

Kompetencje rozwijane w programie *The Art & Science of Coaching*

Program rozwija praktyczne kompetencje potrzebne do prowadzenia rozmów coachingowych, wspierania zmiany oraz pracy z ludźmi i organizacjami. Łączy standardy ICF z podejściem skoncentrowanym na rozwiązaniach, intensywną praktyką oraz informacją zwrotną.

1. Prowadzenie rozmów coachingowych

- prowadzenie rozmów coachingowych w oparciu o jasną strukturę i cel;
- kontraktowanie rozmowy: ustalanie oczekiwań, rezultatu, ról i odpowiedzialności;
- prowadzenie pełnego procesu coachingowego - od pierwszej rozmowy do monitorowania postępów;
- utrzymywanie koncentracji na rozwiązaniach, możliwościach i rezultatach;
- przekładanie refleksji i wglądów na konkretne działania;
- prowadzenie rozmów indywidualnych oraz elementów coachingu zespołowego.

2. Aktywne słuchanie i pogłębiona diagnoza

- słuchanie na różnych poziomach - nie tylko treści, lecz także intencji, znaczeń, wartości i wzorców działania;
- docieranie do rzeczywistych potrzeb, barier i źródeł problemu;
- rozpoznawanie tego, co niewypowiedziane lub nieoczywiste;
- zadawanie pytań, które pogłębiają refleksję i prowadzą do istotnych wniosków;
- oddzielanie faktów od interpretacji i założeń;
- rozpoznawanie postaw klienta wobec zmiany, w tym oporu, obiekcji i spadku zaangażowania.

3. Komunikacja, relacja i zaufanie

- budowanie relacji opartej na zaufaniu, partnerstwie i szacunku;
- tworzenie warunków, w których rozmówca może otwarcie mówić o trudnościach, błędach i wyzwaniach;
- komunikowanie się w sposób wspierający samodzielne myślenie, zamiast dawania gotowych odpowiedzi;
- dopasowywanie sposobu komunikacji do rozmówcy, sytuacji i kontekstu organizacyjnego;
- prowadzenie konstruktywnych rozmów z pracownikami, menedżerami i liderami;
- rozwijanie empatii oraz obecności w kontakcie z drugim człowiekiem.

4. Angażowanie ludzi w zmianę

- budowanie motywacji, zaangażowania i wytrwałości w działaniu;
- wzmacnianie poczucia wpływu i odpowiedzialności za ustalone działania;
- przechodzenie od narzucania rozwiązań do angażowania ludzi w ich współtworzenie;
- wspieranie pracowników i menedżerów w przechodzeniu od problemu do działania;
- praca z obiekcjami, krytykiem wewnętrznym i negatywnym nastawieniem;
- wspieranie utrzymania nowych sposobów działania po zakończeniu projektu lub procesu zmiany.

5. Perspektywa, myślenie systemowe i podejmowanie decyzji

- patrzeć na sytuację z różnych perspektyw: własnej, rozmówcy, obserwatora i szerszego systemu;
- rozumienie zależności między człowiekiem, zespołem, procesem i organizacją;
- zmiana perspektywy w sytuacjach trudnych, konfliktowych lub złożonych;
- dostrzeganie konsekwencji decyzji dla różnych interesariuszy;
- wykorzystywanie wartości, wizji i priorytetów jako podstawy podejmowania decyzji;
- rozwijanie kreatywności w projektowaniu rozwiązań.

6. Planowanie działań i orientacja na rezultat

- definiowanie pożądanego rezultatu i kryteriów sukcesu;
- ustalanie priorytetów oraz praca z perspektywą czasu;
- projektowanie realistycznych, konkretnych i mierzalnych działań;
- uzgadnianie kolejnych kroków, odpowiedzialności i sposobu monitorowania postępów;
- wspieranie klienta lub zespołu w realizacji zobowiązań;
- reagowanie na trudności pojawiające się podczas wdrażania działań.

7. Praca z wartościami, motywacją i wizją

- odkrywanie wartości ważnych dla klienta i wykorzystywanie ich w procesie rozwojowym;
- budowanie wizji i wzmacnianie motywacji do działania;
- wspieranie ludzi w określeniu, czym jest dla nich sukces, satysfakcja i równowaga;
- pomoc w przechodzeniu od deklaracji do autentycznego zaangażowania;
- rozpoznawanie czynników, które wspierają lub ograniczają realizację celu.

8. Rozwój własnej postawy i praktyki coachingowej

- rozwijanie samoświadomości jako coacha;
- ocena własnych mocnych stron, obszarów rozwoju i poziomu kompetencji;
- budowanie pewności siebie w prowadzeniu rozmów coachingowych;
- rozwijanie postawy partnera biznesowego;
- planowanie własnej praktyki coachingowej i jej rozwoju;
- korzystanie z informacji zwrotnej, praktyki w trójkach oraz analizy nagranych sesji do doskonalenia warsztatu.