

„Zaufaj pierwszemu wrażeniu, choć nic nie jest takie, jak się wydaje na początku”

1. Zasady pracy i plan pracy
 - a. Kryteria egzaminacyjne
 - b. Zasady pracy własnej
2. Kim jesteśmy, co tutaj robimy?
 - a. Przedstawienie się i autoprezentacja
 - b. Podstawy komunikacji coachingowej
 - c. Pierwsze wrażenie, czyli efekt nieświadomej analizy i pułapka zniekształceń percepcyjnych
 - d. Zasada konstruktywnego feed-backu w coachingu
3. Modelowa sesja coachingowa z klientem poprowadzona przez specjalistę
 - a. Wzorzec pracy coacha jako punkt odniesienia do dalszej części kursu
 - b. Zaobserwowane zachowania
 - c. Wnioski – „pod koniec kursu będą potrafili poprowadzić taką sesję”
4. Definicje coachingu
 - a. Rodzaje coachingu
 - b. Różnice między stylami coachingu
 - c. Różnice między terapią a coachingiem, szkoleniem kompetencyjnym a coachingiem, NLP a coachingiem
5. Cele jako fundament coachingu
 - a. Zasady ustalania trafnych celów
 - b. Różnice między celem i efektem – Model Lotniska
 - c. Wymiarowanie celu
 - d. Kaskadowanie celów
6. Dobór w pary coachingowe pracujące odtąd w coachingu treningowym
7. Trening - Praca własna nad ustaleniem celów coachingu
8. Początek sesji coachingowych indywidualnych z coachami prowadzącymi kurs

Dzień 2

„Mapa, to nie teren. Teren, to nie teren. Teren się zmienia. Mapa się dezaktualizuje ”

1. Znaczenie percepcji dla coachingu, czyli zapamiętywania i przetwarzania informacji
 - a. Czym jest Mapa Percepcyjna i jak działa?
 - b. Jak wiele zależy od Mapy?
 - c. Jak rozpoznawać Mapy Percepcyjne własne i klienta coachingu?
 - d. Jak pracować z Mapą klienta?
2. Znaczenie roli społecznej i jej definiowanie przez klienta
 - a. Rola i Mapa - dwa współdziałające systemy
 - b. Model R. Diltsa i jego wykorzystanie w pracy z klientem
 - c. Model Góry Lodowej, czyli co decyduje o naszych wyborach lub o braku wyboru?
 - d. Praca coachingowa z Modelem Góry Lodowej

3. Myślenie analogowe i myślenie cyfrowe
 - a. Dokąd zmierza klient i jak myśli o swoich sprawach?
 - b. Jak chcę żeby było w przyszłości – mgła pojęciowa, asocjacja i dysocjacja?
- c. Wykorzystanie modelu Very F. Birkenbihl do określania dylematu i celu klient
- d. Mapy Myśli, jako metoda coachingowa
4. Praca własna w coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
5. Sesje coachingowe indywidualne
6. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 1)

Dzień 3

„Świat jest taki, jaki wierzysz, że jest ”

1. Czym jest kontr Sugestywność i jak się przejawia w zachowaniach, a czym proaktywność?
 - a. Od czego zależą obie postawy i w jaki sposób się rodzą?
 - b. Jak rozpoznać tendencję proaktywną i kontr Sugestywną?
 - c. Jak pracować z oboma tendencjami?
2. Sprzężenie zwrotne – odkrycie S.Andreasa
 - a. Sprzężanie z przeszłością i jego efekty
 - b. Sprzężanie do przyszłości i jego efekty
 - c. Jak sprowokować sprzężenie do przyszłości u klienta?
 - d. Techniki sprzężania do przyszłości
3. Metaprogramy jako software naszej osobowości
 - a. Rozpoznawanie i definiowanie Metaprogramów
 - b. Praca z wykorzystaniem Metaprogramów klienta
4. Zasada pacingu, czyli podążanie za klientem
 - a. Zadawanie pytań i Mocne pytania
 - b. Zastosowanie pytań w kontekście Metaprogramów
5. Pakietowy Model Przekonań, czyli zasada domina w psychologii
 - a. Współzależność naszych poglądów i zasada heurystyki dostępności psychologicznej
 - b. Jak stosujemy spójność poznawczą – jej ograniczenia i zalety?
 - c. Wypracowanie postawy spójnej – Generator Spójności
7. Praca własna w coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
8. Sesje coachingowe indywidualne
9. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 2)

Dzień 4

„Znaczenie Twojego komunikatu, to odpowiedź, jaką uzyskujesz”

1. Komunikacja werbalna i nie werbalna – najnowsze odkrycia
 - a. Leading, czyli kreowanie rozwiązań wobec klienta coachingu
 - b. Świadome kreowanie przestrzeni niewerbalnej
 - c. Czym jest i jak pracować z Pierwszą Uwagą?
 - d. Czym jest Druga Uwaga - wprowadzenie?
2. Czym są kanały komunikacyjne i jak je wykorzystujemy?
 - a. Modalności człowieka i submodalności – jak je rozpoznawać?

- b. Komunikacja ze świadomym użyciem głównych modalności – pacingu ciąg dalszy
 - c. Rozpoznawanie i praca z dialogiem wewnętrznym klienta
 - 3. Kalibrowanie zachowań klienta coachingu
 - a. Kierowanie rozmową poprzez wykorzystanie submodalności
 - b. Techniki pracy z submodalnościami – trwała zmiana poprzez zmianę podstawowych parametrów percepcji
 - c. Programowanie percepcji, czyli programowanie automatycznych zmian
 - 4. Raport psychologiczny, czyli dopasowanie do klienta
 - a. Dostrojenie
 - b. Aktywne słuchanie – odkrycie Carla Rogersa
 - c. Zaawansowane dostrojenie - Model Erica Robbiego
 - d. Zasada feed-backu raz jeszcze –znaczenie wzajemnych informacji zwrotnych i asertywność coacha
 - 5. Praca własna w coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
 - 6. Sesje coachingowe indywidualne
 - 7. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 3)

Dzień 5

„Słowa leczą, słowa kaleczą”

- 1. Słowa jako instalacje znaczeń w coachingu
 - a. Co to znaczy „instalować” i w jaki sposób instalujemy?
 - b. Neurofizjologia w odbiorze słów
 - c. Presupozycje - ich rozumienie i zastosowanie
 - d. Pułapki nominalizacji
- 2. Modalności i sposób argumentowania
 - a. Typy wypowiedzi
 - b. Rodzaje argumentacji – jak argumentować
- 3. Przekonania zawarte w słowach
 - a. Słowa „klucze”
 - b. Druga Uwaga w warstwie słownej – odkrycie J. Lacana
 - c. Język metafory - wprowadzenie
- 4. Prowadzenie rozmowy coachingowej
 - a. Sztuka zadawania pytań
 - b. Przeformułowywanie i doprecyzowywanie
 - c. Język progresywny i wypowiedzi proaktywne
- 5. Praca własna w coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
- 6. Sesje coachingowe indywidualne
- 7. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 4)

Dzień 6

„Moment Twojej mocy do zmian – zawsze jest teraz”

- 1. Racjonalna Terapia Zachowań

- a. Podstawy terapii behawioralno-poznawczej i jej zastosowanie w coachingu rozwojowym
 - b. Emocje i dialog wewnętrzny, jako rezultat przekonań
 - c. Zmiana przekonań
 - d. Zamiana zachowań, jako rezultat zamiany przekonań
2. Matryca Aktywności, czyli bilans własnych zasobów i używanej energii w działaniu
 - a. Model Matrycy i jej zastosowanie
 - b. Od dylematu do bilansu zasobów – jak pracować z Matrycą
 - c. Dominujący rodzaj aktywności w sytuacji coachingowej i zmiana aktywności w pożądanym kierunku
3. Plan Akcji z wykorzystaniem modelu Ishikawy
 - a. Uniwersalność modelu Ishikawy
 - b. Znaczenie planowania działań
 - c. Ustalenie punktu docelowego
 - d. Modelowanie nietoperza (zmiana toru w stosunku do zmieniającego się celu)
 - e. Jak szybko zaplanować przyszłość?
4. Podsumowanie sześciu dni szkoleniowych
 - a. Planowanie własnego rozwoju na najbliższe 2 lata
 - b. Określenie celów długoterminowych
5. Praca własna w coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
6. Sesje coachingowe indywidualne
7. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 5)

Dzień 7

„Masz wszystkie zasoby do tego by skutecznie działać”

1. Omówienie i feed-back dotyczący osobistych projektów rozwojowych
 - a. Cele krótkoterminowe
 - b. Cele długofalowe
 - c. Odkrycia coachingowe i zmiany po pierwszym etapie kursu
2. Metoda Integracji Zasobów
 - a. Krok pierwszy – empatia coacha
 - b. Krok drugi – autorytet jako model zmiany i sposób na znalezienie właściwych zasobów
 - c. Krok trzeci autoautorytet – jako uruchomienie własnego potencjału
 - d. Krok czwarty – opcja wzmacniająca działanie; poszukiwanie skutecznego modelu działania
3. Technika Wszystkich Technik
 - a. Siła symbolu i metafory
 - b. Jak używać świadomie Drugiej Uwagi i oddziaływać na nieświadomą percepcję klienta
 - c. Uniwersalna metodologia zawsze „pod ręką”
4. Praca własna w coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
5. Sesje coachingowe indywidualne
6. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 6)

Dzień 8

„Zawsze dokonujesz najlepszych, dostępnych ci wyborów”

1. Metoda Walta Disney`a w coachingu
 - a. Modelowanie Disney`a
 - b. Sekret kreatywności i skuteczności
 - c. Zastosowanie metody
2. Czwarta Pozycja Josepha O`Connora jako rozwinięcie metody Disney`a
 - a. Praca z uwzględnieniem dysocjacji od problemu
 - b. Trzecia i Czwarta Pozycja, jako nowe opcje
 - c. Modyfikacja Czwartej Pozycji przez Roberta Diltsa
 - d. Uwzględnienie udziałowców danej sytuacji coachingowej
3. Cztery filary projektu coachingowego
 - a. Czym jest Osobisty Punkt Zaangażowania w projekt coachingowy?
 - b. Poziom potrzeb udziałowców projektu
 - c. Poziom korzyści
 - d. Praca z wykorzystaniem 4 filarów
4. Praca własna w coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
5. Sesje coachingowe indywidualne
6. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 7)

Dzień 9

„Buduj mosty zamiast negocjować konflikty”

1. Most Przekonań w sytuacji wewnętrznego oporu klienta
 - a. Rozpoznawanie oporu
 - b. Wizualizacja bariery do pokonania
 - c. Praca z Mostem
2. Most pomiędzy udziałowcami sytuacji coachingowej
 - a. Odwołanie do wartości
 - b. Budowa mostu pomiędzy udziałowcami
 - c. Integracja zmiany
 - d. Sprawdzanie ekologii zamiany
3. Centrowanie wewnętrznych zasobów
 - a. Jak bilansować potrzebne do działania zasoby?
 - b. Technika bilansowania
4. Integracja zasobów i centrowanie energii potrzebnej do działania
5. Praca własna w life coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
6. Sesje coachingowe indywidualne
7. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 8)

Dzień 10

„Zanim osiągniesz cel musisz go najpierw zobaczyć w głowie”

1. Techniki kreatywne w pracy coachingowej
 - a. Srebrny łańcuch skojarzeń
 - b. Przedmioty, symbole i asocjacje w odpowiedzi na dylematy klient
 - c. Asocjacje Modelowania, czyli jak niezrozumiałe uczynić zrozumiałym z użyciem kreatywności?
 - d. Jak zostać synestetykiem, czyli jak niemożliwe staje się dostępne z użyciem kreatywności?
 - e. Wady zalet – technik przeramowania znaczeń
 - f. Technika Leonardo Da Vinci
2. Dylematy i zagadnienia z własnych sesji coachingowych
 - a. Poszukiwanie rozwiązań kreatywnych
 - b. Alternatywne podejścia do tych samych dylematów
 - c. Ćwiczenia praktyczne z użyciem kamery
3. Praca własna w coachingu z wykorzystaniem poznanych narzędzi
4. Sesje coachingowe indywidualne
5. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 10)

Dzień 11

„Jeśli zawsze będziesz robić, to, co zawsze robiłeś, to zawsze będziesz dostawać, to, co zawsze dostawałeś, dopóki okoliczności się nie zmienią niezależnie od ciebie”

1. Strategie modelowania
 - a. Nikt nie umie rysować kota, czyli jeśli jedna osoba coś potrafi, to druga może się tego nauczyć
 - b. Czym jest modelowanie i jak je wykorzystywać w coachingu?
 - c. Co stanowi tę niewielką różnicę, która w efekcie daje znaczącą zmianę?
2. Modelowanie w grupie i modelowanie grupy
 - a. Technika pracy coachingowej „od środka” sytuacji
 - b. Jak skutecznie zmodelować grupę wyciągając najpotrzebniejsze wnioski
 - c. Modelowanie jako uczenie zmiany i wdrażanie nowych zachowań
 - d. Wnioski dla grupy i dla lidera
3. Zbuduj idealny model wybranej organizacji – modelowanie struktury
 - a. Praca w podgrupach
 - b. Dochodzenie do rozwiązania grupowego
4. Sesja modelowania coachingu „na żywo” w realnej sytuacji coachingowej
 - a. Wnioski i zmodelowane zachowania coacha
5. Podsumowanie i zamknięcie własnych sesji coachingowych
 - a. Wnioski
 - b. Wzajemny feed-back
6. Narysuj własną mapę sytuacji (Mapa 11)

Dzień 12

„Kiedy mistrz jest gotów – wtedy pojawiają się uczniowie”

1. Egzamin – część teoretyczna
2. Sesje coachingowe egzaminacyjne „na żywo”
 - a. Feed-back po każdej sesji
3. Droga jaką przeszliśmy – grupowa Mapa wspólnej drogi
 - a. Najważniejsze miejsce, które na tej drodze zobaczyłeś
 - b. Odkrycia dokonane w drodze
4. List do siebie samego – określenie celów długofalowych
5. Ogłoszenie wyników egzaminów i wręczenie certyfikatów