

Struktura sesji, rozmowy coachingowej - egzamin ICF.

- **Expose, kontrakt na proces.**

1. „Jaki jest cel sesji? Z czym do mnie przychodzisz?” Jaki jest cel na proces?
2. „Jakie efekty chcesz osiągnąć na koniec sesji? Jaki rezultat będzie satysfakcjonujący? Po czym poznasz, że sesja była użyteczna?”
3. „Jak mogę Ci być pomocna, jako coach?”
4. „Co w związku z tym celem jest dla Ciebie największym wyzwaniem?”
5. Wprowadź (opcjonalnie) narzędzia dodatkowe, oprócz pytań: np. „karty”, „góra lodowa”, itp.
6. Odzwierciedlaj: treść i emocje.
7. Wspieraj, doceniaj.
8. „Czy to, co robimy jest dla Ciebie użyteczne?”
9. Pogłębiaj za pomocą pytań sięgających sedna.
10. Nawiąż do celu i rezultatu z początku sesji.
11. Sprawdź, czy rozwiązanie jest ekologiczne.
12. „Kończy nam się czas, co z tego, co zrobiliśmy jest dla Ciebie najważniejsze?”
13. „Co by było dobrym działaniem po sesji?”
14. „Co zrobisz dziś, jutro?”
15. „Podsumuj, co odkryłeś w trakcie tej sesji. Co jest największym odkryciem dla Ciebie?”