

STRUKTURA ROZMOWY COACHINGOWEJ

WYZNACZENIE CELÓW ROZMOWY

- Zapytaj o temat do omówienia
- Sformułuj cel na rozmowę
Określ wskaźniki efektywności rozmowy

Przykładowe pytania:

- *czym chcesz porozmawiać?*
- *Co chcesz, aby się wydarzyło w trakcie tej rozmowy?*
- *Po czym poznasz, że ta rozmowa była dla Ciebie użyteczna?*

POGŁĘBIENIE ZROZUMIENIA I POSZUKIWANIE ROZWIĄZAŃ

- Sprawdź, co rozmówca wie na temat swojego wyzwania, a czego jeszcze nie wie
Sprawdź, jakie strategie już próbował, a czego jeszcze nie
- Przeanalizujcie wyzwanie z różnych perspektyw
- Sprawdź, jakie są możliwe opcje działania
- Zapytaj o potencjalne wsparcie i dostępne zasoby
- Przeanalizujcie plusy i minusy dostępnych opcji

Przykładowe pytania:

- Co już wiesz? Czego jeszcze nie wiesz?
- Czego już próbowałaś / próbowałeś? Czego jeszcze nie?
- Jak na to jeszcze nie patrzyłaś / patrzyłeś? Z jakiej innej perspektywy można jeszcze na to spojrzeć?
- Jakie masz opcje? Jakich widzisz możliwości?
- Kto może coś wiedzieć w tym temacie? Kto może być tutaj pomocny?
- Jakie zasoby masz? Jakich zasobów Ci brakuje? Gdzie je możesz znaleźć?
- Jakich widzisz plusy i minusy opcji, które masz? Która z opcji wydaje Ci się najlepsza?

PODSUMOWANIE SESJI I WYZNACZENIE DZIAŁAŃ

- Zapytaj o wnioski z rozmowy
- Zapytaj o możliwe działania
- Umów się na konkretne zadanie do wykonania po rozmowie

Przykładowe pytania:

- Jaki masz najważniejsze wnioski z naszej rozmowy?
- Jak to już wiesz, co teraz jest możliwe?
- Co konkretnie chcesz zrobić? Kiedy?