Международный Университет Global Coaching
INTERNATIONAL UNIVERSITY GLOBAL COACHING
London (UK) - Moscow (Russia)

Коучинговый инструмент

Карта Успеха

Международный университет Global Coaching

Обучение коучингу и менторингу по международным стандартам ICF

coachuniver.ru + 7 931 888 9091 admin@coachuniver.ru

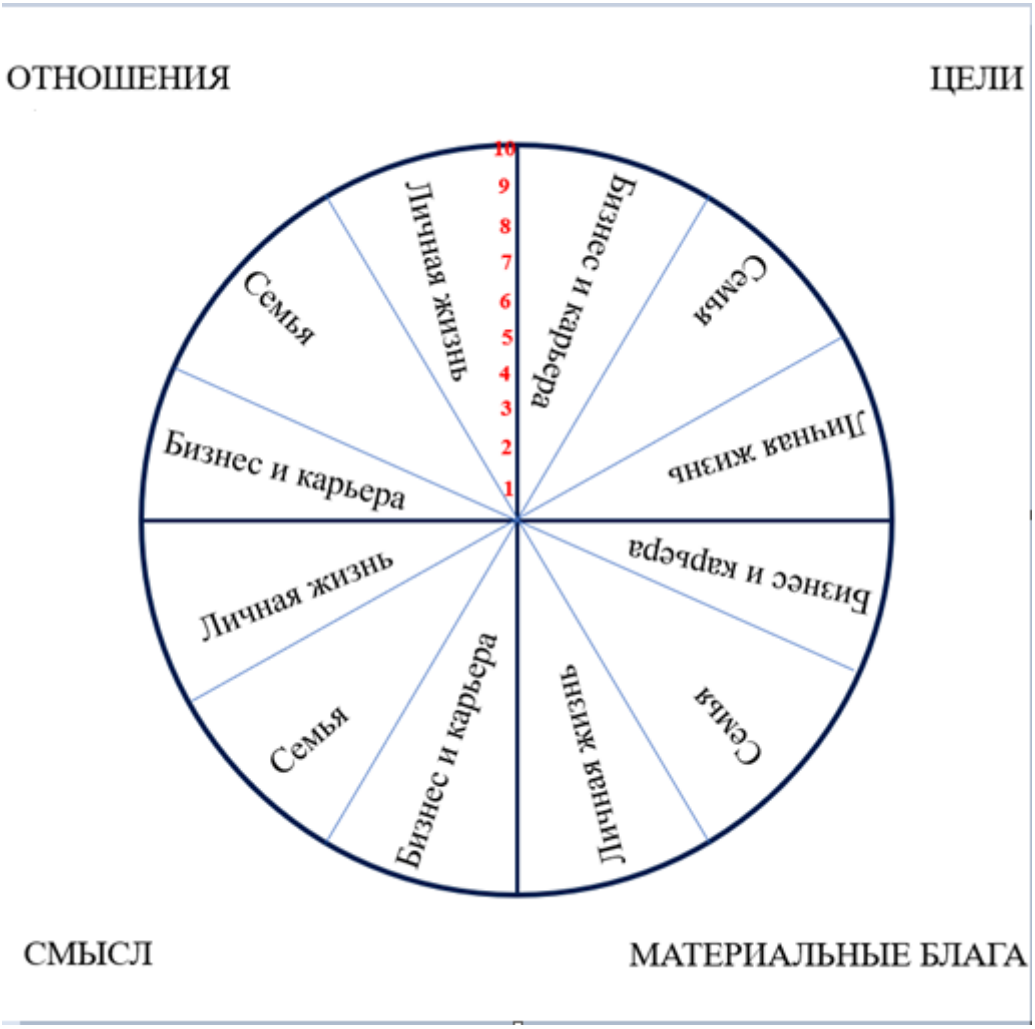
Декабрь 2022 года

ЦЕЛИ	МАТЕРИАЛЬНЫЙ БЛАГА
Бизнес и карьера	Бизнес и карьера
Семья	Семья
Личная жизнь	Личная жизнь

ОТНОШЕНИЯ	СМЫСЛ
Бизнес и карьера	Бизнес и карьера
Семья	Семья
Личная жизнь	Личная жизнь

Декабрь 2021

Где сейчас



Ближайшие шаги

Международный Университет Global Coaching
INTERNATIONAL UNIVERSITY GLOBAL COACHING
London (UK) - Moscow (Russia)

Инструкция по инструменту

Карта Успеха

1. Разделите лист на 4 части (Цели, материальные блага, отношения, смысл) и каждую часть на 3 сектора(семья, карьера, личная жизнь)
2. Как если бы прошел год:
   Разбираем 1 квадрат «Цели»
   a. Спросите клиента каких целей он достиг в бизнесе или карьере? изучите что важного для него в достижении этих целей, насколько достижения этих целей зависит от него.
   b. Спросите клиента каких целей он достиг в семье? Изучите что важного для него в достижении этих целей, насколько достижения этих целей зависит от него.
   c. Спросите клиента каких целей он достиг в личной жизни? изучите что важного для него в достижении этих целей, насколько достижения этих целей зависит от него.
3. Разбираем 2 квадрат «Материальные блага»
   a. Спросите клиента какие материальные блага у него есть там через год в бизнесе или карьере?
   b. Спросите клиента какие материальные блага у него есть в семье?
   c. Спросите клиента какие материальные блага у него есть в личной жизни?
4. Разбираем 3 квадрат «Отношения»
   a. Спросите клиента какие отношения у него есть там через год в бизнесе или карьере?
   b. Спросите клиента какие отношения у него есть в семье?
   c. Спросите клиента какие отношения у него есть в личной жизни?
5. Разбираем 4 квадрат «Смысл»
   a. Спросите клиента ради чего большего он достигал результата в бизнесе или карьере?
   b. Спросите клиента что для него самого главного в его семье какова его роль и миссия в семье?
   c. Спросите клиента что такого он реализовал в личной жизни что наполнило ее смыслом?
6. Просим оценить в каждом секторе где он находится от 1 до 10 сейчас относительно желаемого состояния.
7. Проработайте каждый сектор в направлении, что клиент может сделать для достижения результатов
8. Определите первые ближайшие шаги