

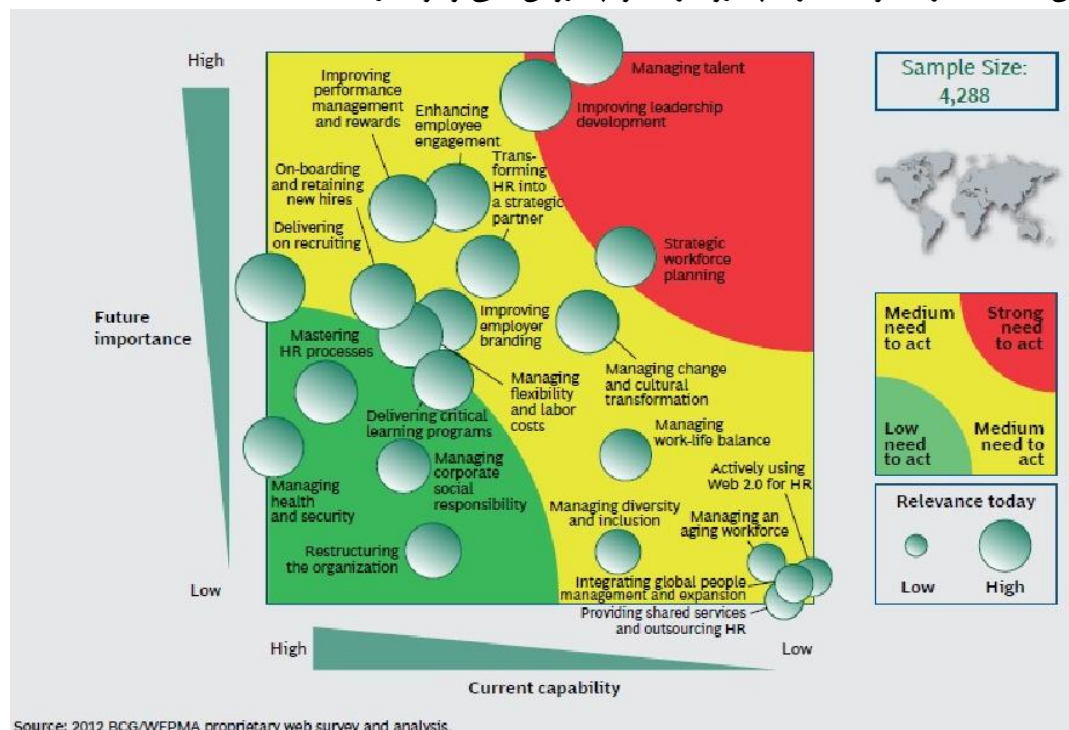
مرب‌گیری استعداد‌های مدیریتی سازمان؛ چرا و چگونه؟

تشریح دو مدل WIN BIG و GROW^۱

مهدی وفا‌یی‌زاده^۲

مقدمه

آیا تا به حال به این موضوع فکر کرده‌اید که مهم‌ترین چالش‌هایی که سازمانها با آنها روبرو هستند و خواهند بود چه مواردی می‌باشند؟ در پژوهشی که توسط مؤسسه BCG به عنوان یکی از مهم‌ترین مراکز مشاوره مدیریت در سطح جهان انجام شده است، این سؤال مبنای کار بوده است. در این پژوهش از مدیران ۴۲۸۸ سازمان در پهنه گیتی این سؤال شده است که مهم‌ترین چالش‌های پیش روی سازمان شما بر این اساس را نام ببرید که تا چه حد قدرت مقابله با آن چالش را دارید و تا چه حد آن چالش در آینده اهمیت خواهد داشت. همان طور که تصویر زیر نشان می‌دهد مهم‌ترین چالش سازمانها از نظر مدیران عبارتند از: توسعه ویژگی‌های رهبری و مدیریت استعداد‌های سازمان. مخرج مشترک هر دو چالش ذکر شده توسعه افراد است. زیرا چه در توسعه ویژگی‌های رهبری افراد و چه در مدیریت استعداد‌های سازمان لازم است تا شما به دنبال توسعه شایستگی‌های رفتاری کارکنان خود باشید. با در نظر گرفتن این پیش‌فرض حال سؤالی که مطرح می‌شود آن است که برای توسعه افراد چه رویکردها و چه روش‌هایی وجود دارد؟



رویکردها و روش‌های توسعه کارکنان

^۱ مدل GROW به عنوان معتبرترین مدل مرب‌گیری و مدل WIN BIG به عنوان مدل انجمن مدیریت آمریکا (AMA) به عنوان معتبرترین مرجع مدیریت در دنیا.

^۲ دکتری مدیریت آموزشی دانشگاه شهید بهشتی M_Vafayizadeh@sbu.ac.ir

توسعه کارکنان در سازمان در قالب یکی از چهار رویکرد سنجش و ارزیابی، آموزش سازمانی، توسعه مبتنی بر رابطه، و توسعه مبتنی بر تجربه صورت می‌گیرد (نوئه، ۲۰۱۷). به بیان دقیق‌تر، آموزش مجموعه فعالیت‌های برنامه‌ریزی شده‌ای است که هدف آنها تسهیل یادگیری دانش، مهارت، نگرش، شایستگی‌ها و رفتارها می‌باشد. سنجش و ارزیابی عبارت است

رویکرد	تعریف	روشها
--------	-------	-------

از: گردآوری اطلاعات و ارائه بازخورد به کارکنان در مورد رفتار، سبک ارتباطی، ارزش‌ها و مهارت‌های گوناگون آنها که در این فرایند خود فرد، همکاران، مدیران و مراجعان او به عنوان منابع اطلاعاتی جهت دستیابی به اطلاعات مورد نظر مورد استفاده قرار می‌گیرد. بیشترین کاربرد فرایند سنجش و ارزیابی، شناسایی در سازمان و تعیین نقاط ضعف و قوت مدیران فعلی سازمان می‌باشد و علاوه بر این از فرایند سنجش و ارزیابی جهت شناسایی مدیرانی که پتانسیل ارتقاء به پست‌های مدیریت عالی سازمان را دارد استفاده می‌شود. توسعه مبتنی بر رابطه نیز اشاره به ارتقای دانش و مهارت از طریق ارتباط با افراد باتجربه‌تر دارد و توسعه مبتنی بر تجربه نیز بیانگر روابط بین فردی، مسائل پیش‌آمده حین کار، الزامات شغلی و سایر مواردی است که فرد در زمان انجام کار با آنها مواجه می‌شود. نتایج مطالعات انجام شده حاکی از آن است که سازمان‌های پیشرو مجموعه اقدامات توسعه‌ای خود را پس از مرحله سنجش در قالب یک الگوی ۱۰:۲۰:۷۰ ارائه می‌دهند. بدین معنا که ۱۰ درصد توان خود را صرف دوره‌های آموزشی معمول، ۲۰ درصد منابع خود را صرف توسعه مبتنی بر روابط بین فردی (مربیگری و منتورینگ)، و ۷۰ درصد توان خود را صرف توسعه مبتنی بر تجربه می‌کنند.

رویکردها و روش‌های توسعه کارکنان

در تقسیم‌بندی چهار گانه فوق ابتدا افراد از نظر شایستگی‌های مورد نظر سازمان مورد سنجش و ارزیابی قرار می‌گیرند تا وضعیت فعلی آنها مشخص شود. سپس بر اساس قانون ۱۰:۲۰:۷۰ در فرآیند توسعه قرار می‌گیرند. بر اساس این قانون سازمانها حداکثر ۱۰ درصد ظرفیت‌ها و بودجه خود را صرف آموزش سازمانی می‌کنند. ۲۰ درصد توان خود را صرف توسعه افراد مبتنی بر روابط با دیگران کرده و ۷۰ درصد انرژی خویش را به توسعه افراد بر پایه تجربه اختصاص می‌دهند.

روش‌های موجود در بخش ۲۰ درصد

<ul style="list-style-type: none"> • آزمونهای شخصیت (DISC / MBTI) / (NEO) • آزمونهای تواناییهای ذهنی • کانون ارزیابی (AC) • Benchmark • ارزیابی عملکرد 	<p>سنجش و ارزیابی شامل گردآوری اطلاعات و ارائه بازخورد به کارکنان در مورد رفتار، سبک ارتباطی، ارزشها و مهارتهای گوناگون آنها می باشد. در این فرایند خود فرد، همکاران، مدیران و مراجعان او به عنوان منابع اطلاعاتی جهت دستیابی به اطلاعات مورد نظر مورد استفاده قرار می گیرد. بیشترین کاربرد فرایند سنجش و ارزیابی، شناسایی در سازمان و تعیین نقاط ضعف و قوت مدیران فعلی سازمان می باشد علاوه بر این از فرایند سنجش و ارزیابی جهت شناسایی مدیرانی که پتانسیل ارتقاء به پستهای مدیریت عالی سازمان را دارد استفاده می شود.</p>	سنجش و ارزیابی^۳
	<p>مجموعه فعالیت‌های برنامه‌ریزی شده که هدف آنها تسهیل یادگیری دانش، مهارت، نگرش، شایستگی‌ها و رفتارها است</p>	آموزش‌های رسمی^۴
<ul style="list-style-type: none"> • منتورینگ • مربیگری 	<p>ارتقای دانش و مهارت از طریق ارتباط با افراد باتجربه تر</p>	روابط بین فردی^۵
<ul style="list-style-type: none"> • توسعه شغلی • غنی سازی شغلی • انتقال • مأموریت کاری • گردش شغلی • ارتقاء شغلی • جابجایی پایین سو • کارآموزی برون سازمانی 	<p>منظور از تجارب شغلی روابط بین فردی، مسائل پیش آمده حین کار، الزامات شغلی و سایر مواردی است که فرد در زمان انجام کار با آنها مواجه می شود.</p>	تجارب شغلی^۶

ذیل رویکرد توسعه مبتنی بر روابط با دیگران امروزه ۲ برنامه مشخص توسعه منابع انسانی در سازمان‌های مختلف طراحی و اجرا می‌شوند. این برنامه‌ها عبارتند از: منتورینگ و مربیگری.

مربیگری چیست؟ چرا؟ چه موقع؟

یک مدیر خوب باید در استفاده از روش‌ها و ابزارهای گوناگون جهت مدیریت کارکنان خود تسلط داشته و بداند چه موقع از یک روش خاص استفاده نماید. مربیگری تنها یکی از این روش‌ها به شمار می‌رود. در اینجا قصد آن را نداریم که این تصور را به شما تلقین کنیم که اگر یک مدیر بخش عمده وقت خود را صرف مربیگری کارکنان خود نماید، عمده مشکلات او حل خواهد شد؛ بلکه بر این نکته تأکید داریم که یک مدیر موفق باید بداند چه موقع و چگونه از مربیگری استفاده کرده و

³ Assessment

⁴ - Training

⁵ - Interpersonal Relationships

⁶ - Job Experiences

در چه مواقعی از سایر روشها که تناسب بیشتری با موقعیت دارند بهره ببرد. یک مثل قدیمی می گوید: «وقتی تنها ابزار در دست شما چکش باشد، همه چیز میخ به نظر می رسد». برای درک بهتر موضوع به مثال زیر توجه کنید:

تصور کنید که وارد آشپزخانه شده اید و متوجه می شوید که سینک ظرفشویی در حال چکه کردن است. سریعاً جهت حل این مشکل به سراغ جعبه ابزار خود می روید. وقتی در جعبه ابزار را باز می کنید، می بینید که تنها یک چکش داخل آن قرار دارد. قبل از آنکه چکش را بردارید از خود می پرسید که «چگونه می توانم با استفاده از این چکش جلوی نشت آب را بگیرم؟» با شنیدن مجدد صدای چکه آب و بدون اینکه هیچ تصویری از چگونگی حل نشت آب داشته باشید به سراغ سینک ظرفشویی می روید. به محل نشت نگاهی می کنید و با چکش ضربه ای به آن قسمت می زنید. با این کار نه تنها چکه کردن آب قطع نمی شود، بلکه میزان بیشتری آب شروع به نشت می کند. اگر چه این مثال بسیار غیرمحمتمل به نظر می رسد؛ اما همچون این مثال بی شک مدیران زیادی را دیده اید که برای حل یک مشکل کوچک متوسط به اجرای روش های پیچیده ای می شوند که نه تنها مشکل را حل نمی کند، بلکه شرایط را بغرنج تر نیز خواهد کرد. مدیران جهت موفقیت نیازمند جعبه ابزاری هستند که در آن انواع مختلف ابزارها وجود داشته باشد و علاوه بر این آنها باید قادر به تشخیص این باشند که در چه شرایطی از کدام ابزار استفاده کنند. اگر چه مربیگری تنها ابزار و یا الزاماً بهترین آنها برای یک مدیر نیست؛ با این حال، چنانچه این ابزار در جای مناسب و به طور سنجیده به کار گرفته شود موفقیت آن تضمین شده است. حال پیش از آن که بخواهیم ابزار مربیگری را به جعبه ابزار مدیریت خود اضافه کنیم، لازم است نسبت به چند موضوع آگاهی داشته باشیم:

- مربیگری چیست و چه می کند؟
- چرا فکر می کنیم که مربیگری ابزاری است که باید در جعبه ابزار یک مدیر وجود داشته باشد؟
- چه موقع باید و چه موقع نباید از آن استفاده کرد؟
- چگونه از این ابزار استفاده کنیم؟

مربیگری چیست؟

همان طور که گفتیم مربیگری تنها ابزار مدیریت نیست. کارکنان زمانی به مربیگری نیاز دارند که در حوزه نگرش (انگیزش، اعتماد بنفس، تمرکز و غیره) با مشکل مواجه شده باشند. شاخصه های اصلی که نشانگر لزوم استفاده از مربیگری در وضعیتی خاص هستند عبارتند از:

- وقتی فرد در اجرای کاری که پیش از این آن را به راحتی قادر به انجام آن بود با مشکل روبرو شود (مشکل استعداد نداشته باشد).
- وقتی فرد نیازمند کمک جهت فائق آمدن بر درماندگی و ناکامی ناشی از کمبود منابع برای اجرای کار باشد (مشکل در منابع که منجر به مشکل در نگرش شده است)

در رویارویی با چنین وضعیت هایی فرد نیازمند کمک است. او به کسی نیاز دارد که به وی کمک کند تا خود را از بحبوحه شرایط رها کرده و از منظری مناسب به آن بنگرد و از این طریق تصمیمات مناسبی اتخاذ کند. اینجا است که مربیگری به کار می آید. مدیران باید از مربیگری زمانی استفاده کنند که فرد مهارت و توانایی لازم جهت انجام امور را دارد؛ اما به دلایلی اعتماد بنفس، تمرکز، انگیزش و سایر نگرش های وی دچار مشکل شده باشد. همواره این نکته را به خاطر داشته

باشید که مسائل مربوط به نگرش معمولاً بیش از موارد مربوط به استعداد برای کارکنان روی می دهد. برای تأیید این ادعا می توانید آزمایش زیر را انجام دهید:

- کارکنان و همکاران خود را در نظر بگیرید .
 - فهرستی از انواع مسائل کاری تهیه کنید که ایشان معمولاً با آن دست و پنجه نرم می کنند.
 - این فهرست را بررسی کنید .
 - چه تعداد از این مسائل مربوط به حوزه استعداد می شود؟ به عبارتی چه تعداد از آنها مربوط به نقص در دانش / مهارت / توانایی فرد در اجرای امور می شود ؟
 - چه تعداد از این مسائل مربوط به حوزه نگرش (انگیزش، درماندگی، تمرکز، اعتماد بنفس و غیره) می شوند؟
- به طور معمول، اکثر موارد چنین فهرستی مربوط به مسائل نگرشی می شود. اگر مدیران می خواهند که کارکنانی کارآمد داشته باشند، می بایست بتوانند آنها را در رویارویی با مسائل نگرشی کمک کنند . مربیگری فراهم آوردن پشتیبانی و راهنمایی لازم برای کارکنان جهت پرداختن به این مسائل نگرشی است . بر این اساس در پاسخ به سؤال مربیگری چیست باید گفت :

«مربیگری فرایندی است که طی آن مربی با ایجاد یک مکالمه که منجر به آگاهی فرد و انجام اقدام از سوی وی می شود به او کمک می کند تا به سطوح بالاتر عملکرد دست یابد». برای فهم بهتر این تعریف آن را به اجزاء تشکیل دهنده تقسیم می کنیم :

مکالمه^۸

مکالمه، گفت و گویی^۹ است که در آن طرفین به دنبال درک و فهم^{۱۰} هستند . هدف از مکالمه اثبات یک موضوع توسط یک طرف، آموزش یا برانگیختن طرف مقابل نیست. مربیگری مکالمه ای است که در قالب آن مربی سعی دارد تا بفهمد و به مربی نیز کمک کند تا بفهمد که چه چیز و چگونه در مربی مانع رسیدن او به موفقیت می شود . این مکالمه را مربی با هدف کمک به مربی و با استفاده از مهارت هایی چون گوش کردن.

آگاهی^{۱۱}

دلیل آنکه یک مربی به هنگام مربیگری سعی در حل مشکل ندارد؛ آن است که وقتی مربی خود یک موضوع را می فهمد بیشتر یاد می گیرد تا وقتی که شخصی دیگر به حل مشکل او پردازد. این قضیه زمانی که مربی به این موضوع آگاهی پیدا می کند که چگونه نگرش او مانع کسب موفقیت شده است، نمود بیشتری پیدا می کند .

انجام اقدام^{۱۲}

پایان مکالمه مربیگری می باید به انجام اقدام از سوی مربی ختم شود. بدون اقدام، مکالمه تنها یک گفت و گوی معمولی است که بین فرد با شهصی دیگر صورت گرفته است.

سطوح بالاتر عملکرد

1. Dialogue
2. Conversation
3. Understanding
4. Awareness
5. Action

هدف نهایی مربیگری بهبود عملکرد متربی است. البته باید به خاطر داشت که جهت تحقق این هدف، مربیگری فرایندی است گام به گام که نیازمند صرف زمان می‌باشد. چنانچه این روش در موقع مناسب و به شکل صحیح مورد استفاده قرارگیرد باعث تسهیل کار مدیر خواهد شد.

چرا فکر می‌کنیم که مربیگری ابزاری است که به درد جعبه ابزار یک مدیر می‌خورد؟

چه چیزی باعث می‌شود تا مربیگری ابزار مدیریتی مناسبی به شمار آید؟ پاسخ به این سؤال را به صورت خلاصه می‌توان این گونه داد؛ چون مربیگری بر آگاهی و انجام اقدام تمرکز دارد. این دو عامل، دو اصل اساسی مفهوم هوش هیجانی^{۱۳} به شمار می‌روند. امروزه هوش هیجانی به عنوان یکی از اصلی‌ترین پیش‌بایست‌های موفقیت فرد در زندگی عادی و کاری به شمار می‌رود. هوش هیجانی عبارت است از: آگاهی فرد از تفکرات و احساسات خود و دیگران و استفاده از آن جهت انجام اقدام مناسب در راستای بهره‌برداری حداکثری از هر تعامل. علت اهمیت آگاهی این است که بدون وجود آن احتمال انجام اقدام مؤثر کاهش می‌یابد. برای درک بهتر این موضوع به مثال زیر توجه کنید. شرایطی را در نظر بگیرید که در داخل یک اتومبیل نشسته و به داشبورد آن نگاه می‌کنید. کلیه نشانگرهای روی داشبورد جهت آگاهی شما از قسمت‌های مختلف اتومبیل تعبیه شده‌اند. به عنوان نمونه: آمپر بنزین، شما را از میزان بنزین موجود در مخزن سوخت آگاه می‌کند چنانچه شما از کم بودن بنزین اتومبیل آگاهی نداشته باشید چه لزومی دارد که شما اقدامی انجام دهید. یعنی چرا باید به فکر توقف در یک پمپ بنزین و سوخت‌گیری باشید. همچون این مثال، چنانچه فرد از تأثیر اقدامات، افکار و احساسات خود آگاهی نداشته باشد دلیلی برای انجام اقدام و یا تغییر رویه در روال موجود زندگی کاری و عادی خویش نخواهد دید. از سوی دیگر، معمولاً افراد نسبت به موقعیت‌های گوناگون به صورت واکنشی^{۱۴} عمل می‌کنند. به عبارت دیگر، افراد بدون بررسی دقیق شرایط صرفاً به آن واکنش نشان می‌دهند. اما در صورت آگاهی از شرایط موجود، فرد می‌تواند به گزینه‌های مختلف جهت واکنش نشان دادن پی‌ببرد. دلیل دیگر اهمیت آگاهی به این موضوع مربوط می‌شود که لازمه اصلاح نگرش (به عنوان مهم‌ترین مؤلفه معادله موفقیت) آگاهی از شرایط فعلی و انجام اقدام مناسب جهت اصلاح آن است. اگر چه آگاهی به خودی خود در زندگی عادی دارای ارزش و اهمیت است؛ اما آگاهی بدون عمل در حوزه سازمان ارزشی ندارد. مربیگری متضمن این امر است که فرد پس از آگاهی نسبت به خود و شرایط پیرامون متعهد به انجام اقدام لازم جهت بهبود شرایط خواهد شد. بسیاری از مدیران اعتقاد دارند که می‌توان مستقیم به کارکنان گفت که چگونه شرایط فعلی خود را بهبود بخشند و نیازی به ایجاد آگاهی در آنها نسبت به شرایط نیست؛ چرا که مدیران وقت کافی برای اینکه صرف ایجاد آگاهی در آنها کنند را در اختیار ندارند. در پاسخ به چنین مدیرانی باید گفت که لازم است تا خود فرد به این نتیجه برسد که آیا واقعاً می‌خواهد در شرایط فعلی خود تغییر ایجاد کند یا نه. اگر فرد چنین قصدی نداشته باشد، شاید بتوان به فرد گفت که چه اقدامی انجام دهد؛ اما در دراز مدت جز از طریق افزایش خود آگاهی نمی‌توان تغییر لازم را در او ایجاد کرد. صرف تجویز راه حل از سوی مدیر، در واقع بدین معناست که او خود را به جای طرف مقابل می‌گذارد و به این فکر می‌کند که خودش در آن شرایط چه اقدامی انجام خواهد داد.

رویکردهای مربیگری

الف) دسته‌بندی استوبر و گرنٹ^{۱۵}

6. Emotional Intelligence

1. Reactive

2. Stober and Grant

مربیگری به دلیل بهره بردن از حوزه‌های مختلف مطالعاتی شامل رویکردهای متنوعی نیز می‌باشد. استوبر و گرت (۲۰۰۶) مجموعه رویکردهای موجود در مربیگری را به صورت کامل تبیین و تشریح نموده‌اند. در این بخش به صورت اجمالی این رویکردها را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

رویکرد انسان‌گرایانه^{۱۶}

این رویکرد بر اساس انگاره‌های روانشناسی انسان‌گرایانه و به ویژه با توجه به آرای کارل راجرز^{۱۷}، نگاه مثبت^{۱۸} و خودشکوفایی^{۱۹} را نیروهای پیشران روان انسان می‌داند (استوبر، ۲۰۰۶). در این رویکرد اساس مربیگری گرایش ذاتی انسان به خودشکوفایی بوده و بر این اساس مربی سعی دارد تا پتانسیل ذاتی رشد فرد را تحریک نماید. رویکرد انسان‌گرایانه به تاسی از روان‌درمانگری^{۲۰} که بر رابطه درمانگر-مراجع تأکید دارد، این رابطه را مورد تأکید قرار داده و صمیمیت^{۲۱} و نگاه مثبت به آن را عنصر اصلی رشد فرد تلقی می‌کند. علاوه بر این، رویکرد انسان‌گرایانه بر اتخاذ یک نگاه کلی^{۲۲} تأکید داشته و مربی را موظف می‌داند تا تمام ابعاد فرد را مورد توجه قرار دهد.

رویکرد رفتار محور^{۲۳}

از جمله پیشگامان این رویکرد می‌توان به پترسون^{۲۴} (۲۰۰۶) اشاره کرد. رویکرد رفتار محور علاوه بر پیچیدگی^{۲۵} فرد، بر پیچیده بودن محیط نیز اذعان دارد. اما با این حال تأکید اصلی آن در مربیگری بر فرد و تغییر رفتار او متمرکز می‌باشد. این رویکرد اقدام‌محور^{۲۶} و آینده‌نگر بوده و سعی دارد تا از طریق مربیگری در رفتار فرد تغییر ایجاد کرده و این تغییرات را به زندگی واقعی فرد انتقال دهد. در مجموع این رویکرد نیز بیشتر به رشد فرد گرایش داشته و بر نیاز فرد برای یادگیری توجه دارد و رابطه مربیگری را کمتر دارای جنبه درمانی^{۲۷} می‌داند.

رویکرد رشد بزرگسالان^{۲۸}

این رویکرد مبتنی بر نظریه‌های رشد-ساختن‌گرایی^{۲۹} می‌باشد. بر اساس نظریه‌های رشد ساختن‌گرایی با رشد فرد آگاهی وی از اختیار^{۳۰} و مسئولیت بیشتر شده و تمایل بیشتری به برعهده گرفتن آنها از خود نشان می‌دهد. از سوی دیگر، این نظریه‌ها اعتقاد دارند که با رشد فرد، انعطاف‌پذیری در برابر ابهام محیط نیز افزایش می‌یابد. از نظر این رویکرد مربیگری ایده چهار سطحی رشد را مبنا قرار داده و در هر مرحله نیازمند تمرکز بر موضوعات خاص آن مرحله می‌باشد (برگر^{۳۱}، ۲۰۰۶).

3. Humanist perspective
4. Carl Rogers
5. Positive regard
6. Self-actualization
7. Psychotherapy
8. Warmth
9. Holistic approach
10. Behavior based approach
11. Peterson
12. Complexity
13. Action focused
14. Therapeutic
1. Adult-development approach
2. Constructive-developmental theories
3. Authority
4. Berger

رویکرد شناختی^{۳۲}

از جمله نظریه‌پردازان این رویکرد می‌توان به آرباخ^{۳۳} اشاره داشت. وی اعتقاد دارد که اگر چه مربی می‌بایست ابعاد گوناگون فرد را مد نظر خود قرار دهد؛ اما در مجموع مربیگری روشی شناختی^{۳۴} محسوب می‌شود. با این دید پیش فرض اصلی مربیگری آن است که احساسات و عواطف فرد نتیجه افکار، ادراک، تفسیر، نگرش و اعتقادات او هستند. این رویکرد را می‌توان وامدار شناخت درمانی^{۳۵} دانست که وظیفه خود را جایگزینی شناخت‌های ناسازگار نامناسب^{۳۶} می‌داند (الیس^{۳۷}، ۱۹۷۹؛ برنز^{۳۸} ۱۹۸۰). آرباخ بر این عقیده است که وظیفه اصلی مربی کمک به مراجع در جایگزینی ادراکات ناسازگار وی است.

رویکرد یادگیری بزرگسالان^{۳۹}

این رویکرد قصد دارد تا از مربیگری به عنوان ابزاری برای ایجاد یادگیری عمیق‌تر استفاده نماید. اساس این رویکرد نظریه‌های یادگیری بزرگسالان مثل آندراگوژی^{۴۰} (ناولز^{۴۱}، ۱۹۸۰). و یادگیری تجربی^{۴۲} (کلب^{۴۳}، ۱۹۸۴) می‌باشد. انواع مختلف این نظریه‌های یادگیری همگی بر این عقیده اند که یادگیری بزرگسالان از طریق تامل و تعمق آنها در تجربیات^{۴۴} خود حاصل می‌شود. رویکرد یادگیری بزرگسالان نیز هم صدا با این نظریه‌ها، مربیگری را نوعی یادگیری تلقی می‌کند که هدف آن پرورش یادگیرندگانی هدف مدار و خود محور^{۴۵} است که سعی دارند تا با استفاده از تجربیات خود به حل مسائل زندگی واقعی بپردازند. گری^{۴۶} (۲۰۰۵) که از جمله نظریه پردازان این رویکرد می‌باشد با تأکید بر یادگیری تحولی^{۴۷} اعتقاد دارد که مربیگری به دنبال افزایش تفکر انتقادی^{۴۸} فردی برای زیر سؤال بردن مفروضات است. به‌زعم وی مربیگری ابزاری برای حرکت به سوی یادگیری غیررسمی و خود محور در سازمان می‌باشد.

رویکرد روانشناسی مثبت نگر^{۴۹}

کافمن^{۵۰} (۲۰۰۶) به عنوان یکی از طرفداران این رویکرد اعتقاد دارد که مربیگری می‌بایست به دنبال شناسایی نقاط قوت در مراجع بوده و در وی حس امید را ایجاد نماید. این رویکرد بر پایه روانشناسی مثبت نگر شکل گرفته است که به دنبال تشویق افراد به یافتن نکات مثبت خود است و سعی دارد تا از این طریق احساسات مثبت در آنها را تقویت کند. این

5. Cognitive approach
6. Auerbach
7. Cognitive method
8. Cognitive therapy
9. Maladaptive and inaccurate cognitions
10. Ellis
11. Burns
12. Adult learning approach
13. Andragogy
14. Knowles
15. Experiential learning
16. Kolb
17. Reflecting on experiences
18. Goal-focused and self-directed
19. Gray
20. Transformative learning
21. Critical reflection
22. Positive psychology
23. Kauffman

احساسات مثبت در نهایت دسترسی به توانایی‌های عقلانی و روانی فرد را راحت‌تر نموده و از این راه باعث افزایش عملکرد او خواهد شد.

رویکرد مبتنی بر ماجراجویی^{۵۱}

به اعتقاد کمپ^{۵۲} (۲۰۰۶)، اساس مربیگری آموزش مبتنی بر ماجراجویی^{۵۳} می‌باشد؛ چرا که هر دو آنها به دنبال گذار از محدوده مرزهای موجود و رسیدن به افق‌های تازه هستند. به‌زعم وی هر دو مورد با تحلیل شرایط فعلی شروع شده و سپس به ترسیم وضعیت ایده‌آل اقدام می‌نمایند. و در ادامه ابزار مناسب جهت تحقق وضع مطلوب را تدوین می‌کنند. کمپ اعتقاد دارد دو مؤلفه اصلی ماجراجویی ریسک و عدم اطمینان^{۵۴} هستند. در این رویکرد مربیگری همچون آموزش مبتنی بر ماجراجویی شامل سطحی از ریسک و عدم اطمینان است و فرد با کمک این دو به سوی مرز فیزیکی و روانی منطقه آسایش^{۵۵} خود حرکت کرده و از آن عبور می‌کند و بدین طریق رشد فردی روی می‌دهد. کمپ بر این عقیده است که مربیگری ماجراجویی محور^{۵۶} فرد را بر آن می‌دارد تا مهارت‌های عاطفی، رفتاری و شناختی خود را مورد آزمون قرار داده و از طریق خلق پاسخ‌های جدید مناسب به شرایط پیرامون خود، در خود تغییر ایجاد کند. در این رویکرد ماجراجویی بیش از آن که یک فعالیت^{۵۷} باشد، یک فرآیند محسوب می‌شود (پریست^{۵۸}، ۱۹۹۹).

رویکرد سیستمیک^{۵۹}

در این رویکرد مربی سعی دارد تا به مراجع در شناسایی الگوهای رفتاری^{۶۰} و انواع بازخورد کمک کند. این رویکرد نگاهی کل‌نگر^{۶۱} داشته و تلاش می‌کند تا تمامی ابعاد مؤثر بر موضوع را مورد نظر قرار دهد. بر اساس انگاره‌های این رویکرد انسان سیستم پیچیده انطباق‌پذیر^{۶۲} محسوب می‌شود که توانایی پاسخگویی به محیط تغییر یافته پیرامون خود را دارد.

رویکرد هدف محور^{۶۳}

این رویکرد که از آن تحت عنوان رویکرد راه‌حل محور^{۶۴} نیز یاد می‌شود، رسالت اصلی مربیگری را افزایش توان خود تنظیمی^{۶۵} فرد می‌داند. به عبارت دیگر، طرفداران این رویکرد اعتقاد دارند که اساساً موضوع مربیگری کمک به افراد جهت تنظیم منابع فردی و بین فردی آنها در راستای تحقق اهداف مورد نظر می‌باشد (گرنث، ۲۰۰۶). بدین منظور روش اصلی مورد استفاده در این رویکرد کمک به مراجع جهت شناسایی و تعیین اهداف مناسب و تدوین برنامه عمل برای دستیابی به این اهداف است. بر این اساس وظیفه مربی کمک به خلق ایده‌های مناسب و حصول اطمینان از این مورد است که اهداف تعیین شده هم راستای ارزش‌ها و علایق زندگی فرد می‌باشند. در این رویکرد، مربیگری به جای توجه مستقیم به افکار و

24. Adventure-based
25. Kemp
26. Adventure education
27. Risk and uncertainty
1. Comfort zone
2. Adventure-based coaching
3. Activity
4. Priest
5. Systemic approach
6. Patterns of behavior
7. Holistic view
8. Complex adaptive system
9. Goal-oriented approach
10. Solution-driven approach
11. Self-regulation

احساسات، افزایش عملکرد را مد نظر قرار می‌دهد (گرنٲ، ۲۰۰۳). از آنجا که این رویکرد بر تحقق اهداف خود در زمان کوتاه تأکید دارد، گاهی اوقات از آن تحت عنوان مربیگری موجز^{۶۶} نیز یاد می‌شود.

رویکردهای مربیگری (استوبر و گرنٲ، ۲۰۰۶)

هدف مربیگری	رویکرد
مربیگری پیش و بیش از هر چیز دیگری درباره تغییر و رشد انسان است. (استوبر، ۲۰۰۶:۷۱)	انسان‌گرایانه
هدف مربیگری تغییر رفتار است. (پترسون، ۲۰۰۶:۵۱)	رفتارمحور
مربیگری کمک به فرد در افزایش میزان بلوغ ^{۶۷} اوست.	رشد بزرگسالان
مربیگری قبل از هر چیز افزایش افکار سازگار و انطباق پذیر فرد است.	شناختی
مربیگری فرآیندی هدف محور و راه حل محور است. (گرنٲ، ۲۰۰۶:۱۵۶)	هدف‌محور
مربیگری باید نگاه خود را از علت ایجاد مشکل به آنچه افراد را به سوی جلو می‌راند تغییر دهد (کافمن، ۲۰۰۶: ۲۲۰)	روانشناسی مثبت نگر
مربیگری رشد فرد از طریق وارد کردن وی در یک موقعیت چالش برانگیز و یادگیری ناشی از این موقعیت است.	مبتنی بر ماجراجویی
مربیگری یک رویکرد یادگیری است که به یادگیرندگان خود محور کمک می‌کند تا درتجارب خودتامل و تعمق کرده و با استفاده از آن‌ها رشد کنند.	یادگیری بزرگسالان
مربیگری سفری در جستجوی الگوهاست. (کاونا، ۲۰۰۶: ۳۱۳)	سیستمیک

ب) دسته بندی ایوس^{۶۸}

اگر چه ماهیت چندوجهی^{۶۹} رویکردهای فوق ما را از تقسیم بندی دقیق و مقایسه آنها باز می‌دارد، ایوس (۲۰۰۸) اعتقاد دارد که می‌توان بر پایه سه پیوستار به دسته بندی این رویکردها پرداخته و آنها را با هم قیاس نمود. از نظر او این سه پیوستار عبارتند از:

(۱) هدایتی یا غیر هدایتی^{۷۰}

(۲) مبتنی بر رشد فردی یا مبتنی بر هدف^{۷۱}

(۳) درمانی یا عملکردی^{۷۲}

هدایتی یا غیرهدایتی

به‌زعم کاکس^{۷۳} (۲۰۰۶) بهره بردن از تجارب و دانش مربی در یک رابطه مربیگری نه تنها به فهم درست ما از موقعیت کمک می‌کند، بلکه باعث می‌شود تا بتوانیم روش مناسب جهت رویارویی با آن موقعیت را نیز اتخاذ کنیم. به عبارت دیگر از

12. Brief coaching

13. Maturity

14. Ives

15. Multifaceted

16. Directive or non-directive

17. Personal-developmental or goal-focused

1. Therapeutic or performance-driven

2. Cox

نظر وی مربی می‌بایست با استفاده از دانش و تجربه خود مسیر مناسب را به فرد نشان داده و نقشی هدایتی را ایفا کند. پترسون و هیکس^{۷۴} (۱۹۹۶) حتی نقشی هدایتی‌تر را برای مربی قائل شده و اعتقاد دارند که مربیگری فرآیند تجهیز فرد به ابزارها و دانش مورد نیاز جهت رشد و خلق فرصتهایی برای رشد اوست. با این حال همان‌طور که گرنِت و استوبر (۲۰۰۶) نیز بدان اشاره دارند، مسأله مربی به عنوان کسی که به مراجع خود توصیه‌هایی را ارائه می‌دهد (مربی به عنوان توصیه‌گر^{۷۵}) از جمله موارد مورد بحث میان نظریه پردازان مربیگری است. در این راستا آنها به تعاریف ارائه شده توسط برخی از صاحب نظران پرداخته و اشاره می‌کنند که این تعاریف در ابتدا نقش هدایتی و توصیه‌گرایانه را برای مربی قائل بودند؛ اما رفته رفته این نقش جای خود را به برداشتی غیرهدایتی از مربیگری داده است. به عنوان مثال پارسلو^{۷۶} (۱۹۹۵) اعتقاد دارد که مربیگری بر بهبود آنی عملکرد فرد و توسعه مهارت‌های او از طریق آموزش تأکید دارد. و یا هادسون^{۷۷} (۱۹۹۹) که مربی را علاوه بر تسهیل‌گر، یک راهنما^{۷۸} می‌داند. این برداشتهای تقریباً هدایتی به مرور زمان جای خود را به برداشتی کاملاً غیرهدایتی از مربیگری همچون تعاریف ویتیمور (۲۰۰۳) و یا تعریف جدید پارسلو (۲۰۰۰) دادند. پارسلو و ری^{۷۹} (۲۰۰۰) با در پیش گرفتن نگاهی غیرهدایتی، در تعریف جدید خود از نوعی مربیگری با عنوان مربیگری غیرمداخله‌ای^{۸۰} یاد می‌کند. وی اعتقاد دارد هر چه مربی بتواند با سرعت بیشتری از مربیگری مداخله‌ای^{۸۱} به غیرمداخله‌ای حرکت کند، زودتر به بهبود عملکرد دست خواهد یافت.

به اعتقاد وی دلیل این امر آن است که لازمه بهبود عملکرد، تفویض کنترل و پاسخگویی از مربی به متربی است. استوبر (۲۰۰۶) نیز با تکیه بر رویکرد انسان‌گرایانه اعتقاد دارد که مربیگری تسهیل رشد مراجع است و نه هدایت و جهت‌دهی این رشد. به اعتقاد وی وظیفه مربی مدیریت فرآیند مربیگری است، نه محتوای آن.

علی‌رغم این تغییر تأکید از هدایتی به غیرهدایتی طی سالهای آغازین قرن بیست و یک، در سالهای اخیر شاهد آن هستیم که تعاریف مربیگری بازگشتی نسبی به سوی تعاریف هدایتی داشته‌اند. به عنوان مثال کاونان^{۸۲} (۲۰۰۶) اعتقاد دارد که دانش تخصصی^{۸۳} مربی، اساس فرآیند مربیگری است و بدون آن مربی چیزی بیش از یک آماتور خیر خواه^{۸۴} نیست. چپمن، بست و کاسترن^{۸۵} (۲۰۰۳) نیز اعتقاد دارند که مربی باید مدلها و الگوهای مورد استفاده خود را در اختیار مراجع قرار دهد. اگر چه انتظار نقش هدایتی از یک مربی در رویکردهای یادگیری یا رشد بزرگسالان (که مربی محور هستند) رایج است؛ اما چنین برداشتی در رویکردهای هدف محور یا مراجع محورتر نامناسب به نظر می‌رسد. استوبر و گرنِت (۲۰۰۶) معتقدند که دسته بندی رویکردها به مراجع محور و مربی محور در چارچوب یک پیوستار انجام می‌شود و به اقتضای شرایط باید از هر یک از رویکردها در دو سر پیوستار استفاده شود. به بیان دیگر، یک مربی خوب باید با توجه به موقعیت نسبت به اتخاذ روش‌های هدایتی و غیر هدایتی اقدام کند. استوبر و گرنِت (۲۰۰۶) اعتقاد دارند که مربیگری بیشتر پرسیدن سؤالات درست است تا

3. Peterson and Hicks

4. Coach as advice giver

5. Parsloe

6. Hudson

7. Guide

8. Parsloe and Wray

9. Hands-off

10. Hands-on

11. Cavanagh

12. Expert knowledge

13. Well meaning amateur

14. Chapman, Best and Van Casteren

گفتن اینکه مراجع چه کاری را انجام دهد^{۸۶}. از نظر این دو اتخاذ یک رویکرد غیر هدایتی صرف باعث می‌شود تا مربیگری کاملاً به پرسیدن سؤال محدود شده و نقش هدایتی خود را از دست بدهد.

در نهایت، ایوس اعتقاد دارد مهم‌ترین سؤالاتی که در حوزه پیوستار هدایتی - غیرهدایتی مربیگری مطرح است عبارتند از:

(۱) آیا مربی الزاماً یک تسهیل‌گر است (نقش غیر هدایتی) یا می‌تواند نقش راهنما را نیز داشته باشد (نقش هدایتی)؟

(۲) آیا مربی مجاز به ارائه توصیه نیز هست و یا صرفاً باید نقش پرسشگر را داشته باشد؟

(۳) آیا لازم است که مربی دارای دانش و تخصص در زمینه‌ای خاص باشد؟

مبتنی بر توسعه فرد یا مبتنی بر هدف (مبتنی بر راه‌حل)

اگر چه برسر این موضوع که مربیگری فرآیندی رو به جلو^{۸۷} است که رشد فرد را در نظر دارد، میان رویکردهای مختلف اجماع وجود دارد؛ اما در این که تا چه حد باید در راستای این رشد به بررسی و کاویدن ابعاد پنهان مراجع پرداخت بین رویکردهای مختلف تفاوت فاحشی دیده می‌شود. به عنوان مثال: برخی از مربیان صرفاً مسأله مراجع را مد نظر قرارداده و به بررسی آن می‌پردازند به دنبال یافتن راه حلی برای آن بر می‌آیند. حال آنکه عده‌ای دیگر از مربیان با در پیش گرفتن رویکردی اکتشافی به دنبال یافتن دلیل مسأله در درون فرد از طریق کاویدن فرد هستند. در این باره می‌توان گفت که رویکردهای توسعه فردی و یادگیری بزرگسالان بیشتر در پی بررسی ابعاد عمیق تر شخصیت مراجع هستند. به عنوان مثال پارسلو و رای (۲۰۰۰) اشاره دارند که مربیگری زمینه‌سازی وقوع یادگیری و رشد فردی است و از این طریق باعث افزایش عملکرد می‌شود. از سوی دیگر، پیروان رویکرد رفتاری اعتقاد دارند که سؤالات روان‌کاوانه اساس مربیگری نیستند (پترسون، ۲۰۰۶). به عنوان نمونه گرانت (۲۰۰۶) به این نکته اشاره دارد که وظیفه مربی تدوین و ایجاد راه حل است، نه تحلیل مسأله. چرا که تحلیل مسأله امری درمانی است که مربوط به روان‌درمانگر است. طرفداران مربیگری مبتنی بر هدف (یا مبتنی بر راه‌حل) اعتقاد دارند که مربیگری روشی برای کمک به مراجع است تا بتواند با بازبینی مشکلات لاینحل خود آنها را در قالب مسائلی تبدیل کند که قابل حس هستند.

تمامی رویکردهای مربیگری به نوعی بر اهمیت محیط پیرامون در فرآیند مربیگری تأکید دارند. اما آنچه باعث تفاوت این رویکردها در حوزه محیط می‌شود شعاع این محیط از نظر هر رویکرد است. در برخی از این رویکردها منظور از محیط توجه به تمامی ابعاد فرد در کنار مسأله مورد نظر است. به اعتقاد طرفداران این دیدگاه لازمه تغییر پایدار در رفتار، داشتن یک نگاه جامع به تمامی مسائل است. از جمله رویکردهایی که قائل به این نوع نگاه هستند می‌توان به رویکرد روانشناسی مثبت‌نگر و سیستماتیک اشاره نمود. در روانشناسی مثبت‌نگر شعاع محیط شامل سعادت مراجع و در رویکرد سیستماتیک در برگزیده تمامی لایه‌های خرده سیستم‌ها می‌باشد. در جبهه مقابل این دیدگاه، رویکردهایی قرار دارند که محیط را محدودتر در نظر گرفته و صرفاً شامل رفتارهای روزمره می‌دانند. رویکرد هدف محور را می‌توان از جمله نمونه‌های این طیف به حساب آورد. این نوع نگاه‌های متفاوت به محیط و شعاع آن باعث می‌شود تا هر یک از رویکردها چارچوب زمانی خاص خود را برای اجرای فرآیند مربیگری را در نظر بگیرند. به عنوان مثال رویکردهایی که بعد درمانگری^{۸۸} مشهودتری دارند تمایل به اختصاص زمان بیشتری را برای مربیگری از خود نشان می‌دهند. از سوی دیگر پیروان برخی از رویکردها مثل رویکرد توسعه بزرگسالان اعتقادی به اختصاص چارچوب زمانی از پیش تعیین شده برای فرآیند مربیگری ندارند (برگر، ۲۰۰۶)؛

15. Ask not tell

1. Forward-focused

2. Therapeutic

کاکس ، ۲۰۰۶). آنها اعتقاد دارند که یادگیری فردی را نمی‌توان در قالب اهداف عینی مشخص و از پیش تعیین شده تحقق بخشید. به عبارت دیگر به‌زعم آنها وظیفه مربیگری ایجاد شرایط روانی مناسب جهت یادگیری تعمقی^{۸۹} است. البته اعتقاد پیروان رویکرد توسعه بزرگسالان بر عدم تعیین اهداف عینی و مشخص، مغایر تفکر مرسوم در حوزه مربیگری است که بر تعیین چنین اهدافی تأکید دارد (مثلاً در مدل GROW ، و یتور ۲۰۰۳).

ایوس (۲۰۰۶) مهم‌ترین سؤالاتی را که در حوزه پیوستار مربیگری مبتنی بر توسعه فرد یا مبتنی بر هدف (راه‌حل) مطرح است؛ به شکل زیر بیان می‌کند:

- ۱) استراتژی مورد استفاده مربی تا چه حد باید جامع باشد؟ (میزان گستردگی^{۹۰})
- ۲) مربی تا چه حد باید به بررسی مسائل عمیق بپردازد؟ (عمق^{۹۱})
- ۳) آیا مربیگری مسأله محور است یا راه حل محور؟ آیا در مربیگری تأکید بر مواردی است که مانع پیشرفت فرد شده‌اند یا مواردی که می‌توانند باعث پیشرفت او شوند؟
- ۴) آیا مربیگری جهت تحقق اهداف مشخص^{۹۲} طراحی شده است یا رشد کلی^{۹۳} فرد؟
- ۵) آیا مربیگری کوتاه مدت است یا بلندمدت؟

مربیگری درمانی در برابر عملکرد بنیان

تمامی رویکردهای مربیگری قائل به این امر هستند که مدیریت مؤثر رابطه بین مربی و متربی از اهمیت فوق العاده‌ای برخوردار است (وتیمور ، کیسمی - هوس و ساندال^{۹۴} ، ۲۰۰۷). چنانچه در یک رابطه مربیگری فرد مراجع احساس کند که مجبور به قرار گرفتن در این رابطه است و یا اینکه نسبت به این قضیه که رابطه مربیگری جهت کمک به او طراحی شده است تردید داشته باشد احتمال موفقیت مربیگری بسیار کم خواهد بود (لاتهام ، آلموست ، مان و مور^{۹۵} ، ۲۰۰۵). با وجود این واقعیت، رویکردهای مختلف از نظر میزان توجه به اهمیت رابطه و سطح مهارت‌های ارتباطی مورد نیاز برای یک مربی باهم تفاوت دارند. به عنوان حداقل مهارت ارتباطی لازم مربی باید قادر به نشان دادن علاقه خود به مراجع در مورد این رابطه بوده و مهارت‌های پایه ارتباطی همچون گوش دادن و مهارت‌های کلامی را به درستی به کار برد. از این طریق مربی قادر خواهد بود تا به بررسی نقاط ضعف، قوت و اهداف و خواسته‌های مراجع بپردازد (اسکینینگتن و زئوس^{۹۶} ، ۲۰۰۳). در این راستا به ویژه رویکردهایی که سوگیری درمان‌گرایانه بیشتری دارند تأکید بیشتری بر این رابطه داشته و مربیگری را نوعی رابطه درمانی می‌دانند. به عنوان مثال: استوبر (۲۰۰۶) طرفدار وجود سطح بالایی از همدلی، توجه مثبت و پذیرش مراجع از سوی مربی است. در مقابل این دیدگاه افرادی چون پترسون (۲۰۰۶) بر این عقیده‌اند که اگر چه وجود یک رابطه سازنده پیش بایست مربیگری خوب محسوب می‌شود؛ اما ماهیت رابطه به این اندازه اهمیت ندارد. صاحب نظران و پژوهشگران حوزه مربیگری اعتقاد دارند که تفاوت‌های فاحشی بین روان درمانگری و مربیگری وجود دارد. از نقطه نظر آنها اگر چه هر دو حوزه هدف خود را رشد فرد و بالفعل کردن توان بالقوه وی می‌دانند با این حال تفاوت‌هایی را نیز دارا هستند.

3. Reflective learning

4. Breadth

5. Depth

6. Specific aims

7. General development

8. Whitworth, Kimsey-House, Sandahl

1. Latham, Almost, Mann and Moore

2. Skiffington and Zeus

به عنوان مثال: هدف غایی روان درمانگری بهبود عملکردهای منفی^{۹۷} فرد است در حالی که مربیگری به دنبال رشد فرد در آینده است (گرت ، ۲۰۰۳). از سوی دیگر، اگر چه روان درمانگری عمدتاً تغییر در احساسات فرد را در کانون توجه خود قرار می‌دهد؛ اما مربیگری به تغییر رفتار توجه بیشتری دارد. کاوانا (۲۰۰۶) نیز با استفاده از نظریه سیستم‌های پیچیده انطباق پذیر^{۹۸} به تبیین یکی دیگر از تفاوت‌های مربیگری و روان درمانگری می‌پردازد. به اعتقاد وی هدف مربیگری هل دادن فرد به سوی مرز بی ثباتی^{۹۹} کنترل شده است. شرایطی که احتمال رشد فرد در آن بسیار زیاد است. به عبارتی نقش مربی مطمئن شدن از این مورد است که مربی به ورطه بی ثباتی و آشوب - که در آن سیستمها فرو می‌پاشند- فرو نمی‌رود. این نقش مربی از نظر کاوانا کاملاً مغایر نقش یک روان درمانگر است که تلاش دارد تا افرادی را که وارد شرایط هرج و مرج شده‌اند بیرون کشیده و به یک حالت ثبات^{۱۰۰} برساند. کاوانا اعتقاد دارد که وظیفه روان درمانگر بازگرداندن ثبات و نقش مربی ایجاد مقداری بی ثباتی است.

در مجموع ایوس (۲۰۰۶) اعتقاد دارد که مهم‌ترین سؤالاتی که در پیوستار مربیگری درمانی یا عملکرد بنیان مطرح است شامل موارد زیر می‌باشد:

(۱) آیا هدف مربیگری تغییر احساسات است یا تغییر رفتار و عملکرد؟

(۲) در فرآیند مربیگری رابطه بین مربی و مربی تا چه اندازه اهمیت دارد؟

(۳) آیا هدف از مربیگری ایجاد ثبات است یا بی ثباتی؟

در پایان ایوس این گونه نتیجه می‌گیرد که هیچ یک از رویکردهای مربیگری را نمی‌توان به طور کامل به هر یک از دو انتهای این سه پیوستار نسبت داد و همه آنها در میانه این پیوستارها قرار دارند. به عبارتی همه رویکردها تا اندازه از ویژگی‌های دو انتهای هر پیوستار بهره می‌برند.

رویکردهای مختلف مربیگری ایوس (۲۰۰۶)

رویکرد مربیگری	هدایتی / غیرهدایتی	مبتنی رشد فردی/مبتنی برهدف راه حل	درمانی /عملکردی
انسان گرایانه	غیرهدایتی	مبتنی بر رشد فرد	درمانی
رفتار گرایانه	هدایتی	مبتنی بر راه حل	عملکردی
رشد بزرگسالان	هدایتی	مبتنی بر رشد فرد	درمانی
شناختی	هدایتی	مبتنی بر رشد فرد	درمانی
سیستمیک	غیرهدایتی	مبتنی بر رشد فرد	درمانی
روانشناسی مثبت نگر	هدایتی	مبتنی بر رشد فرد	درمانی
ماجراجویانه	هدایتی	مبتنی بر رشد فرد	عملکردی
یادگیری بزرگسالان	غیرهدایتی	مبتنی بر رشد فرد	درمانی
هدف محور	غیرهدایتی	مبتنی بر راه حل	عملکردی

3. To ameliorate dysfunction
4. Complex adaptive systems theory
5. Edge of chaos
6. Stability

مدل‌های مربیگری^{۱۰۱}

هر یک از رویکردهای مربیگری شامل انواع مختلف مدل‌ها هستند. منظور از یک مدل مربیگری فرآیند از پیش تعیین شده‌ای است که از شما به عنوان یک مربی انتظار می‌رود تا در طول یک جلسه مربیگری دنبال کنید. هر مدل مربیگری در پی تحقق دو هدف عمده است:

الف. تهیه چارچوبی جهت هدایت یک جلسه مربیگری

ب. ارائه ابزاری جهت اصلاح خطاهای احتمالی در طول جلسه

ذکر این نکته خالی از لطف نیست که شما مجبور به استفاده از یک مدل خاص در تمام جلسات مربیگری نیستید. مربی می‌تواند به اقتضای شرایط و با توجه به مراجع، مدل مناسب جهت هر جلسه را انتخاب کرده و بکار گیرد. البته باید به این مسأله نیز توجه داشته باشید که مدل‌های مربیگری انواع مختلفی دارند. اما شما باید در پی یافتن گزینه‌ای باشید که دارای پشتوانه علمی کافی باشد. چرا که امروزه بسیاری از شرکت‌ها و مؤسسات فعال در حوزه منابع انسانی صرفاً جهت درآمدزایی اقدام به تدوین مدل خاص خود می‌کنند که بعضاً اساس علمی معتبری نیز ندارد. در ادامه پرکاربردترین و معتبرترین مدل‌های مربیگری ارائه می‌شوند.

مدل GROW

هدف‌گذاری^{۱۰۲}

همواره یک جلسه مربیگری با تعیین هدف برای آن جلسه شروع می‌شود. چنانچه مربی متقاضی چنین جلسه‌ای باشد بی‌شک خود او نیز باید آنچه را که می‌خواهد در پایان جلسه به آن دست یابد را مشخص کند. با این حال حتی اگر مربی یا مدیر نیز به منظور حل مشکلی از فرد بخواهند تا در یک جلسه مربیگری شرکت کند، باز هم می‌توان نظر مربی در مورد اهداف را جویا شد. جهت تعیین هدف جلسه می‌توان از سؤالات زیر استفاده نمود:

- در پایان این جلسه می‌خواهی به چه چیزی دست پیدا کنی؟
 - من نیم ساعت برای این جلسه وقت اختصاص داده‌ام. در پایان این زمان می‌خواهی به کجا برسی؟
 - به نظرت مفیدترین موضوعی که در پایان این جلسه به آن واهی رسید، چیست؟
 - طرح چنین سؤالاتی از سوی مربی، با پاسخهایی همچون موارد زیر از جانب مربی همراه خواهد بود:
 - یک تصمیم در ارتباط با اینکه کدام راه حل را انتخاب کنم.
 - درک این مطلب که مهم‌ترین موضوع در این شرایط برای من چیست.
 - رسیدن به یک برنامه عملی برای شش ماه آینده که بتوانم آن را عملیاتی کنم.
- حال به هدف یا اهداف خود دست یافته ایم. مرحله بعد تبدیل هدف اولیه تعیین شده به هدف نهایی^{۱۰۳} و هدف عملکردی^{۱۰۴} می‌باشد.

هدف نهایی

-
1. Coaching models
 2. Goal setting
 1. End goal
 2. Performance goal

هدف پایانی است و به ندرت در کنترل کامل فرد می‌باشد. چرا که وی قادر به کنترل و یا آگاهی از آنچه رقبا انجام خواهند داد نیست. از جمله مصادیق این شکل از هدف می‌توان به موارد اشاره داشت:

- یک مدیر فروش نمونه شدن
- کسب مدال طلا در یک رشته ورزشی
- بهترین برند حوزه فعالیت خود شدن

هدف عملکردی

هدفی است که سطحی از عملکرد که فکر می‌کنیم به احتمال قریب به یقین باعث تحقق هدف نهایی خواهد شد را مشخص می‌نماید. این گونه از اهداف تا حد بسیار زیادی در کنترل فرد هستند و از آنها به عنوان معیاری برای سنجش میزان پیشرفت کار استفاده می‌شود. از جمله نمونه‌های این نوع از هدف عبارتند از:

- ۹۵ درصد محصولات با موفقیت تست کنترل کیفیت را پشت سر بگذارند.
- فروش ۱۰۰ دستگاه از محصولات طی ماه آینده.
- دویدن فاصله ۱۰۰۰ متر طی زمان ۵ دقیقه تا پایان دی ماه.

در مقایسه به اهداف نهایی می‌توان گفت که فرد بسیار راحت‌تر می‌تواند خود را به یک هدف عملکردی مقید و متعهد کرده و مسئولیت ناشی از آن را به عهده بگیرد؛ چرا که هدف عملکردی بر خلاف هدف نهایی در کنترل فرد می‌باشد. از این رو می‌بایست تا حد امکان برای یک هدف نهایی، اهداف عملکردی مرتبط تعیین شود. در مجموع باید گفت که هدف نهایی الهام بخش^{۱۰۵} بوده و انگیزه لازم را در فرد ایجاد می‌کند. حال آنکه هدف عملکردی دستورالعمل و چگونگی تحقق هدف نهایی را مشخص می‌کند.

اهمیت اهداف عملکردی

نبود هدف عملکردی مشخص می‌تواند تبعات جبران ناپذیری در پی داشته باشد. برای درک بهتر این موضوع به مثال زیر توجه کنید. در مسابقات پرش طول المپیک ۱۹۶۸ مکزیکوسیتی^{۱۰۶}، نماینده بریتانیا که در المپیک ۱۹۶۴ توکیو^{۱۰۷} موفق به کسب نشان طلا شده بود بخت اول قهرمانی به شمار می‌رفت. پس از وی نماینده اتحاد جماهیر شوروی^{۱۰۸} و آمریکا از شانس بیشتری برای تصاحب نشانهای نقره و برنز برخوردار بودند. با این حال و برخلاف پیش بینی‌های اولیه ورزشکار دیگری از کشور آمریکا (باب بیمان^{۱۰۹}) با پرشی حدود ۶۰ سانتیمتر بیش از رکورد جهانی تمام معادلات را بر هم زد و موفق به کسب نشان طلا شد. ثبت این رکورد با در نظر گرفتن این موضوع که طی سالهای ۱۹۳۶ تا ۱۹۶۸ رکورد پرش طول فقط ۱۵ سانتیمتر افزایش یافته بود، دستاوردی شگفت‌انگیز به شمار می‌رفت. این موضوع باعث تضعیف شدید روحیه نمایندگان بریتانیا، شوروی سابق و نماینده دیگر ایالات متحده شد. در نتیجه نماینده بریتانیا در پایان بدون کسب مدال، نماینده ایالات متحده برنز و نماینده شوروی سابق مسابقات را ترک نمودند. نماینده بریتانیا که حدود ۳۰ سانتیمتر کمتر از رکورد تمرینی خود پریده بود، اذعان داشت که به دلیل تمرکز صرف بر مدال طلا دچار این شکست شده است. او اعتقاد

3. Inspiring
4. Mexico city
5. Tokyo
6. the Soviet union
7. Bob Beamon

داشت اگر برای خود یک هدف عملکردی حدود ۸ متر و ۲۰ سانتیمتر و یا بهترین رکورد خود را در نظر می گرفت دچار چنین شکستی نمی شد.

اهداف بالاتر از نهایی و پایین تر از عملکردی

گاهی اوقات بالاتر از هدف نهایی و زیرمجموعه هدف عملکردی نیز اهدافی تعیین می شود. به اهدافی که از هدف نهایی کلی تر هستند هدف آرمانی^{۱۱۰} و به اهداف زیر مجموعه هدف عملکردی، اهداف کاری^{۱۱۱} (فرآیندی^{۱۱۲}) گفته می شود. به این مثال توجه کنید . خانم استیونز^{۱۱۳} یکی از اولین بانوانی بود که موفق به فتح قله اورست شده است. «می خواهم اورست را فتح کنم» این عبارت آرمان و آرزوی خانم استیونز و به عبارتی هدف آرمانی او به شمار می رفت که او را برای حرکت تهییج می نمود. هدف آرمانی، هدفی است که ما را به شروع کار و یا ادامه حرکت در راستای آنچه می خواهیم به آن برسیم تحریک می کند . در بیان تمایز این نوع هدف از هدف نهایی باید گفت که این اهداف گاهی برای فرد غیر معقول^{۱۱۴} و در سطح آرزو می باشند . خانم استیونز با انجام تمرین های بسیار و صعود به قله های مختلف صعود به اورست را به یک هدف معقول برای خود تبدیل کرد . به بیان دیگر وی هدف آرمانی را به یک هدف نهایی تبدیل نمود. با این حال برای صعود موفق به اورست هنوز تمرین های جسمانی، تطبیق شرایط بدنی، هم هوا شدن و بسیاری دیگر از آمادگی های ضروری می بایست توسط وی انجام می شد (اهداف عملکردی). حال سؤال این است که اگر او مشتاق به انجام این اقدامات و فرآیندها نبود آیا باز هم می توانست موفق به فتح آن قله شود ؟ «چقدر مشتاق و علاقه مند به سرمایه گذاری در فرآیندی هستید که منتج به تحقق هدف می شود ؟». این سؤالی است که پاسخ آن را هدف فرآیندی یا کاری می نامند.

ویژگی های یک هدف خوب

یک هدف خوب ، هدفی است که SMART^{۱۱۵} CLEAR^{۱۱۶} ، PURE^{۱۱۷} باشد.

ویژگی های یک هدف خوب

CLEAR	PURE	SMART
(۱) چالش برانگیز	(۱) به صورت مثبت بیان شوند	(۱) خاص و مشخص
(۲) قانونی	(۲) طرفین درک مشترکی از آن داشته	(۲) قابل اندازه گیری
(۳) متناسب با شرایط کلی زندگی فرد	باشند	(۳) مورد توافق طرفین
(۴) متناسب با شخصیت و تواناییهای فرد	(۳) مرتبط با هم	(۴) واقع بینانه
(۵) مستند شود	(۴) اخلاقی	(۵) دارای محدوده زمانی مشخص

8. Dream goal

9. Work goal

10. Process goal

11. Rebecca Stevens

1. Reasonable

2. Specific, Measurable. Achievable, Realistic, Time bounded

3. Challenging, Legal, Environmentally sound, Appropriate, Recorded

4. Positively stated, Understood, Relevant, Ethical

یک هدف هر چه بیشتر از ویژگی‌های بالا برخوردار باشد هدف مناسب‌تری به شمار می‌رود. اگرچه بسیاری از این ویژگی‌ها نیازی به تشریح ندارند؛ اما در ادامه به بررسی چند مورد از آن‌ها می‌پردازیم. اگر هدفی واقع بینانه^{۱۱۸} نباشد، فرد امیدی به تحقق آن نخواهد داشت. از سوی دیگر چنانچه هدفی چالش برانگیز^{۱۱۹} نباشد انگیزش لازم جهت تحقق آن در فرد ایجاد نمی‌شود. نکته مهمی که در ادبیات بیان یک هدف باید به آن توجه داشت این است که هدف باید به صورت مثبت بیان شود. به عنوان مثال: اگر هدف خود را این گونه بیان کنیم که «ما نباید در انتهای جدول تولید کنندگان باشیم» به نظر شما چه نکته‌ای در این هدف بیش از هر چیز دیگری توجه شما را جلب می‌کند؟ بدون شک «در انتهای جدول تولید کنندگان بودن» مهم‌ترین نکته‌ای است که توجه‌ها را به سوی خود می‌کشاند. به عنوان مثالی دیگر: اگر به شما گفته شود که «درباره یک گل سرخ فکر نکن» تنها چیزی که به ذهن شما می‌آید یک گل سرخ است. اشکال اهداف منفی این است که به سادگی به اهداف مثبت مخالف خود تبدیل می‌شوند.

یک نمونه جلسه مربیگری برای مرحله هدف گذاری :

کارمندی را در نظر بگیرید که طی چند سال اخیر به دلیل افزایش وزن با مشکلات زیادی روبرو شده است. او برای رفع این مشکل بارها رژیم‌های غذایی مختلف و انواع ورزشها را امتحان کرده است؛ اما به دلایل گوناگون در این راه شکست خورده است. حال وی قصد دارد تا با در میان گذاشتن مسأله خود با یک همکار که در اینجا نقش مربی را بازی می‌کند به حل مشکل بپردازد :

مربی : بسیار خوب؛ دوست داری آخر این جلسه نیم ساعته به چی برسی؟

مربی : راستش یه برنامه برای تناسب اندام .

مربی: منظورت یه برنامه تناسب اندام برای ادامه زندگیته ؟

مربی : نه بابا ... برنامه برا بقیه عمرم خیلی دیگه زیاده. یه برنامه واقع بینانه . مثلاً برای ۶ ماه آینده .

مربی : اجازه بده به این مسأله تو یه مقدار فراتر نگاه کنیم. هدف تو از تناسب اندام چیه ؟

مربی : راستش این چاقی باعث شده تا حس خوبی درباره خودم نداشته باشم. کارم هم تحت تأثیر این قضیه قرار گرفته. میخوام باز به شرایط عادیم برگردم .

مربی : بسیار خوب. چند کیلو میخوای لاغر بشی؟ در چه مدت زمانی ؟

مربی : دوست دارم ۶ کیلو یا همین حدودا کم کنم. میخوام طی چند ماه نه تنها دیگه در ورزش کردن (دویدن) نفس کم نیارم، بلکه به راحتی بتونم به دویدن ادامه بدم .

مربی : دقیقاً میخوای وزنت چقدر بشه و تا کی؟

مربی : می خوام تا آخر زمستون ۸۰ کیلوگرم بشم. یعنی ۶ کیلو لاغر کنم.

مربی : دقیقاً تا چه تاریخی ؟

مربی : تا ۲۰ اسفند.

مربی : امروز ۱۹ شهریوره . یعنی ۷ ماه وقت داری.

مربی : یعنی تقریباً ماهی یک کیلو یا شایدم اولش یک کم بیشتر .

5. Realistic

6. Challenging

مربی: میخوای تا اول دی چند کیلو کم کرده باشی؟
متربی: تا اون موقع ۴ کیلو.

در پایان این جلسه متربی دارای یک هدف نهایی و یک هدف عملکردی است. این اهداف ویژگی های لازم برای یک هدف مناسب را نیز دارا هستند.

بررسی واقعیت^{۱۲۰} (شرایط فعلی متربی)

پس از تعیین اهداف جلسه، حال نوبت آن رسیده است که واقعیت (شرایط فعلی متربی) مشخص شود. شاید این استنباط وجود داشته باشد که تا زمانیکه شرایط فعلی مشخص نشده باشد نمی توان به تدوین اهداف پرداخت. در نتیجه ابتدا باید شرایط فعلی متربی معین شود. به زعم ویتمور (۲۰۰۹) اهداف به موضوع جهت و ارزش^{۱۲۱} می دهند. از این رو، حتی اگر اهداف اولیه گنگ و مبهم نیز باشند باز هم باید در گام نخست به تدوین آنها پرداخت. البته ویتمور به این نکته اذعان دارد که صرفاً پس از بررسی و تعیین شرایط فعلی متربی است که می توان اهداف گنگ اولیه را به صورت دقیق تر بیان نمود. هدف اصلی بررسی واقعیت (شرایط فعلی متربی)، ایجاد خود آگاهی^{۱۲۲} در وی می باشد. اما نکته ای که نباید از آن غافل شد این است که واقعیت برای ما آن چیزی است که درک می کنیم^{۱۲۳}. به عبارت دیگر، واقعیت از فیلتر اعتقادات، باورها، امیدها و ترسها، انتظارات و قضاوتهای ما می گذرد. در نتیجه آنچه ما درک می کنیم به نوعی واقعیت تحریف شده است. از این رو پیش بایست اصلی بررسی واقعیت (شرایط فعلی) خنثی بودن و عدم سوگیری است. البته باید توجه داشت که خنثی بودن و عدم سوگیری هرگز به صورت صد در صد محقق نخواهد شد؛ اما تا حد ممکن باید سعی کنیم تا به سوی تحقق این مهم حرکت کنیم. بر این اساس وقتی مربی برای پی بردن به واقعیت (شرایط فعلی متربی) اقدام به سؤال کردن از وی می کند، او بر اساس برداشت و ادراک خود اقدام به پاسخگویی می نماید این امر بدان معناست که مربی به یک واقعیت تحریف شده از متربی دست می یابد.

سؤال: چگونه در فرد ایجاد خودآگاهی کنیم؟

پاسخ:

- ۱) ترغیب متربی به استفاده از ادبیات عینی^{۱۲۴}
- ۲) ایجاد خود آگاهی عمیق در متربی
- ۳) اصل قراردادن متربی
- ۴) اصل قرار دادن عواطف متربی
- ۵) سنجش نگرش متربی

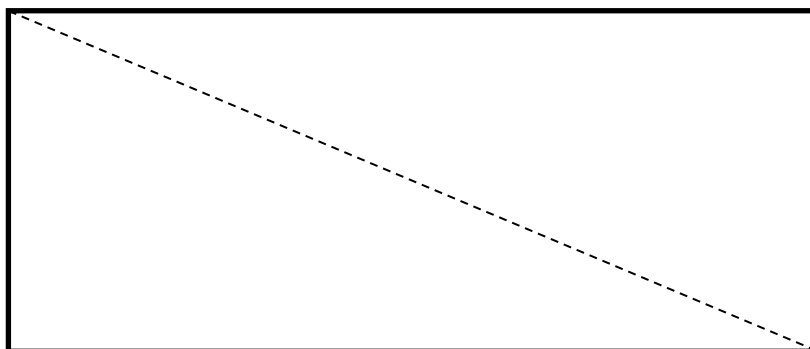
-
1. Reality
 2. Value and direction
 3. Self-awareness
 4. Perception
 5. Objective

۱. ترغیب متربی به استفاده از ادبیات عینی

مربی باید همواره به جای ادبیات ذهنی^{۱۲۵} از ادبیات عینی استفاده کرده و تا حد امکان متربی را نیز به این امر تشویق کند. استفاده از واژگان عینی کمک می‌کند تا هم مربی و هم متربی عدم سوگیری^{۱۲۶} خود را حفظ کرده و از این طریق میزان تحریف واقعیت کاهش پیدا کند.

ذهنی

عینی



گنگ و مبهم

مشخص و خاص

به طور معمول واژگان مورد استفاده در محاورات روزمره سازمان به سمت قضاوتی بودن^{۱۲۷} تمایل دارند؛ با این حال در جلسه مربیگری سعی بر آن است که تا حد امکان مکالمه به سمت استفاده از واژگان توصیفی^{۱۲۸} گرایش پیدا کند. هرچه کلمات مورد استفاده در جلسه مربیگری خاص و مشخص باشد، برداشت و تفسیر کمتری بر آنها وارد خواهد بود. به عنوان مثال: اگر به فردی بگویید که «در جلسه امروز ارائه بدی داشتی» منظور شما از بد چیست؟ حال اگر به همان فرد بگویید «ساختار ارائه خوب نبود، از مثال‌های خوبی استفاده نکرده بودی و مطالب در سطح فهم مخاطب نبود» وی دقیقاً به منظور شما پی خواهد برد. البته باید توجه داشته باشید که برخی کلمات عینی‌تر هستند؛ مثل رنگ؛ اما برخی دیگر همواره دارای بار ارزشی بوده و قابل تفسیرند؛ مثل ضعیف.

۲. ایجاد خود آگاهی عمیق در متربی

چنانچه مربی صرفاً به طرح سؤالات در سطح ضمیر خود آگاه^{۱۲۹} فرد بسنده کند، اگر چه به فرد در سازماندهی افکارش کمک می‌کند؛ اما بی‌شک هیچ تلاشی برای حرکت به سوی سطوح عمیق‌تر خود آگاهی نکرده است. خود آگاهی عمیق تر زمانی حاصل می‌شود که متربی در برابر سؤال مربی به فکر فرو رفته و سپس پاسخ دهد. به عبارت دیگر، در خود آگاهی عمیق متربی تلاش می‌کند تا با کاوش در درون خود به پاسخ سؤال دست یابد. در چنین شرایطی و با یافتن پاسخ سؤال، در واقع فرد قسمتی از وجود خود را از سطح ناخود آگاه به سطح خود آگاه منتقل می‌کند.

1. Subjective
2. Detachment
3. Judgmental
4. Descriptive terminology
5. Self- conscious

۳. اصل قرارداد متربی

مربی خوب کسی است که در پی علایق و تفکرات متربی باشد. با تبعیت از افکار متربی به جای تحمیل نظرات خود، مربی به متربی اعتماد بنفس می دهد؛ چرا که در این شرایط متربی احساس می کند که افکار و گفته‌هایش مورد احترام هستند. به عنوان مثال وضعیتی را در نظر بگیرید که در آن مدیری می خواهد مشکل پیش آمده در بخش حسابداری را حل کند. بدین منظور وی جلسه‌ای را با رئیس حسابداری ترتیب می دهد. اگر این مدیر در ابتدای امر و بدون هیچ مقدمه‌ای به طرح مشکل پردازد، به احتمال زیاد رئیس حسابداری به دلیل احساس تهدید حالت تدافعی به خود خواهد گرفت. به عبارت دیگر، در چنین شرایطی رئیس حسابداری سعی می کند تا واقعیت مشکل مورد نظر را با ارائه برداشت خود به مدیر تعریف کرده و آن را بهتر از آنچه که هست ترسیم نماید. حال، اگر این مدیر زمان کافی را به رئیس حسابداری بدهد تا خود بحث را هدایت کرده و به مشکل مورد نظر برسد آیا باز هم وی به تحریف واقعیت خواهد پرداخت؟ اگر در این جلسه احساس امنیت لازم را داشته باشد خیلی بعید به نظر می رسد که به کتمان واقعیت پردازد. فرهنگ ملامت و سرزنش^{۱۳۰} که امروزه در بسیاری از سازمان ها رایج است دقیقاً برعکس آنچه گفته شد عمل می کند. چنین فرهنگی باعث ایجاد سندرم واقعیت دروغین^{۱۳۱} در سازمان می شود. به عبارت دیگر، در صورتی که جلسه مربیگری با سرزنش و نکوهش متربی توسط مربی همراه باشد، در چنین شرایطی متربی به جای آنکه مشکل واقعی را بیان کند به گفتن «آنچه مربی دوست دارد بشنود» و یا «آنچه که منجر به دردسر برای او نشود» می پردازد. در نتیجه هر گونه راه حل احتمالی که بر پایه چنین پاسخ‌هایی از سوی متربی به دست می آید عملاً فاقد اعتبار خواهد بود.

ارائه گزینه‌ها^{۱۳۲}

هدف مرحله سوم از مدل GROW که همانا مرحله گزینه‌ها می باشد، یافتن بهترین راه حل برای مشکل پیش آمده نیست؛ بلکه در این مرحله سعی بر آن است که فهرستی از گزینه‌های ممکن برای حل مشکل تهیه شود. آنچه باید در تهیه چنین فهرستی به آن توجه کرد این است که کمیت گزینه‌های پیشنهادی از کیفیت و میزان عملی بودن^{۱۳۳} آنها مهم تر است. به عبارت دیگر، مربی باید به متربی کمک کند تا جایی که می تواند برای مشکل مورد نظر راه حل (گزینه) ارائه بدهد. نکته دیگر که می بایست در این مرحله مورد توجه مربی باشد استفاده از روش طوفان مغزی جهت تهییج متربی به ارائه راه حل‌های بیشتر است. همان طور که می دانید در استفاده از روش طوفان مغزی حتی فرد می تواند به ارائه راه‌حلهایی پردازد که نه تنها دور از ذهن و غیر عملی هستند، بلکه ممکن است نامعقول نیز باشند. آنچه در اجرای این روش مهم است، آن است که نباید مسخره کردن، سانسور کردن و یا توجه به خوب بودن راه حل مانع متربی برای ارائه راه‌حلی شود که به ذهنش خطور کرده است. سه اصل مهم که در مرحله ارائه راه حل‌ها (گزینه‌ها) باید به آنها توجه کرد عبارتند از:

(۱) ارائه حداکثر گزینه

(۲) توجه به مفروضات منفی^{۱۳۴}

(۳) اولویت بندی گزینه‌ها^{۱۳۵}

-
6. Blame culture
 7. False reality syndrome
 1. Options
 2. Feasibility
 3. Negative assumptions
 4. Sorting options

ارائه حداکثر گزینه

مربی باید تمام تلاش خود را برای ارائه حداکثری راه حل ها از سوی متربی انجام دهد. بدین منظور مربی باید فضایی را ایجاد کند که در آن متربی بتواند بدون ترس از قضاوت دیگران به ارائه افکار و ایده های خود بپردازد. به این موضوع نیز توجه داشته باشید که تمامی راه‌حلهای پیشنهادی باید توسط مربی یادداشت شوند؛ چرا که ممکن است هر یک از آنها در سایه پیشنهادها و صحبت‌های بعدی به بن‌مایه تدوین یک راه‌حل مناسب تبدیل شوند.

توجه به مفروضات منفی

شاید بتوان گفت که مهم‌ترین مانع خلق و بروز راه‌حل‌های خلاقانه چه در حوزه سازمان و چه در زندگی روزمره مفروضات منفی است که در ذهن ما وجود دارند و ما به ندرت از وجود آنها اطلاع داریم. برای مثال می‌توان به مفروضاتی از جمله نمونه‌های زیر اشاره نمود:

- شدنی نیست.
- نمی‌توان به آن شکل انجامش داد.
- هیچ وقت با این موضوع موافق نبودم.
- وقت کافی نداریم.

یک مربی خوب به متربی کمک می‌کند تا با طرح سؤال «چه می‌شد اگر ...؟» به رفع این گونه مفروضات منفی بپردازد. به عنوان نمونه:

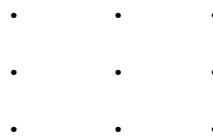
- چه می‌شد اگر بودجه کافی در اختیار داشتیم؟
- چه می‌شد اگر کارکنان بیشتری داشتیم؟
- چه می‌شد اگر آن مانع وجود نداشت؟

استفاده از این ترفند باعث می‌شود فرایند خودسانسوری ذهنی^{۱۳۶} را که توسط مفروضات منفی انجام می‌شود، موقتاً کنار گذاشته و ایده‌های خلاقانه‌تری را مطرح کند.

تمرین ۹ نقطه:

در راستای فهم بهتر پدیده خودسانسوری ذهنی که توسط مفروضات منفی انجام می‌شود، در این قسمت به توضیح تمرین نه نقطه می‌پردازیم.

تمرین ۹ نقطه



- نه نقطه بالا را صرفاً با چهار خط راست به هم وصل کنید.

- شما نباید قلم را از روی کاغذ بردارید .
- شما نباید از روی خط کشیده شده دوباره بگذرید.

اولویت بندی گزینه ها

مربی می تواند با استفاده از دو روش به مربی در اولویت بندی راه حل های (گزینه های) ارائه شده کمک کند.
الف. تحلیل هزینه - فایده^{۱۳۷}

مربی به فرد کمک می کند تا با اختصاص نمره یک تا ده به هر راه حل با توجه به فواید و هزینه های آن، نسبت به رتبه بندی آنها اقدام کند. بدین طریق فرد می تواند از میان فهرست راه حل ها موردی را که بیشترین مزایا و کمترین هزینه ها را برای وی به دنبال دارد، انتخاب کند .

ب. کمک اطلاعاتی

چنانچه مربی درباره مشکل مربی دارای دانش، مهارت یا تجربه مفیدی باشد می تواند در قالب پیشنهاد به او عرضه کند. نکته مهم در اینجا آن است که مربی باید طوری این کار را انجام دهد که مربی حس دخالت از سوی او را نداشته باشد. از سوی دیگر، مربی باید صرفاً زمانی این کار را انجام دهد که دیگر مربی درباره راه حل مسأله پیشنهادی نداشته باشد. برای انجام این کار مربی می تواند به مربی بگوید «چند راه حل پیشنهادی برای این مشکل دارم . دوست داری بگم؟» کمتر اتفاق می افتد که مربی در واکنش به این سؤال جواب «خیر» بدهد. نکته ای که باید در اینجا به آن توجه داشته باشید آن است که پیشنهادها مربی نباید اهمیت و وزن بیشتری از گزینه های پیشنهادی مربی پیدا کند.

ارائه نمونه ای از مکالمه مربیگری در مرحله ارائه گزینه ها

مربی : به نظرت برای اینکه لاغرتر بشی چه کارهایی می تونی انجام بدی؟

مربی : می تونم تعداد روزهایی که میرم برای دویدن، یا مسافت دویدنم و یا سرعت اون رو افزایش بدم .

مربی : دیگه چی؟

مربی : می تونم از غذایی که میخورم کم کنم.

مربی : دیگه؟

مربی : می تونم خوراکی های پرچرب کمتری استفاده کنم .

مربی : بجز دویدن، دیگه چه ورزش های میتونی انجام بدی؟

مربی : فکر کنم وقت داشته باشم باشگاه هم برم .

مربی : دیگه چه ورزشی؟

مربی : می تونم شنا برم، یا برم تنیس. یه مدت برنامه داشتم برم کوهپیمایی.

مربی : دیگه چه ورزشی میتونی انجام بدی که هزینه زیادی هم برات نداشته باشه ؟ نیازی به باشگاه رفتن هم نباشه ؟ یعنی

در جریان عادی زندگی باشه ؟

مربی : راستش چیزی به ذهنم نمی رسه . شاید دوچرخه سواری. اما من دوچرخه ندارم.

مربی : چی می شد اگه یه دوچرخه داشتی؟

مربی: می‌تونستم باهانش برم سر کار. خودش یه ورزشه.
مربی: دوست داری یه پیشنهاد هم من بهت داشته باشم؟
مربی: آره، حتماً.

مربی: نظرت راجع به یه رژیم غذایی خوب چیه؟
مربی: عالیه.

در پایان مربی و مربی فهرست راه‌حلهای ارائه شده را بررسی کرده و مزایا و هزینه‌های ناشی از هر یک را مشخص می‌کنند.

قصد انجام چه اقدامی را دارید؟^{۱۳۸}

هدف این مرحله که به نوعی گام آخر در مدل GROW محسوب می‌شود، تبدیل ما حاصل مکالمه بین مربی و مربی به یک تصمیم و یا همان برنامه عمل^{۱۳۹} است. تدوین یک برنامه عمل به مربی کمک می‌کند تا در مسیری مشخص به سوی حل مشکل و رسیدن به اهداف و خواسته‌های خود که در مرحله اول به آنها اشاره داشت حرکت کند. به منظور تهیه این برنامه عمل ده سؤال که در ادامه به آنها اشاره خواهد شد در موقعیتهای مختلف مربیگری می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد. البته این سؤالات به منزله ستون فقرات این مرحله محسوب می‌شوند و مربی می‌تواند بنا به صلاحدید نسبت به اضافه کردن سؤالات دیگر اقدام نماید. این سؤالات عبارتند از:

- ۱) قصد دارید چه اقدامی انجام دهید؟
- ۲) قصد دارید چه زمانی این اقدام را انجام دهید؟
- ۳) آیا این اقدام منجر به تحقق هدف مورد نظر شما خواهد شد؟
- ۴) فکر می‌کنید در مسیر اجرای این اقدام، احتمالاً با چه موانعی روبرو خواهید شد؟
- ۵) چه کسانی لازم است تا از این تصمیم شما آگاه باشند؟
- ۶) به چه حمایت‌هایی نیاز دارید؟
- ۷) قصد دارید چطور و چه موقع این حمایتها را دریافت کنید؟
- ۸) چه موضوع دیگری هست که دوست دارید در این مرحله مورد بررسی قرار دهیم؟
- ۹) چقدر مطمئن هستید که اقدام مورد توافق را اجرایی خواهید کرد؟ (از یک تا ده به خود نمره دهید)
- ۱۰) چه عامل یا عواملی مانع این می‌شوند که شما به خود نمره ده بدهید؟

قصد دارید چه اقدامی انجام دهید؟

این سؤال با سؤالاتی همچون «چه اقدامی می‌توانید انجام دهید؟»، «به فکر انجام چه اقدامی هستید؟» و یا «کدامیک این اقدامات را ترجیح می‌دهید؟» متفاوت است. چرا که در هیچ یک از سؤالات اشاره‌ای هر چند تلویحی به تصمیم قاطع فرد جهت انجام اقدام نشده است. زمانی که مربی این سؤال را از مربی می‌پرسد به این معناست که دیگر زمان تصمیم‌گیری فرا رسیده است. تا این مرحله گزینه‌های ارائه شده به عنوان راه‌حل احتمالی معمولاً به صورت دقیق و با جزئیات بیان

-
1. What will you do?
 2. Action plan

نشده‌اند. از اینجا به بعد مربی با طرح سؤالات خود نسبت به تصریح و تعیین جزئیات راه‌حل انتخابی متربی اقدام می‌کند. در این گام به احتمال بسیار زیاد مربی از سؤالاتی همچون مواردی که در ادامه می‌آیند استفاده خواهند نمود.

قصد دارید چه زمانی این اقدام را انجام دهید؟

این سؤال را می‌توان به نوعی دشوارترین مورد از بین سؤالات مورد اشاره دانست. همه ما ایده‌های بسیار خوبی درباره اقدامی که دوست داریم انجام دهیم و یا قصد انجام آن را داریم در ذهن خود می‌پرورانیم؛ اما تا زمانی که به اقدام مورد نظر خود چارچوب زمانی ندهیم، آن ایده هرگز رنگ و بوی واقعیت به خود نخواهد گرفت. به بیان دیگر اگر قصد انجام اقدامی را داریم می‌بایست زمان دقیق اجرای آن مشخص نماییم. چنانچه راه حل مورد نظر صرفاً یک اقدام خاص^{۱۴۰} است زمان بندی می‌تواند به صورت مثلاً «دوازدهم ماه بعد، سه شنبه، ساعت ۱۰ صبح» باشد. علاوه بر این باید زمان شروع و پایان نیز مشخص شود. اما چنانچه راه حل مورد نظر اقدامی مکرر و دارای تناوب^{۱۴۱} باشد، باید فواصل زمانی اجرای آن نیز مشخص شود. به عنوان مثال «چهارشنبه اول هر ماه ساعت ۱۰ صبح با هم جلسه خواهیم داشت». مربی باید این نکته را نیز در نظر داشته باشد که برخی از متربیان به شیوه‌های گوناگون از قبول زمان بندی دقیق شانه خالی می‌کنند. بنابراین مربی باید با کاردانی خود از این کار آنها جلوگیری کند.

آیا این اقدام منجر به تحقق هدف مورد نظر شما خواهد شد؟

حال که اقدام مورد نظر و زمان بندی اجرای آن مشخص شده است، پیش از هر کار دیگری باید مطمئن شویم که آیا اقدام مورد نظر در مسیر تحقق اهداف تعیین شده قرار دارد یا نه؟

فکر می‌کنید در مسیر اجرای این اقدام احتمالاً با چه موانعی روبرو خواهد شد؟

بسیار مهم است که متربی از قبل نسبت به موانع احتمالی بر سر راه اجرای اقدام مورد نظر آگاهی داشته باشد. این موانع هم می‌توانند خارجی باشند و هم مربوط به خود فرد. رایج‌ترین شکل این موانع را می‌توان موارد داخلی همچون کاهش تدریجی تعهد فرد به اجرای اقدام دانست. به عبارت دیگر، گرچه فرد در پایان جلسه مربیگری مصمم به انجام اقدام و ادامه آن است؛ اما بسیاری از متربیان در مسیر اجرای اقدام رفته‌رفته علاقه و انرژی اولیه خود را از دست می‌دهند. مربی وظیفه دارد تا با ایجاد تعهد به روش‌های گوناگون مانع بروز این مشکل شود.

چه کسانی لازم است تا از این تصمیم شما آگاه باشند؟

شاید بسیار با این موقعیت روبرو شده باشید که تحت تأثیر تغییر در برنامه‌ای قرار گرفته باشید که مربوط به شما بوده؛ اما هیچ اطلاعی از این تغییر به شما داده نشده است و شما پس از مدتی متوجه آن شده‌اید. به عنوان مثال: این نمونه را در نظر بگیرید که محل تشکیل دوره‌های ضمن خدمت سازمان تغییر نموده و شما تا دو هفته در جریان این موضوع قرار نداشته‌اید. قطعاً این وضعیت شرایط خوبی به نظر نمی‌رسد. مربی باید از این موضوع اطمینان حاصل کند که تمامی افرادی که تحت تأثیر اجرای اقدام متربی قرار خواهند گرفت، توسط وی آگاه می‌شوند.

به چه حمایت‌هایی نیاز دارید؟

-
3. Single action
 4. Repetitive action

حمایت می‌تواند اشکال متنوعی داشته باشد. می‌تواند به شکل استفاده از افراد دیگر، منابع و یا حتی حمایت معنوی یک دوست باشد. گاهی فقط آگاه کردن یک دوست از اقدامی که می‌خواهید انجام دهید به شما این دلگرمی را می‌دهد که کسی هست که پیشرفت من برای او مهم باشد.

قصد دارید چطور و چه موقع این حمایت‌ها را دریافت کنید؟

جهت دریافت حمایت می‌بایست مراحل لازم از سوی متربی انجام شود؛ مثلاً اگر برای اقدام خود نیاز به حمایت و کمک فکری شخصی دیگر دارید باید تمهیدات این کار را از قبل در نظر بگیرید. مربی باید به متربی کمک کند تا اقدامات لازم جهت دستیابی به حمایت مورد نظر را به صورت واضح و روشن مشخص نماید.

چه موضوع دیگری هست که دوست دارید در این مرحله مورد بررسی قرار دهیم؟

این سؤال که از جمله موارد الزامی است، تمامی موضوعات احتمالی را که مربی از توجه به آن غفلت کرده در بر می‌گیرد. با طرح این سؤال دیگر متربی نمی‌تواند ادعا کند که مربی مسأله یا موضوعی را نادیده گرفته است. با پرسیدن چنین سؤالی حال دیگر وظیفه متربی است که دقت کند مبادا موضوعی از نظر درو مانده باشد.

چقدر مطمئن هستید که اقدام مورد توافق را اجرایی خواهید نمود؟ (از یک تا ده به خود نمره دهید)

جواب این سؤال میزان تعهد و مسئولیت‌پذیری فرد نسبت به اجرای کامل راه‌حل مورد نظر را مشخص می‌کند.

چه عامل یا عواملی مانع این می‌شوند که شما به خود نمره ده بدهید؟

اگر متربی به خود نمره پایین هشت بدهد از او بپرسید که آیا با کوچک‌تر کردن حوزه اقدام مورد نظر یا افزایش زمان لازم برای اجرای آن می‌تواند نمره خود را به هشت یا بالاتر برساند. اگر همچنان نمره پایین هشت بود از اجرای آن راه حل خودداری کنید.

ارائه نمونه یک جلسه مربیگری در مرحله چهار

مربی: بسیار خوب ... فهرستی از راه حل‌های ممکن برای لاغرتر کردن تو را داریم. گزینه هامون اینها هستند: دویدن (روزهای بیشتر در طول هفته، مسافت بیشتر، سرعت بیشتر)، کم کردن غذا، حذف خوراکی‌های پرچرب، رفتن به باشگاه، شنا، تنیس، کوه‌پیمایی، دوچرخه سواری و رژیم غذایی). قصد داری کدام یک از این راه‌حل‌ها را انتخاب کنی؟
متربی: قصد دارم وقت بذارم برای دویدن. حداقل سه روز در هفته. روزی بیست دقیقه.
مربی: از کی می‌خوای شروع کنی؟
متربی: هفته بعد، سه شنبه.

مربی: چه روزهایی و چه ساعتی می‌خوای بری برای دویدن؟

متربی: سه شنبه و پنج شنبه به محض این که رسیدم خونه، جمعه‌ها صبح، دوشنبه‌ها هم دم غروب.

مربی: دیگه چه اقدامی قصد داری انجام بدی؟

متربی: دیگه نمی‌خوام چیپس و شکلات بخورم.

مربی: در مورد نوشیدنی‌ها چی؟

متربی: نوشابه رو از برنامه غذایی حذف می‌کنم. از این به بعد فقط دوغ.

مربی: به نظرت این تصمیمات تا چه حد واقع بینانه است؟ مثلاً وقتی با دوستانت برید بیرون دیگه چیپس و نوشابه تعطیل؟

متربی: راستش ... فکر نکنم!

مربی : یه پیشنهاد دارم . بگم ؟
 مربی : چی ؟
 مربی : حداکثر هفته‌ای ۱ وعده از این ها استفاده کن. اگه رعایت نکردی هفته بعدش برای جبران اصلاً نباید استفاده کنی.
 مربی : به نظر روش بهتریه .
 مربی : از کی این قضیه رو اجرایی می کنی ؟
 مربی : از یکشنبه هفته بعد .
 مربی : ورزش های دیگه چطور ؟
 مربی : برنامه دارم شروع کنم برم کلاس تنیس.
 مربی : از کی؟
 مربی : برنامه باشگاه رو گرفتم. از هفته بعد .
 مربی : دیگه چه برنامه ای داری؟
 مربی : راستش برای دوچرخه سواری که صحبتش رو کردیم این ماه برنامه ندارم. می خوام از ماه دیگه شروع کنم .
 مربی : خیلی خوبه. حتما یادت می اندازم (مربی تقویم جیبی خود را بیرون آورده و یادداشت می کند) .
 مربی : فکر کنم وسط این برنامه ها، هر روز چند تا نرمش هم در منزل انجام بدم .
 مربی : حالا فکر می کنی برای اجرایی کردن این تصمیمات با چه موانعی روبرو بشی؟
 مربی : تعطیلات عید برای خوردنی ها، هوای بد برای دویدن ... و البته تنبل بودن خودم.
 مربی : چه جور می خوای این موانع رو بر طرف کنی ؟
 مربی : هفته اول عید رو برای منع خوراکیها به خودم تعطیلی می دم؛ اما مجبورم هفته بعدش تنبیه بشم ... چاره ای نیست .
 مربی : برای دویدن چی ؟ هوا بد بشه چی کار می کنی؟
 مربی : به جاش میرم شنا .
 مربی : در مورد تنبلی می خوای چیکار کنی؟
 مربی : فکر کنم نیاز دارم یه نفر همیشه ازم حمایت کنه ...
 مربی : چه نوع حمایتی و از طرف کی؟
 مربی : برای رعایت رژیم غذایی و عمل به برنامه ورزشیم به حمایت همسرم احتیاج دارم. امشب اون رو هم در جریان برنامه قرار میدم .
 مربی : دیگه به حمایت کی نیاز داری؟
 مربی : راستش به حمایت تو هم نیاز دارم. فکر کنم لازمه هر دو هفته یک بار یه تماسی با من بگیری.
 مربی : باشه ... حتماً. به نظر برای اجرای اقدامات مورد نظرت خیلی جدی و مصمم هستی. فکر می کنی طی شش ماه آینده چقدر پایبند این برنامه باشی؟ به خودت از یک تا ده چند میدی؟
 مربی : سؤال سختیه ! اما فکر کنم به خودم هفت بدم .
 مربی : به نظرت چه تغییری در این برنامه باعث میشه که حداقل به خودت هشت بدی؟

متربی: فکر کنم یه مقدار تراکم برنامه بالاست. شک دارم برسم برم تنیس و کوهپیمایی. این دو تا نباشند به خود نه میدم

مربی: به عنوان جمع بندی صحبتامون ... به نظرت این برنامه مشکلک رو حل میکنه؟ چیزی مونده که راجع به اون صحبت نکرده باشیم؟

متربی: اگر چه یه مقدار از تراکمش کم کردیم؛ اما فکر می کنم هنوز هم عالیه و مطمئنم که موفق میشم. خیالت راحت؛ راجع به همه موضوعات هم صحبت کردیم.

شاید برخی از جلسات مربیگری به سادگی و وضوح مثال مورد استفاده ما نباشند؛ اما چارچوب اصلی همه آنها حول همین مسائلی است که در مثال فوق مورد اشاره قرار گرفت.

مدل مربیگری WIN BIG^{۱۳}

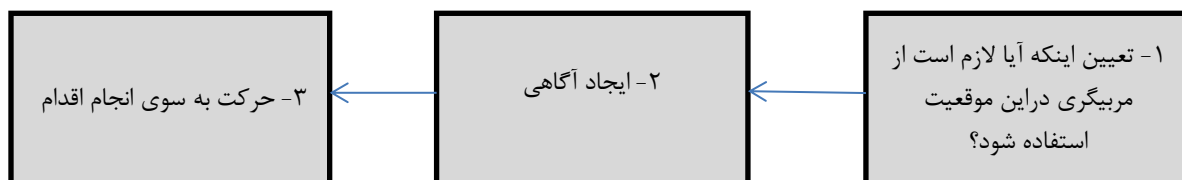
طرح سؤالات مناسب از ضروریات مربیگری موفق به شمار می رود؛ اما از سوی دیگر طرح مجموعه ای از سؤالات تصادفی الزاماً به معنای انجام مربیگری نیست. همان طور که پیش از این نیز گفته شد مکالمه مربیگری از سه مرحله اصلی تشکیل شده است:

۱) تعیین اینکه آیا موقعیت مورد نظر نیازمند مربیگری است.

۲) طرح سؤالاتی برای ایجاد مکالمه و در نتیجه رسیدن به آگاهی

۳) حرکت متربی به سوی انجام اقدام

فرآیند مربیگری



در ادامه قصد داریم تا با تشریح این مدل کلی در قالب یک مدل شش مرحله ای با عنوان WINBIG شما را با چگونگی اجرای فرآیند مربیگری آشنا کنیم.

مدل WIN BIG

تعیین اینکه آیا لازم است در این موقعیت از مربیگری استفاده شود؟ (مرحله ۱)	ایجاد آگاهی (مرحله ۲)	حرکت به سوی انجام اقدام (مرحله ۳)
این مسأله مربوط به استعداد است یا نگرش و یا منابع؟	۱- به دنبال علت اصلی مشکل باشید. ۲- خواسته های مراجع را بررسی کنید. ۳- راه حل های ممکن را مشخص کنید.	۴- برای انجام اقدام لازم برنامه ریزی کنید. ۵- از اجرای برنامه توسط متربی اطمینان حاصل کنید. ۶- حرکت متربی به سوی اهداف برنامه

1. Wonder, Investigate, Name, Build, Insure, Give affirmation

ایجاد مکالمه‌ای که در چارچوب این مدل شش مرحله‌ای جریان پیدا کرده و ادامه یابد، به شما کمک می‌کند تا یک مربیگری خوب و موفق را تجربه کنید.

ایجاد آگاهی (WIN)

زمانی که افراد با مسأله‌ای روبرو می‌شوند، اکثر آنها علاقه دارند تا به سرعت با ارائه راه‌حلی نسبت به رفع آن اقدام نمایند. به عبارت دیگر، این افراد علاقه‌ای به بررسی آنچه روی داده و آگاهی از شرایط موجود ندارند. در حالی که ایجاد آگاهی در هر روش حل مسأله می‌تواند مفید باشد؛ اما در روش مربیگری که هدف بهسازی نگرش متربی است نقشی انکار ناپذیر ایفا می‌کند. از این رو مطمئن شوید که جلسه مربیگری را با ایجاد آگاهی از طریق اجرای سه مرحله زیر آغاز می‌کنید:

(۱) به دنبال علت اصلی مشکل باشید^{۱۴۳}

(۲) خواسته‌های مراجع را بررسی کنید^{۱۴۴}

(۳) راه حل‌های ممکن را مشخص کنید^{۱۴۵}

به دنبال علت اصلی مشکل باشید

در ۹۹٪ مواقع ما به جای بررسی علت اصلی مشکل به اثرات ناشی از آن می‌پردازیم. ما برگه‌های در حال خشک شدن درخت را می‌بینیم؛ اما به ریشه‌های در حال خشک شدن آن توجهی نمی‌کنیم. تلاش می‌کنیم تا با استفاده از آفت‌کش، برگه‌ها را به حالت عادی خود برگردانیم. غافل از آنکه این تنها یک چاره موقتی است. همین شرایط در هنگام مواجهه با مسائل کاری نیز صادق است. به عنوان مثال: با مشاهده کاهش میزان فروش، سریعاً آن را به کارکنان بخش فروش نسبت می‌دهیم. اما در کسوت یک مربی، وظیفه شما تأمل و تعمق در مشکل ایجاد شده و دستیابی به علت اصلی وقوع آن است. به عبارت دیگر، در مورد مثال کاهش میزان فروش شما باید از خود پرسید چرا فروش کاهش یافته است؟ چه اتفاقات دیگری در سازمان همزمان با این کاهش روی داده است؟ آیا خدمات مشتریان مناسبی ارائه می‌شود؟ آیا محصولات از کیفیت لازم برخوردار هستند؟ شرایط رقابتی بازار چگونه است؟ آیا زمان تحویل محصول به مشتریان مناسب است؟

در گام اول مربیگری به دنبال علت اصلی مشکل باشید. در این مرحله مربی وظیفه دارد تا با طرح سؤالات مناسب متربی را به بازبینی و نگاه عمیق‌تر نسبت به موضوع وا دارد. این مرحله از مربیگری به چند دلیل برای مدیرانی که می‌خواهند به مربیگری کارکنان خود پردازند چالش‌برانگیز است. به عنوان این مرحله از مربیگری توجه کنید. در عنوان آمده است که به دنبال علت اصلی مشکل باشید. نمی‌گوییم مشکل را حل کنید یا آن را کنترل کنید و یا هیچ‌گونه فعل عمل محور دیگری به کار نبرده‌ایم. صرفاً به جستجوی علت اصلی پردازید. این ادبیات برای بسیاری از مدیران قابل درک نیست. مدیران عادت کرده‌اند که در برخورد با مسائل سریعاً به فکر حل آن باشند و این‌گونه استدلال می‌کنند که «من حقوق نمی‌گیرم که چیزی را جستجو کنم، من حقوق می‌گیرم تا مشکلات را حل کنم»؛ اما باید توجه داشت که جستجو برای یافتن علت اصلی مشکل اولین گام از یک مربیگری موفق است. چرا؟ چون مربیان نه اجازه ارائه راه حل مشکل را دارند و نه اساساً توانایی آن را دارند که به تمامی راه حل‌های ممکن برای حل مشکل آگاهی داشته باشند. فراموش نکنید که متربی بسیار

1. Wonder about Root Cause
2. Investigate Wants
3. Name Possible Solutions

بیشتر از مربی در مورد خود و شرایطش می‌داند. اگر شما به عنوان مدیر همواره خودتان را برای مشکلات افراد راه‌حل ارائه می‌دهید، دیگر مربیگری نمی‌کنید. بلکه در بهترین حالت می‌توان شما را یک مدیر معمولی دانست که صرفاً راه حل مورد نظر خود را به دیگران توصیه و یا تحمیل می‌کنید. از این رو، اگر می‌خواهید از شما به عنوان یک مدیر موفق یاد شود که کارکنان او حداکثر عملکرد را دارند، می‌بایست نسبت به توانمندسازی^{۱۴۶} آنان با استفاده از روش مربیگری و کمک به آنان در حل مسائل خود اقدام نمایید. لازمه این کار آن است که شما به کارکنان کمک کنید تا به این موضوع پی ببرند که چگونه خود مانع موفقیت خویش می‌شوند. برای شناسایی علت اصلی مشکل ابتدا باید کنجکاو باشید. به عنوان مثال: شما می‌دانید که فرد پیش از این عملکرد مناسبی داشته است. حال، چه روی داده که سطح عملکرد او کاهش یافته است؟ آیا مشکل انگیزشی دارد؟ نباید به قضاوت در مورد فرد و عملکرد او پردازید. صرفاً با کنجکاوی خود به دنبال دلیل اصلی کاهش عملکرد او باشید. همزمان با کنجکاوی خود، از مربی نیز بخواهید تا در مورد مسائل مربوط کنجکاو باشد. با استفاده از این کنجکاوی شروع به طرح سؤالات مناسب نمایید. سعی کنید به لایه‌های زیرین مسائل بروید. از جمله سؤالات مناسب که در این مرحله می‌توان از آنها استفاده کرد می‌توان به موارد زیر اشاره داشت:

- ۱) چه چیز در باره این موقعیت باعث نگرانی شما شده است؟
- ۲) اگر موقعیت فعلی شما را همچون یک پیاز فرض کنیم، مشکلی که در لایه زیرین قرار دارد چیست؟
- ۳) به نظر شما عامل واقعی ایجاد چنین موقعیت چیست؟
- ۴) آگه همه مسائلی که گفتید را همچون برگ در حال خشک شدن درخت بدانیم، چه مشکلی در ریشه وجود دارد؟
- ۵) بزرگترین مانعی که در این شرایطی با آن روبرو هستید، چیست؟
- ۶) چه عاملی شما را از حل این مشکل باز می‌دارد؟ پشت این عامل چه عامل دیگری قرار دارد؟
- ۷) چه چیزی باعث شده است تا نتوانید این مسأله را آن طور که می‌خواهید مدیریت کنید؟
- ۸) در این شرایط بیش از هر چیز از چه عاملی بیم دارید؟
- ۹) پشت پرده این شرایط چیست؟
- ۱۰) حس درونی شما درباره این وضعیت چه می‌گوید؟
- ۱۱) موضوع اصلی چیست؟
- ۱۲) رفع این وضعیت چه پیامدهایی را برای شما در پی خواهد داشت؟
- ۱۳) چه چیز دیگری درباره این شرایط وجود دارد که گفته نشد؟

سر درگم عمل نکنید. نیازی نیست که برای رسیدن به علت اصلی از مربی بخواهید تا همه جزئیات را برای شما بازگو کند. صرفاً به دنبال اطلاعات و جزئیاتی باشید که مهم هستند. به عنوان مثال: وقتی یکی از کارکنان پس از مشاجره با همکار خود با حالتی آشفته پیش شما می‌آید، نباید ریز به ریز قضایای پیش آمده را از او جویا شوید. به عبارت دیگر، نباید دنبال این باشید که در این مشاجره چه کسی چه چیزی گفته و یا چه زمانی مشاجره روی داده است. این کار صرفاً اتلاف وقت و انرژی است و هیچ فایده‌ای ندارد. در عوض می‌توانید به این کارمند بگویید که برافروخته به نظر می‌رسد و از او بخواهید تا دلیل این حالت را توضیح دهید. از او بخواهید تا بگوید چه چیزی باعث برآشفتنگی وی شده است و مشکل اصلی او چیست. به محض آن که این کارمند شروع به صحبت کردن می‌کند، متوجه می‌شوید که این کارمند از همکار

خود که با دیر آمدن سر کار باعث می شود تا نتوانند کارهای بخش خود را به موقع تحویل دهند، ناراحت است. بنابراین مشکل مشاجره بین این دو کارمند نمی باشد. مشکل اصلی آن است که متربی احساس می کند که تمام کارهای بخش بر دوش او گذاشته شده است و مورد استعمار قرار گرفته است. این حس باعث شده است تا وی عملکرد مناسبی نیز در شغل خود نداشته باشد. اگر شما به عنوان مربی با کنجکاوی خود به دلیل اصلی پی نبرده بودید، بی شک صرفاً بر مشاجره بین متربی و همکارش تمرکز می کردید. با این وجود چون شما به متربی کمک کردید تا نسبت به اصل قضیه آگاهی پیدا کند، حال می توانید با استفاده از ادامه فرآیند مربیگری به او کمک کنید تا روابط بهتری با همکار خود قرار کرده و محیط کاری مناسبی را ایجاد کند. بنابراین برای اینکه متربی بتواند به علت اصلی مشکل خود پی ببرد، زمان کافی را در یک جلسه مربیگری به این موضوع اختصاص دهید. پس از شناسایی علت اصلی مشکل، در گام بعد باید به بررسی خواسته های مراجع پردازید.

خواسته های مراجع را بررسی کنید

هر چه بهتر و روشن تر بدانید که واقعاً چه چیزی می خواهید، احتمال دست یافتن به آن هدف افزایش خواهد یافت. هر چه بیشتر بتوانید خواسته های خود را در زندگی واضح تر و مشخص تر بیان کنید، به نتایج بهتری نیز دست خواهید یافت. ما معمولاً هر چه را که واقعاً بخواهیم به دست می آوریم. مشکل از آنجایی آغاز می شود که ما در بسیاری از مواقع خودمان هم واقعاً نمی دانیم چه می خواهیم و به دنبال چه هستیم. در نتیجه به نتایجی می رسیم که باب میل ما نیستند. به عنوان مثال: فردی را در نظر بگیرید که می خواهد شغل جدیدی پیدا کند. پس از مدتی جستجو شغل تازه ای پیدا می کند. با گذشت چند ماه از کار کردن در شغل جدید، احساس می کند دچار همان رخوتی شده است که در شغل قبل از آن رنج می برده است. چرا؟ چون آنچه این فرد واقعاً می خواسته به طور مثال: داشتن فرصت برای خلاقیت و انجام کار تیمی با یک برنامه کاری انعطاف پذیر بوده است. اگر این فرد پیش از شروع جستجو برای یافتن شغلی جدید، به این نتیجه می رسید که از تغییر شغل خود واقعاً به دنبال چه هدفی است، احتمال بیشتری داشت که شغل مورد علاقه خود را پیدا کند. این مسأله در بیشتر تصمیم گیری های ما مشهود است. برای درک بهتر این موضوع به زمانی فکر کنید که یک اتومبیل و یا تلفن همراه جدید خریده اید. چند بار شده که به خود بگویید «ای کاش قبل از خریدش در مورد فلان ویژگی آن فکر کرده بودم» و یا «اگر یک بار دیگر بخواهیم آن را بخرم، به دنبال فلان نوع خواهیم رفت». هر چقدر آنچه که به دنبال آن هستید برای شما روشن تر و مشخص تر باشد احتمال رسیدن به آن برای شما بیشتر خواهد بود. هدف مرحله دوم از مدل WIN BIG کمک به مراجع در تعیین آن چیزی است که وی واقعاً به دنبال آن است (خواسته واقعی او). در این مرحله مربی به دنبال آن است که مشخص کند مراجع انتظار دارد چه اتفاقی روی دهد، شرایط چگونه پیش برود و در نهایت چه نتیجه ای حاصل شود و به چه چیزی برسد. لازمه این کار آن است که مربی اقدام به طرح سؤالاتی نماید که به مراجع کمک کنند تا تصویر روشنی از آنچه می خواهد ترسیم کند. از جمله سؤالاتی که می توان در این مرحله از آنها استفاده نمود می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- (۱) معیار موفقیت در این شرایط برای شما چیست؟
- (۲) در این شرایط چه چیزهایی را نتیجه مورد نظر می دانید؟
- (۳) چشم انداز شما برای دو سال آینده چیست؟ بر اساس این چشم انداز چگونه می خواهید این مسأله را حل کنید؟
- (۴) در این شرایط خواسته های شما چیست؟
- (۵) پایان این وضعیت به چه شکل باعث خشنودی شما خواهد شد؟

۶) تصویری از شرایط مطلوب مسأله مورد نظر برای من ترسیم کنید .

۷) پیامدهای مورد انتظار شما از این موقعیت چه مواردی هستند؟

۸) تعریف شما از موفقیت در این شرایط چیست ؟

۹) راه حل واقعی این وضعیت چه ویژگی هایی دارد ؟

۱۰) اگر فرض کنیم آنچه از این وضعیت می خواهید را به دست آورده‌اید ، دستاوردهای شما چه مواردی هستند ؟

۱۱) دوست دارید در پایان این وضعیت چه اتفاقی روی دهد؟

۱۲) چگونه متوجه خواهید شد که با موفقیت این مسأله را حل کرده اید؟

راه‌حل‌های ممکن را مشخص کنید

دلیل مشخص و محکمی وجود دارد که چرا در عنوان این مرحله گفتیم راه‌حل‌های ممکن را مشخص کنید و نگفتیم راه‌حل مسأله را مشخص کنید . به یاد داشته باشید که شما به عنوان یک مربی ، کماکان سعی دارید تا در مرتبه‌ای آگاهی ایجاد کنید . بنابراین هدف این مرحله آگاه کردن مراجع از انواع مختلف راه‌حل‌هایی است که می‌تواند با استفاده از آنها بر مشکل خود فائق آمده و به سوی خواسته خود حرکت کند . معمولاً اگر اختیار با ما باشد ، سعی می‌کنیم تا با استفاده از یک راه حل مشخص که در گذشته برای ما جواب داده است به رفع انواع گوناگون مشکلات بپردازیم . حتی اگر بدانیم که راه حل‌های مؤثرتری نیز وجود دارد که می‌توان با استفاده از آن مسأله خاصی را حل نمود ، به دلیل محافظه کاری ترجیح می‌دهیم از روش‌هایی که قبلاً امتحان خود را پس داده اند استفاده کنیم . هر چند این روشها منطبق با شرایط مشکل فعلی ما نیز نباشد . شاید بسیاری از ما علاقه ای به پذیرفتن این موضوع نداشته باشیم اما باید گفت که «ما انسان‌ها بنده عادت خود هستیم»^{۱۴۷} . برای پی بردن به این واقعیت ، تعداد فراوان افرادی را در نظر بگیرید که برای رفتن به سر کار صرفاً از یک مسیر استفاده می‌کنند و حتی اگر از این موضوع که ترافیک سنگین باعث مسدود شدن آن مسیر شده است آگاه باشند ، حاضر نیستند تا از مسیر جایگزین استفاده کنند . چنین افرادی به طور تقریباً ناخودآگاه وقت خود را در ترافیک تلف می‌کنند ، بی آنکه حتی کوچک ترین تلاشی برای یافتن مسیری دیگر انجام دهند . این موضوع در مورد اکثر ما به هنگام روبرویی با مسائل مختلف نیز صادق است . به همین دلیل در این مرحله از مدل WINBIG تأکید بر آن است که به فرد کمک کنیم تا مسیرهای جایگزین را نیز مشخص نموده و پیش از انتخاب روشی خاص برای انجام اقدام و حل مشکل ، روش‌های ممکن دیگر را نیز مورد بررسی قرار دهد . این مرحله برای مدیرانی که نقش مربی را ایفا می‌کنند بسیار وسوسه‌انگیز است . آنها علاقه دارند که وارد گود شده و بگویند که کدام راه حل بهتر است . چنین مدیرانی فکر می‌کنند که این کار باعث صرفه جویی در وقت شده و موفقیت فرد را نیز تضمین خواهد کرد . اما باز باید بر این نکته تأکید داشت که مربیگری صرفاً کمک به مراجع در یافتن پاسخهای احتمالی است . مربیگری به معنای گفتن راه حل به مراجع و یا حل مشکل او نیست . مربی باید در این مرحله از طریق طوفان مغزی^{۱۴۸} به مراجع کمک کند تا حداکثر راه حل‌های ممکن را مشخص کند . البته مربی باید توجه داشته باشد که در جریان ایجاد طوفان مغزی پیشنهاد‌های خود را به مراجع دیکته نکند . ممکن است در طول ایجاد طوفان مغزی مراجع با برخی از پیشنهادات شما مخالفت کند . بنابراین باید خود را برای شنیدن نه آماده کرده و در برخورد با آن جبهه گیری نکنید . استفاده از سؤالاتی همچون موارد زیر می‌تواند شما را در اجرای این مرحله یاری رساند .

۱) چند مورد از راه‌حل‌های ممکن برای این مسأله را نام ببرید:

1. we are creatures of habit
2. Brainstorming

- ۲) یک فرد کم تجربه چگونه به حل این مشکل خواهد پرداخت ؟
 - ۳) یک فرد مجرب با چه روشی این مسأله را حل خواهد کرد ؟
 - ۴) فکر می کنید چگونه بتوانید این مشکل را حل کنید؟
 - ۵) سریع ترین یا ارزاترین و یا بهترین روش حل این مسأله چیست؟
 - ۶) راه حل برد - برد برای این وضعیت چیست ؟
 - ۷) برای اینکه همه چیز را به شکل اول بازگردانید ، چه کاری می توانید انجام دهید ؟
 - ۸) چنین مشکلی را پنج سال پیش چگونه حل می کردید ؟ مهم ترین ویژگی راه حل آن زمان شما چه بود؟
 - ۹) اگر هشتاد سال داشتید ، راه حل پیشنهادی شما برای این مسأله چه بود ؟
 - ۱۰) برای حل این مشکل از چه روشی استفاده کرده اید که ارزش ادامه را دارد ؟
 - ۱۱) چه راه حلی وجود دارد که از به کار بردن آن هراس دارید ؟
 - ۱۲) آیا کسی را می شناسید که قبلاً با موفقیت این مسأله را حل کرده باشد ؟ او از چه روشی استفاده کرد؟
 - ۱۳) حس درونی شما درمورد راه حل این مشکل چه می گوید ؟
 - ۱۴) برای حل این مسأله از چه راه حلی استفاده نکرده اید که فکر می کنید مفید خواهد بود ؟
 - ۱۵) اگر زندگی شما به حل این مسأله بستگی داشت ، از چه روشی برای حل آن استفاده کردید ؟
- در این مرحله استفاده از سؤالات تعقیبی^{۱۴۹} از اهمیت فوق العاده ای برخوردار است. به یک راه حل اکتفا نکنید. حتی اگر فکر می کنید که این راه حل بهترین گزینه است، باز هم مراجع را به ارائه گزینه های دیگر ترغیب کنید . برای این کار از سؤالات تعقیبی همچون موارد زیر استفاده کنید:

• ایده خوبی ... دیگه چی ؟

• عالی . بیا در مورد چند تا راه حل دیگه هم فکر کنیم

پس از تعیین انواع مختلف راه حل برای یک مسأله، باید نسبت به تعیین میزان اثرات چند گزینه که از بقیه بهتر هستند اقدام نمود . بهترین روش برای تعیین اثرات هر گزینه و اینکه آیا این اثرات به میزان مورد انتظار مراجع است یا خیر ، یادآوری خواسته های مراجع است که در نتیجه مرحله دوم حاصل شده اند . مطمئناً هر یک از راه حل های ممکن تا حدی مشکل فرد را حل می کنند. اما آیا این حد در سطح خواسته های مراجع است یا خیر . برای تعیین بهترین راه حل از بین گزینه های موجود، طرح سؤالات زیر می تواند راهگشا باشد:

• کدام یک از راه حل ها بیشتر باعث تحقق خواسته های شما می شوند؟

• گزینه انتخابی شما چه اثراتی را در پی خواهد داشت؟

• امکان اجرایی شدن راه حل انتخابی شما چقدر است؟

برای درک بهتر مرحله سوم مربیگری در مدل WIN BIG به مثال زیر توجه کنید. کارمندی را در نظر بگیرید که به دلیل بار کاری^{۱۵۰} زیاد دچار فرسودگی شغلی^{۱۵۱} شده است. حجم بالای کاری وی باعث شده است تا سطح عملکرد وی کاهش یافته و تعادل کار و زندگی^{۱۵۲} او به هم بخورد . به همین دلیل او می خواهد تا با کم کردن فشار کاری خود این

¹. Follow-up questions

2. Workload

3. Job burnout

4. Work life balance

مشکلات را مرتفع نماید. به نظر شما برای حل این مسأله چه راه‌حلهایی برای این کارمند وجود دارد؟ همان طور که گفتیم بهترین روش برای تعیین راه‌حل‌های ممکن استفاده از طوفان مغزی است. همان طور که می‌دانید طوفان مغزی روشی است که در آن فرد خارج از چارچوبهای رایج و حتی منطقی شروع به ارائه گزینه می‌کند. بنابراین در اینجا نیز می‌توان با استفاده از طوفان مغزی گزینه‌های غیر منطقی را نیز ارائه داد. از جمله راه‌حلهایی که می‌توان به این کارمند ارائه داد می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

- رأس ساعت ۵ اداره را ترک کرده و راهی خانه شود.
- از منابع انسانی سازمان درخواست یک نیروی اضافی کند.
- از منابع انسانی سازمان درخواست جذب یک کارآموز برای بخش خود کند.
- از دورکاری^{۱۵۳} استفاده کند.

سپس سؤالی که مطرح می‌شود این است که کدامیک از روش‌های فوق بیشتر می‌تواند خواسته‌های کارمند را برآورده سازد؟

حرکت به سوی انجام اقدام (BIG)

پس از آنکه به مربی کمک کردید تا به آگاهی لازم در مورد خود و شرایط دست یابد، می‌بایست نسبت به برنامه‌ریزی انجام اقدام مقتضی و ایجاد تعهد در فرد نسبت به اجرای این برنامه تمهیدات لازم اندیشیده شود. در این قسمت از مدل WIN BIG مرحله انجام اقدام از مراحل سه‌گانه اصلی مربیگری در کانون توجه قرار دارد. به این نکته توجه داشته باشید که شما تا هر زمان که بخواهید می‌توانید به ایجاد آگاهی در مربی ادامه دهید؛ اما چنانچه این آگاهی منجر به حرکت به سوی انجام اقدام نشود، شما جز یک گفت و گوی ساده و زیبا کار دیگری انجام نداده‌اید. در این قسمت از مربیگری هدف انجام اقدامی مشخص است. سه گام اصلی که جهت حرکت به سوی انجام اقدام لازم باید طی شود عبارتند از:

- برای انجام اقدام لازم برنامه‌ریزی کنید
- از تعهد فرد نسبت به اجرای برنامه تدوین شده اطمینان حاصل کنید
- حرکت مربی به سوی اهداف برنامه را با تأیید خود همراهی کنید

برای انجام اقدام لازم برنامه ریزی کنید

در این مرحله بالاخره مربی وارد مرحله عمل می‌شود. در اینجا نیز باید به خاطر داشته باشید که اکثر تصمیمات لازم جهت تدوین برنامه توسط مربی گرفته می‌شود نه مربی. مهم‌ترین سؤال که در این مرحله باید به آنها پاسخ داده شود عبارت است از اینکه:

- گام‌های مشخصی که باید برای تغییر وضعیت فعلی برداشته شود کدامند؟

وظیفه اصلی مربی در این مرحله آن است که به مربی کمک کند تا با تدوین یک برنامه واقع بینانه و عملی به سوی خواسته‌های خود حرکت کنند. این مرحله جایی است که مربی باید وارد جزئیات شود. ایده‌های کلی و مبهم در این مرحله کاربردی ندارند. در این مرحله به اقدامات مشخصی نیاز است که به کمک آن مربی راه‌حل انتخابی خود را به مرحله اجرا در می‌آورد. جهت تدوین یک برنامه عمل مناسب استفاده از سؤالات زیر مفید خواهد بود:

همواره سؤالات این مرحله با دو سؤال زیر آغاز کنید:

- ۱) کدامیک از راه‌حل‌های پیشنهادی شما را بیشتر به اهدافتان نزدیک می‌کند؟
- ۲) فکر می‌کنید شما باید کدام یک از این راه‌حلها را مورد استفاده قرار دهید؟ سپس از مواردی چون نمونه‌های زیر استفاده کنید:
- ۳) برای اجرای این راه‌حل به چه اطلاعاتی نیاز دارید؟
- ۴) درباره راه حل انتخابی نیاز به چه اطلاعاتی دارید که به آن آگاهی ندارید؟
- ۵) برای اجرای این گزینه به کمک چه کسی نیاز دارید؟
- ۶) مهم‌ترین بخش برنامه‌ای که قصد اجرای آن را دارید چیست؟
- ۷) بزرگترین مانع پیش روی برنامه شما چیست؟
- ۸) چه چیزی درباره تدوین یک برنامه وجود دارد که شما از توجه به آن غفلت می‌کنید؟
- ۹) چگونه می‌خواهید از کمک دیگران برای اجرای برنامه خود استفاده کنید؟
- ۱۰) برای اجرای برنامه خود به چه منابعی نیاز دارید؟
- ۱۱) برای شروع اجرای برنامه، قصد انجام چه کاری را دارید؟
- ۱۲) میزان پیشرفت اجرای برنامه را چگونه ارزشیابی خواهید کرد؟
- ۱۳) در صورت شکست در نیمه راه، برنامه جایگزین شما چیست؟
- ۱۴) جدول زمانی اجرای این برنامه به چه شکل است؟
- ۱۵) از چه زمانی شروع به اجرای برنامه خواهید کرد؟

هنگامی که متربی قصد تدوین برنامه عمل را دارد، به او کمک کنید تا اقدامی SMART^{۱۵۴} تهیه کند. به عبارت دیگر، اقدام تعیین شده جهت اجرا باید مشخص و خاص، قابل اندازه‌گیری، قابل دستیابی، و واقع بینانه و دارای محدوده زمانی مشخص باشد. وقتی می‌گوییم اقدام مورد نظر باید خاص و مشخص باشد بدین معناست که نباید مبهم و کلی باشد. سعی کنید اقدام مورد نظر قابل اندازه‌گیری باشد. اقدام مورد نظر باید قابل دستیابی توسط متربی باشد. از سوی دیگر، اقدام باید واقع بینانه و منطبق با شرایط متربی باشد. در پایان باید گفت که برای اقدام مورد نظر باید موعد زمانی مشخص مقرر نماییم.

از اجرای برنامه توسط متربی اطمینان حاصل کنید

یکی از مهم‌ترین وظایف یک مربی آن است که متربی را نسبت به آنچه متعهد به اجرای آن شده است، پاسخگو نگهدارد. به محض اینکه متربی جلسه مربیگری را ترک می‌کند آگاهی‌های حاصل از این جلسه را رفته‌رفته از دست داده و به شرایط پیش از جلسه باز می‌گردد. در چنین وضعیتی اگر متربی به حال خود رها شود، تمام تلاش‌های مربی به هدر رفته است. به همین دلیل این مرحله از مربیگری دارای اهمیت زیادی است. وظیفه مربی در این مرحله آن است که نسبت به انجام اقدام از سوی متربی مطمئن شود. از جمله سوالاتی که می‌توانند یاری رسان مربی در این راه باشند عبارتند از:

- ۱) چگونه از اینکه شما در حال اجرای برنامه هستید اطلاع پیدا کنم؟
- ۲) اگر در اجرای برنامه با مشکل مواجه شوید چه چیزی به ادامه آن انگیزه خواهد داد؟

1. Specific, Measurable, Achievable (Attainable), Realistic, Time-bounded

- ۳) چگونه در خاطرتان خواهد ماند که طبق برنامه پیش بروید؟
- ۴) به نظرتان در کدام مرحله از برنامه انگیزه خود را از دست خواهید داد؟ چه خواهید کرد؟
- ۵) بهترین راه برای اینکه من را در اطلاع روند امور قرار دهید، چیست؟
- ۶) اگر متوجه شوم که طبق برنامه پیش نمی‌روید چه اقدامی انجام دهم؟
- ۷) اگر طبق تعهدتان عمل نکنید چه مسائلی برای شما به وجود خواهد آمد؟
- ۸) چگونه می‌توانیم در طول اجرای برنامه از شما حمایت کنم؟
- ۹) چه عاملی باعث خواهد شد تا در صورت بروز مشکل در اجرای برنامه به من مراجعه نکنید؟
- ۱۰) هر چند وقت یکبار با هم جلسه داشته باشیم؟
- ۱۱) بهترین راه برای ایجاد انگیزه در شما چیست؟

پس از طرح این سؤالات باید با مرتبی به این توافق برسید که در صورت عدم انجام اقداماتی که متعهد به اجرای آن شده است چه برخوردی با او خواهید داشت. در این راستا استفاده از سؤالات زیر مفید خواهد بود:

- اگر برای جلسه بعدی مربیگری به من مراجعه نکنی چه اقدامی انجام دهم؟
- در صورت عدم مراجعه شما برای جلسه بعد دوست دارید چگونه به شما اطلاع دهم؟
- اگر مطابق برنامه تدوین شده پیش نروید، دوست دارید چگونه شما را به روال برنامه بازگردانم؟

برای یادآوری مراحل مختلف برنامه تهیه شده جهت انجام اقدام برخی علاقه دارند تا از طریق ایمیل آگاه شوند و برخی دیگر دوست دارند تا به صورت حضوری نزد مربی آیند.

حرکت مرتبی به سوی اهداف برنامه را با تأیید و تصدیق خود همراهی کنید

گام نهایی در فرآیند مربیگری، در واقع مرحله ای است که می‌توان از آن در سایر مراحل نیز استفاده نمود. با وجود اهمیت بالای این مرحله بسیاری از مربیان آن را فراموش می‌کنند. اگر چه شاید اجرای آنچه مرتبی متعهد به انجام آن شده است برای مربی راحت باشد؛ اما مطمئناً برای مرتبی چالشی بزرگ محسوب می‌شود، چرا که اگر این طور نبود دیگر از یک مربی کمک نمی‌خواست. بنابراین ضروری است به تلاشهای آنها ارج نهاده و از آن تقدیر کنیم. در این مرحله وظیفه مربی تأیید و تصدیق اهداف، تلاشها و برنامه تعیین شده توسط فرد است. به منظور انجام این مهم استفاده از عباراتی چون موارد زیر مفید خواهد بود:

- می‌خواهم به شما بگویم که طی دو هفته گذشته پیشرفت بسیار خوبی داشتید. شما آدم باهوشی هستید و برنامه بسیار خوبی برای خود تدوین کرده‌اید.
 - شکی ندارم که شما می‌توانید به خوبی این کار را انجام دهید، اراده و پشتکار شما مثال زدنی است.
- همانطور که اشاره شد، نیازی نیست که منتظر بمانید تا به مرحله آخر فرآیند مربیگری برسید و سپس به تأیید و تقدیر مرتبی بپردازید. در سراسر این فرآیند شما می‌توانید این کار را انجام دهید. تأیید و تصدیق مرتبی باعث می‌شود تا مرتبی با شور و اشتیاق بیشتری در جریان مکالمه مربیگری شرکت داشته باشد. مرتبی نیاز دارد که از اعتقاد مربی به توانایی‌هایش اطمینان پیدا کند. این سؤالات را مربی باید از خود بپرسد:

- ۱) چه توانایی‌هایی در مرتبی می‌بینید؟
- ۲) چه ویژگی در مرتبی باعث می‌شود که فکر کنید او موفق خواهد شد؟
- ۳) در چه مواردی مرتبی باید به خود افتخار کند؟

- ۴) اگر می‌خواستید برای مربی یک پارچه نوشته آماده کنید، روی آن چه می‌نوشتید؟
- ۵) فکر می‌کنید مربی چه کاری انجام داده است که قابل تقدیر می‌باشد؟
- ۶) مربی چه رفتاری را نسبت به گذشته به شکل متفاوتی انجام می‌دهد؟
- ۷) چه عادت جدیدی در مربی نمایان شده است؟
- ۸) مربی چه نگرشی مثبتی را فرا گرفته است؟
- ۹) پیشرفت مربی در جهت تحقق اهداف چگونه است؟
- ۱۰) چه ویژگی‌هایی در مربی او را در راه اجرای برنامه یاری بیشتری می‌کنند؟
- ۱۱) مربی نسبت به گذشته چه تغییری کرده است؟
- ۱۲) چه ویژگی‌هایی را از سایرین متمایز می‌کند؟
- ۱۳) شاهد چه تلاش‌هایی از سوی مربی بوده‌اید؟
- ۱۴) شاهد برداشتن چه موانعی توسط مربی بوده‌اید؟

پی‌نوشت: شاکله اصلی مقاله فوق برگرفته از کتاب "A Manager's Guide to Coaching" اثر برین امرسون و آنه لور می‌باشد.

منابع و مأخذ

- BCG/WFPMA, (2012), propriatery web survey and analysis.
- Emerson, B;Loehr, A. (2008). A Manager's Guide to Coaching,AMACOM.
- Noe, R. (2017). Employee training and development.7th edition, Newyork, Mc-graw Hill.