



РАБОЧИЙ ЖУРНАЛ

профессионального Коуча

Анкеты / Сессии

« _____ »

Ф.И.О.

**Журнал содержит конфиденциальную информацию,
несанкционированной доступ, копирование и разглашение
преследуется в соответствии с законом.**

С «__» _____ 20__ г.

По «__» _____ 20__ г.

Составители:

М.В. Дернаковский, А.Е. Терехов

Рабочий журнал коуча составлен в соответствии с видами деятельности коуча и в рамках нормативных документов, регламентирующих организацию работы профессиональных коучей ICU (International Coaches Union). Журнал отличается компактностью и рациональностью, позволяющий коучу структурировать работу с клиентами. Представлен в электронном виде в формате PDF, свободно копируется, однако при размещении в сети интернет обязательна ссылка на источник.

Постоянный адрес последней версии журнала: [«http://coaching-centre.ru/download/coach-journal.pdf»](http://coaching-centre.ru/download/coach-journal.pdf)

Адресуется профессиональным коучам ICU.

Рекомендации по заполнению Рабочего журнала коуча:

Рабочий Журнал Коуча состоит из 4 частей, где **страницы 5-7 печатаются в необходимом количестве** по одной на лист и используются отдельно:

- Общая информация для коуча;
- **Анкета клиента** (стр. 5) сшиваются в отдельную папку, где клиенту присваивается шифр(номер), саму анкету дополняем(обновляем) по мере поступления информации о клиенте;
- **бланк «Сессия»** (стр. 6) сшиваются отдельно, с целью сохранить конфиденциальность о клиенте, заполняется коучем после сессии, к бланку могут быть подшиты материалы из сессии, доп. информация указывается на обратной стороне бланка;
- шпаргалка **модель GROW** (стр. 7) - после сессии остается у клиента, клиент складывает в свой **дневник клиента***;

* **Дневник клиента** — любая тетрадь, блокнот, ежедневник, который клиент приносит с собой на сессии и записывает в него необходимую информацию.

Коучинг – это искусство создания (с помощью беседы и поведения) среды, которая облегчает движение человека к желаемым целям, так, чтобы оно приносило удовлетворение. (Т. Голви)
Коуч – специалист, способный оказывать квалифицированную помощь клиенту в раскрытии его потенциала, развитии его бизнеса и достижении им его жизненных целей, вести тренинговую работу с помощью методологии коучинга.

Этические нормы для членов ІСU:

- Целью коуча всегда должно являться дальнейшее личностное и психологическое развитие клиента и улучшение его здоровья. Эта цель важнее любых личных интересов, которые могут возникать у коуча.
- Коуч гарантирует клиенту конфиденциальность относительно всего, что он / она узнает о клиенте в ходе сессии. Личную информацию допускается разглашать третьему лицу только с согласия клиента. Единственное исключение из этого правила составляет случай, когда сохранение конфиденциальности представляет собой угрозу для клиента, коуча или других лиц.
- Все письменные материалы о клиенте, которыми может обладать коуч в качестве вспомогательных средств для работы, необходимо: а) хранить в закрытом на ключ помещении, чтобы предотвратить возможность их злоупотребления третьими лицами, б) предоставлять клиенту по его / ее просьбе.
- Если коуч для целей супервизии или анализа своей работы желает записать сессию с клиентом на какой-либо носитель информации, то это должно быть сделано открыто и с полного согласия клиента. Супервизору / третьему лицу необходимо предъявить письменное согласие клиента, прежде чем проигрывать запись.
- Коучу запрещено вступать с клиентом в сексуальные отношения, пока существуют отношения коуч - клиент.
- Если, в силу недостатка компетентности либо по каким-либо личным причинам, коуч не может завершить коучинговый курс с клиентом, то он должен передать клиента коллеге.
- Коуч должен продолжать работать над своим личностным развитием, например, принимая участие в тренингах или участвуя в группах для коучей, получая супервизию на свою работу с клиентами, а также прорабатывая собственные темы в личном коучинге.

Памятка для первой встречи с клиентом:

1. Объясните в чем будет заключаться первая сессия и согласуйте ожидания. Расскажите про коучинг - общая информация.
2. Расскажите про свою профессиональную подготовку, опыт работы, сферу компетенции в качестве коуча.
3. Расскажите про процесс коучинга.
4. Спросите, в какой форме клиент хочет работать.
5. Проверьте контактную информацию клиента: адрес, телефон, e-mail и т.д.
6. Обсудите этические нормы коучинга. Расскажите о принципе конфиденциальности.
7. Дайте клиенту все необходимые материалы и задания и объясните, что с ними делать, например:
Информацию про коучинг, форму договора/соглашения; список этических норм и стандартов; дневник клиента*; задания.
8. Обсудите оплату и время. Договоритесь по поводу дат и точного времени сессий.
9. Будьте конгруэнтны относительно того, хотите ли Вы на протяжении курса коучинговых сессий быть коучем этого человека.

Распространенные ошибки коучей:

1. **Неспособность отказаться от излишней привязанности к проблемам и успеху клиента.** Мы часто выпадаем из режима коучингового взаимодействия, когда мы начинаем воспринимать проблему или успех клиента как свои.
2. **Давать советы и неспособность встретиться с клиентом в его реальности** Даже если вам кажется, что вы точно знаете, как что-то сделать, клиент далеко не всегда может это сделать просто потому, что он – другой человек.
3. **Неспособность уловить, что клиент говорит и чего он не говорит.** Коучу необходимо наблюдать не только за словами, но и за интонациями и другими невербальными сигналами клиента, которые помогают лучше разобраться в ситуации клиента.
4. **Неспособность проверить предположения.** Вследствие инерции мышления и ряда других причин клиент часто не осознает относительность своих умозаключений и отсутствие понимания вещей, находящихся на поверхности. Коуч может помочь разобраться клиенту в истоках и относительности его умозаключений.
5. **Коуч слишком много говорит.** В процессе коучингового взаимодействия, если принять все сказанные слова за 100%, то в случае, если коуч произнес больше 20% слов, то он не очень хороший коуч.
6. **Неспособность понять пользу напряжения.** Обнаружьте напряжение и позвольте клиенту его разрешить
7. **Неспособность сделать коучинг стратегическим.** Важно, чтобы коуч обращал внимание клиента на стратегическую перспективу, а не только на текущие цели. Также важна сбалансированность, чтобы результаты одной сферы жизни(например: работы) не сказывались на результатах других сфер жизни, например, личной жизни, здоровье.

Полезные ресурсы:

coachunion.ru — сайт ООО «Коучинг Центр» г. Москва

coachunion.ru — сайт русскоязычного подразделения ICU

4coach.info - Открытый университет коучей и бизнес-тренеров

conf.4coach.info - Международные конференции ICU

coach.by - Беларусь

coachunion.co.ua - Украина (Киев)

coachunion.info - Южная Украина

coachunion.lv - Латвия

Анкета клиента

№ _____ от ____ . ____ .20__ г.

ФИО _____ Пол: ____ Возраст: ____

Место рождения: _____ Место жительства: _____

Телефон: _____ email: _____ skype: _____

Другие контакты: _____

Семейное положение (официальные, гражданские союзы, разводы и т.п.): _____

Состав семьи (дети, родители, родственники): _____

Образование (школа, вуз, секции и кружки): _____

Место работы(сфера деятельности, должность): _____

Медицинские противопоказания(физические нагрузки, препараты и т.п.): _____

Обращения к другим специалистам: _____

Условия работы(контракт, регулярность, стоимость и т. п.): _____

Значимая информация о клиенте:

Сессия № ____ от __.__.20__ г. клиент № _____

Длительность: ____ мин; тип сессии(очная, skype, телефон): _____

Прояснение целей коучинга: _____

Основная тема(цель) сессии: _____

Темы(цели) в сессии: _____

Эмоциональное состояние клиента в сессии:

начало: _____

середина: _____

завершение: _____

Как выполнены обязательства и д/з к этой сессии: _____

Инсайты и новые идеи клиента: _____

Важные моменты в сессии: _____

Обязательства клиента и д/з к следующей сессии: _____




Впечатление коуча о сессии: _____

Вопросы к супервизору: _____

Следующая сессия тип(очная, skype): _____ дата: __.__.20__ г.

Дата «__» _____ 20__ г.

S(конкретные).M(измеряемые).A(достижимые).R(реалистичные).T(гибкие и определенные во времени)

<p>Goals (Цели) Что ты хочешь?</p> 	<p>What, When, Who, Will (ТО) Что ты сделаешь?</p>
<p>Reality (Реальность) Что происходит сейчас?</p> 	<p>Options (Варианты) Что бы ты мог сделать?</p> 

НЛУ: Окружающая среда - Поведение - Способности/Возможности - Ценности/Убеждение - Идентичность - Миссия

4 позиции: 1. Я сам; 2. Я другой; 3. Я наблюдатель; 4. Я моя система

Пути поиска ресурсов: 1. Опыт клиента. 2. Опыт других людей. 3. Креативность