

Коучинговый инструмент

Карта Успеха

Международный университет Global Coaching

**Обучение коучингу и менторингу по
международным стандартам ICF**

ЧЕРЕЗ ГОД (желаемая для вас дата)

ЦЕЛИ

Бизнес и карьера

Семья

Личная жизнь

МАТЕРИАЛЬНЫЙ БЛАГА

Бизнес и карьера

Семья

Личная жизнь

ОТНОШЕНИЯ

Бизнес и карьера

Семья

Личная жизнь

СМЫСЛ

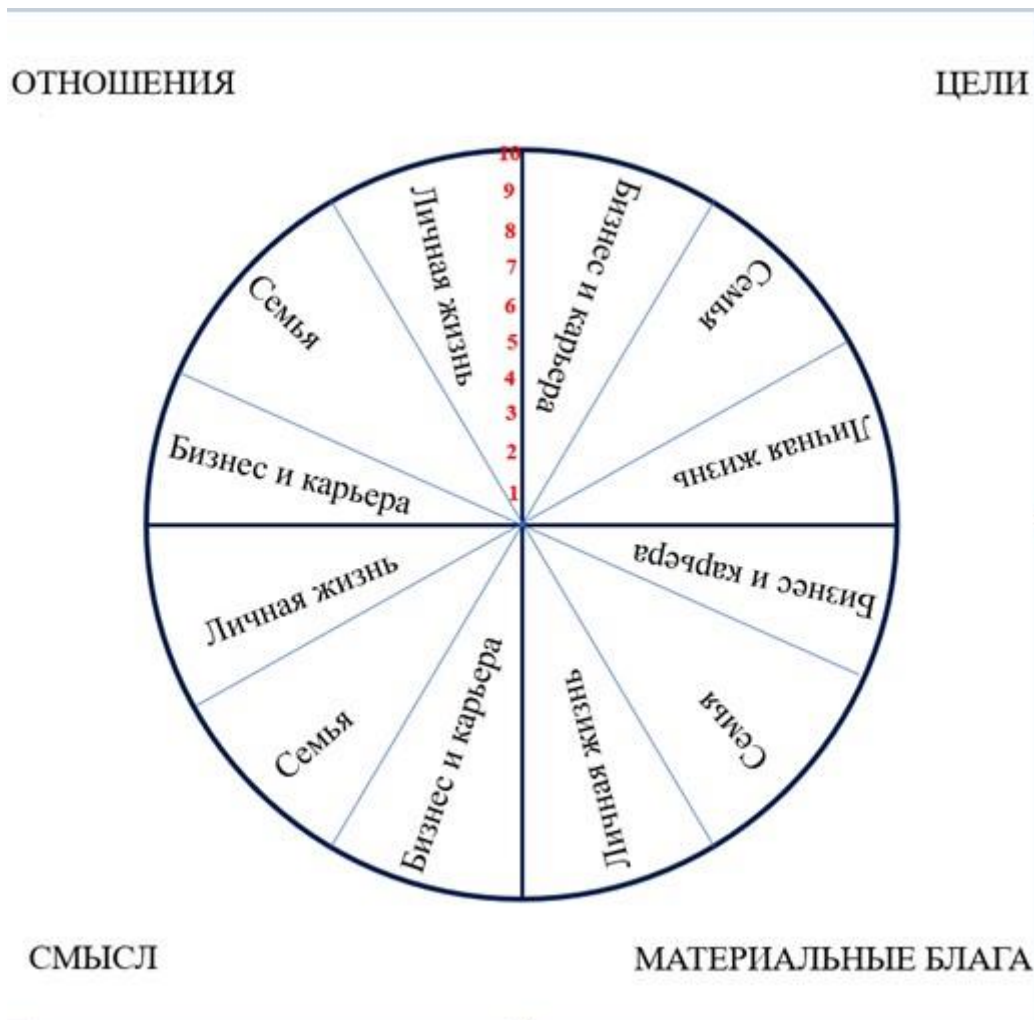
Бизнес и карьера

Семья

Личная жизнь

СЕЙЧАС (настоящий момент)

Где сейчас



Ближайшие шаги

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