

C 0 7 コーチングの準備 第1回目宿題

Q オリエンテーションの中身、シナリオ

A, 目的、●クライアントと信頼関係を築き、パートナーとして、ゴールに向かう同意を得る。

- クライアントの目標の理解を共有し、テープを切る時間的目標を決める。
- セッションがより効果的に、進む方法を、理解してもらう。
- 約束をする。

シナリオ

- 自己紹介
- 警戒心を解く（アイスブレイク）共通の話題等
- 答えやすい簡単な、YES・NOの質問をして、コミュニケーションのウォーミングアップをする。
- コーチングについての理解度を質問して、コーチングについて、効果、方法、ルールを説明、同意を得る。
- 契約をする（口頭、同意書、契約書）
- コーチに対するリクエスト、を聴く
- クライアントの目標を聴く、その理由背景まで聞ければベスト。
- ファーストセッションのアポイントをとる。

ツール

- 自己紹介カード
(趣味・経歴・住まい・家族構成・コーチングの得意分野・コーチングの例・過去のクライアントの成果に対するコメント集)
- 過去のクライアントからの成果に対するコメント集・手紙・E-M a i l
- コーチングによる実績・(どの企業・個人がコーチングによってどうなった)
- スターティングキット
- セッション準備フォーム