

1. Temat Wybierz problem lub zadanie, który chcesz rozwijać.	2. Udane działanie. Opisz to działanie. Jaki był efekt?
3. Co poszło dobrze? Które z Twoich działań przyczyniły się do sukcesu? Z czego byłeś zadowolony?	4. Co mogło pójść lepiej? Co byś zrobił lub powiedział inaczej, gdyby powtórzyła się zaistniała sytuacja?
5. Czego się nauczyłeś z tej analizy? Co Ci to mówi, w przypadku, gdy chcesz następnym razem lepiej wykonać to zadanie?	6. Co zrobisz następnym razem? Co zrobisz następnym razem, aby ulepszyć swoje działanie?

Coaching Circle – Noble Manhattan Coaching

Góra lodowa

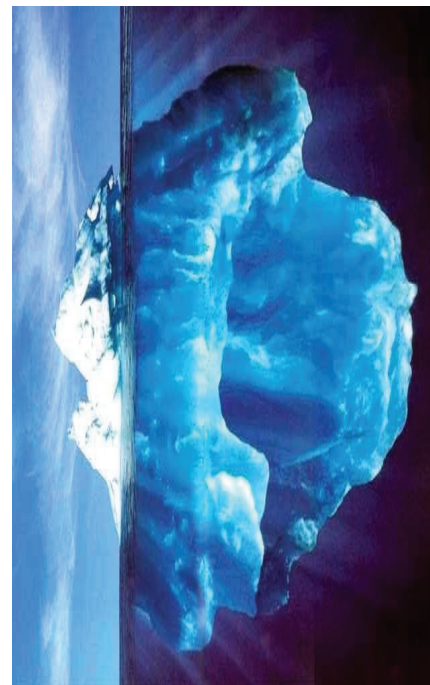
wg Macieja Bennewicza

Góra lodowa

wg Macieja Bennewicza

1. Środowisko – Kiedy? Gdzie? Z kim?/ W jakim otoczeniu?
2. Zachowania – Jak się zachowuję? Jak to robię?
3. Umiejętności – Co umiem?
4. Przekonania – Jak myślę o sobie, świecie i ludziach? Co jest możliwe?
5. Wartości – Co jest ważne? Po co to robię?
6. Tożsamość – Kim jestem?
7. Misja – Jaki jest globalny cel? Dokąd zmierzam?
8. Wizja/Duchowość – Kto jeszcze? Co istnieje więcej? Jaka jest globalna intencja?

Powodzenia!



Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA i

- e) Świątuje sukcesy klienta oraz jego możliwości rozwoju w przyszłości,
 - f) Podważa założenia i przekonania klienta, aby sprowokować nowe pomysły i odkrywać nowe sposoby działania,
 - g) Wyławia oraz wspiera punkty widzenia, które są spójne z celami klienta oraz zachęca, bez przywiązywania się do nich, do ich rozpatrzenia,
 - h) Pomaga klientowi wdrażać pomysły „od zaraz” podczas sesji coachingowych, zapewniając natychmiastowe wsparcie,
 - i) Zachęca do poszerzenia skali i podejmowania wyzwań, ale również do komfortowego tempa uczenia się.
- 10. Planowanie i wytyczanie celów – umiejętność tworzenia i utrzymywania razem z klientem efektywnego planu coachingu.**
- a) Konsoliduje zebrane informacje i tworzy z klientem plan coachingu oraz cele rozwojowe, które obejmują obawy i główne obszary nauki i rozwoju,
 - b) Tworzy plan, którego rezultaty są osiągalne, mierzalne, konkretne i mają określone docelowe daty,
 - c) Dostosowuje plan do przebiegu procesu coachingowego oraz zmieniającej się sytuacji,
 - d) Pomaga klientowi identyfikować oraz docierać do różnych materiałów wspomagających uczenie się (m. in. książki, inni specjaliści),
 - e) Identyfikuje oraz ukierunkowuje pierwsze sukcesy, które są ważne dla klienta.

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA j

- 11. Zarządzanie postępami i zaangażowaniem - umiejętność utrzymania uwagi klienta na tym co ważne przy jednoczesnym pozostawieniu klientowi odpowiedzialności za podejmowanie działań.**
- a) Jasno wymaga od klienta działań, które pomogą mu posunąć się w kierunku ustalonych celów,
 - b) Demonstruje podążanie poprzez zadawanie pytań związanych z działaniami do których wykonania klient zobowiązał się podczas poprzednich sesji,
 - c) Docenia klienta za to, co zrobił, czego nie zrobił, czego klient się nauczył, co sobie uświadomił od czasu poprzednich sesji,
 - d) W sposób efektywny przygotowuje, organizuje i przegląda wraz z klientem informacje uzyskane podczas sesji,
 - e) Dbą o trzymanie kursu przez klienta pomiędzy sesjami poprzez utrzymywanie uwagi klienta na planie coachingu i rezultatach, uzgodnionych działaniach oraz tematach na przyszłe sesje,
 - f) Koncentruje się na planie coachingu i równocześnie jest otwarty na dostosowanie zachowań i działań do przebiegu procesu coachingowego i zmiany kierunków podczas sesji,

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA k

- g) Potrafi poruszać się w przód i w tył pomiędzy szerszym kontekstem tego, dokąd klient zmierza, stworzeniem kontekstu do tego, co jest omawiane na sesji oraz tym, czego klient pragnie,
- h) Wspiera samodyscyplinę klienta oraz utrzymuje klienta odpowiedzialnym za to, co klient mówi, za to, co zobowiązuje się zrobić, za rezultaty działań, które planuje podjąć oraz za konkretne plany w powiązaniu z wyznaczonymi ramami czasowymi,
- i) Rozwija zdolność klienta do podejmowania decyzji, adresowania głównych obaw oraz rozwijania samego siebie (otrzymywanie informacji zwrotnej, określanie priorytetów, ustalanie tempa uczenia się, refleksji oraz uczenia się z doświadczeń),
- j) W sposób pozytywny konfrontuje klienta z faktem nie wywiązywania się z podjętych zobowiązań.