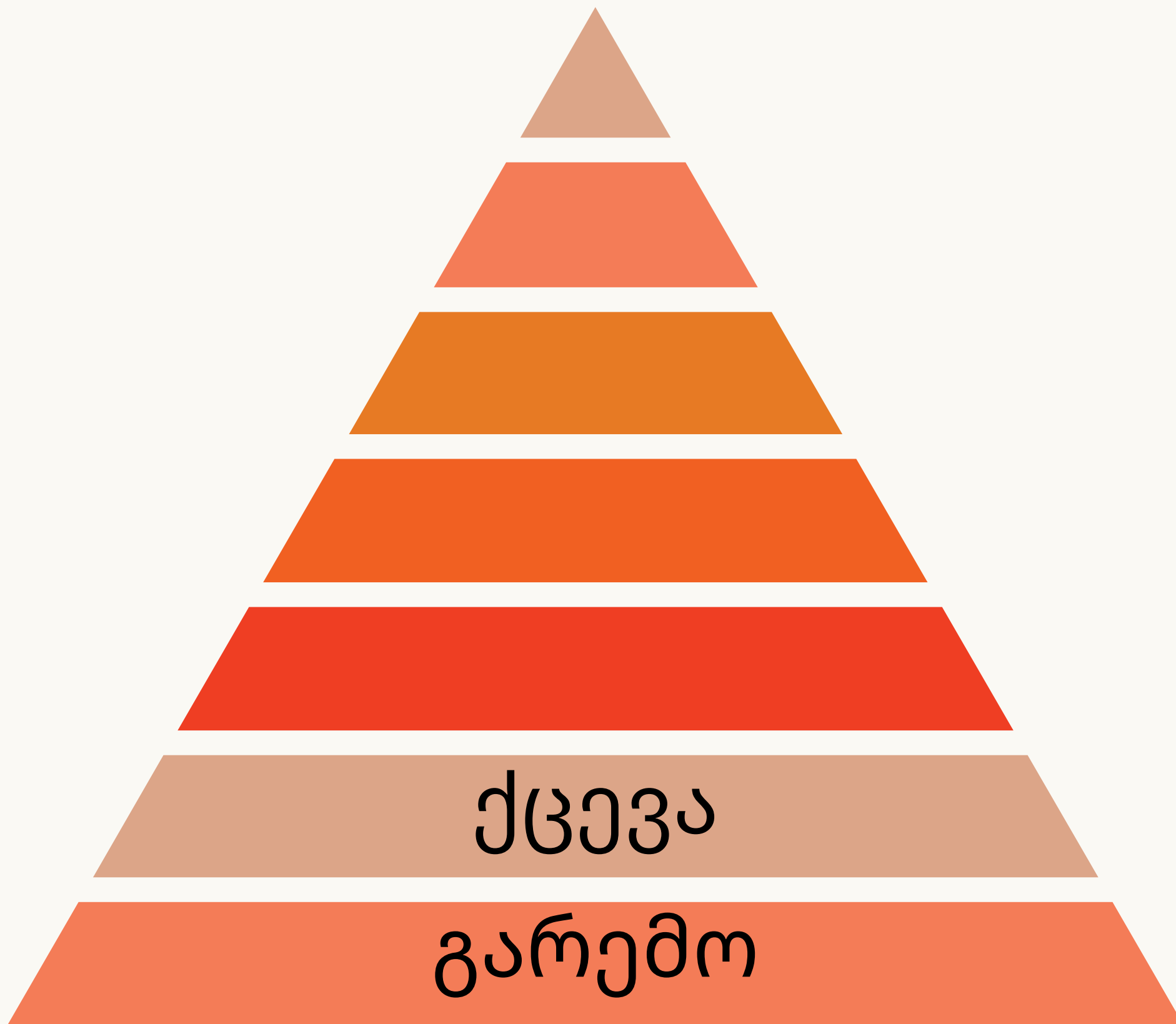
გარემო



“სად, როდის, ვინ არის თქვენს
ირგვლივ?

- გაიხსენეთ საკუთარი თავი 2023 წლის 16 ოქტომბრიდან იანვრიდან 2024 წლის 16 ოქტომბრამდე და უპასუხეთ ამ კითხვებს:
 - 1.სად ატარებდით ყველაზე მეტ დროს?
 - 2.ვინ იყვნენ თქვენი საკვანძო ადამიანები?
 - 3.რა სახეები/გამოსახულებები , ხმები და შეგრძნებები გქონდათ თქვენ ამ დროს?

ქცევა



რა ძირითად ქცევის
სტრატეგიებს იყენებთ ამ
გარემოში?

- რომელი ქცევის
მოდელი გაძლევთ
სასურველ შედეგს?
- რას არ აკეთებთ
იმასთან დაკავშირებით,
რაც რეალურად გსურთ
დაიწყოთ?"

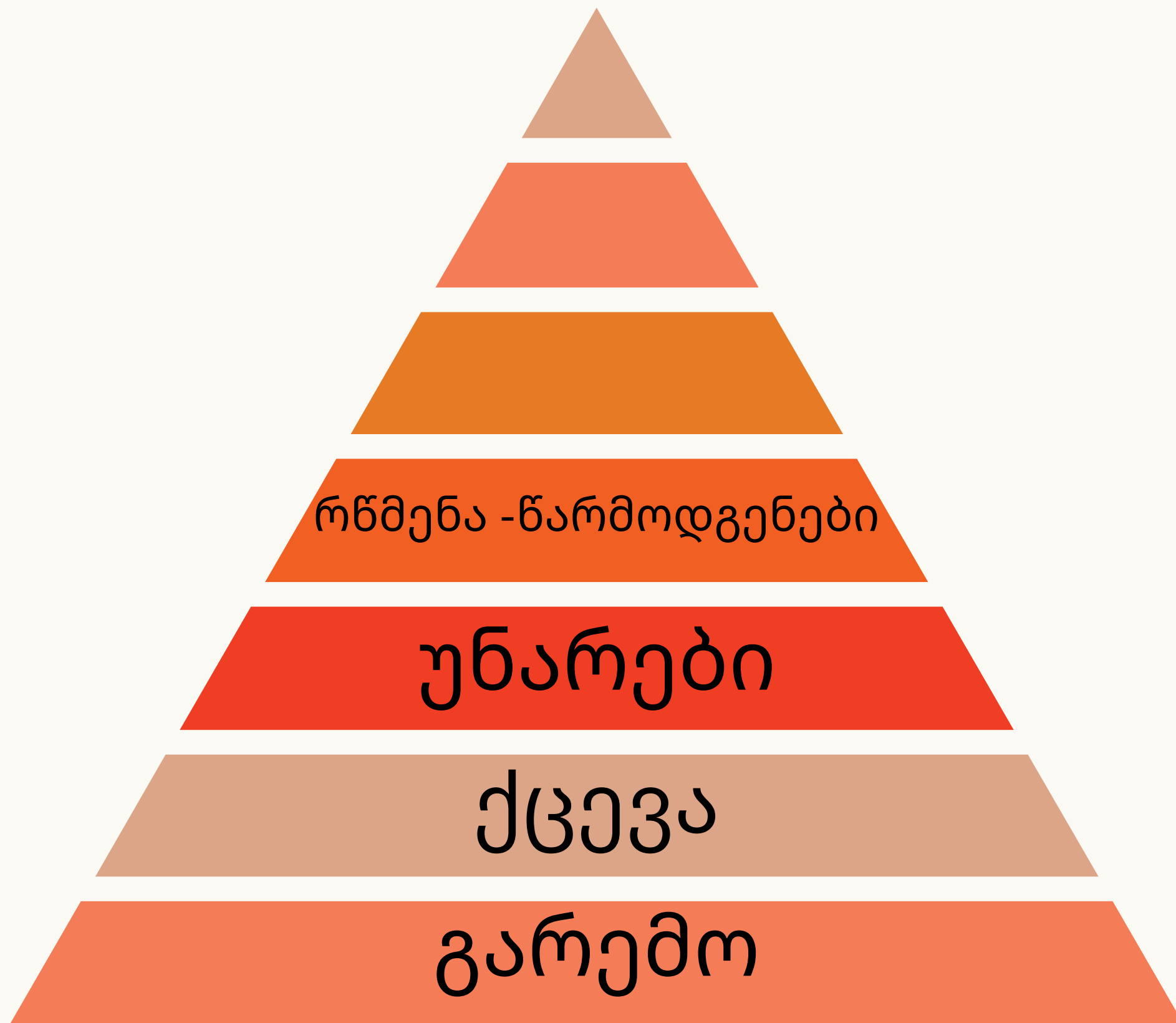
უნარები



როგორ მოახერხეთ
მსგავსი შედეგების
მიღწევა?

- რომელი უნარები
გეხმარებათ შედეგების
მიღწევაში?
- რომელი უნარები
გეხმარებათ იგრძნოთ
თავი მაქსიმალურად
რეალიზებულად ან
ბედნიერად?

რწმენა - წარმოდგენები



რა გჯეროდათ ამ დროის
განმავლობაში, რაც
დაგეხმართ ამ ვერსიის
რეალობის შექმნაში?

- რა არის ის, რაც
ყველაზე მეტად
გზუდავთ თქვენი
ნამდვილი ოცნების
განხორციელებაში?

ღირებულებები



რა არის თქვენთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ცხოვრებაში?

- რომელი ღირებულებების რეალიზებას ახერხებთ ამ დროის განმავლობაში?
- რომელი ღირებულებები რჩება ჩრდილში ან არარეალიზებული? რატომ ხდება ეს?

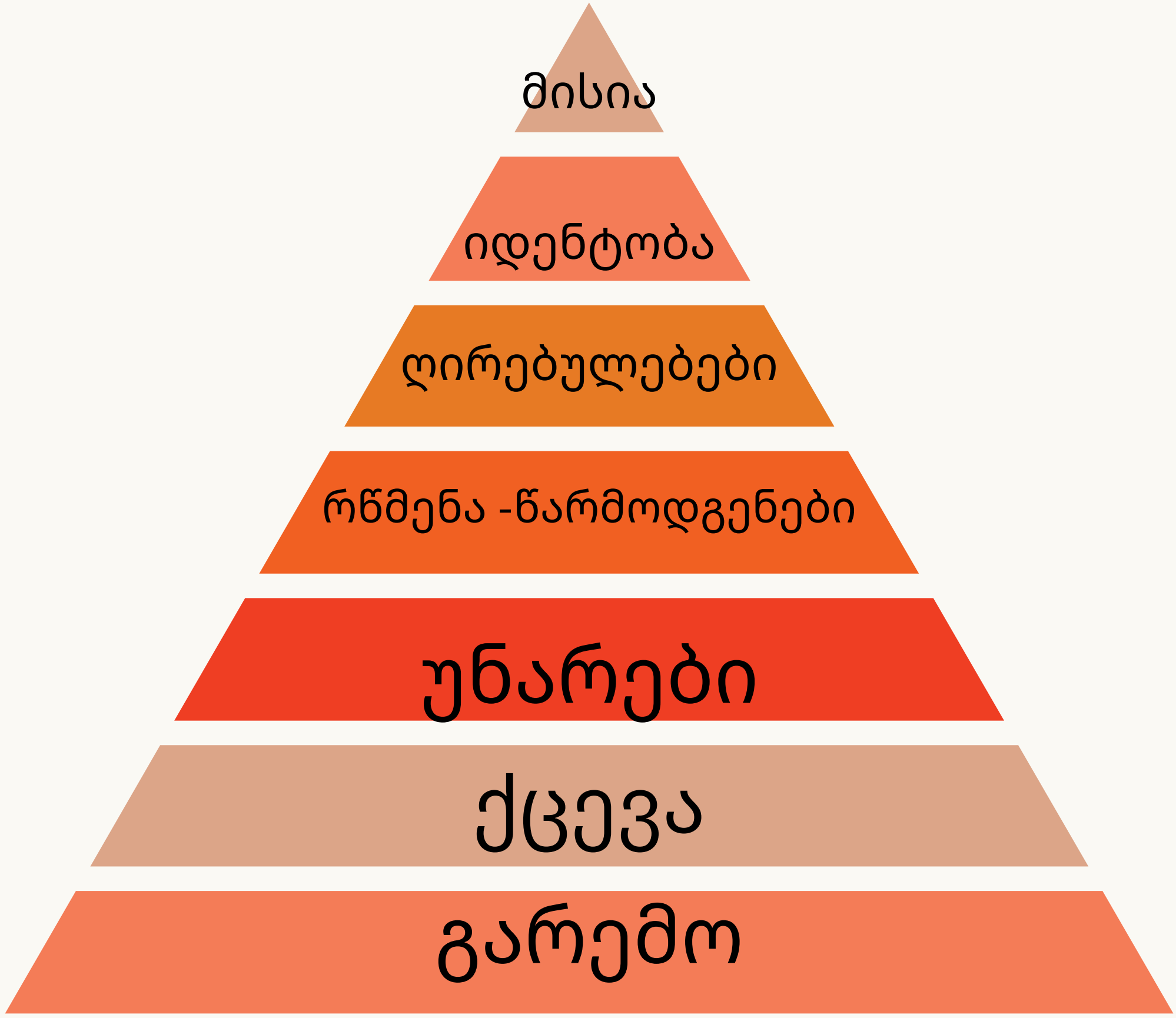
იდენტობა



როგორ შეგიძლია
საკუთარი
თავის დახასიათება,
თუ

გვერდიდან
შეხედავდი?
• ვინ ხარ შენი
შეგრძნებით
(შიგნიდან)?

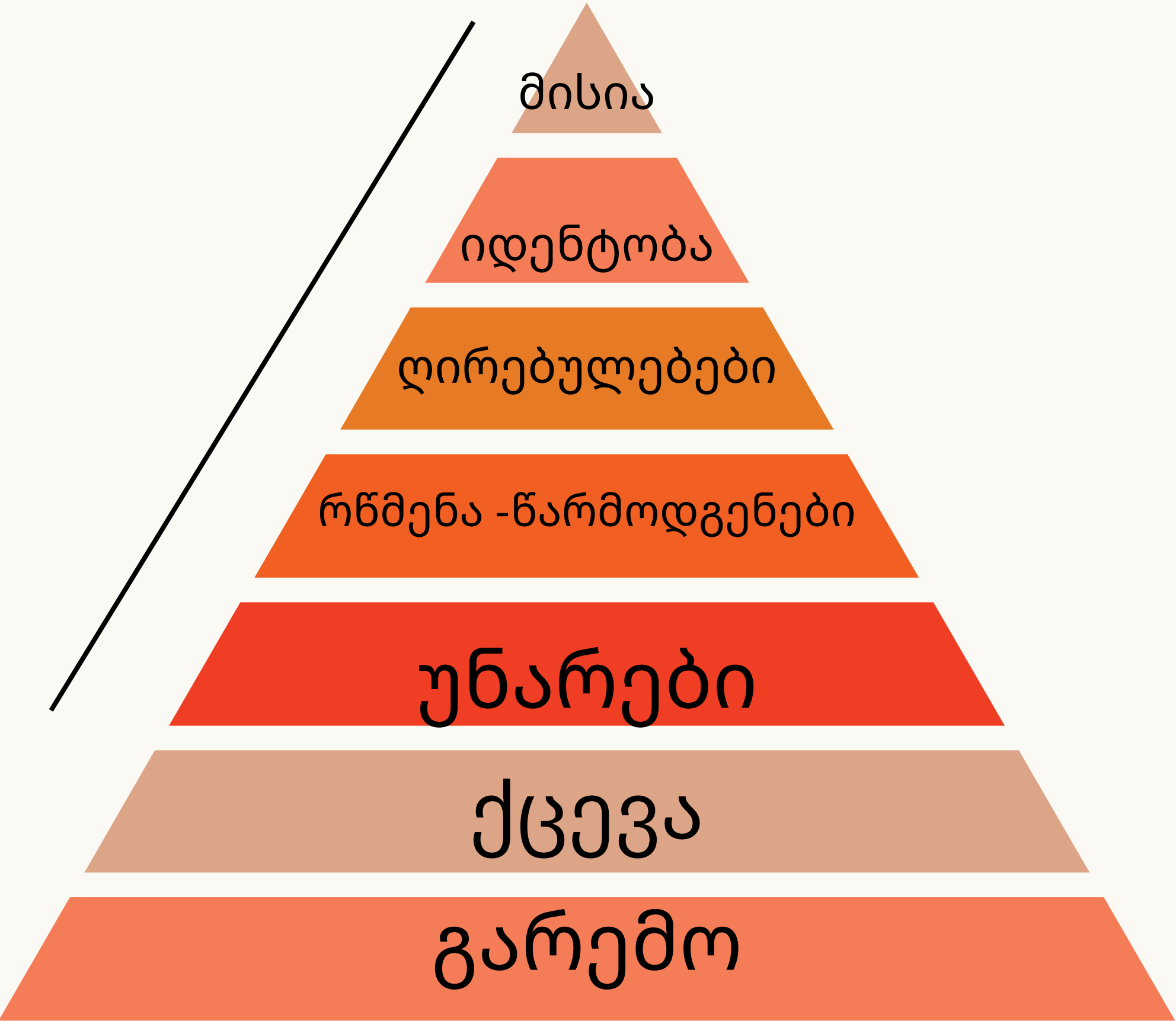
მისია



წარმოიდგინეთ, რომ შეგიძლიათ
დაბრუნდეთ თქვენს საწყისებთან.
გაიგრძენით, რა რესურსს იღებთ
მათგან.

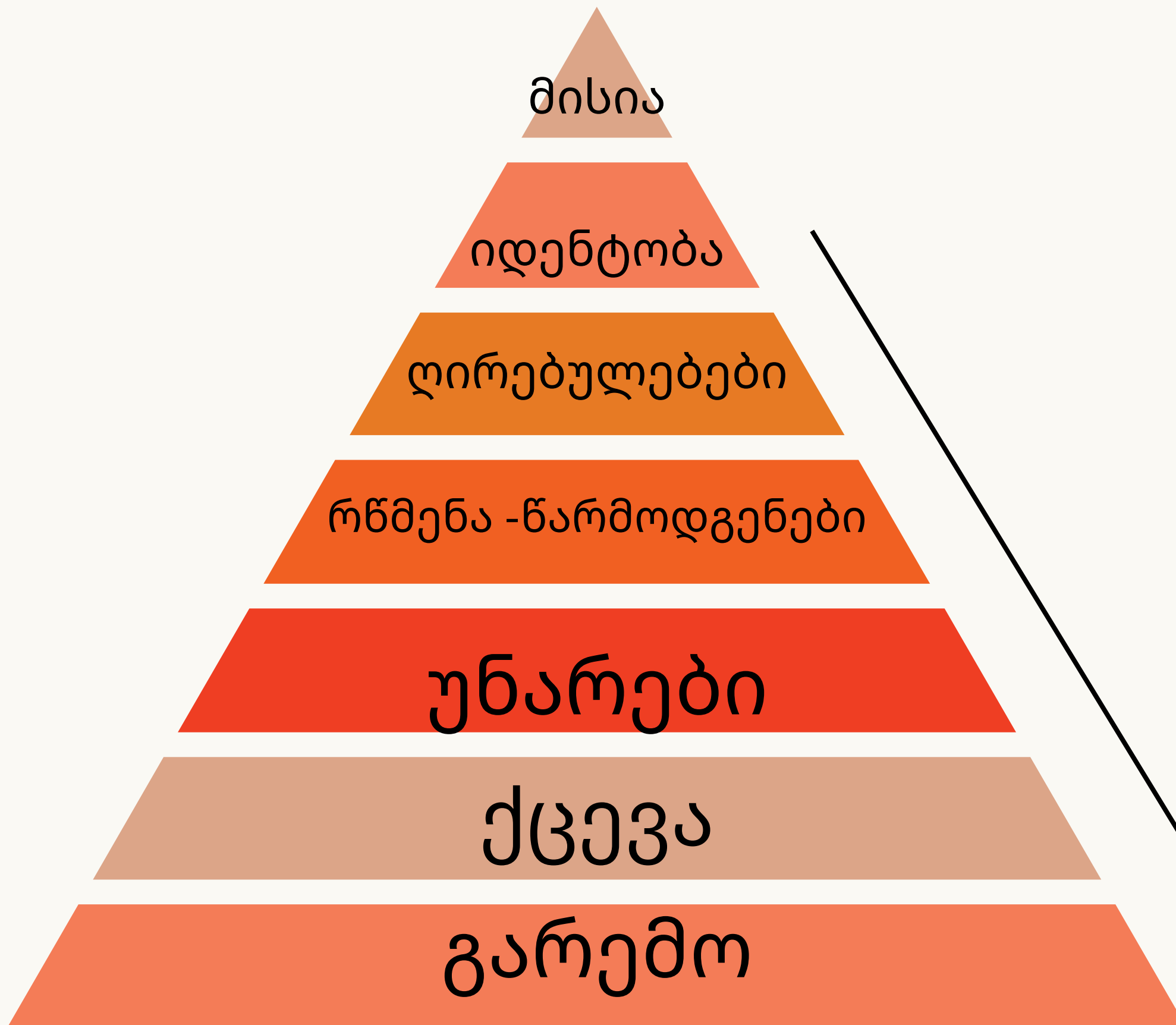
რას უფრო მნიშვნელოვანს
აკეთებდით, როცა აკეთებდით იმას,
რასაც აკეთებდით?
რა მნიშვნელოვანი ვერ მოახერხეთ
გასულ წელს

ნეიროლოგიური დონეების პრინციპები 1



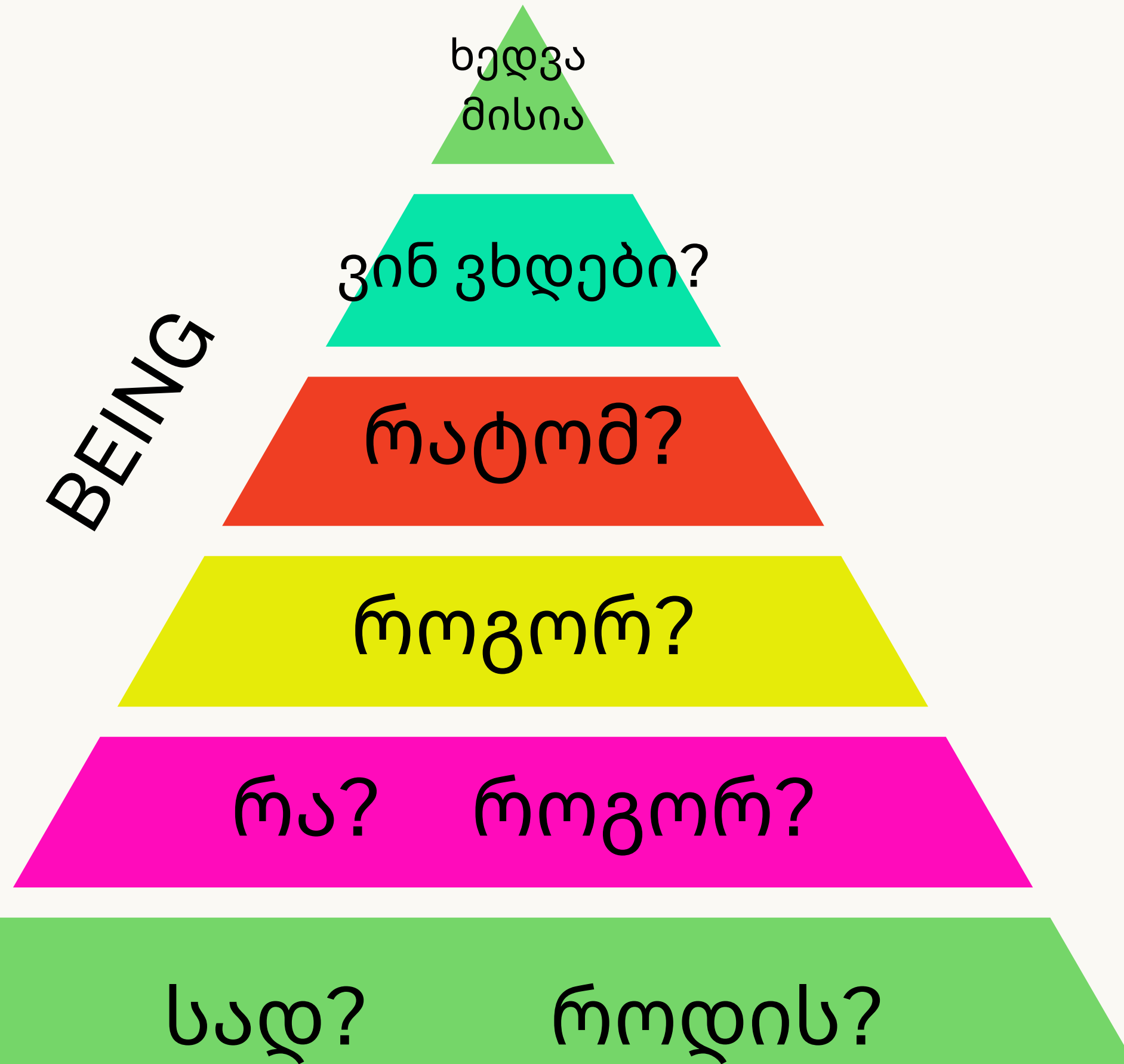
ცვლილებები შეიძლება მოხდეს „ქვემოდან ზემოთ“ მიდგომით, სადაც მრავალი ცდა და შეცდომა მოქმედების დონეზე დროთა განმავლობაში იწვევს ახალი უნარების ჩამოყალიბებას და შემზღუდველი რწმენის ტრანსფორმაციას. ეს მეთოდი მოითხოვს გარკვეულ მოთმინებას, ძალისხმევას და დროს

ნეიროლოგიური დონეების პრინციპები 2



“ტრანსფორმაციული და ღრმა მუშაობის შედეგად ცვლილებები შეიძლება მოხდეს „ქვემოდან ზემოთ“. ასეთ შემთხვევაში მთავარი როლი აქვს „ზემოდან ქვემოთ“ მუშაობას, ანუ იდენტობის და რწმენის დონეებზე. ამ პროცესში მნიშვნელოვანია მხარდაჭერა, რომ ქვედა დონეებზე ინტეგრირებული ცვლილებები წარმატებით განხორციელდეს.”

დიღტსის ლოგიკური დონეების პირამიდა



- **მისია/ხედვა:** კიდეც ვისთვის არის მნიშვნელოვანი? რისთვის ვაკეთებთ ამას?
- **იდენტობა:** ვინ ვხდები ამას რომ ვაღწევ? როლი?
- **ღირებულება:** რატომ არის მიშვნელოვანი?
- **უნარები:** როგორი თვისებები? რა რესურსები? რა ცოდნა გვაქვს?
- **ქმედება:** რას ვაკეთებთ? როგორ ვაკეთებთ?
- **გარემოება:** სად? ვინ? როდის? - სად ხდება მოქმედება, რა გარემოში? სიტუაციის აღწერა

დავალება

დილტსის ნეიროლოგიური პირამიდა ქოუჩინგის სესიისთვის:

ქოუჩი

კლიენტი

კვლევა და ანალიზი აწმყოს ქცევის მოდელებზე, რათა განსაზღვროს ქცევის ცვლილებები მომავალში.

- შესთავაზეთ კლიენტს, გონებაში გადადგას ნაბიჯი წინ და ასოცირდეს საკუთარ თავთან გარემოს დონეზე. ვინ არიან შენი მთავარი საკვანძო ადამიანები ცხოვრებაში? სად ატარებდი ყველაზე მეტ დროს გასულ წელს? რა სახეები, ხმები და შეგრძნებები მოდის შენთან?
- შესთავაზეთ, გონებაში გადადგას ნაბიჯი წინ და აღწეროს მოქმედებების დონე. როგორ ავლენ თავს ამ ადამიანთა წრეში? როგორ გამოხატავ საკუთარ თავს? რა გჩვევია კეთება?
- შესთავაზეთ, გონებაში გადადგას ნაბიჯი წინ და აღწეროს უნარების დონე. რა უნარები განგასხვავებს სხვებისგან? რა ნიჭი გამოვლინდა შენში გასულ წელს?
- შესთავაზეთ, გონებაში გადადგას ნაბიჯი წინ და აღწეროს რწმენების დონე. რა რწმენები დაგეხმარა ამ გარემოებებში? რა გჯერა?
- შესთავაზეთ, გონებაში გადადგას ნაბიჯი წინ და აღწეროს ღირებულებების დონე. რა არის შენთვის მნიშვნელოვანი ცხოვრებაში? რა ღირებულებები იყო განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანი გასულ წელს?
- შესთავაზეთ, გონებაში გადადგას ნაბიჯი წინ და აღწეროს იდენტობის დონე. ყველა შეგროვებული ფაქტის საფუძველზე: როგორ დაარქმევდი შენს მთავარ როლს გასულ წელს? ვინ ხარ შენ ყველაზე ღრმა დონეზე?
- შესთავაზეთ, კლიენტმა წარმოიდგინოს მისიის დონის მეტაფორა და აღწეროს ის გვერდიდან. როცა უკავშირდები რამეს, რაც უფრო დიდია, ვიდრე შენ თვითონ, და მიემართები შენი სათავეებისკენ, რა ენერგიას გრძნობ?
- რესურსთან კონტაქტის შენარჩუნებით, შესთავაზეთ კლიენტს, გონებაში გადადგას ნაბიჯი უკან და ასოცირდეს იდენტობის დონესთან. შეავსოს ის რესურსით. რა შეიცვალა?
- დაბრუნდეს ღირებულებებისა და რწმენების დონეზე და შეავსოს ის რესურსით. რა შეიცვალა?
- დაბრუნდეს უნარების დონეზე და შეავსოს ის რესურსით. რა შეიცვალა?
- დაბრუნდეს მოქმედებების დონეზე და შეავსოს ის რესურსით. რა შეიცვალა?
- დაბრუნდეს გარემოს დონეზე და შეავსოს ის რესურსით. რა შეიცვალა?
- ეს პროცესი ხელს უწყობს კლიენტს, გააცნობიეროს თავისი ქცევის მოდელები და მოახდინოს მათი ტრანსფორმაცია ახალი მიზნების მისაღწევად.

გააკეთეთ დავალება წყვილში გაცვალეთ როლები,თუ აქამდე იყავით
ქოუჩი,ეხლა იქნებით კლიენტი და გადმოაგზავნეთ მეილზე.
ვორდის ფაილიც ასევე იქნება ატვირთული ქლასრუმზე

შეხვედრამდე <3