

COACHING ALAPOK ÉS KOMMUNIKÁCIÓS KÉSZSÉGEK



IMELO PROJEKT

2024-3-HU01-KA210-YOU-000290582



Co-funded by
the European Union

Az Európai Unió finanszírozásával. Az itt szereplő információk és állítások a szerző(k) álláspontját képviselik, és nem feltétlenül tükrözik az Európai Unió vagy a Tempus Közalapítvány hivatalos véleményét. Sem az Európai Unió, sem a támogatást nyújtó hatóság nem vonható felelősségre miattuk.

Mi a coaching?

A coaching egy együttműködésen alapuló, megoldás- és jövőorientált folyamat, amely során a coach kérdésekkel segíti az ügyfelet saját megoldásai megtalálásában.

A coaching során a coach:

- Nem ad tanácsot vagy kész megoldásokat
- Kérdésekkel segíti az önreflexiót
- Támogatja az ügyfél saját erőforrásainak feltárását
- Segíti a célok megfogalmazását és elérését
- Partnerként tekint az ügyfélre

Coaching

- Kérdez
- Facilitál
- Az ügyfél találja meg a megoldást
- Jövőorientált
- Egyenrangú kapcsolat

Tanácsadás

- Tanácsot ad
- Irányít
- A tanácsadó adja a megoldást
- Problémaorientált
- Hierarchikus kapcsolat



A coach szerepe és attitűdje



Facilitátor

A coach nem irányít, hanem megkönnyíti az ügyfél gondolkodási folyamatát, segíti a saját megoldások megtalálását.



Kérdező

Erőteljes, gondolkodásra ösztönző kérdésekkel segíti az ügyfelet a mélyebb megértésben és új perspektívák felfedezésében.



Aktív hallgató

Teljes figyelmével jelen van, meghallgatja az ügyfelet, és visszajelzéseivel segíti az önreflexiót.



Partner

Egyenrangú kapcsolatot alakít ki, ahol az ügyfél a szakértő saját életében, a coach pedig a folyamat szakértője.



Biztonságos tér megteremtője

Olyan környezetet teremt, ahol az ügyfél szabadon gondolkodhat, kísérletezhet és fejlődhet.



Alapvető kommunikációs készségek

A hatékony coaching beszélgetések alapja a kiváló kommunikáció. Az alábbi készségek elengedhetetlenek:



Aktív hallgatás

Teljes figyelemmel, ítélkezés nélkül hallgatni, észlelni a verbális és non-verbális jeleket.



Hatékony kérdezés

Nyitott, gondolkodásra ösztönző kérdések megfogalmazása, amelyek új felismerésekhez vezetnek.



Visszajelzés adása

Konstruktív, támogató visszajelzés, amely segíti az önreflexiót és a fejlődést.



Érzelmi intelligencia

Saját és mások érzelmeinek felismerése, kezelése és megfelelő reagálás.



Tisztázás és összefoglalás

Az elhangzottak tisztázása, összefoglalása a közös megértés érdekében.



Empátia és bizalom építése

Empátia

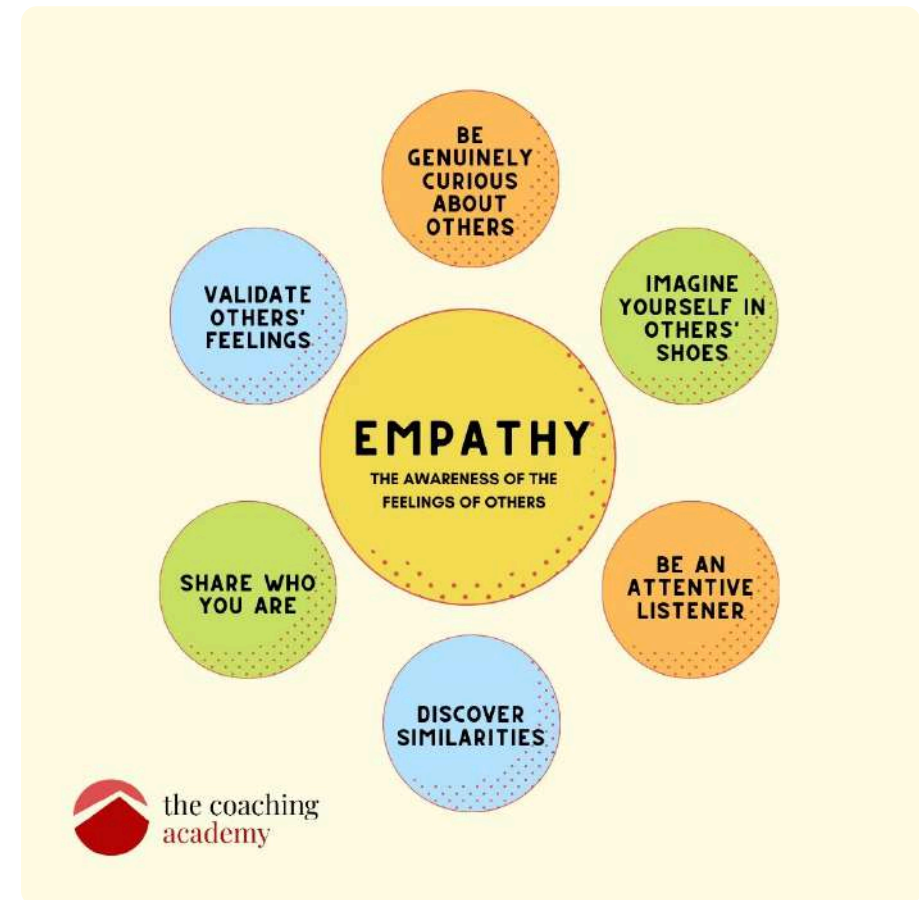
Az empátia a coaching alapköve, amely lehetővé teszi a mély kapcsolódást és megértést.

- ✓ Figyelj aktívan, teljes jelenléttel
- ✓ Ismerd fel és validáld az érzelmeket
- ✓ Kerüld az ítélkezést és a kritikát
- ✓ Helyezkedj a másik perspektívájába

Bizalom építése

A bizalom a hatékony coaching kapcsolat alapja, amely biztonságos teret teremt a fejlődéshez.

- ✓ Tartsd be az ígéreteidet és légy következetes
- ✓ Biztosítsd a titoktartást és diszkréciót
- ✓ Légy hiteles és őszinte a kommunikációban
- ✓ Mutass tiszteletet és elfogadást



Nem-direktív megközelítés

A nem-direktív coaching során a coach nem ad tanácsot vagy kész megoldásokat, hanem kérdésekkel segíti az ügyfelet saját válaszai megtalálásában.

A nem-direktív megközelítés alapelvei:

-  Az ügyfél rendelkezik a saját megoldásaihoz szükséges erőforrásokkal és tudással
-  A jó kérdések hatékonyabbak, mint a tanácsok vagy utasítások
-  Az önálló felismerések mélyebb tanulást és tartósabb változást eredményeznek
-  Az ügyfél autonómiájának és felelősségvállalásának tiszteletben tartása
-  A coach feladata a folyamat támogatása, nem pedig a tartalom irányítása



Coaching beszélgetés kerete

A coaching beszélgetés egy strukturált folyamat, amely segíti az ügyfelet a céljainak elérésében. Az egyik legelterjedtebb keret a **GROW** modell.

G Goal (Cél)

A beszélgetés céljának meghatározása. Mit szeretne elérni az ügyfél a beszélgetés végére? Milyen hosszú távú célt szolgál ez?

R Reality (Valóság)

A jelenlegi helyzet feltérképezése. Hol tart most az ügyfél? Milyen erőforrásai vannak? Milyen akadályokkal szembesül?

O Options (Lehetőségek)

Lehetséges megoldások feltárása. Milyen lehetőségei vannak az ügyfélnek? Milyen alternatív utak vezethetnek a célhoz?

W Will (Szándék/Cselekvés)

Konkrét cselekvési terv kidolgozása. Mit fog tenni az ügyfél? Mikor? Hogyan fogja mérni a haladást?



Alkalmazás az ifjúsági munkában

Önállóság támogatása

A coaching megközelítés segíti a fiatalokat abban, hogy saját megoldásaikat találják meg, növelve ezzel önállóságukat és felelősségvállalásukat.

Döntéshozatal fejlesztése

A kérdezőstechnikák alkalmazásával segíthetjük a 16-20 éves fiatalokat a tudatosabb döntéshozatalban és a következmények átgondolásában.

Célok tisztázása

A coaching beszélgetések segítenek a fiataloknak tisztázni céljaikat, és konkrét lépéseket megfogalmazni ezek eléréséhez.

Önbizalom erősítése

A nem-direktív megközelítés és a fiatalok saját megoldásaiba vetett hit növeli önbizalmukat és kompetenciaérzésüket.

💡 Tipp az ifjúságsegítőknak

A coaching beszélgetések során adj időt a fiataloknak a gondolkodásra. A csend nem üres idő, hanem értékes lehetőség a belső folyamatok elindulására.



Összefoglalás

A coaching alapjai

A coaching egy együttműködésen alapuló, nem-direktív folyamat, amely során a coach kérdésekkel segíti az ügyfelet saját megoldásai megtalálásában.

Kulcskészségek

A hatékony coaching alapja a kiváló kommunikáció, az aktív hallgatás, az empátia és a bizalom építése, valamint a nem-direktív megközelítés alkalmazása.

Coaching beszélgetés kerete

A GROW modell (Cél, Valóság, Lehetőségek, Cselekvés) strukturált keretet biztosít a coaching beszélgetésekhez.

Következő lépések

- Gyakorold az aktív hallgatást és a hatékony kérdezéstechnikát mindennapi beszélgetéseidben
- Alkalmazd a GROW modellt a fiatalokkal folytatott támogató beszélgetésekben
- Folytasd a tanulást a következő modulokkal: "Aktív hallgatás és kérdezési technikák" és "Célkitűzés és motiváció támogatása"

