



Как использовать техники коучинга при поиске работы?

Автор The Paragraph Magazine - 08 ноября 2017

– «С таким собственником невозможно работать. Корпоративная культура оставляет желать лучшего. На прежней работе границы принятия решений были гораздо шире. Начну искать новое место.

– Чего конкретно ты хочешь? Что для тебя важно?

– Чтобы не было такого отношения.

– Ты бежишь от ситуации, а не двигаешься к тому, чего действительно хочешь. Окружающие это чувствуют».

Знакомый диалог, не правда ли? Прежде чем принимать решение о переходе, стоит задуматься о дальнейшем профессиональном развитии. Сегодня мы расскажем о шести простых, но эффективных коучинговых техниках, которые помогут расставить приоритеты и выработать алгоритм действий. Эти инструменты создадут почву для смены фокуса с текущей неудовлетворенности в сторону карьерных приоритетов и помогут быстрее приблизиться к желаемым целям.

1. Сформулируйте мотивацию «к», а не «от». Старайтесь мыслить с позитивным намерением, направленным в будущее. Максимально детально опишите желаемый круг задач и объем ответственности. Какими задачами вы хотите заниматься? Кому предпочитаете подчиняться? Какое окружение и корпоративную культуру ожидаете встретить в офисе? Важно переформулировать то, чем вы недовольны сейчас, в то, к чему стремитесь. Зачем оставлять за собой на интервью шлейф негатива? Ваша цель запомниться потенциальному работодателю самодостаточной личностью со стремлением и четким пониманием целей.

2. Используйте пирамиду логических уровней (см. рис. 1). На встрече с потенциальным работодателем, постарайтесь понять, сможете ли вы общаться на одном языке. Существует шесть логических уровней:

- «Где? Когда? С кем?» – это общение на уровне окружения, контекста, ограничений.
- «Что делать?» – общение на уровне поведения и действий.
- «Как?» – уровень способностей и возможностей.
- «Почему это важно? Как правильно?» – общение на уровне ценностей и убеждений.
- «Кто я? Кем я становлюсь?» – это уровень идентичности.
- «Ради кого еще?» – общение на уровне миссии.



Когда один собеседник приводит аргументы на примере действий, а другой – на уровне миссии и ценностей, людям сложно понять друг друга.

3. Задавайте себе и собеседникам открытые вопросы, начинающиеся со слов «как? каким образом? что? кто? где? когда?». А вот вопрос «почему?» вынуждает человека оправдываться, поэтому его стоит избегать. Например, что сейчас мне мешает двигаться вперед? Опыта в каких проектах мне не хватает? Какие знания и навыки необходимо получить? Кто в моем окружении может помочь, подсказать, поделиться опытом или экспертизой? Где таких экспертов искать? Когда это обсудить?

4. Встречи с важными людьми часто застают нас врасплох. Подготовьте elevator speech (короткий рассказ о себе) и будьте готовы в доступной форме за 60 секунд интересно рассказать свою историю, упомянув, к какой роли вы стремитесь и что для вас ключевое в работе и компании. Лучше заранее продумать фразы с краткими иллюстрирующими примерами из практики, которые демонстрируют ваши сильные стороны.

5. Визуализируйте будущее место работы. Мысленно представьте себя в новом качестве и офисе, и спросите себя, что бы вы порекомендовали себе сегодняшнему? Ваш мозг способен ответить на 99% вопросов, которые вас мучают. Главное, правильно их сформулировать.

6. Как говорит самый высокооплачиваемый коуч мира Тони Роббинс, сделайте первый шаг в ближайшие 24 часа. Он самый сложный. Нужно просто начать.

Лейсэн Шаяхметова,

профессиональный юридический хедхантер и сертифицированный коуч