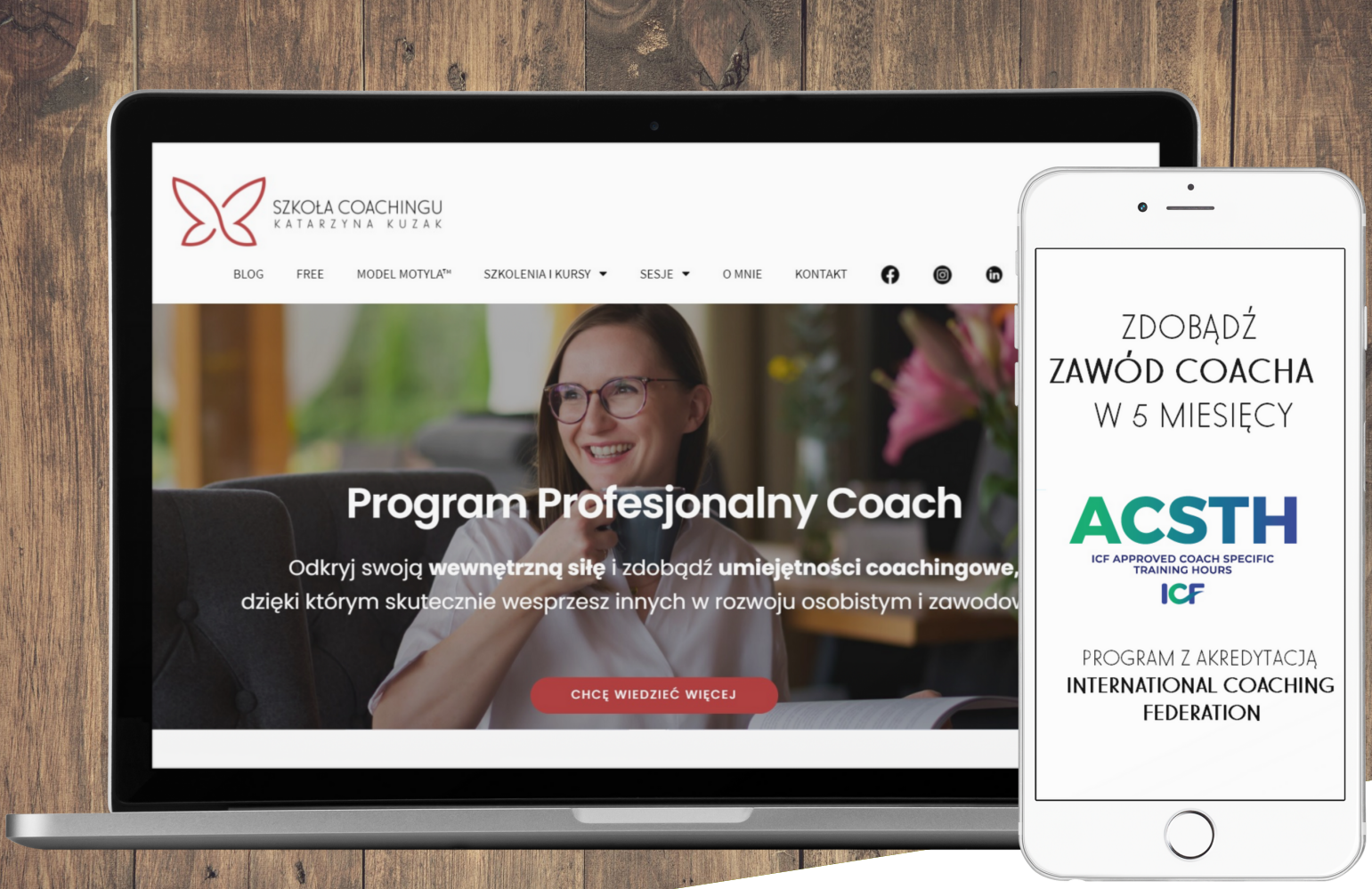


NARZĘDZIA I TECHNIKI POGŁĘBIAJĄCE ŚWIADOMOŚĆ KLIENTA

MODUŁ 3

SZKOŁA COACHINGU KATARZYNA KUZAK

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

Praca z wartościami klienta

System wartości danej osoby jest jej wewnętrznym kompasem, na którym opiera się jej funkcjonowanie. Determinuje on podejmowane decyzje, wyznacza kierunki działania, wpływa na to, co staje się dla tej osoby ważne i w co chce się angażować. Jest podstawą, na której buduje się wewnętrzna motywacja. Świadomość własnych wartości może przybliżyć klienta do życia bardziej w zgodzie ze sobą, dlatego poszerzanie tej świadomości jest bardzo ważne w coachingu.

Poniżej znajdziesz kilka sposobów na zwiększanie poziomu świadomości systemu wartości klienta, które możesz mu zaproponować podczas sesji coachingowej.

Pytania pogłębiające świadomość wartości

- Dlaczego to jest dla ciebie ważne?
- Co jest dla ciebie najważniejsze w życiu?
- Czego jesteś gotów bronić za wszelką cenę?
- Czym się kierujesz, gdy podejmujesz decyzje? Jakie warunki muszą być spełnione?
- Co ważnego mówią ci te silne emocje, których właśnie doświadczasz? Jakie wartości są tu zagrożone?

Lista przykładowych wartości

Inny sposób odkrywania systemu wartości to wybieranie ich z gotowej listy wartości. Taka lista może mieć formę spisu różnorodnych wartości. Może być także podzielona na różne obszary w życiu.

Możesz pokazać klientowi taką listę...

PRACA	stabilizacja, uczciwość, rzetelność, wpływ, wolność, przywództwo, inicjatywa, kreatywność, rozwój, sukces, spokój, kariera, uznanie, zespół, relacje, konsekwencja, niezależność, samorealizacja, równowaga, wydajność, elastyczność wiedza, osiągnięcia, mistrzostwo, przedsiębiorczość, motywacja
ŻYCIE OSOBISTE	szczęście, pasja, autentyczność, duchowość, zabawa, podróże, spokój, piękno, różnorodność, bezpieczeństwo, harmonia, sztuka, czas dla siebie, radość, wolność, Bóg, wiara
ZDROWIE	siła, uzdrowienie, aktywność, sprawność, samodzielność, wytrzymałość, wysportowanie, kondycja, fizyczna, odporność, dobrostan, energia do działania, kontakt z ciałem, troska o siebie, witalność

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

RELACJE	akceptacja, bliskość, miłość, przyjaźń, wolność, dom, czas dla bliskich, romantyczność, odpowiedzialność, współczucie, wspólnota, rodzina, porozumienie, rodzicielstwo, dziedzictwo

... a następnie zadać pytanie pogłębiające świadomość wartości u klienta:

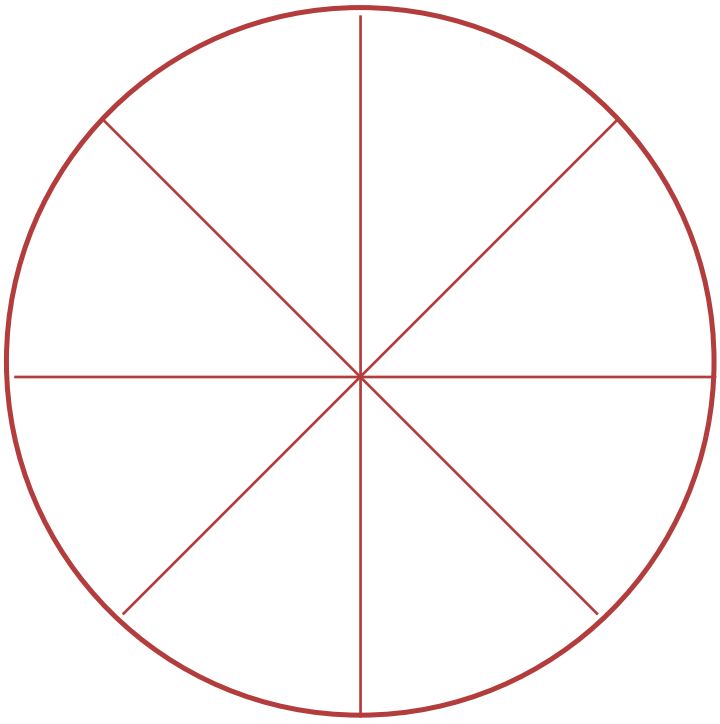
- Jak przyglądasz się tym słowom/czytasz te słowa, to które z nich najpełniej oddają to, co jest dla ciebie w życiu najważniejsze?
- Które z tych słów najbardziej z Tobą rezonują?
- **Bez czego nie wyobrażasz sobie swojego życia?**
- **Czego w swoim życiu najbardziej bronisz?**
- **Co jeszcze jest ważne dla ciebie?**
- **Z powyższej listy wybierz 8 słów, które opisują to, co jest dla ciebie najważniejsze w życiu.**
- **Co musi być obecne w Twoim życiu/pracy/ważnej relacji, byś miał poczucie, że są one w pełni w zgodzie z Tobą?**

Lista wartości: Stoltzfus, T., 2012, *Sztuka Zadawania pytań w Coachingu. Jak opanować najważniejszą umiejętność coacha?* Aetos Media Sp. Z o.o.

#Ćwiczenie

KOŁO WARTOŚCI

Wybierz 8 wartości, na których realizacji w życiu zależy ci najbardziej. Następnie każdą z nich wpisz do kolejnej części koła.



Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

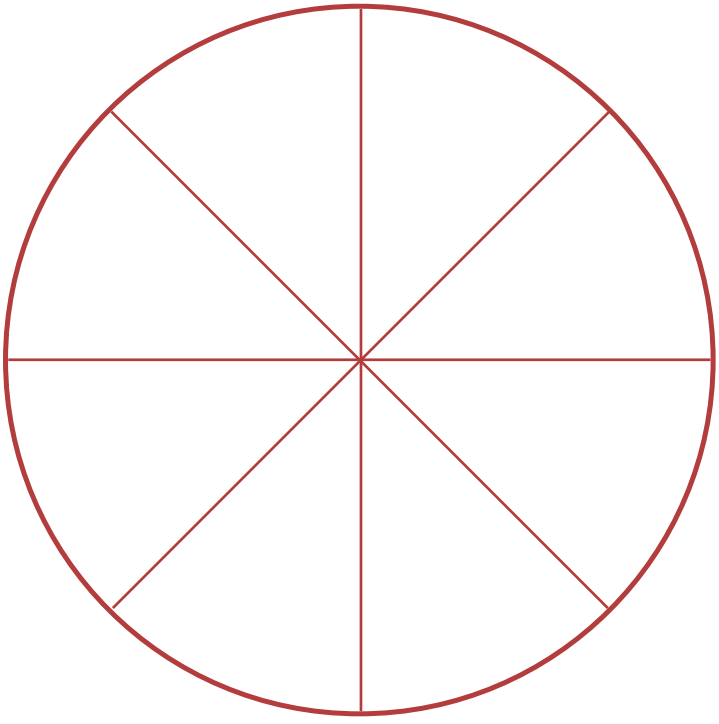
SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

#Ćwiczenie
KOŁO ŻYCIA

Poniżej znajduje się Koło Życia. Znajduje się w nim 8 pustych pól. Uzupełnij je kluczowymi dziedzinami Twojego życia (przykładowo: Rodzina, Praca, Finanse, Sport, Podróże, Przyjaciele, Duchowość, Rozwój).

Teraz oceń każde z tych pól na skali od 1-10, pod kątem tego, w jakim stopniu jesteś zadowolony/-a z tego obszaru w Twoim życiu. (1 oznacza, iż wcale nie jesteś zadowolony/-a, 10 - jesteś w pełni zadowolony/-a.) Swoją odpowiedź zaznacz w każdej części koła. Cyfra "1" znajduje się w środku koła, "10" - na jego obwodzie. Dzięki temu stworzysz nową figurę geometryczną, przedstawiającą stopień satysfakcji z poszczególnych dziedzin życia.

KOŁO ŻYCIA



Popatrz teraz na Twoje nowe koło/figurę i sprawdź, co się pojawia, kiedy mu się przyglądasz.

- Jakie masz obserwacje i wnioski?
- Co cię zaskoczyło?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

- Z której części życia jesteś najbardziej zadowolony?
- Dlaczego właśnie z tej?
- Co sprawia, że jest jej tyle w twoim życiu?
- Którą dziedzinę oceniłeś/-łaś najniżej? Dlaczego?
- Czego to koło teraz od Ciebie potrzebuje?
- Spójrz raz jeszcze na to koło. W której dziedzinie - jeśli zajdzie zmiana - to zobaczysz tego pozytywne efekty w całym kole? Która dziedzina ma (lub będzie mieć) największy wpływ na wszystkie pozostałe dziedziny?
- Zaznacz, gdzie chciał(a)byś się przesunąć na tej skali?
- Kiedy chciał(a)byś tam być?
- Co musiałoby się wydarzyć, abyś mógł/mogła się tam znaleźć?
- Po czym poznasz, że już tam jesteś?
- Co teraz potrzebujesz zrobić?
- Od czego możesz zacząć?
- Jaki pierwszy krok wykonasz?
- Kiedy to zrobisz?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

Praca z emocjami
na podstawie Racjonalnej Terapii Zachowań

M. C. Maultsby Jr. *Racjonalna terapia zachowania. Podręcznik terapii poznawczo-behawioralnej*, 2013.

1. Przywołaj w wyobraźni sytuację, w której doświadczyłeś trudnych emocji.
   - Opowiedz o sytuacji.
   - Kto w niej uczestniczy/ł? Jaka jest/była Twoja rola w tej sytuacji?
   - Co jest/było dla Ciebie wyzwaniem w tej sytuacji?

2. Przywołaj MYŚLI, PRZEKONANIA
   - Jakie myśli pojawiły się w Tobie w tej sytuacji?
   - Co sobie wtedy pomyślałeś?
   - Jakie myśli pojawiają się, gdy przywołujesz tą sytuację?

3. Przywołaj EMOCJE
   - Co wtedy poczułeś?
   - Jakie doznania pojawiły/pojawiają się w ciele?
   - Jakie emocje pojawiły się gdy tak pomyślałeś?
   - Co czujesz w tej sytuacji?
   - Co czujesz teraz, jak o tym opowiadasz?
   - Jaka informacja płynie wraz z tą emocją odnośnie tej sytuacji?

4. Przywołaj DZIAŁANIA
   - Jak zareagowałeś?
   - Co powiedziałeś?
   - Jakie podjąłeś działania?
   - Jak reagujesz?
   - Co mówisz?
   - Co robisz?

5. Test KAMERĄ – jakie są FAKTY
   - Co w tej sytuacji zarejestrowałaby kamera?
   - Co jest faktem?

[Test kamerą pozwala oddzielić fakty od naszych opinii i interpretacji.]

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

6. Oczekiwane ZACHOWANIE
- Jak inaczej chciałbyś reagować w takiej sytuacji?
- Jak chciałbyś się zachować?
- Co chciałbyś powiedzieć?
- Jakie zachowanie będzie CI bardziej służyć?

7. Wspierające MYŚLI
- Aby tak reagować, co potrzebujesz myśleć?
- Jakie myśli będą Cię wspierać w takim zachowaniu?

8. Nowe EMOCJE
- Jakie nowe emocje będą Ci towarzyszyć w wyniku takiego myślenia?
- Jakie emocje pojawiają się, gdy zaczynasz myśleć w ten sposób?
- Co teraz czujesz?
- Co teraz pojawia się w ciele? / Co teraz czujesz w ciele?

9. Nowe DZIAŁANIA
- Do czego Cię to zaprasza? Co chcesz wdrożyć?
- Czego będziesz robić więcej?
- Czego będziesz robić mniej?
- Co będziesz robić inaczej?
- Od czego zaczniesz?
- Jaki będzie Twój pierwszy krok?

W jakich sytuacjach warto wykorzystać pracę techniką RTZ? Zapisz swoje pomysły.

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

- Na skali od 1-10 oceń, w jakim stopniu realizujesz każdą z tych wartości (1 oznacza, iż wcale jej nie realizujesz, 10 - realizujesz ją w pełni) i wpisz to w koło (1 - w centrum koła, 10 - na obwodzie koła). Dzięki temu stworzysz nową figurę geometryczną, przedstawiającą stopień realizowanych wartości.

- Popatrz teraz na twoje nowe koło i sprawdź, co się pojawia, kiedy mu się przyglądasz. Jakie masz obserwacje czy wnioski? Co cię zaskoczyło?

- Z której wartości jesteś najbardziej zadowolony? Dlaczego właśnie z tej? Co sprawia, że jest jest tyle w twoim życiu?

- Której wartości chciałbyś mieć więcej w życiu? Dlaczego to jest dla ciebie ważne? Gdzie chciałbyś być na tej skali? Kiedy chciałbyś tam być? Co musiałoby się wydarzyć, abyś mógł się tam znaleźć? Od czego mógłbyś zacząć? Jaki pierwszy krok wykonasz? Kiedy to zrobisz?

Informacja dodatkowa:

KOŁO jest narzędziem, które jest szczególnie przydatne, gdy klient potrzebuje zobaczyć wszystkie istotne elementy czy kryteria w odniesieniu do podejmowanej decyzji, realizowanego projektu czy analizowanej sytuacji, a także, gdy potrzebuje zobaczyć relacje pomiędzy tymi elementami.

Koła możemy używać na różnych etapach sesji i w różnych celach:

a) Cele i kontrakt

W przypadku gdy klient przychodzi z wieloma tematami i nie może się zdecydować, na którym chce się aktualnie skupić, możesz zaproponować koło do uporządkowania tych tematów i zobaczenia, który z nich aktualnie jest najważniejszy lub najbardziej potrzebuje uwagi.

- Jak przyglądasz się temu kołu, to który temat najbardziej przykuwa Twoją uwagę?
- Jak patrzysz na to koło, to który cel, jeżeli się nim zajmiesz, to ruszy całe koło do przodu?
- Jak patrzysz na to koło, to praca nad którym tematem umożliwi zmianę w całym kole?

W przypadku gdy rozpoczynasz pracę z nowym klientem, który ma poczucie dyskomfortu, natomiast nie potrafi dookreślić, czego ten dyskomfort dotyczy, możesz zaproponować mu wypełnienie koła najważniejszymi obszarami w życiu, a następnie poprosić, aby ocenił te obszary na skali od 1 do 10 pod kątem poziomu satysfakcji.

- Jak już zaznaczyłeś poziom satysfakcji z tych obszarów na kole i patrzysz na nie teraz, co ważnego zauważasz?
- Jak patrzysz na to koło, który obszar teraz najbardziej potrzebuj twojej uwagi?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

b) Tworzenie doświadczenia - przykładowe tematy
Również w ramach tzw "discovery space" możesz zaproponować klientowi koło, by poszerzyć jego świadomość w danym temacie.

Podejmowanie decyzji

- Jakie opcje rozważasz?
- Co jest dla ciebie istotne przy podejmowaniu takiej decyzji? Jakie ważne kryteria najlepsza dla ciebie opcja powinna spełniać?
- Dla każdej opcji przygotuj koło i wypełnij jego części kryteriami, które wcześniej dookreśliłeś
- Na skali od 1 do 10 oszacuj na ile każda z tych opcji spełnia te poszczególne warunki.
- Następnie przyjrzyj się tym kołom. Co ważnego zauważasz? Która z rozważanych opcji teraz wydaje ci się najlepsza?

Planowanie strategii działania przy realizacji projektu

- Wpisz w koło elementy składowe projektu, nad którym pracujesz.
- Na skali od 1 do 10 oceń poziom satysfakcji z każdego elementu (obszaru)
- Zmiana w którym obszarze pociągnie za sobą globalną zmianę (w całym projekcie)?
- Dla tego obszaru narysuj kolejne koło, wypisz elementy składowe/proponowane kroki i powtórz procedurę.
- Plan działania.

c) Koło może się również okazać przydatne na etapie tworzenia planu działania.

- Mając na uwadze to, co pojawiło się podczas sesji, jakie działania mógłbyś w tej sytuacji podjąć? Wpisz je w kolejne części koła.
- Na skali od 1 do 10 zaznacz skuteczność każdego z działań w kontekście twojego celu..
- Jak patrzysz na to koło, jakie działanie przyniesie oczekiwane rezultaty?/ Na którym z tych działań warto się teraz szczególnie skupić?
- Od czego zaczniesz? Jaki będzie najlepszy pierwszy krok w tej sytuacji?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Praca z wartościami w skalowaniu

Atkinson, M., Chois, R. T., 2012. *Flow Przepływ Sedno Coachingu*. Warszawa, New Dawn.

Ćwiczenie to ma na celu zbudowanie takiej przestrzeni, w której klient może doświadczyć ważnej dla siebie wartości i uświadomić sobie, co będzie potrzebne, by mógł sobie zapewnić jej więcej w życiu.

Przeniesienie na skali:

1. Poproś klienta, by na podłodze wyznaczył skalę od 1 do 10. Możecie do tego użyć taśmy malarskiej.

2. Wprowadź klienta w ćwiczenie.
To jest skala wartości, na której realizacji w życiu ci zależy. 1 oznacza brak tej wartości, 10 - obecność tej wartości w pełni, tak jak potrzebujesz. Za moment zaproszę cię do wejścia na tą skalę i doświadczenia różnych poziomów realizacji tej wartości. Taki sposób pracy może pomóc ci pogłębić rozumienie tej wartości oraz ułatwić znalezienie sposobów na zapewnienie jej sobie w życiu w większym stopniu. Powiedz mi jak będziesz gotowy by stanąć na skali.

3. Zaproś klienta by stanął na skali w punkcie w którym jest aktualnie w życiu w kontekście realizacji danej wartości.

- Jak patrzysz na tą skalę dotyczącą wartości, na której ci zależy, to gdzie jesteś teraz? Na ile ta wartość jest obecna w Twoim życiu aktualnie?
- Wejdź na moment w ten punkt na skali. Pobądź tu chwilę i zauważ, jakie to uczucie być tutaj
- Czego, będąc tutaj, doświadczasz w ciele?
- Jakie emocje się tu pojawiają?
- Jakie myśli się tu pojawiają?
- Co jeszcze ważnego tu zauważasz?

4. Zaproś klienta do przeniesienia się na skali na oczekiwany poziom realizacji wybranej wartości.

- Na ile chciałbyś, by ta wartość była obecna w Twoim życiu? (Na 10).
- Co byś powiedział na to, by na moment przenieść się na 10 na tej skali?
- Wyobraź sobie, iż w magiczny sposób przenosisz się na tej skali właśnie na 10. Zapraszam cię, byś stanął na 10-ce.
- Weź kilka głębokich oddechów i poczuj, jak zaczynasz doświadczać tej wartości na tym poziomie. Jakie to uczucie być na 10-ce?
- Co tu się zmienia?
- Czego, będąc tutaj, zaczynasz doświadczać w ciele?
- Jakie emocje się tu pojawiają?
- Jakie myśli się tu pojawiają?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

- Co ważnego staje się możliwe, gdy jesteś na tym poziomie?
- Kim się tu stajesz?
- Pobądź tu jeszcze przez moment, zanurz się w ten stan, tak by pamięć o nim mogła się zapisać w całym Twoim wewnętrznym systemie.

5. Zaproś klienta, by zobaczył swoją przyszłość z miejsca, w którym doświadcza realizacji danej wartości na oczekiwanym poziomie.

- A teraz popatrz jeszcze dalej, za tą skalę, w swoją przyszłość. Jaka przyszłość otwiera się przed Tobą/ Jaką przyszłość widzisz z tego miejsca?

6. Zaproś klienta, by sprawdził, co będzie ważne, by mógł osiągnąć oczekiwany poziom realizacji wybranej wartości.

- A teraz odwróć się i zobacz, co musiało się wydarzyć, że dotarłeś tu, na 10? Jak tego dokonałeś?
- Jakie ważne kroki widzisz?
- Jakie zmiany podpowiada ci twoja wewnętrzna mądrość?

7. Zaproś klienta do spojrzenia na skalę z zewnętrznej perspektywy.

- Chciałabym cię jeszcze zaprosić do spojrzenia na tą skalę z zewnątrz (klient schodzi ze skali). Zobacz całą skalę/ Poczuj całą tą skalę. Jakie wnioski przychodzą ci do głowy?

8. Zachęć klienta do ustalenia planu działania/ wybrania kroku, który wdroży po sesji.

- Biorąc to wszystko pod uwagę, jaki będzie twój pierwszy krok po naszej sesji, który przybliży cię do pełnej realizacji tej wartości w Twoim życiu?

Przejście po skali krok po kroku

1. Poproś klienta, by na podłodze wyznaczył skalę od 1 do 10. Możecie użyć do tego taśmy malarskiej.

2. Wprowadź klienta w ćwiczenie.

To jest skala wartości, na której realizacji w życiu ci zależy. 1 oznacza brak tej wartości, 10 - obecność tej wartości w pełni, tak jak potrzebujesz. Za moment zaproszę cię do wejścia na tą skalę i doświadczenia różnych poziomów realizacji tej wartości. Taki sposób pracy może pomóc ci pogłębić rozumienie tej wartości oraz ułatwić znalezienie sposobów na zapewnienie jej sobie w życiu w większym stopniu. Powiedz mi jak będziesz gotowy by stanąć na skali.

3. Zaproś klienta by stanął na skali w punkcie w którym jest aktualnie w życiu w kontekście realizacji danej wartości.

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

- Jak patrzysz na tą skalę dotyczącą wartości, na której ci zależy, to gdzie jesteś teraz? Na ile ta wartość jest obecna w Twoim życiu aktualnie?
- Wejdź na moment w ten punkt na skali. Pobądź tu chwilę i zauważ, jakie to uczucie być tutaj?
- Czego, będąc tutaj, doświadczasz w ciele?
- Jakie emocje się tu pojawiają?
- Jakie myśli się tu pojawiają?
- Co jeszcze ważnego tu zauważasz?

4. Zaproś klienta do przejścia przez skalę aż do oczekiwanego poziomu realizacji wybranej wartości.

- Na ile chciałbyś, by ta wartość była obecna w twoim życiu? (Na 10).
- Co byś powiedział na to, by zrobić pierwszy krok w kierunku 10 na tej skali?
- (Klient robi krok) Weź kilka głębokich oddechów i poczuj, jak zaczynasz doświadczać tej wartości na tym poziomie. Jakie to uczucie? Co tu się zmienia?
- Co powiesz na to, by zrobić kolejny krok?
- (Klient robi krok) Weź kilka głębokich oddechów i poczuj, jak zaczynasz doświadczać tej wartości na tym poziomie. Jakie to uczucie? Co tu się zmienia?
  [powtarzamy aż klient dochodzi do oczekiwanego poziomu na skali
- Weź kilka głębokich oddechów i poczuj, jak zaczynasz doświadczać tej wartości na tym poziomie. Jakie to uczucie być na 10-ce?
- Co tu się zmienia?
- Czego, będąc tutaj, zaczynasz doświadczać w ciele?
- Jakie emocje się tu pojawiają?
- Jakie myśli się tu pojawiają?
- Co ważnego staje się możliwe, gdy jesteś na tym poziomie?
- Kim tu się stajesz?
- Pobądź tu jeszcze przez moment, zanurz się w ten stan, tak by pamięć o nim mogła się zapisać w całym Twoim wewnętrznym systemie.

5. Zaproś klienta, by zobaczył swoją przyszłość z miejsca, w którym doświadcza realizacji danej wartości na oczekiwanym poziomie.

- A teraz popatrz jeszcze dalej, za tą skalę, w swoją przyszłość. Jaka przyszłość otwiera się przed Tobą/ Jaką przyszłość widzisz z tego miejsca?

6. Zaproś klienta, by sprawdził, co będzie ważne, by mógł osiągnąć oczekiwany poziom realizacji wybranej wartości.

- A teraz odwróć się i zobacz, co musiało się wydarzyć, że dotarłeś tu, na 10? Jak tego dokonałeś?
- Jakie ważne kroki widzisz?
- Jakie zmiany podpowiada ci twoja wewnętrzna mądrość?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

7. Zaproś klienta do spojrzenia na skalę z zewnętrznej perspektywy.

- Chciałabym cię jeszcze zaprosić do spojrzenia na tą skalę z zewnątrz (klient schodzi ze skali). Zobacz całą skalę/ Poczuj całą tą skalę. Jakie wnioski przychodzą ci do głowy?

8. Zachęć klienta do ustalenia planu działania/ wybrania kroku, który wdroży po sesji.

- Biorąc to wszystko pod uwagę, jaki będzie twój pierwszy krok po naszej sesji, który przybliży cię do pełnej realizacji tej wartości w twoim życiu?

#Ćwiczenie

Przeprowadź sesję coachingową z klientem:

1. Przeprowadź pierwszy etap sesji coachingowej, sprawdzając jakiej wartości w życiu klient chce mieć więcej i kontraktując cel na sesję.
2. Rozpocznij drugi etap sesji coachingowej, czyli etap tworzenia doświadczenia, wykorzystując pracę z wartościami w skalowaniu.
3. Na podstawie tego doświadczenia zaproś klienta do wyciągnięcia dla niego kluczowych wniosków związanych z zakontraktowanym celem.
4. Zaproś klienta do stworzenia planu działania opartego na wyciągniętych na wnioskach.
5. Zapytaj o wartość sesji dla klienta oraz podziękuj za spotkanie.

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

Planowanie strategii działania

Atkinson, M., Chois, R. T., 2010. *Coaching krok po kroku.* Warszawa, New Dawn.

Planowanie strategii działania i wdrażanie go w życie.

Kiedy klient pogłębił już swoją świadomość celu, zbudował konkretną wizję czy dostrzegł różnorodne opcje, czas przejść do planowania strategii i wyznaczania kroków działania. Odnosząc się do Modelu Motyla można powiedzieć, że coach zabiera klienta bardzo delikatnie z lewego górnego skrzydła w prawe dolne skrzydło.

To powolne przejście z discovery space do etapu planowania działań jest również widoczne w tonie głosu coacha. W discovery space coach używa tonu czarodzieja, pomagając tworzyć atmosferę odkrywania i nieustannych możliwości. Podobnie, przechodząc do etapu planowania, coach wciąż jeszcze używa tonu czarodzieja, pytając:

- Podsumowując te wszystkie wnioski i to doświadczenie sprzed chwili, jakie mogłyby być niektóre sposoby na to, aby zacząć to robić?

- Jakie możliwości działania się pojawiają?

Kiedy klient generuje pomysły i klaruje się plan działania, warto zwrócić uwagę na kluczowe słowa, które wypowiada klient. Kiedy zdefiniował on już najlepsze możliwości i kroki, wówczas ton głosu coacha przechodzi w wojownika – bardziej konkretny, silny.
Zdecydowanym głosem coach powtarza wyznaczone kroki przez klienta, używając jego słów. Podkreśla w ten sposób pewność osiągnięcia rezultatów. Ton głosu wskazuje na „oczywistość" i naturalność planu.

Przechodząc z fazy pogłębiania świadomości i budowania wizji w planowanie działania:

1. Rozpoczynamy od pytań o wnioski:
- Podsumowując to doświadczenie/ tę wizję/ to co zobaczyłeś/poczułeś/doświadczyłeś, jakie wskazówki/wnioski/inspiracje się pojawiają?
- Co szczególnie do ciebie przemówiło?
- Co było szczególnie ważne?

2. Następnie pytamy, co to doświadczenie i uzyskane wnioski mówią o działaniach, jakie można by podjąć, aby osiągnąć rezultat/cel:
- Mając to na uwadze (wnioski), jakie są niektóre ze sposobów, aby zacząć to robić (np. być bardziej otwartym na innych)?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

- Mając to na uwadze, jakie kroki mógłbyś podjąć, aby osiągnąć swój cel?

3. Ostatecznie prosimy o wyznaczenie konkretnego planu działania:

- Co będzie twoim pierwszym krokiem?
- Co będzie drugim i trzecim?
- Kiedy to zrobisz?
- Jaką umowę zobowiązujesz się ze sobą podjąć?
- Na jakie konkretne kroki działania chcesz się ze sobą umówić?
- Gdybyś miał zakontraktować sam ze sobą jakieś kroki działania, na co chciałbyś się zdecydować?

4. Warto jest użyć skali, aby sprawdzić satysfakcję klienta z planu działania lub pewność, że go wykona:

- Na skali od 1 do 10 oceń, na ile jesteś zadowolony z tego planu działania?
- (Na 7.) Czego potrzebujesz, aby być z niego w pełni zadowolony?
- Mając kilka minut do końca naszego spotkania, czego jeszcze potrzebujesz, aby przesunąć się na skali o 1 oczko?

lub

- Na skali od 1 do 10 oceń, na ile jesteś pewny, że wykonasz ten plan działania?
- (Na 7.) Czego potrzebujesz, aby być absolutnie pewnym, że go wykonasz?

Bardzo ważnym i wspierającym klienta w utrzymaniu koncentracji na realizacji celu jest budowanie kotwicy. Kotwica jest symbolem, które ma za zadanie przypominać i motywować klienta do realizowania postanowienia.

Budowanie kotwicy

Aby stworzyć kotwicę należy poprosić klienta:

- Mówisz o tym, że chcesz być bardziej otwarty na innych. Wyznaczyłeś już konkretny plan działania. **Co takiego mogłoby ci przypominać o tym postanowieniu? Jakiego rodzaju symbol, na który jeśli spojrzysz, od razu przypomniałby ci o twoim planie działania?**

Możesz skorzystać z techniki CHIŃSKE MENU, aby przedstawić klientowi różne opcje:

- Ludzie korzystają z różnych symboli. Czasem jest to jakieś wybrane przez nich zdjęcie, które mówi o jakiejś wartości. Może to być biżuteria, którą ktoś zaczyna nosić na co dzień i która przypomina mu o postanowieniach. Czasem jest to jakaś ozdoba w mieszkaniu lub kartka z inspirującą sentencją. **Co dla ciebie byłoby najlepszym symbolem, który mógłby ci przypominać o byciu bardziej otwartym na innych?**

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

Poziomy logiczne Diltsa

Atkinson, M., Chois, R. T., 2010. *Coaching krok po kroku.* Warszawa, New Dawn.

Robert Dilts, amerykański specjalista od neurolingiwstycznego programowania stworzył model pozwalający na obserwację naszych systemów myślowych, zwanych poziomami logicznymi. Model ten obrazuje, w jaki sposób funkcjonujemy na co dzień.

W coachingu poziomy logiczne wraz z ramą celu stanowią podstawowe element transformacyjnej komunikacji. Pomagają w zbieraniu informacji i pogłębianiu świadomości.

Poziomy logiczne zostały ułożone w konkretnej kolejności - od najbardziej podstawowego u dołu piramidy, do najbardziej zaawansowanego, u jej szczytu. Rozróżnienie poziomów logicznych ułatwia oddzielenie tego, co robimy od tego, kim jesteśmy. Tego, co potrafimy od tego, jakie miały miejsce rezultaty.

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Charakterystyka poziomów logicznych:

Środowisko - podstawowy poziom poziomów logicznych związany jest z zewnętrznym kontekstem, w którym pojawia się jakieś zachowanie.

Pytania:
- **Gdzie** pojawia się to zachowanie?
- **W jakich okolicznościach?**
- **Kiedy?**
- **Kiedy i gdzie** to zrobisz?

Działanie (Zachowanie) - ten poziom dotyczy podejmowania konkretnych działań. Poznajemy ten poziom po konkretnych zachowaniach, reakcjach.

Pytania:
- **Co** wtedy **robisz?**
- **Jakie działania** przyniosą ci to, czego pragnę?
- **Jakie kroki** musisz podjąć?
- **Co zrobisz** w następnej kolejności?

Umiejętności - ten poziom odnosi się do umiejętności, talentów, zdolności, mocnych stron, strategii. Jest związany z różnymi wewnętrznymi zasobami, jakie ma klient oraz przekuwaniem ich na różne opcje.

Pytania:
- **Z jakich umiejętności** wtedy korzystasz?
- **Jakie umiejętności** chcesz jeszcze rozwinąć?
- **W jaki sposób** mógłbyś to zrobić?
- **W jaki sposób** mógłbyś sobie z tym poradzić?

Wartości - ten poziom odnosi się do różnorodnych wartości, które klient nosi w sobie, w które wierzy. Wartości nadają sens działaniom. Z wartościami związane są także przekonania, które mogą być zarówno wspierające, jak i ograniczające. Zatem największa praca coacha będzie się koncentrowała na zmianie przekonań, a nie zmianie wartości. Wartości są zawsze pozytywne.

Zauważ, że wiele przypowieści, bajek, historii, które przedstawiają jakiś morał, są związane z powrotem bohatera do postępowania w zgodzie z jakimiś wartościami. Poziom wartości odnosi się do większej wizji, poczucia celowości.

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Pytania:

- **Dlaczego** to jest ważne?
- **Dlaczego** podejmujesz te działania?
- **Co jest** dla ciebie wtedy **ważne**?
- **Jakie** wartości wtedy realizujesz
- **Według jakich wartości** żyjesz?
- **Które wartości** wydają ci się prawdziwe?
- **W co wierzysz?**

Tożsamość - ten poziom dotyczy tego, kim jest klient, jakim siebie widzi. Jakie role podejmuje.

Pytania:

- **Kim** jesteś?
- **Kim** chciałbyś się stać?
- **Jaką** jesteś **osobą**?
- **Co** o tobie **mówią twoje cele życiowe**?
- **Co mówi** o tobie **twoja misja**? Twoje wartości?

Duchowość (wizja) - ten poziom wykracza poza osobiste zmartwienia osoby. Można powiedzieć, że odnosi się do innej warstwy życia człowieka. Mówi o dziedzictwie, większym wkładzie, wpływie na życie innych, misji, jaką osoba pełni w swoim życiu.

Pytania:

- **Jak to kim jesteś wpływa na innych**? Na twoje otoczenie?
- **Jaka** szersza **misja** się pojawia?
- **Co** pozostawisz **kolejnym pokoleniom**?
- **Co jeszcze większego** się pojawia?

Informacje na wyższym poziomie organizują i kontrolują informacje na niższym poziomie. Dlatego też wprowadzając zmianę na wyższym poziomie, automatycznie zmienią się informacje na niższych poziomach. Natomiast nie jest to regułą w odwrotnej kolejności (zmiana na niższym poziomie nie oznacza zmiany na wyższym).

Przykładowo, jeśli chcesz być bardziej pewnym siebie w pracy, prawdopodobnie sama zmiana pracy (poziom środowiska, czyli niższy) nie spowoduje, że taki będziesz się czuł. Jednak zmiana na poziomie tożsamości, dzięki której uwierzyłbyś w siebie może automatycznie wpłynąć na twoją pewność siebie w pracy.

Twoim zadaniem jako coacha jest rozpoznanie, na jakim poziomie logicznym mówi twój klient. Gdzie osadził swój cel, czy swoje marzenie. Poprzez zadawanie odpowiednich pytań możesz

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

wprowadzić klienta na inne poziomy logiczne. Idąc w dół (w stronę niższych poziomów logicznych) – zbierasz informacje. Idąc w górę poszerzasz jego świadomość i budujesz wizję.

Kiedy i jak stosować piramidę poziomów logicznych?

Dzięki umiejętności zadawania pytań z poszczególnych poziomów logicznych możesz pomóc klientowi **pokonać różnorodne przeszkody i blokady**. Załóżmy, że klient mówi: „Nie potrafię tego zrobić. Brakuje mi pewności siebie". Wówczas możesz zadać mu pytanie: „Jakie przekonania o własnych możliwościach miałaby osoba, której przyszłoby to z łatwością? Co myślałaby o sobie? W co jeszcze by wierzyła? Wyobraź sobie na moment, że stajesz się taką osobą.
Jaki byłby następny krok, który wykonałaby taka osoba?"

Z DOŁU DO GÓRY, aby określić pożądany cel i stworzyć szerszą wizję.

Załóżmy, że klient chce jakiejś zmiany w swoim życiu, ale nie jest ona jeszcze jasno określona. Np. chciałby zmienić swoje życie tak, aby być szczęśliwym.
Przeprowadź klienta od dołu piramidy aż do jej szczytu, aby pomóc mu określić pożądany cel i stworzyć szerszą wizję.

ŚRODOWISKO	Załóżmy, że osiągnąłeś cel i jesteś naprawdę szczęśliwy. Wiedziesz takie życie, które pozwala ci odczuwać szczęście na co dzień. Jakie środowisko wokół siebie wytworzyłeś? Co cię otacza? Jakie to miejsce?
ZACHOWANIE	Jakiego rodzaju działania podejmujesz na co dzień? Co robisz?
UMIEJĘTNOŚCI	Jakie umiejętności możesz pokazać innym? Z jakich swoich zdolności chętnie wtedy korzystasz?
WARTOŚCI	Na czym się wtedy skupiasz? Na czym ci szczególnie zależy? Jaki stosunek do życia przedstawiasz?
TOŻSAMOŚĆ	Jaką osobą się wtedy stajesz?
DUCHOWOŚĆ MISJA	Kiedy jesteś taką osobą, na kogo zauważysz swój wpływ? Na kogo jeszcze?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Z GÓRY DO DOŁU, aby uszczegółowić wizję:

Aby ugruntować klienta w tej szerszej wizji oraz pomóc mu zbudować konkretny plan działania możesz połączyć przejście poziomami logicznymi najpierw od dołu do góry, a następnie z góry na dół. Użyjemy do tego powyższego przykładu. Załóżmy, że klient chce wprowadzić w życie zmianę, aby być bardziej szczęśliwym. Przeprowadziłeś go już poprzez poziomy logiczne z dołu do góry. Klient właśnie sobie wyobraża kim się staje, kiedy wiedzie szczęśliwe życie oraz jak jego osoba wpływa na innych. Teraz poprowadź klienta ponownie do poziomu tożsamości, a następnie przez kolejne poziomy, aby ostatecznie odnalazł konkretne kroki, które pozwolą mu wprowadzić zmianę w życie.

TOŻSAMOŚĆ	To kiedy widzisz ten wpływ na inne osoby, kim jeszcze się wtedy stajesz?
WARTOŚCI	Dlaczego to dla ciebie ważne?
UMIEJĘTNOŚCI	Z jakich jeszcze umiejętności wtedy korzystasz?
ZACHOWANIE	Jakie konkretne działania wówczas podejmujesz? Podsumowując to wszystko, co zobaczyłeś i czego doświadczyłeś, od czego mógłbyś zacząć, aby zmienić swoje życie i być w nim szczęśliwym? Jakie mógłby być twój pierwszy krok? A drugi? Trzeci?
ŚRODOWISKO	Kiedy i gdzie je wykonasz?

Inny przykład:

Załóżmy, że klient chce zrealizować jakiś konkretny projekt. Ma już pomysł oraz jakiś jego szerszy zarys. Być może jeszcze nie rozpoczął tego projektu.

Przeprowadź klienta od szczytu piramidy poziomów logicznych aż do jego podstawy. Pomożesz klientowi wyznaczyć ważne szczegóły, które pomogą mu wprowadzić ten projekt w życie.

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

TOŻSAMOŚĆ	Biorąc pod uwagę ten projekt, jakiego rodzaju rolę w nim pełnisz? Kim będziesz, kiedy go zrealizujesz?
WARTOŚCI	Dlaczego ten projekt jest dla ciebie ważny?
UMIEJĘTNOŚCI	Z jakich swoich umiejętności skorzystasz, aby skutecznie go realizować? Z jakich jeszcze? Które z twoich zdolności będą ci wtedy przydatne?
ZACHOWANIE	Jakie działania chcesz podjąć? Od czego zaczniesz?
ŚRODOWISKO	Gdzie i kiedy to zrobisz? Jakie rezultaty zobaczysz?

Kiedy ktoś myli poziom tożsamości z poziomem zachowania lub środowiska:

Kiedy jako coach obserwujesz sposób wypowiadania się klienta, badasz, których poziomów logicznych używa. Bądź szczególnie uważny na to, czy klient nie myli poziomów logicznych, używając poziomu tożsamości, gdy tak naprawdę chodzi mu o poziom zachowania. Spójrz na poniższy przykład:

- Nie potrafię przemawiać publicznie. Nigdy się tego nie nauczę. Jestem naprawdę beznadziejny!
- Tylko "debil" tak postępuje. Naprawdę nie wierzę, że mogę się zmienić.

Zauważ, że w obu przypadkach klient używa poziomu tożsamości, dokonując negatywnej oceny całej swojej osoby, na podstawie jakiegoś wydarzenia lub działania. Warto jest uczyć klientów oddzielania **zachowania** od **tożsamości**. **Nie jesteś tym, co robisz. Klient nie jest tym, co robi. Dopiero kiedy oddzielimy tożsamość od zachowania czy środowiska, zmiana będzie możliwa.** Jak to zrobić?

Przeprowadź klienta od niższych do wyższych poziomów logicznych. Załóżmy, że klient mówi: **Nie potrafię przemawiać publicznie. Nigdy się tego nie nauczę. Jestem naprawdę beznadziejny!**

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

ŚRODOWISKO	Zacznijmy od początku. Powiedz coś więcej o tym, w jakich sytuacjach chciałbyś lepiej przemawiać publicznie. (Możesz też zapytać o wyjątek: Przypomnij sobie taką sytuację, kiedy byłeś zadowolony ze swojego przemówienia publicznego. Kiedy to się działo? Gdzie wtedy byłeś?)
ZACHOWANIE	Jakie działania należy wtedy podjąć? Co musiałbyś zrobić, aby takie wystąpienie się udało?
UMIEJĘTNOŚCI	Jakie umiejętności chciałbyś ćwiczyć, aby przemawianie stało się coraz prostsze? Z jakich swoich zdolności, które już masz mógłbyś skorzystać?
WARTOŚCI	Dlaczego to jest dla ciebie ważne, aby potrafić przemawiać publicznie? To kiedy już będziesz to potrafił, jak będziesz o sobie myślał?
TOŻSAMOŚĆ	Kim się staniez, kiedy będzie ci to przychodziło z łatwością?
DUCHOWOŚĆ MISJA	Kogo w ten sposób zainspirujesz, gdy już się tego nauczysz?

#Ćwiczenie

Przeprowadź sesję coachingową z wykorzystaniem poziomów logicznych Diltsa.

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Praca z trudnymi emocjami klienta

Emocje to świadome lub nieświadome, silne, względnie nietrwałe stany pobudzenia fizjologicznego połączone z subiektywnymi doznaniami na poziomie ciała. Pojawiają się w odpowiedzi na bodźce zewnętrzne (takie jak ciepło słońca, muzyka, dotyk, zapach kwiatów, słowa, przedmioty, itd.) lub wewnętrzne (wyobrażenia, myśli, przekonania itd.). Emocje są źródłem informacji, jakie znaczenie ma dany bodziec czy dana sytuacja. Jest to związane z adaptacyjną funkcją emocji – ewolucyjnie miały one na celu pomoc w przetrwaniu. Kluczową rolą emocji jest wzbudzenie działania, które umożliwia realizację potrzeb, ochronę ważnych wartości lub zaprzestanie aktywności, która nie służy osobie lub jest zagrożeniem dla jej przetrwania.

Większość ludzi, którzy uważają, że "mają problem z emocjami", traktują emocje, jako coś, nad czym trzeba panować, co trzeba kontrolować i przede wszystkim jako coś, co im zupełnie nie służy. Są w ogromnym błędzie, ponieważ emocje są prawdziwą skarbnicą INFORMACJI. Szczególnych treści, które mogą pomóc osobie nie tylko rozwiązać jakąś sytuację, zmienić jej bieg, ale przede wszystkim pozwalają powrócić rozmówcy do prawdziwego siebie. Są jak kierunkowskaz.

W procesie coachingowym zapraszamy klienta do uświadamiania sobie przeżywanych emocji poprzez takie pytania jak:

- Gdzie się pojawia ta emocja?
- Jak ją odczuwasz?
- Jakie myśli jej towarzyszą?
- O czym ona Cię informuje?
- Do czego Cię zaprasza?

Paul Ekman wyróżnia 6 podstawowych emocji, które są wspólne dla różnych kręgów kulturowych:

- Strach
- Smutek
- Radość
- Wstręt/Niechęć
- Złość
- Zaskoczenie

Pozostałe emocje wg Ekmana są mieszanką emocji podstawowych (np. rozczarowanie = smutek + zdziwienie, pogarda = złość + wstręt, uległość = zaufanie + strach, oburzenie = zaskoczenie + gniew)

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

#Ćwiczenie
O czym informują Cię emocje?

Wszystkie emocje zawierają informacje. Mogą wskazywać na elementy, które nie są dostępne na poziomie rozumu. Dlatego wsłuchanie się w nie poszerza perspektywę, pozwala na wgląd na głębszym poziomie.

1. Przywołaj sytuację w której doświadczyłeś silnych emocji. Opisz krótko tę sytuację

2. Jaką rolę miałeś/miałaś w tej sytuacji?

3. Co myślałeś/-aś? Wypisz różne myśli, które wtedy przychodziły Ci do głowy.

4. Co wtedy czułeś/-aś? Wypisz wszystkie emocje, które się wtedy pojawiły.

5. Co czułeś/-aś w ciele? (Jakie doznania fizyczne się pojawiły)?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

6. Przeanalizuj każdą emocję:

EMOCJA 1:

- Na skali od 1 do 10, gdzie 1 to bardzo mało, a 10 – to bardzo intensywnie, oceń jak mocno odczuwałeś/-aś tę emocję w tamtej sytuacji?

- O czym mówi ta emocja?

- Co ważnego chroni lub o co stara się zadbać?

- Do jakiego działania Cię zaprasza?

EMOCJA 2:

- Na skali od 1 do 10, gdzie 1 to bardzo mało, a 10 – to bardzo intensywnie, oceń jak mocno odczuwałeś/-aś tę emocję w tamtej sytuacji?

- O czym mówi ta emocja?

- Co ważnego chroni lub o co stara się zadbać?

- Do jakiego działania Cię zaprasza?

EMOCJA 3:

- Na skali od 1 do 10, gdzie 1 to bardzo mało, a 10 – to bardzo intensywnie, oceń jak mocno odczuwałeś/-aś tę emocję w tamtej sytuacji?

- O czym mówi ta emocja?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

- Co ważnego chroni lub o co stara się zadbać?

- Do jakiego działania Cię zaprasza?

EMOCJA 4:

- Na skali od 1 do 10, gdzie 1 to bardzo mało, a 10 – to bardzo intensywnie, oceń jak mocno odczuwałeś/-aś tę emocję w tamtej sytuacji?

- O czym mówi ta emocja?

- Co ważnego chroni lub o co stara się zadbać?

- Do jakiego działania Cię zaprasza?

7. Co teraz odczuwasz, jak myślisz o tej sytuacji?

8. Jakie wnioski płyną dla Ciebie z tego doświadczenia?

9. Co zrobisz inaczej?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

ROZMOWA Z EMOCJAMI

Celem tego ćwiczenia jest zwrócenie uwagi klienta na informacje ukryte w pojawiających się emocjach. Zazwyczaj ludzie traktują emocje jako coś, co przeszkadza, co trzeba ujarzmić i kontrolować. Prowadzenie rozmowy z emocjami uczy klienta postrzegania emocji jako zasobu niosącego cenne informacje. Dzięki temu klient zmienia kierunek koncentracji z negatywnych myśli i przekonań, na potrzeby i wartości, które często leżą u podstaw trudnych emocji.

Przykładowe pytania:

- Co teraz czujesz? / Co czujesz, gdy o tym mówisz?
- Gdzie ta emocja jest w Twoim ciele? / Gdzie czujesz tą emocję?
- Zapraszam Cię to tego, byś skontaktował się z tym miejscem. Możesz skierować w to miejsce kilka oddechów. / Weź kilka głębokich oddechów do tego miejsca… Tak, abyś mógł się z nim w pełni skontaktować.
- Zapytaj tą emocję/ to miejsce, co ważnego chce Ci powiedzieć? O co chce zadbać? Jakiej wartości broni?
- Gdyby ta emocja/ to miejsce potrafiło mówić, co ważnego by Ci powiedziało?
- Czego to miejsce potrzebuje? O czym ważnym przypomina? Na co chce zwrócić Twoją uwagę?
- Co jeszcze ważnego pojawia się, gdy wsłuchujesz się w tą emocję? Co jeszcze ważnego Ci ona pokazuje?
- Jak to słyszysz/widzisz, co się w Tobie pojawia?
- Co wnosi ta nowa świadomość? Jak teraz postrzegasz tą sytuację?
- Do czego Cię to zaprasza?
- Do podjęcia jakich kroków zainspirowało Cię to doświadczenie?

Jeśli klient rozpoczyna sesję pełen emocji, lub gdy przychodzi z tematem, który wzbudza w nim trudne emocje, wówczas rozmowę z emocją można przeprowadzić już w pierwszym etapie sesji coachingowej (podczas ustalania celu na sesję, kończąc rozmowę kontraktowaniem). W takiej sytuacji można zakończyć sesję pytaniami:

- Co wnosi ta nowa świadomość?
- Jak zmienia Twój punkt widzenia?
- **Do czego Cię to zaprasza w kontekście tej sesji? / Jak teraz widzisz cel tej sesji?**
- **Co byłoby najlepszym celem tej sesji?**
- **Jeśli podczas tej sesji zajmiemy się tym, aby……. to czy to będzie najlepiej spędzony czas?**

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Jeśli trudne emocje pojawiają się w trakcie sesji, wówczas korzystamy z tych pytań w ramach drugiego etapu sesji coachingowej, czyli budowania doświadczenia klienta. W takiej sytuacji można zakończyć sesję pytaniami:

- Co wnosi ta nowa świadomość?
- Jak zmienia Twój punkt widzenia?
- Do czego Cię to zaprasza w kontekście Twojego celu na tę sesję?
- Do jakiego jeszcze kroku Cię to zaprasza?
- Co jeszcze mógłbyś zrobić biorąc pod uwagę tę nową świadomość?

WAŻNE w pracy z emocjami:

1. NIE SPIESZ SIĘ! Gdy pojawiają się emocje, poruszenie, bądź TOWARZYSZEM, który swoją obecnością, w CISZY, wspiera klienta w przeżyciu tego ważnego momentu. Zadbaj, by klient miał na to czas i przestrzeń.

2. PYTAJ, CZEGO ROZMÓWCA POTRZEBUJE. Emocje zawsze prowadzą do głębszych potrzeb klienta. Wraz z odkrywaniem kolejnych informacji i pogłębianiem rozumienia siebie, klient zmierza do odkrycia najlepszych dla siebie rozwiązań. Pomagają mu w tym pytania typu:

- Czego potrzebujesz teraz?
- O jakiej ważnej potrzebie mówi ta emocja?

#Ćwiczenie

Przeprowadź sesję coachingową z wykorzystaniem ćwiczenia "rozmowa z emocjami"

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

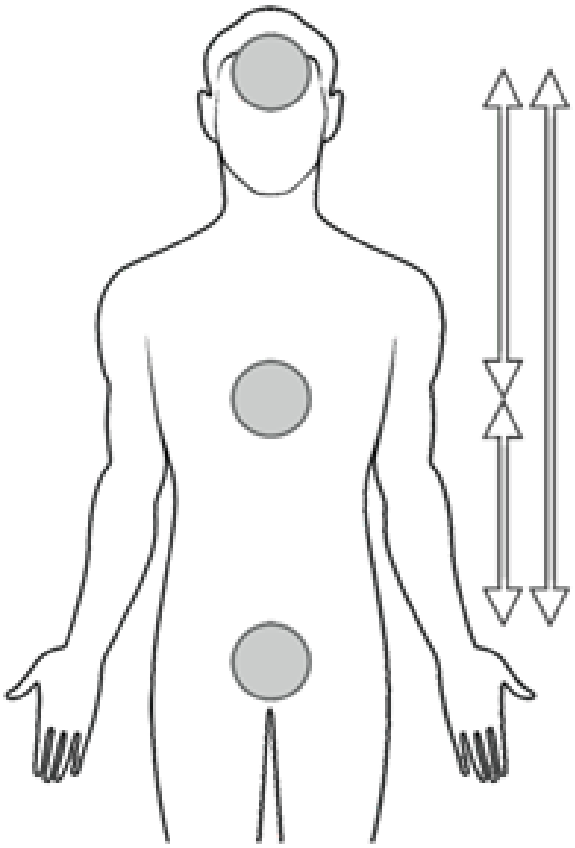
Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

3 INTELIGENCJE

wersja 1

Seale, A. 2019. *Transformująca Obecność. Jak zaznaczyć swój wpływ w gwałtownie zmieniającym się świecie. Narzędzia Struktury Modele.* Wyd. Galaktyka.



Myśli
Czas linearny
Planowanie

GŁOWA

Prawda
Szerszy kontekst
Szersze „wiedzenie”

SERCE

Emocje
Chwila obecna
Przekonania i pasja

BRZUCH

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

1. ROZPOCZNIJ SESJĘ ZGODNIE ZE STRZAŁĄ COACHINGOWĄ LUB MODELEM MOTYLA.

Przechodząc do doświadczenia, możesz zrobić krótki wstęp:

- Świadomie skoncentruj się na osobistym lub zawodowym wyzwaniu, który rodzi w tobie konfuzję lub konflikt. Na chwilę wyjdź poza obecną perspektywę i podejście i wejdź w przestrzeń odkrywania. Celem tego ćwiczenia jest zebranie nowych informacji i poszerzenie rozumienia. Jeśli to, co odkryjesz tylko potwierdzi to, co już wiesz, to też jest w porządku. Po prostu otwórz się na możliwość odkrycia czegoś nowego.

2. GŁOWA - MYŚLI - INTELEKT

Skoncentruj całą swoją świadomość na myślach – co dzieje się w obszarze intelektu. W twojej głowie. Być może zechcesz położyć sobie ręce na głowie, by lepiej dostroić się do tej części świadomości.

- Co opowiada twoja głowa na temat tej sytuacji?
- Nie oceniaj tego, co odkryjesz, nie staraj się naprawić lub zmienić swoich myśli – po prostu obserwuj, co jest w twojej głowie.

3. BRZUCH - EMOCJE - UCZUCIA W CIELE

A teraz przenieś uwagę na emocje. Wejdź głęboko do brzucha i bądź uważny na to, co się tam dzieje. Być może zechcesz położyć ręce na dolnej części brzucha i oddychać w to miejsce, by lepiej się na nim skupić.

- Jakie emocje towarzyszą tej sytuacji?
- Co mówi twoja intuicja?
- Inteligencja emocjonalna może mieć dla ciebie podobny przekaz co głowa, może być on też zupełnie różny. I znów pamiętaj o tym, by nie starać się naprawić lub zmienić emocji. Po prostu skupiaj się na nich i obserwuj.

4. SERCE - PRAWDA - WEWNĘTRZNA WIEDZA

A teraz przenieś uwagę na to, co mówi serce. Połóż ręce na energetycznym centrum serca (na środku klatki piersiowej) i delikatnie je masuj, by otworzyć je i wzmocnić przepływ energii.

- Jaka jest twoja Prawda o tej sytuacji?
- Twoje serce może być tego samego zdania co twoje Myśli i/lub Emocje, ale nie musi. Każda z tych trzech inteligencji pomoże ci zobaczyć inną część obrazu.

5. DIALOG MIĘDZY INTELIGENCJAMI

Być może masz już poczucie, że dostałeś odpowiedzi, których poszukiwałeś lub masz większą jasność w temacie, z którym pracujesz. Może jednak zdarzyć się tak, że w temacie pojawiło się

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

jeszcze więcej niejasności, a ty jesteś jeszcze bardziej skonsternowany. To jest jak najbardziej w porządku. To po prostu oznacza, że jest jeszcze coś do odkrycia. Jeśli tak właśnie jest w twoim przypadku, rozpocznij dialog pomiędzy tymi trzema inteligencjami, by zobaczyć, co jeszcze odkryjesz. Jeśli Myśli twierdzą, że wszystko jest okej, a Emocjom coś się nie podoba, zaciekaw się Emocjami. Spytaj je, co chcą żebyś wiedział. Spytaj, czego się boją, czego potrzebują.

Albo jeśli Myśli stawiają opór, a Emocje czują się pewnie i bezpiecznie, zaciekaw się Myślami. Co drzemie pod powierzchnią? Co jest głębiej? Być może Myśli i Emocje mówią jedno, ale Prawda serca jest zupełnie inna. Bądź ciekaw. Odkrywaj. Eksploruj. Wejdź głębiej w każdą z tych inteligencji, aż odkryjesz, co dla każdej z nich stanowi problem i co każda z nich chce, żebyś wiedział. Nie chodzi o to, by manipulować lub zmieniać Myśli lub Emocje, ale raczej o to, by w procesie odkrywania pozwolić tym inteligencjom wysłuchać się nawzajem i zacząć się wspierać, tak by mogły się dostroić do siebie na swoich własnych warunkach.

- Co twój Brzuch chce powiedzieć twojej Głowie?
- O co chce ją poprosić?
- Co twój Brzuch chce powiedzieć twojemu Sercu?
- O co chce je poprosić?

- Co twoja Głowa chce powiedzieć twojemu Brzuchowi?
- O co chce go poprosić?
- Co twoja Głowa chce powiedzieć twojemu Sercu?
- O co chce je poprosić?

- Co twoje Serce chce powiedzieć twojemu Brzuchowi?
- O co chce go poprosić?
- Co twoje Serce chce powiedzieć twojej Głowie?
- O co chce ją poprosić?

6. PODSUMOWANIE WNIOSKÓW Z DIALOGU

Zapytaj o to, co wszystkie trzy mówią jednym głosem lub też jaka nowa jakość się pojawia, gdy wszystkie trzy inteligencje są ze sobą w dialogu.

- Co nowego pojawia się w wyniku tego dialogu?
- Co jest tutaj kluczowe?
- Co te inteligencje mówią jednym głosem?
- Jak to wpłynie na ciebie i twoje życie?
- Czego się o sobie dowiadujesz?

7. ZAPLANUJ KROKI DZIAŁANIA NA PODSTAWIE WNIOSKÓW I DOCEŃ KLIENTA ZAMYKAJĄC SESJĘ

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

3 INTELIGENCJE

wersja 2 (biznesowa)

1. ROZPOCZNIJ SESJĘ ZGODNIE ZE STRZAŁĄ COACHINGOWĄ LUB MODELEM MOTYLA.

2. OPOWIEDZ KLIENTOWI KRÓTKO O KONCEPCJI 3 INTELIGENCJI:

- Chciałbym Cię zaprosić do przyglądnięcia się temu tematowi z perspektywy 3 inteligencji. Wiedziałeś, że mamy ich aż 3? Jedną z nich jest nasza GŁOWA, czyli nasz rozum, intelekt. Często mówi nam o tym co można, co się powinno. Podpowiada nam pomysły, jak coś zrobić. Głowa także nas chroni.
- Druga inteligencja to SERCE. Serce łączy nas z czymś głębszym. Z prawdą, głębszą wiedzą o świecie, ludziach i nas samych. Serce wie więcej.
- Trzecia inteligencja to BRZUCH. Jest to centrum naszych emocji i intuicji. Wiele osób nie potrafi rozpoznać informacji, jakie płyną z emocji, a to także ośrodek głębokiej wiedzy o ludzkich potrzebach.
- Czy to będzie OK, jeśli przyglądniesz się temu tematowi z perspektywy 3 inteligencji? Będę Ci w tym towarzyszyć.

3. ZAPROŚC KLIENTA DO PIERWSZEK PERSPEKTYWY – zapytaj, od której chciałby zacząć. Załóżmy, że klient zaczął od GŁOWY:

- Skoncentruj uwagę na myślach, które się pojawiają wokół tego tematu. Głowa analizuje, podsumowuje, wnioskuje. Co opowiada twoja głowa na temat tej sytuacji?
- Nie oceniaj tego, co odkryjesz, nie staraj się naprawić lub zmienić swoich myśli – po prostu obserwuj, co jest w twojej głowie.

4. ZAPROŚ KLIENTA DO DRUGIEJ PERSPEKTYWY – zapytaj, od której chciałby zacząć. Załóżmy, że klient chce przejść do BRZUCHA:

- Brzuch to twoje emocje i intuicja. To, co czujesz i to, co podpowiada ci intuicja. Czasem odczuwamy gdzieś ból lub napięcie. Sprawdź, gdzie Ty czujesz emocje. Bądź uważny na to, co się tam dzieje.
- Jakie emocje towarzyszą tej sytuacji?
- Co chcą Ci powiedzieć te emocje?
- O co chcą zadbać?
- Czego chronią?

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

5. ZAPROŚ KLIENTA DO TRZECIEJ PERSPEKTYWY.
Załóżmy, że ostatnia perspektywa to SERCE:

- Teraz sprawdźmy, co w tej kwestii wie twoja trzecia inteligencja, czyli serce.
- Gdybyś teraz miał się skoncentrować właśnie na sercu, to co ono chce ci powiedzieć o tej sytuacji?
- Jaka jest twoja Prawda?

6. ROZPOCZNIJ DIALOG POMIĘDZY INTELIGENCJAMI:

Zebranie informacji z trzech inteligencji może być wystarczające do tego, aby wyciągnąć nowe wnioski i zweryfikować dalszą drogę działania. Może być też potrzebny dialog pomiędzy inteligencjami.

W takiej sytuacji pomóż klientowi poprowadzić dialog celem dojścia do ich integracji (spójności i porozumienia).

Pamiętaj, by zadbać o równowagę w dialogu. Jeśli pytasz o przekaz między SERCEM a BRZUCHEM, to następnie zapytaj o przekaz w odwrotną stronę. Zaproś do dialogu wszystkie inteligencje. Podążaj za klientem – jeśli klient sam mówi, która inteligencja ma coś do powiedzenia – podążaj.

7. WYCIĄGNIĘCIE WNIOSKÓW I USTALENIE PLANU DZIAŁANIA

- Co się zmieniło?
- Co teraz wiesz, że jest naprawdę ważne?
- Do czego cię to zaprasza?
- Co zrobisz?
- Od czego zaczniesz?
- Kiedy to zrobisz?

8. ZAKOŃCZENIE SESJI I DOCENIENIE KLIENTA

Pracując z 3 inteligencjami możesz używać zamiennie poniższych skojarzeń, aby lepiej oddać, za co jest odpowiedzialna każda z nich.

GŁOWA - myśli, analiza, podsumowanie, wyciąganie wniosków, planowanie, łączenie, bezpieczeństwo, organizowanie

BRZUCH - emocje, uczucia, intuicja, doznania w ciele (np. ból, napięcie, "gula" w gardle)

SERCE - wewnętrzna prawda, większa wiedza, prawdziwy sens

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

LITERATURA

1. Atkinson, M., Chois, R. T., 2009. *Wewnętrzna dynamika coachingu*. Warszawa, New Dawn.
2. Atkinson, M., Chois, R. T., 2010. *Coaching krok po kroku*. Warszawa, New Dawn.
3. Atkinson, M., Chois, R. T., 2012. *Flow Przepływ Sedno Coachingu*. Warszawa, New Dawn.
4. Seale, A. 2019. *Transformująca Obecność. Jak zaznaczyć swój wpływ w gwałtownie zmieniającym się świecie. Narzędzia Struktury Modele*, Galaktyka.
5. Stoltzfus, T., 2012, Sztuka Zadawania pytań w Coachingu. Jak opanować najważniejszą umiejętność coacha? Aetos Media Sp. Z o.o.

Materiały szkoleniowe są własnością Motywatorium Katarzyna Kuzak. Prosimy o niekopiowanie ani nie udostępnianie treści osobom trzecim. Stanowią one materiał do uczenia się wyłącznie przez Uczestników programu " Profesjonalny Coach" .

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

NOTATNIK

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

NOTATNIK

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

NOTATNIK

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

NOTATNIK

#Wnioski. Co zabierasz dla siebie z tego spotkania?

SZKOŁA COACHINGU
KATARZYNA KUZAK

LIVE #HEYNOWCOACHING

Uważność i Obecność (Mindfulness & Presence) w Coachingu

Już 6 grudnia o 12:00

na grupie na FB: Coachingowe Mistrzostwo z Katarzyną Kuzak

- Na czym polega praktyka Mindfulness i jak się ma do Coachingu?
- Jakie korzyści przynosi Coachowi i klientowi oraz jak może się przydać w procesie coachingowym?
- Czym jest głęboka Obecność w Coachingu i jak ją ćwiczyć?

DOŁĄCZ DO GRUPY I OGLĄDAJ NA ŻYWO:

https://www.facebook.com/groups/coachingowemistrzostwo

Strona www:

www.katarzynakuzak.pl