

Kompetencje coacha

Partnerska relacja pomiędzy coachem a klientem oraz branie odpowiedzialności przez klienta za zmiany są niezbędnymi warunkami coachingu.

Dzięki coachingowi klient zyskuje nowe spojrzenie na sytuację. Poszerzanie świadomości, generowanie rozwiązań i nowe inspiracje to efekty pracy coachingowej.

Dbałość o relacje



- ♥ Zapewnia szacunek i bezpieczeństwo
- ♥ Dbą o podział odpowiedzialności i partnerstwo
- ♥ Uwzględnia systemowy kontekst funkcjonowania klienta

Odkrywczość procesu



- 🌲 Inspiruje klienta do rozpoznania swojego potencjału
- 🌲 Stawia wyzwania założeniom i ograniczeniom
- 🌲 Wspiera w rozpoznawaniu i doskonaleniu swojego funkcjonowania

Coaching przekłada się na działania i konkretne efekty. Klient podejmuje decyzje i zobowiązania, tworzy plany oraz realizuje zadania przynoszące zmianę.

Ukierunkowanie na cel



- 📌 Identyfikuje i potwierdza z klientem cele i oczekiwane efekty coachingu
- 📌 Prowadzi coaching w kierunku pożądanego przez klienta rezultatu
- 📌 Dbą o zaangażowanie klienta i podejmowanie zobowiązań



I. Zapewnia szacunek i bezpieczeństwo

I.1 określa jasne zasady współpracy i reaguje na ich przekraczanie

- zaznacza klienta i sprawdza jego rozumienie czym jest coaching (np. odróżnianie coachingu od szkolenia, psychoterapii, poradnictwa psychologicznego, doradztwa, mentoringu, wyjaśnienie istoty, funkcji i przebiegu procesu coachingu)
- przywołuje kodeks etyczny i informuje klienta o prawach związanych z naruszeniem kodeksu oraz sposobie postępowania w takiej sytuacji
- uzgadnia warunki realizacji coachingu (np. długość sesji, częstotliwość, tempo, miejsce, wykonywanie zadań domowych, egzekwowanie ustaleń, warunki płatności, odwoływanie sesji)

I.2 wspiera klienta w wyrażaniu siebie

- wербalnie i pozawербalnie akceptuje klienta takim jakim jest
- w komunikacji z klientem odnosi się wyłącznie do faktów i powstrzymuje się od oceny i osądzania
- słucha aktywnie (np. pozostaje w kontakcie wzrokowym, sprawdza zrozumienie, daje sygnały zauważania tego, co mówi klient, daje czas na formułowanie myśli i refleksje)

I.3 utrzymuje stan obecności obserwatora

- korzysta z meta-pozycji uważnego obserwatora (np. dostrzega szczegóły nie podążając za nimi, łączy elementy w większą całość, dostrzega luki w „dużym obrazku”, zwraca uwagę na niespójności)
- zarządza swoimi reakcjami - umiejętnie dysocjuje się od przeżywania tego, co się dzieje w relacji z klientem (np. panuje nad potrzebą uznania, uwalniania myśli i ekspresji emocji wynikających z własnych doświadczeń)
- informuje klienta o swoich wątpliwościach etycznych lub potencjalnym konflikcie ze swoimi wartościami i rezygnuje z pracy, gdy nie jest w stanie zachować postawy obserwatora

II. Dbą o partnerstwo i podział odpowiedzialności

II.1 towarzyszy Klientowi w eksplorowaniu jego świata

- stosuje krótkie pytania otwarte, które nie są naprowadzające i nie zawierają konkluzji, kierunku ani sugestii odpowiedzi (przewaga pytań co?, jak?, po co?, ograniczanie pytań „dlaczego? I pytań zamkniętych)
- pytania wynikają z tego co mówi klient i służą eksplorowaniu przez klienta, a nie zrozumieniu przez coacha
- poddaje oglądowi to, co klient mówi i czego nie mówi

II.2 pozostawia kwestię decydowania klientowi i zachęca do formułowania własnych wniosków

- zachęca klienta do brania odpowiedzialności poprzez zadawanie pytań o jego zakres wpływu i decyzje
- zachęca do własnej refleksji, reaguje na bezkrytyczne przyjmowanie lub akceptowanie przez klienta informacji z zewnątrz
- pyta o zgodę na podzielenie się własną obserwacją, na udzielenie informacji zwrotnej lub na proponowane klientowi działania

II.3 utrzymuje równorzędność relacji

- zauważa i niweluje przejawy niesymetryczności (np. przestrzeni, postawy, tonacji, języka, sformułowań) oraz uprzywilejowania (np. wiek, płeć, pochodzenie, doświadczenia, wiedza, dochody, miejsce zamieszkania), które mogą mieć wpływ na równorzędność relacji
- poddaje superwizji procesy, w których zauważa trudność w utrzymaniu równorzędności relacji

III. Uwzględnia systemowy kontekst funkcjonowania klienta

III.1 eksploruje z klientem jego system

- dopytuje o najważniejsze elementy systemu, w którym funkcjonuje klient
- dopytuje o relacje pomiędzy istotnymi elementami systemu
- dopytuje o wpływ, jaki klient wywiera na system i odwrotnie
- wyłącza kluczowe elementy, które warto uwzględnić w coachingu



IV. Identyfikuje i potwierdza z klientem cele sesji, procesu i oczekiwane efekty coachingu (życiowe pragnienia)

IV.1 wspiera w zidentyfikowaniu lub potwierdzeniu, co klient chce zrealizować podczas procesu i sesji

- prowdzi rozmowę, by klient wybrał, sformułował i wypowiedział cel na proces i na daną sesję
- dba o przeformułowanie ogólnych życzeń, trosk czy problemów na cele
- dba, aby klient określił miary sukcesu/kryteria realizacji celu sesji i procesu

IV.2 bada spójność celów

- eksploruje z klientem możliwości jakie stwarza osiągnięcie celu
- zachęca klienta do sprawdzenia jak cel na sesję przybliża go do celu na proces
- zachęca klienta do eksplorowania związków pomiędzy celami na proces a życiowymi pragnieniami i do identyfikacji potencjalnych konfliktów
- poddaje oglądowi klienta wpływ osiągnięcia pożądanego celu na system (np. relacje z ważnymi dla klienta osobami, organizację, rodzinę)

V. Prowadzi coaching w kierunku pożądanego przez klienta rezultatu

V.1 utrzymuje rozmowę w określonym przez klienta obszarze pracy

- inwentaryzuje z klientem stan obecny (np. zasoby, doświadczenia, podjęte działania, strategię)
- dba o związek poruszanych przez klienta tematów z jego celem na sesję i proces
- kieruje uwagę klienta na poszukiwanie rozwiązań, zasobów i strategii zbliżających go do celu na sesję i proces

V.2 zarządza procesem

- dobiera formy pracy do kontekstu klienta, jego sposobu i tempa przechodzenia przez zmianę oraz dostępnego czasu
- posługuje się narzędziami w sposób dowodzący zrozumienia ich oddziaływania na klienta (np. narzędzie nie wpływa negatywnie na proces i relacje, stosuje narzędzie z biegłością i zrozumieniem)
- adaptuje narzędzia adekwatnie do reakcji klienta i celu zastosowania narzędzia

V.3 monitoruje przebieg procesu

- poddaje oglądowi klienta jego zaangażowanie, poziom motywacji, postępy pracy i dokonania w czasie pomiędzy sesjami (np. zauważone zmiany, wpływ na system i reakcje otoczenia)
- zwraca uwagę klienta na wyłonienie się nowego celu i ustala kierunek dalszego przebiegu procesu (np. w kierunku domknięcia rozpoczętego procesu i otwarcia pracy nad nowym celem)

VI. Podsumowuje i domyka sesję i proces z klientem

VI.1 planuje z klientem działania prowadzące do realizacji wytyczonych celów

- przypomina klientowi wskazane przez niego możliwości wyboru
- zachęca do oceny nakładów i potencjalnego ryzyka
- doprowadza do zaplanowania działań przez klienta, przynajmniej do określenia pierwszego kroku (np. co, kiedy, gdzie, z kim)
- zachęca klienta do przetestowania w praktyce wybranych rozwiązań, nowych strategii i zachowań

VI.2 podsumowuje z klientem sesję i proces

- prosi o podsumowanie wglądów, realizacji planów i podjętych zobowiązań
- podsumowuje z klientem przebieg sesji i procesu oraz sprawdza osiągnięcie miar sukcesu/kryteriów realizacji celu
- weryfikuje z klientem skutki osiągnięcia pożądanego celu w krótkim i długim terminie
- potwierdza z klientem jego gotowość do zakończenia sesji i procesu, sprostania wyzwaniom... (zasobny stan)
- zachęca klienta do wyznaczenia kolejnych działań w drodze do realizacji życiowych pragnień



VII. Inspiruje klienta do rozpoznania swojego potencjału

VII.1 eksploruje wpływ i znaczenie realizowanego celu w kontekście życiowych pragnień

- zachęca klienta do nowych lub poszerzonych sposobów myślenia o sobie i o swojej sytuacji
- dopytuje klienta o wartości, głębsze pragnienia i potrzeby (np. co ważnego stoi za opisem sytuacji, co porusza, motywuje, wzmacnia lub osłabia, co jest kluczowym elementem tego, czym chce się zająć)
- zauważa sygnały mogące świadczyć o dotykaniu ważnych kwestii i poddaje je refleksji klienta
- eksploruje różne perspektywy celu sesji i procesu (np. wewnętrzną/zewnętrzną, emocjonalną/racjonalną/somatyczną, myśli/emocji/potrzeb, czasu, systemu)

VII.2 wspiera w identyfikowaniu, nabywaniu i wykorzystaniu zasobów

- wspiera klienta w rozpoznawaniu zasobów wewnętrznych oraz osiąganiu stanów sprzyjających odkrywczemu podejściu do ich wyłaniania (np. poprzez pracę z przestrzenią, postawą, wyobraźnią, zmysłami, czasem)
- zachęca klienta do inspirowania się rozwiązaniami i strategiami stosowanymi w innych sytuacjach lub przez innych

VIII. Stawia wyzwania założeniom i ograniczeniom

VIII.1 zachęca klienta do wyjścia poza dotychczasowe sposoby myślenia i posiadana wiedze

- bada rodzące się możliwości, zachęca do zaprzyjaźnienia się w wyobraźni z nieznanym obszarem nowych wyzwań (np. docieranie poprzez stan „jak gdyby” do nowych pomysłów)
- odzwierciedla lub przerysowuje zachowania klienta poddając je jego refleksji
- zachęca klienta do zbadania nowych perspektyw poprzez wykorzystanie np. przestrzeni i ruchu, symboli, rysunków, metafor

VIII.2 eksploruje użyteczność sposobów myślenia, założeń, przekonań

- dopytuje klienta o użyteczność pojawiających się sposobów myślenia, założeń,

przekonań

- zachęca klienta do poszukiwania kontekstów, w których sposoby myślenia, założenia lub przekonania się sprawdzają i służą, a w których nie, do znajdowania kontrprzykładów, przeformułowania starych lub skonstruowania nowych sposobów myślenia, założeń lub przekonań wspierających cele sesji i procesu

VIII.3 identyfikuje potencjalne przejawy oporu i eksploruje jego funkcje celem poszukiwania rozwiązań

- poddaje refleksji klienta oznaki niespójności, spadku zaangażowania i zmiany energii lub emocji mogące być przejawem oporu
- eksploruje z klientem sytuacje nieudzielenia odpowiedzi na zadane pytanie, wycofywania się z pomysłów i powtarzających się wzorców zachowań
- eksploruje korzyści i konsekwencje płynące z oporu

IX. Wspiera w rozpoznawaniu i doskonaleniu swojego funkcjonowania

IX.1 wspiera w samopoznawaniu

- zadaje pytania wspierające klienta w samoobserwacji i w rozwijaniu uważności na wewnętrzne doświadczenia, myśli, obrazy, uczucia i doznania fizyczne
- dzieli się za zgodą klienta obserwacjami, intuicjami, komentarzami, myślami i odczuciami na temat funkcjonowania klienta (bez jakiegokolwiek przywiązania do nich jako słusznych) celem pobudzenia klienta do samoobserwacji
- zachęca klienta do łączenia i analizy związków między różnymi elementami jego funkcjonowania i zauważania powtarzających się wzorców jako element samopoznania

IX.2 wspiera w skorzystaniu z nauka i podtrzymywaniu motywacji

- zachęca do wyciągania metawniosków w na temat procesu swojej zmiany i zastosowania ich w przyszłości w innych obszarach życia
- zachęca klienta do nakreślenia nowych możliwości jakie daje mu zrealizowanie celu w drodze do realizacji życiowych pragnień
- zachęca klienta do obserwowania wpływu swoich doświadczeń na samopoczucie i motywację
- zachęca do weryfikowania swoich strategii podejmowania decyzji i działania
- zachęca do określania obszarów wpływu i zakresu odpowiedzialności za rezultaty podjętych lub nie podjętych decyzji