**Задание**

Изучите материалы книги Нино Томашек. Системный коучинг. Проведите системную коуч сессию по предложенной технологии. Приведите ее краткое описание в данном разделе:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Этапы системной сессии по**  **Н.Томашек** | **Методы, которые вы применяли на этапе** | **Содержание сессии / краткое описание на этом этапе** |
| 1. Презентация проблемы / задачи | Использование уточняющих вопросов по проблемной ситуации. | Консультанты «подходят ближе» к проблеме с помощью уточняющих вопросов: «В чем, собственно, проблема?» |
| 1. Обработка проблемы | Анализ предварительно полученной информации;  Использование рефлексивных вопросов и деловых игр | Прежде всего, консультант должен задать вопрос: что уже было сделано раньше, тогда, когда проблема возникла? |
| 1. Формирование идей | Мозговой штурм.  Перенос варианты прошлых, успешно реализованных попыток, на текущую проблемную ситуацию.  «Обостряющие вопросы»: «Что может осложнить проблему?»  Работа с метафорами и метафорическими вопросами. | Цель этапа – сформировать большее количество идей для решения проблемы клиента |
| 1. Рефреминг | Существующую ситуацию описывают и анализируют в значимых компонентах. | Цель рефрейминга проблемы - не ее решение, а понимание ее как относительной и ее переосмысление в позитивном контексте. |
| 1. Разработка мероприятий | Использование наводящих вопросов, например, Какие желательные и нежелательные побочные эффекты возможны при реализации мероприятий?  Оценка эффективности мероприятий. | На этом этапе процесса консультирования формируют и развивают самые разные идеи, так что клиент, как правило, уже имеет интуитивное представление о том, какие идеи с наибольшей вероятностью приведут к удовлетворительному решению проблемы. |
| 1. Реализация мероприятий | Использование специальных вопросов, которые побуждают клиента к тому, чтобы он был чувствителен к существующей ситуации перед началом внедрения мероприятия. | Важно, чтобы он оставался чувствительным к текущей ситуации и текущим изменениям на этом этапе и вообще остерегался проводить мероприятия в полном соответствии с разработанной схемой. Ведь если клиент адаптирует запланированные мероприятия к требованиям ситуации, он может с большой вероятностью повысить их эффективность. |
| 1. Оценка мероприятий | Уточняющие вопросы. | На этом этапе коучинг-процесса важно определить, что хорошо (подходит для клиента и системы) и что плохо (не подходит для клиента и системы, не ведет к цели). |