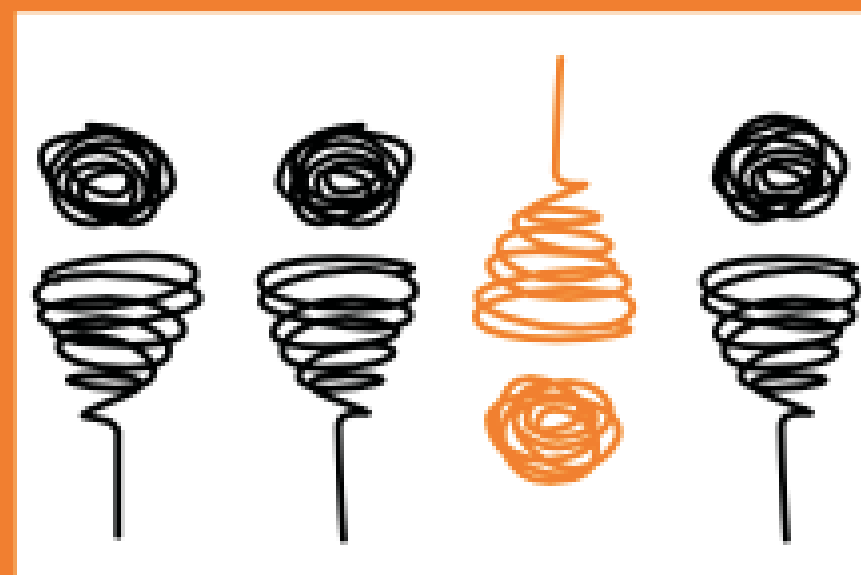
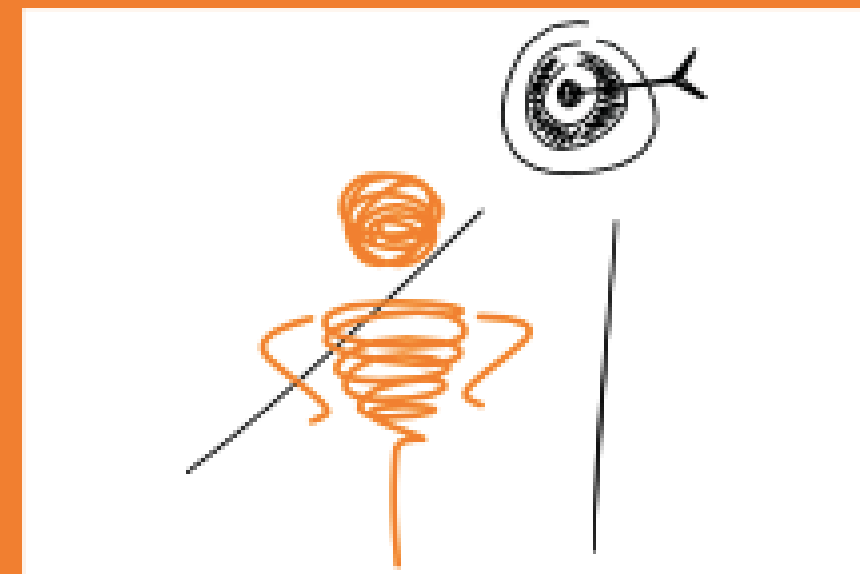
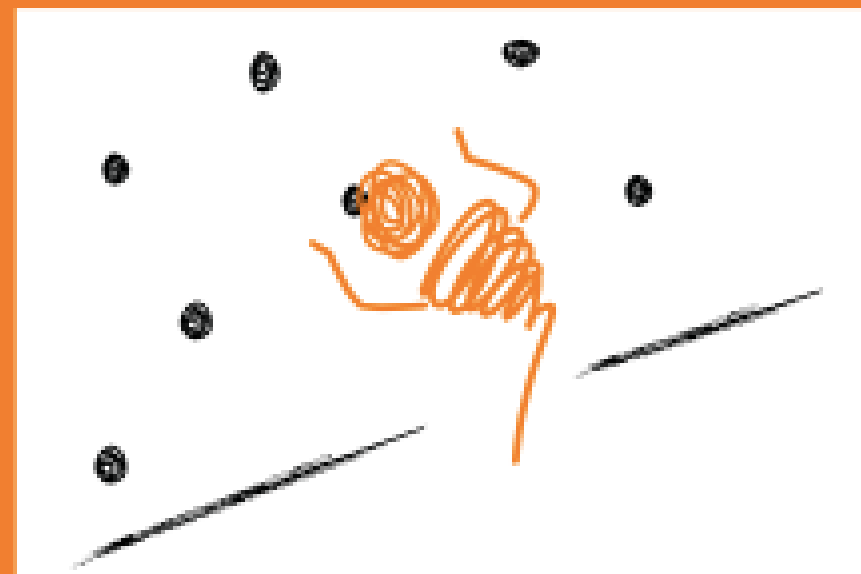


certificação internacional

COACHING

manual





FICHA TÉCNICA

Propriedade intelectual

Daniel Sá Nogueira
danielsanogueira.com



© TODO o conteúdo deste manual tem direitos de autor. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste manual pode ser usada, reproduzida ou transmitida de alguma maneira sem a prévia autorização de Daniel Sá Nogueira ou World Coaching Organization.

ÍNDICE AULA 10

- I TU JÁ ÉS COACH
 - II OS 4 R'S DO COACHING
 - III ROSA 1.0
 - IV O QUE É COACHING?
 - V PRESSUPOSTOS INTERNACIONAIS
 - VI ROSA 2.0
- REALIDADE 2.0
- OBJETIVOS 2.0
- SOLUÇÕES 2.0
- AÇÃO 2.0**
- MICRO E MACRO ROSA**



A stylized world map with continents in various colors: North America in purple, South America in blue, Africa in yellow, Europe in purple, and Asia in red. The map is positioned on the left side of the page, partially cut off by the edge.

ESTRUTURA DO PROCESSO

Micro e Macro ROSA

A estrutura que vais encontrar de seguida é apenas um exemplo de um modelo de estrutura de um processo de coaching utilizando a metodologia da ROSA 2.0.

No entanto, é importante relembrar que cada processo será particular e correrá de forma diferente porque os nossos clientes são todos diferentes e encontram facilidade e dificuldade em fases distintas do processo.

Como coach deves em alguma medida, tocar em todas estas fases da maneira proposta, mas com algum grau de flexibilidade, lembrando sempre que um processo de coaching é uma integração constante entre a metodologia que tu, como coach, deves seguir e aquilo que cada cliente vai precisando a cada momento.

Esperamos que te ajude :)

Boas sessões e bons processos!

ESTRUTURA DO PROCESSO

aprox. 1ª a 2ª Sessões

MICRO

R

- CONVERSA DE CIRCUNSTÂNCIA, CRIAÇÃO DE RAPPORT INICIAL
- CONHECER A REALIDADE DO CLIENTE
 - "PORQUE ESTÁS AQUI? O QUE SE PASSA? EM QUE POSSO AJUDAR? FALA-ME UM POUCO MAIS DE TI. QUEM ÉS TU?"
- PIZZA DA VIDA
 - PREENCHER A PIZZA
 - APROFUNDAR CADA FATIA COM PERGUNTAS SOBRE O POSITIVO E NEGATIVO (SHANTI-SHANTI/COMPLICÓMETRO)
 - ANÁLISE FINAL DA PIZZA COM PERGUNTAS SOBRE O POSITIVO E NEGATIVO (SHANTI-SHANTI/COMPLICÓMETRO)

O

- ESCOLHER FATIA DE ALAVANCAGEM
 - 5, 3, 2, GÉNIO

S

- PEQUENO BRAINSTORMING DE 3 A 5 SOLUÇÕES NESTA FASE JÁ É ÓTIMO.
 - "QUAL PODERIA SER UM PRÓXIMO PRIMEIRO PEQUENO PASSO PARA COMEÇARES JÁ A MELHORAR ESSA FATIA/ÁREA DE VIDA QUE TE TROUXE CÁ? "

A

- O CLIENTE ESCOLHE UMA DESSAS IDEIAS PARA FAZER JÁ NESTA SEMANA (TPC)
- FUNIL
 - "O QUE VAIS FAZER EXATAMENTE? COM QUEM? QUANDO?"
- COMPROMISSO

ESTRUTURA DO PROCESSO

aprox. 3^a a 4^a Sessões

MICRO

R

- CONVERSA DE CIRCUNSTÂNCIA, CRIAÇÃO DE RAPPORT INICIAL
- REALIDADE SOBRE COMO CORREU A SEMANA, POSITIVO E NEGATIVO
- REALIDADE SOBRE COMO CORREU O TPC, POSITIVO E NEGATIVO

O

- CONFIRMAR E FINALIZAR A ESCOLHA DA FATIA DE ALAVANCAGEM
- COMEÇAR E FINALIZAR A DEFINIÇÃO DO OBJETIVO GURU EM META +
 - "QUAL SERIA UM OBJETIVO TÃO GRANDE, TÃO GRANDE (NESTA FATIA) QUE TENS UMA VOZINHA DENTRO DE TI A DIZER QUE NÃO É POSSÍVEL?"
- DEFINIR OBJETIVO BEBE
 - "QUAL SERIA UM OBJETIVO TÃO PEQUENO, TÃO PEQUENO QUE TENS A CERTEZA ABSOLUTA QUE CONSEGUIES?"

S

- BRAINSTORMING DE 10 A 15 SOLUÇÕES NESTA FASE JÁ É ÓTIMO.
 - "VAMOS TER UMAS IDEIAS DAQUILO QUE PODERIAS FAZER PARA CHEGARES AO TEU OBJETIVO GURU"

A

- O CLIENTE ESCOLHE UMA DESSAS IDEIAS PARA FAZER JÁ NESTA SEMANA (TPC)
- FUNIL
 - "O QUE VAIS FAZER EXATAMENTE? COM QUEM? QUANDO?"
- COMPROMISSO

ESTRUTURA DO PROCESSO

aprox. 5ª a 6ª Sessões

MICRO

R

- CONVERSA DE CIRCUNSTÂNCIA, CRIAÇÃO DE RAPPORT INICIAL
- REALIDADE SOBRE COMO CORREU A SEMANA, POSITIVO E NEGATIVO
- REALIDADE SOBRE COMO CORREU O TPC, POSITIVO E NEGATIVO

O

- REPETIR O OBJETIVO GURU
- REPETIR O OBJETIVO BEBE E CONFIRMAR SE SE MANTÉM O OBJETIVO BEBE, OU DEFINIR UM NOVO CASO O CLIENTE JÁ TENHA CONCRETIZADO O DEFINIDO ANTERIORMENTE.

S

- FAZER PERGUNTA DE MUDANÇA DE PARADIGMA
- FAZER JÁ UM GRANDE BRAINSTORMING DE SOLUÇÕES PARA O OBJETIVO GURU
 - O GRANDE OBJETIVO É CHEGAREM JUNTOS ÀS 40 IDEIAS NUMA DESTAS SESSÕES E O CLIENTE TER ALGUMA MUDANÇA DE PARADIGMA. PARA ISTO, LEMBRA-TE DE PERMITIR O ABSURDO DURANTE O BRAINSTORMING.
- PARA ALÉM DO BRAINSTORMING DAS IDEIAS PARA O OBJETIVO GURU PODEM FAZER OUTROS BRAINSTORMINGS PARA ULTRAPASSAR ALGUMA DIFICULDADE PARA AVANÇAR QUE O CLIENTE ESTEJA A ENCONTRAR ENTRE SESSÕES.
- PODES PROPÔR UM EXERCÍCIO QUE TENHAS ESTUDADO E QUE FAÇA SENTIDO PARA O OBJETIVO DO CLIENTE OU PARA AS DIFICULDADES QUE ELE ESTÁ A ENCONTRAR.

A

- O CLIENTE ESCOLHE UMA DESSAS IDEIAS PARA FAZER JÁ NESSA SEMANA (TPC)
- FUNIL
 - "O QUE VAIS FAZER EXATAMENTE? COM QUEM? QUANDO?"
- COMPROMISSO
- PODES PROPÔR UM TPC EXTRA ÀQUELE QUE O CLIENTE DEFINE POR SI.

ESTRUTURA DO PROCESSO

aprox. 7^a a 8^a Sessões

MICRO

R

- CONVERSA DE CIRCUNSTÂNCIA, CRIAÇÃO DE RAPPORT INICIAL
- REALIDADE SOBRE COMO CORREU A SEMANA, POSITIVO E NEGATIVO
- REALIDADE SOBRE COMO CORREU O TPC, POSITIVO E NEGATIVO

O

- REPETIR SEMPRE O OBJETIVO GURU
- REPETIR O OBJETIVO BEBE OU DEFINIR UM NOVO CASO O CLIENTE JÁ TENHA CONCRETIZADO O DEFINIDO ANTERIORMENTE.

S

- OLHAR PARA OS BRAINSTORMINGS ANTERIORES E PERCEBER OS PRÓXIMOS PASSOS.
- PARA ALÉM DO BRAINSTORMING DAS IDEIAS PARA O OBJETIVO GURU PODES FAZER OUTROS BRAINSTORMINGS PARA ULTRAPASSAR ALGUMA DIFICULDADE QUE O CLIENTE ESTEJA A ENCONTRAR ENTRE SESSÕES.
- COMEÇAR A DESAFIAR MAIS, A SER MAIS YANG, A EMPURRAR O CLIENTE PARA SAIR DA ZONA DE CONFORTO.

A

- NESTA FASE JÁ TEM DE ESTAR A HAVER AVANÇOS E RESULTADOS A APARECER.
- SE O CLIENTE TEM DIFICULDADE EM FAZER OS TPCS ESTE É O ÚLTIMO MOMENTO PARA ABORDAR ESSA QUESTÃO E, SE FOR PRECISO, PASSAR UMA SESSÃO INTEIRA A ABORDAR ESSA QUESTÃO.
- O CLIENTE ESCOLHE VÁRIAS IDEIAS PARA FAZER JÁ NESTA SEMANA (AUMENTA O NÚMERO DE TPCS)
- CRIAR UMA ROTINA DURANTE A SEMANA PARA SE DEDICAR AO SEU OBJETIVO
- PODES CONTINUAR A SUGERIR TPCS EXTRAS AOS QUE O CLIENTE DEFINIR PARA SI, E AGORA AINDA MAIS DESAFIANTES.
- FUNIL
 - "O QUE VAIS FAZER EXATAMENTE? COM QUEM? QUANDO?"
- COMPROMISSO

ESTRUTURA DO PROCESSO

aprox. 9ª a 10ª Sessões

MICRO

R

- CONVERSA DE CIRCUNSTÂNCIA, CRIAÇÃO DE RAPPORT INICIAL
- REALIDADE SOBRE COMO CORREU A SEMANA, POSITIVO E NEGATIVO
- REALIDADE SOBRE COMO CORREU O TPC, POSITIVO E NEGATIVO

O

- REPETIR SEMPRE O OBJETIVO GURU

S

- OLHAR PARA OS BRAINSTORMINGS ANTERIORES E PERCEBER OS PRÓXIMOS PASSOS.
- RESOLVER ALGUMA QUESTÃO PARTICULAR DESSA SEMANA

A

- FUNIL
 - "O QUE VAIS FAZER ESTA SEMANA EXATAMENTE? COM QUEM? QUANDO?"
- COMPROMISSO

S

SUSTENTÁVEL

- COMEÇAR A CRIAR CONDIÇÕES PARA QUE O PROCESSO CONTINUE SEM O COACH:
 - O "COM QUEM" COMEÇA A TER AINDA MAIS IMPORTÂNCIA
 - CRIAR UM PLANO DE LONGO PRAZO COM O CLIENTE
 - PENSAR EM EVENTUAIS DIFICULDADES E BARREIRAS E COMEÇAR JÁ A TRABALHAR SOBRE ELAS.
 - CRIAR UMA ROTINA DE FOCO PARA O CLIENTE PARA TRABALHAR SOBRE O SEU OBJETIVO GURU SEMANALMENTE
 - COMEÇAR A DAR INFORMAÇÃO AO CLIENTE PARA ELE FAZER AUTO-COACHING, PODEMOS PARTILHAR A ROSA COM ELE.
 - SUGERIR O AUTO-COACHING COMO TPC