

THE INNER GAME METHODOLOGY



PROGRAM

- Acest program este conceput pentru a introduce participanții în lumea instrumentelor și strategiilor oferite de The Inner Game Institute. Aici vă veți putea familiariza cu principiile, metodologiile și instrumentele care stau la baza performanței de top și a învățării din experiențe.

ORIGINI

- Conceptul Inner Game a fost creat în 1970 de către antrenorul american de tenis Timothy Gallwey – părintele coaching-ului modern. De-a lungul a peste 50 de ani, Inner Game a reprezentat arma secretă a multor vedete din lumea sportului, a echipelor sportive sau profesionale de top, a liderilor și companiilor din Top 500 Fortune.

FORMAT

- Live training (în sala sau online)
- Structura modulară
- Exerciții individuale și practică între sesiuni;
- Manual/ Instrumente în format electronic;
- Materiale video pre-înregistrate;
- Interacțiuni pe platforme colaborative.

MODULE

- 1 The Inner Game – Introducere și origini
- 2 Self 1 și Self 2 – concepte de bază în Inner Game
- 3 Observarea non-evaluativă, focusul și variabilele cheie
- 4 Inner Game și mediul de lucru – Modelul PLE
- 5 Performanța individuală și modelul ACT
- 6 Mobilitatea și scopul

Despre Inner Game și obstacolele din mintea noastră

De peste 50 de ani, optimizăm performanța, învățarea și satisfacția pentru companii, echipe și persoane din întreaga lume.



ORIGINI

Timothy Gallwey a început ca antrenor de tenis și în 1972 a publicat "The Inner Game of Tennis". Propunerea lui despre ce înseamnă un coaching eficace a dat peste cap lumea antrenorilor sportivi iar o emisiune celebră de televiziune din SUA de la acea vreme a încercat fără succes să arate că metoda lui este o escrocherie. Realizatorii emisiunii l-au provocat pe Gallwey ca în mai puțin de 20 de minute să învețe să joace tenis pe cineva care nu a mai făcut asta niciodată și au ales persoana cea mai potrivită pentru această sarcină: o doamnă de vârstă a doua, supraponderală, îmbrăcată într-o rochie până la glezne. Tim a reușit imposibilul iar după emisiune vânzările au explodat și "The Inner Game of Tennis" a devenit best-seller, fiind urmată de aplicații și în alte domenii: ski, golf, muzică, vânzări, etc. Pe măsură ce directorii executivi din marile corporații au început să aplice principiile Inner Game nu doar pentru a-și îmbunătăți jocul de golf sau de tenis dar și pentru a crește performanța angajaților, lumea coachingului executiv așa cum o știm astăzi a luat naștere.

De ce are această abordare atât de mare succes?

Inner Game propune o ecuație simplă pentru a explica modul în care ne îmbunătățim performanța în orice domeniu: Performanță = potențial minus interferențe ($P = p - i$). Astfel, dacă vrem să îmbunătățim performanța în vânzări de exemplu, putem face unul din cele două lucruri: fie să încercăm să creștem potențialul oamenilor oferindu-le training, instrumente, resurse, etc., fie să le reducem interferențele, cum ar fi teama de eșec sau de respingere, îndoiala, neîncrederea în propriile forțe, prioritățile concurente, stresul, convingerile limitative, etc. Un manager inteligent le va face pe amândouă și va ști când să aleagă pe care din ele să o folosească. În felul acesta, munca unui manager-coach este aceea de a converti cât mai mult potențial în performanță.

PERFORMANȚA = POTENȚIAL - INTERFERENȚE

Performanța înseamnă lucruri diferite pentru oameni diferiți. Un actor va avea o viziune diferită față de un atlet, de un muzician sau de un chirurg. De cele mai multe ori un lider de echipă va avea o viziune diferită față de un membru al echipei atunci când vine vorba de definirea performanței. În calitate de coach ai nevoie încă de la început să te pui de acord cu cei cu care lucrezi despre ceea ce înseamnă de fapt performanța în rolul lor și cum veți ști dacă ea a fost îmbunătățită.

În lumea reală, un lucru este sigur: va exista întotdeauna un decalaj între potențialul unei persoane (ceea ce ar putea realiza) și performanța acesteia (ceea ce realizează) și este bine că este așa, altfel viața nu ar fi foarte distractivă. Foarte mulți oameni valoroși pierd beneficiile uimitoare pe care le poate aduce coachingul, deoarece nu văd că cele mai mari obstacole sunt în mintea lor. Așa cum spunea Tim Gallwey: „Mi-am dat seama că adversarul din propriul meu cap era mult mai puternic decât cel de cealaltă parte a fileului”.