

الكوتش لمديري الأعمال

BUSINESS COACHING
FOR MANAGERS



د. ناصر الفريح

الكوتش لمديري الأعمال

Professional Business Coaching

تأليف وإعداد

د. ناصر الفريم

2026

الفصل الأول

الكوتش لمديري الأعمال

الكوتش لمديري الأعمال

• المدخل للكوتش بزنس

إنّها لمهنة رائدة لإدارة الأعمال مع مديري الأعمال، تتخطى حدود الاستشارات؛ حيث يعمل الكوتش بزنس مع مديري الأعمال، ولأجل جعل مديري الأعمال يمارسون إدارة وقيادة مشاريعهم وشركاتهم بديناميكية؛ ومن ثمّ تحسن من أداء جميع قطاعات العمل.

وفي إطار ذلك يسعى الكوتش مع المديرين إلى تأسيس بيئة عمل داعمة لأهداف المشروع، ويعتبر الكوتش شخصية داعمة لمديري الأعمال.

كما يتميز الكوتش بمهارات مؤثرة في علاقات العمل، مع التركيز على الاستماع النشط، وإدارة الحوار الهادف، وتحديد اتجاهات المهام التي يجب أن يركز عليها مديري الأعمال، ومواجهة التحديات الشخصية في نظرتهم أو رؤيتهم لمشاريعهم.

يسعى الكوتش بزنس إلى إخراج المديرين من الواقع والانشغالات؛ إلى التعرف أو الدراية الكاملة لأوجه العمل والمشروع.

يعمل على تحقيق توافق بين أداء العمل داخل العمل وأهداف المشروع، ومع مساعدة المديرين في تحديد عناصر التعديل والإصلاح المناسبة؛ لتحقيق أهداف المشروع.

• الركائز الأساسية للكوتش:

هناك ركائز أساسية مهمة في عملك (مجال استشارات الأعمال):-
معرفة طبيعة عملك مع مديري الأعمال، ومعرفة الأدوار التي
تمارسها داخل عملك.

فكلما كنت على دراية جيدة في طبيعة عملك، كلما كنت أكثر
وضوحاً فيما تفعله مع مديري الأعمال أو مديري قطاعات العمل.
كيفية إدارة العمل مع مديري الأعمال، وعقد الاتفاق مع مديري
الأعمال، وتحديد بنود العمل.

بواسطة عرضك لطبيعة مهام العمل مع مديري الأعمال. يتعرف
مديرو الأعمال على دورك معهم، وماذا يجب أن يقوموا به داخل
جلسات العمل.

صياغة الحوار الهادف وفق ركائز التعاقد، وإثارة اهتمام المديرين
للتجارب مع مجريات جلسات العمل.

حيث يعد العقد في الكوتش بزنس وثيقة تصف نموذج جلسات
العمل، ويحتوى العقد كذلك على شروط العمل وفق الحوار
الهادف.

دور الكوتش في تهيئة الاستعداد النفسي لمديري الأعمال،
واستعدادهم للتواصل، وبذل الجهد مع أهداف الاستشارة.

الذي يميز الكوتش بزنس هو قيامه في تحفيز مديري الأعمال،
 ويزيد من حماسهم لإصلاح أو تطوير المشاريع.
 وكذلك يعمل على بناء علاقة عمل تعاونية، وتأسيس علاقة عمل
 مبنية على المصداقية والثقة في إمكانية التغيير.
 يحتاج الموجه الكوتش إلى تعزيز قدرته على إظهار شخصية
 تمتلك المصداقية في كاريزما شخصيته؛ حتى يثق العملاء في
 العمل معهم.

تأسيس أهداف عملية، واستجابة لاتخاذ خطوات عملية.
 هو أحد الجوانب المهمة التي تجعل طبيعة عملك ذات نتائج
 قياسية، وبالتالي يجعل مديري الأعمال قادرين على إتمام إنجازات
 ظاهرة بعد تنفيذ العمل.

تحديد اتجاهات مهمة تخص الأولوية والأهمية.
 يمتلك الكوتش بزنس قوة عالية التركيز؛ خاصة عندما يتعود
 الحوار لتحديد أولوية يتطلبها مصلحة إدارة العمل.
 الإطار الزمني داخل جلسات العمل.

إذا كنت ترغب فعلياً في إدارة الكوتش بزنس فعليك أن تتدرب على
 ضبط وقت العمل ومدة جلسات العمل، والعائد الذي ينجز خلال
 مدة جلسات العمل؛ حتى ترفع من قوة عملك في سوق العمل.

تنمية وعي الكوتش بزنس

يعتمد الكوتش على مساحة الوعي الذي يملكها فيما يتعلق بالجوانب الأساسية الخاصة في إدارة الأعمال... كالوعي في مراحل التواصل داخل جلسات العمل، والوعي بالاتجاه داخل الجلسات وعدم التشعب.

أولاً:-

الوعي في صياغة نصوص أو بنود العمل الخاصة في حوار الكوتش مع مديري الأعمال.

عندما تقوم بشرح بنود العمل للمديرين، قد يسألك المديرون عن تفاصيل تتعلق في شرح البنود، وتشكل إجاباتك عناصر الثقة التي تجعل المديرين يتجاوبون معك لاحقاً.

ثانياً:-

قدرة الكوتش على تغيير مسار الحوار، وإثارة اهتمام المديرين للخروج من الضغوطات.

قد يشعر المديرون في ضغوطات نتيجة لتركيزهم على جانب مغلق إلا أنه يشوش عليهم، ويشغلهم عن الانتباه على جوانب إدارية أهم، وهنا يبدأ دورك في إثارة انتباههم على جوانب أخرى مهمة.

ثالثاً:-

استخدام الحوار الفعال الذي يزيد من استجابة مديري الأعمال مع محاور التواصل.

كقولك مثلاً: إذن فأنت ترغب في أن تدير بطريقة تتخطى تلك المرحلة التي تقف عندها مثل الاستنتاجات الافتراضية؛ تجعل مديري الأعمال يحولون انتباههم إلى ما بعد المشكلة.

رابعاً:-

قراءة مسحية لما يحدث مع مديري الأعمال، وما يحدث داخل المشروع التجاري، وعبر الأسئلة التي تسألها لمديري الأعمال، والتي توضح فيها الجوانب المهمة بالنسبة لجميع قطاعات العمل، والهدف هنا هو جعل مديري الأعمال يبدؤون في إعادة مسح كل قطاعات العمل.

خامساً:-

الوعي بالنسبة للكوتش بزنس في اختياره أهداف العمل داخل الجلسات، وبحسب ثقافة مديري الأعمال.

فكلما زادت ثقافتك في فهم إدارة الأعمال كلما كنت أكثر دراية في اختيار الأسئلة المناسبة لوضع مديري الأعمال.

القراءة الشاملة لإدارة الأعمال:-