



כלים באימון אישי

הכשרה למנטורים, יוזמות עתיד

אימון מהו?

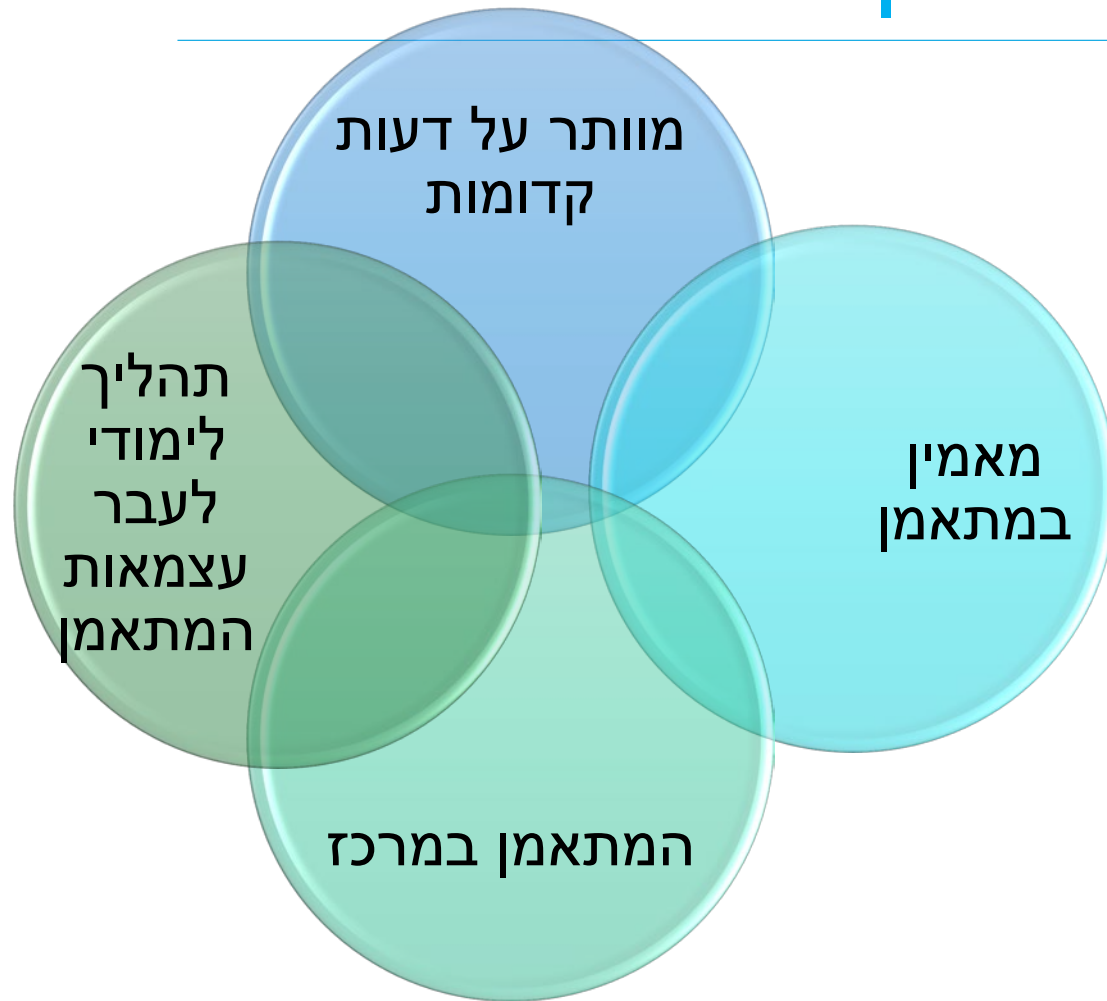
ע"פ לשכת המאמנים הישראלית

- מומחיות בניהול תהליך שינוי אישי משמעותי.
- מוגדר בזמן.
- ממוקד תוצאה מעשית, בהתאם לערכיו, לשאיפותיו ולכישרונותיו של המתאמן.
- מושתת על מערכת יחסים מקצועית ועל בסיס של פתיחות ושל אמון בין המתאמן ולמאמן.
- מאפשר למתאמן להכיר בעוצמותיו ובדפוסי המחשבה המנהלים אותו.
- המאמן יוצר מרחב שבו המתאמן יכול לעצב את חזונו בתחומים אותם בחר לקדם ולפעול להגשמתו ולהגשמת מטרותיו.

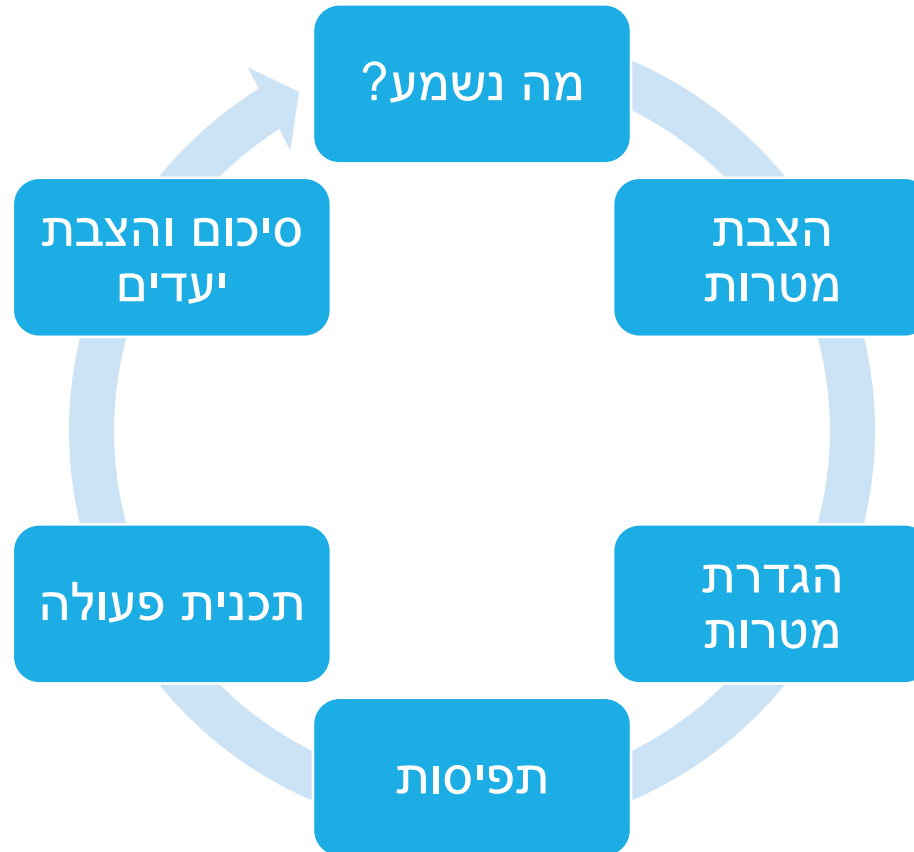
תפקיד המאמן



גישת המאמן



מבנה פגישה



שלושה כלים עיקריים בכל תהליך אימון

שיקוף

הקשבה
פעילה

שאלת
שאלות



- שאלות הן אחד מהכלים הבסיסיים של תהליך האימון
- מטרת השאלות היא לגרום ל"חקירה" פנימית של המתאמן
- שאלה משמעותית עשויה להוביל את המתאמן לתובנות חדשות על עצמו או על הסיטואציה, לפעולה או ללקיחת אחריות
- יש משמעות חשובה לאופן בו נשאלת השאלה ולתזמון
- כמאמן - ככל שתרבה להקשיב ולהתמקד במתאמן, כך יעלו שאלות משמעותיות יותר
- שאלות משמעותיות נובעות מסקרנות כנה ועניין במתאמן



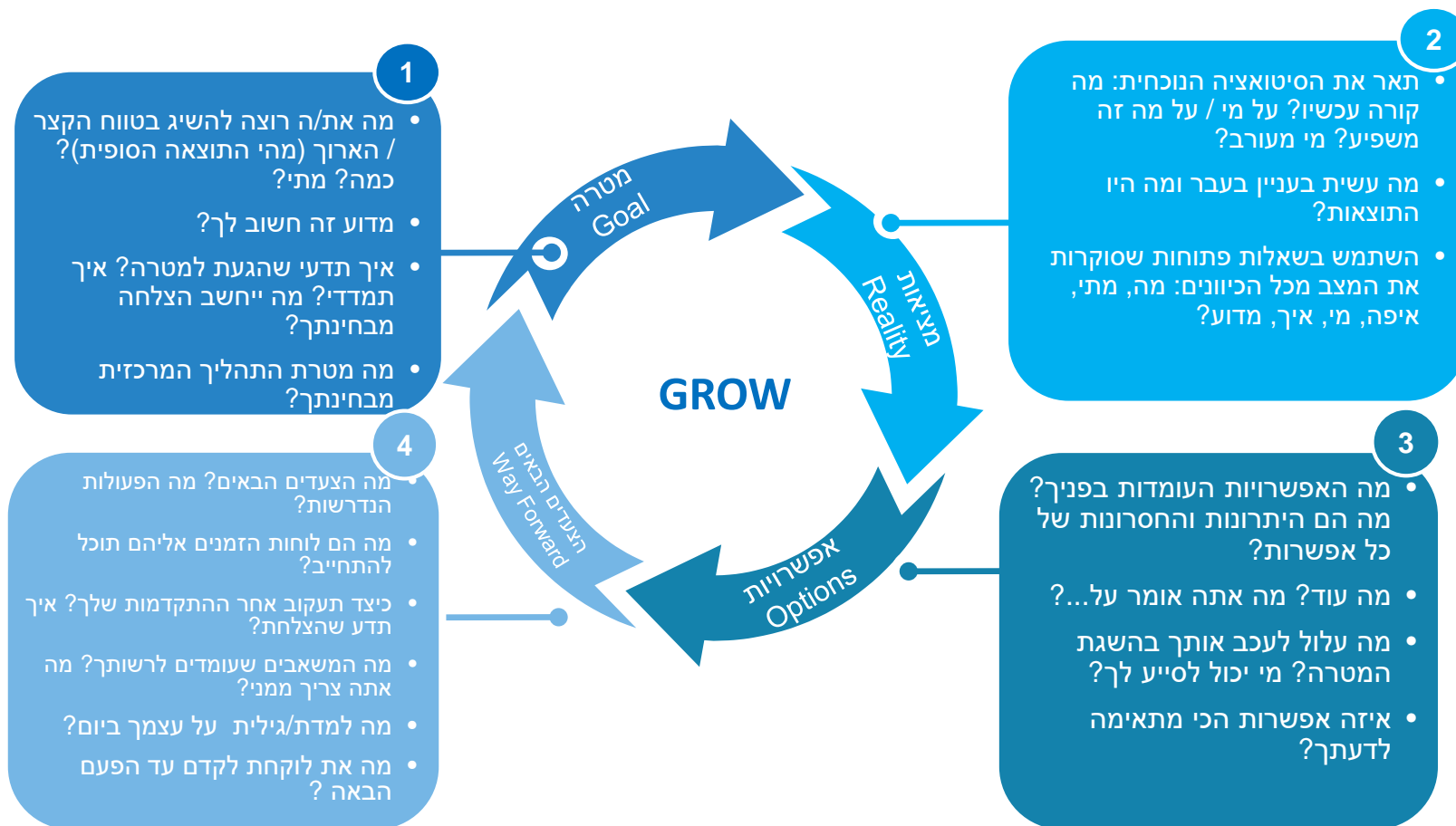
שאלות סגורות

- **מטרות:** אישור הבנת הנושא
- **שאלות לדוגמא:** האם אתה בטוח שזה הנושא? האם כך אתה מרגיש?

שאלות פתוחות/ שאלות חקר

- **מטרות:** בירור עובדות, חקר מעמיק של הנושא - הבנת סיבות, גישות, רגשות, מניעים, חששות
- **שאלות לדוגמא:** מה, מדוע, מתי, מי, כיצד? מה משמעות הדבר בעיניך? מהו הדבר החשוב לך ביותר? איזו השפעה יש למצב זה? אילו אנשים אחרים מעורבים?

שאלות שאלות – עפ"י שלבי מודל הGROW



מתרגלים שאילת שאלות במליאה ובשלשות



תרגיל בהקשבה



שיקוף

הקשבה
פעילה

שאלות
שאלות

למה קשה לנו להקשיב באמת?

- כשאנו מדברים אנו **אקטיביים**, כשאנו מקשיבים אנו פאסיביים
- אנשים מתכננים מה הם הולכים להגיד ובעצם רוב הזמן **מחכים לתורם לדבר**
- אנחנו שומעים מה שאנחנו רוצים לשמוע (**מחשבות אוטומטיות**)
- אנו **מסננים** מידע, דעות ותפיסות שלא מתאימות למה שיש לנו בראש
- קיימות **הפרעות ורעשים** חיצוניים ופנימיים שמפריעים לנו להתרכז
- יש **חוסר עניין** בדברים או בדובר

הקשבה פעילה – מה זה אומר?

- **גלה התעניינות** – שדר קשב הן באמצעות שפה מילולית (פנה אל הדובר) והן באמצעות שפת הגוף (שמור על קשר עין, הישען קדימה)
- **שמור על "ראש פתוח"** – הימנע מדעות קדומות, שמור על פתיחות
- **הישאר מחובר וממוקד** – אל תסטה מהנושא המרכזי
- **הצג שאלות הבהרה** – שאל שאלות שיאפשרו לדובר להדגיש את מה שבאמת חשוב מבחינתו
- **בחן את הבנתך** – בצע שיקוף, חזור על הצהרות וסכום, מבלי לקטוע את רצף התקשורת של הדובר
- **השווה בין שפת הגוף למילים הנאמרות** – הקשב למה שנאמר ולמה שלא נאמר
- **הקשב לעובדות, למחשבות, לרגשות ולרצונות**



שיקוף + מסגור

שיקוף

הקשבה
פעילה

שאלות שאלות

שיקוף חוויה

- שיקוף החוויה
שהנחנך חווה

שיקוף עמדה

- שיקוף של עיקרי הרעיונות אותם נחנך מעלה
- מסייע "לעשות סדר" ומאפשר לנחנך ולעצור ולהתבונן בעמדותיו ומחשבותיו

שיקוף רגש

- שיקוף הממד הרגשי בדבריו של הנחנך - גם אם לא הובע מפורשות (אלא באמצעות הגוף, הקול וכדומה) ..
- לעתים קרובות כרוך בפרשנות

שיקוף תוכן

- חזרה מילה במילה על הנאמר (או במילים אחרות)
- שיקוף תוכן מסייע ליצור בהירות, להתבונן מחדש בדברים שנאמרו ולשמוע כיצד הם "מהדהדים"

מתרגלים שיקוף בזוגות

מהלך פגישה – תכל"ס

- שאלות עיבוד של מה שעבר מהמפגש הקודם :
 - מה נשמע, מה עבר מהמפגש הקודם? ואיך התקדמת במשימות שלקחת על עצמך בפגישה הקודמת?
 - או מה קדמת מאז הפגישה הקודמת?
 - מה עבד לך? מה עזר לך להתקדם? איך את יכולה להשתמש בזה גם למשימות נוספות או במקומות אחרים בחיך?
 - מה היה לך קשה? מה עיכב אותך?
 - במידה ולא ביצעה את המשימות שלקחה על עצמה – אפשר לשאול : למה היית מחויבת מאז הפגישה האחרונה שלא יכולת לקדם את המשימות שהתחייבת עליהם?
- הגדרת מטרות לפגישה הנוכחית – ברורות , מתכתבות עם המטרה הכוללת של הליווי.
 - הבנת "למה זה חשוב לה?", "מה זה יאפשר לה?"
 - מה יכול לעכב אותך בביצוע? למה לא? (אמונות , תפיסות)
 - אילו איכויות עומדות לרשותך ?
 - איך אפשר לקדם את המטרה ?
- סיכום :
 - מה למדת/גילית על עצמך ביום?
 - מה את לוקחת לקדם עד הפעם הבאה ?

תודה !

גלית הובר

-
- המרכז בתהליך זה היזם לא אתה
 - נקה את עצמך מכל הרעשים
 - לא לקחת אישית ,