

# ТЕХНІКИ КАР'ЄРНОГО КОУЧИНГУ

Кар'єрний коучинг — це не просто поради, це партнерство, яке допомагає людині зрозуміти свій потенціал і побудувати чіткий план дій для досягнення професійних цілей. На відміну від консультивання, де вам кажуть, *що* робити, коучинг через правильні запитання підводить вас до того, щоб ви самі знайшли відповіді.

Ось детальний опис найефективніших технік кар'єрного коучингу, які використовуються на різних етапах професійного розвитку.

## I. Фундаментальні техніки (Діагностика та Визначення цілей)

Це етап "знайомства з собою", де важливо зрозуміти, де ви перебуваєте зараз і чого насправді хочете.

### 1. Модель GROW



Це найпопулярніша структура для структурування коуч-сесії. Вона допомагає перетворити абстрактне бажання "змінити роботу" на чіткий план.

- **G (Goal) - Ціль:** Чого саме ви хочете досягти? (Наприклад: "Хочу обійняти посаду тимліда протягом року").
- **R (Reality) - Реальність:** Що відбувається зараз? Які у вас є навички, ресурси, досвід? Що вам заважає?
- **O (Options) - Опції (Шляхи):** Які варіанти у вас є? Які кроки ви можете зробити? Які ресурси вам потрібні?
- **W (Way Forward) - План дій:** Що саме ви зробите, коли, як виміряєте успіх?

### 2. Колесо кар'єрного балансу



Це візуальна техніка. Коло ділиться на сектори (наприклад: "Дохід", "Посада", "Команда", "Навчання", "Графік", "Відповідальність", "Відчуття сенсу", "Вплив"). Клієнт оцінює кожен сектор від 1 до 10.

- **Чому це важливо:** Вона дозволяє візуально побачити, де є дисбаланс, де ви перебуваєте на рівні 3, а де — на 8. Це старт для роботи над сектором із низькою оцінкою.

### 3. Модель ІКІГАІ (Ікігай)



Це японська концепція пошуку сенсу. Вона полягає у пошуку перетину чотирьох кіл:

1. **Те, що ви любите** (ваша пристрасть).
2. **Те, що ви вмієте** (ваші навички).

3. **Те, що потрібно світу/людям** (ваша місія).
  4. **Те, за що вам готові платити** (ваша професія/бізнес).
- **Чому це важливо:** Це ідеальна техніка для тих, хто відчуває емоційне вигорання або не бачить сенсу в тому, що робить. Вона допомагає знайти істинне покликання.

---

## II. Техніки Розвитку та Реалізації (Підготовка та Зростання)

Це етап, коли ви вже визначилися з ціллю і тепер готуетесь до її досягнення.

### 5. Побудова CV-маршруту (CV-Маршрутизація)



Ця техніка є логічним продовженням того, що ми бачимо на картинці. Це не просто опис досвіду, а побудова історії вашого професійного шляху.

- **Зворотний хронологічний порядок:** Не просто перелік, а "маршрут", де кожна наступна посада є логічним кроком розвитку.
- **Акцент на досягненнях:** Не "виконував обов'язки", а "збільшив продажі на 15%", "впровадив нову систему", "оптимізував процес". (На картинці є порада про акцент на досягненнях).
- **Адаптація (Таргетування):** Кожна версія CV має бути адаптована під конкретну вакансію, підсвічуючи саме ті навички, які потрібні роботодавцю.

### 6. Побудова "Портфоліо навиків" (Skills Portfolio)



Це не просто перелік навичок, а їх структурування за принципом "T-shaped professional":

- **Вертикальна лінія Т:** Глибока експертиза в одній сфері (наприклад, "Темперування шоколаду").
- **Горизонтальна лінія Т:** Базові навички в суміжних сферах та м'які навички (soft skills) — (наприклад, "Творчий підхід", "Управління командою").
- **Чому це важливо:** Допомогає клієнту зрозуміти, які навички у нього є "твердими", а які — "м'якими" і потребують розвитку. (На картинці в розділі про Підготовку є порада про збір портфоліо).

### III. Техніки Реалізації та Інтерв'ю (Активні дії)

Цей етап — безпосередня реалізація плану.

#### 7. Метод STAR для Співбесід



Це напрочуд ефективна техніка для відповідей на поведінкові запитання (типу "Розкажіть про випадок, коли ви...").

- **S (Situation - Ситуація):** Опишіть конкретну ситуацію. (Хто, де, коли, що сталося).
- **T (Task - Завдання):** Яка саме задача стояла перед вами? Яку проблему потрібно було вирішити?
- **A (Action - Дія):** Що саме *ви* зробили? Описуйте *ваши* конкретні дії, а не дії команди.
- **R (Result - Результат):** Чого ви досягли? Використовуйте цифри, факти, конкретні приклади.

## 7. Рольові ігри (Моделювання)

Це тренування співбесід. Коуч виступає в ролі рекрутера, а клієнт — в ролі претендента.

- **Чому це важливо:** Це допомагає клієнту відпрацювати метод STAR на практиці, "прокатати" складні запитання, позбутися стресу та невпевненості. Коуч надає чесний фідбек (зворотний зв'язок) про невербальну комунікацію, тон голосу та чіткість відповідей.

## IV. Додаткові та Підтримувальні техніки

Ці техніки важливі для роботи з внутрішніми бар'єрами.

## 8. Аналіз "За що вам платять" (Value Proposition)

Допомагає клієнту чітко сформулювати, яку цінність він приносить компанії.

- **Чому це важливо:** Багато людей не можуть чітко сказати, за що їм платять. Ця техніка допомагає сформулювати свою унікальну ціннісну пропозицію для ринку.

## **9. Робота з "Синдромом самозванця" та обмежувальними переконаннями**

Коучинг часто включає роботу з невпевненістю. Коуч допомагає клієнту:

- Визначити, що таке "Синдром самозванця" і що він відчуває.
- Зібрати "портфоліо успіху" — докази його досягнень, щоб спростувати відчуття некомпетентності.
- Замінити обмежувальні переконання (типу "я не можу змінити сферу, у мене немає досвіду") на підтримувальні (типу "у мене є досвід практики та виробничого навчання в Деражнянському центрі, який я можу використати"). (Ця порада також є на картинці).

Ці техніки кар'єрного коучингу, особливо в поєднанні з порадами на картинці, допоможуть вам почуватися впевненіше та досягти ваших професійних цілей.