TEMEL KOÇLUK EĞİTİMİ

DERS NOTLARI

AKNET AKADEMİ

AKNET AKADEMİ

HAZIRLAYAN

SEFER KAYAOĞLU

PROFESYONEL KOÇ



HAZIRLAYAN

DİLEK KIRCAOĞLU

PSİKOLOJİK DANIŞMAN



TEMEL KOÇLUK BECERİLERİ NOTLARI



HAZIRLAYANLAR:
Dilek KIRCAOĞLU (Psikolojik Danışman)
Sefer KAYAOĞLU (Profesyonel Koç)

İçindekiler

1.BÖLÜM
PROGRAMIN AMACI VE HEDEFLERİ NELERDİR?
Eğitimin misyonu nedir?
Eğitimin amacı nedir?
Eğitimin süresi nedir?
Eğitimde işlenecek başlıklar nelerdir?
Eğitim sonunda ne kazanmayı hedefliyoruz?

2.BÖLÜM
KOÇLUK NEDİR?
Koçluğun tanımı nedir?
Koçlukta temel kavramlar nelerdir?
Meslek olarak Koçluk ve Resmi Gazetedeki bilgiler nelerdir?
Koçluğun tarihçesi nedir?
Koçluk nedir ve ne değildir?
Koçluk ve terapi arasındaki farklar nelerdir?
Koçluk hizmetinin faydaları nelerdir?
Koçluk çeşitleri nelerdir?

3.BÖLÜM
KOÇUN KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ NELERDİR?
Koçun özellikleri nelerdir?
Koçun temel yeterlilikleri nelerdir?
Koç nasıl bir duruş sergilemelidir?

4.BÖLÜM
KOÇLUKTA ETİK DEĞERLER NELERDİR?
Koçlukta etik ilkeler nelerdir?
1- Güvenilirlik İlkesi
2- Yeterlilik İlkesi
3- Dürüstlük İlkesi
4- Saygı İlkesi
Koçun sahip olması gereken etik değerler nelerdir?

5.BÖLÜM
KOÇLUĞA GİRİŞ
Koçluk görüşmesinin temel ilkeleri nelerdir?
Koçluk ilişkisi kurmada ilke ve tutumlar nelerdir?
1. Saygınlık.
2. Empatik anlayış.

3. Saydamlık
4. Direnç
5. İlgilenme
6. Sorumluluğun paylaşılması
7. Bireyin bulunduğu düzeyden başlamak
8. Koçluk alan kişiye zarar vermemek
9. Gizlilik

Tanışma nasıl olur?
Kişi ile bağ nasıl kurulur?
Güven oluşturma nasıl sağlanır?
Koçluk alan kişi ile ilk iletişim-görüşme nasıl olur?
Görüşmenin aşamaları nelerdir?

1. Keşfetme-tanıma aşaması.
2. Açıklama aşaması
3. Pekiştirme aşaması.

Dinleme nedir?
Kişi etkin olarak nasıl dinlenir?

1. Edilgin dinleme (sessizlik)
2. Kapı aralayıcı iletiler
3. Etkin dinleme
   - o İletişim nedir?
   - o Kodlama

Konuşmanın esasları nelerdir?
İletişim engelleri nelerdir?
Engelli iletişim kurulduğunda ne olur?
Yansıtma ve pekiştirme nedir? Nasıl yapılır?
Koçluk alan kişi ile ilgili gözlem nasıl yapılır?
Etkin bir gözlemci nasıl olunur?
Yorumlama nedir ve nasıl yapılmalıdır?
Koçluk alan kişi ile birlikte hareket etmek nedir?
Soru sorma nedir? Türleri ve teknikleri nelerdir?

1. Ne zaman soru sorulmalıdır?
2. Soru Türleri
   - o Açık ve kapalı uçlu sorular
   - o Yönlendirici olan ve yönlendirici olmayan sorular
   - o Dolaylı ve dolaysız sorular
   - o Seçenekli sorular
   - o “Niçin”li sorular

Koçluk alan kişiden koça gelebilecek sorular neler olabilir?
Kelime ve kavramları doğru kullanma neden önemlidir?

1.BÖLÜM - PROGRAMIN AMACI VE HEDEFLERİ NELERDİR?

Eğitimin misyonu nedir?

Koçluk eğitimlerini en üst seviyeye taşımak, belirlenmiş kalite standartlarında profesyonellerin yetiştirilmesini sağlamak ve onların başarılarına destek vererek yanlarında olmak.

Karma model sayesinde koçların yaşamına kolaylık ve profesyonellik getirmek ve koçluk mesleğine ilişkin kaliteli ve eksiksiz bir eğitim sağlamaktadır.

Eğitimin amacı nedir?

- Koçluk mesleğinde yeterliliği sağlamak.
- Mesleği yüksek standartlarda icra ederek, fark yaratmak.
- Üst seviyede koçluk becerisi edinmek.
- Kendi yaşantınızda ve başkalarının yaşantılarında fark edilebilir iyileşme sağlamak.
- Var olan iş ve özel ilişkilerinizde potansiyelinizi arttırmak, doğru iletişim kurmak.
- Öncelikle kendinize ve başkalarına liderlik yapma becerilerini geliştirmek.
- Mesleği icra ederken, performansınızı üst seviyelere taşımak.

Eğitimin süresi nedir?

Yaşam Koçluğu" eğitim programı 100 saattir.

Eğitimde işlenecek başlıklar nelerdir?

- Programın amacı ve hedefleri nelerdir?
- Koçluk nedir?
- Koçun kişilik özellikleri nelerdir?
- Koçlukta etik değerler nelerdir?
- Koçluğa giriş.

- Koçlukta derinleşme
- Bireyi tanıma harekete geçirme.
- Koçluk görüşmelerine genel bakış.
- Koçluk görüşmelerinde yöntemler.

Eğitim sonunda ne kazanmayı hedefliyoruz?

- Profesyonel Koçluğu meslek olarak edinmek isteyen kişiler için, yetkin ve profesyonel eğitim bilgilerini,
- Psikolojik Danışmanlık, Yaşam Koçluğu vb. yapmakta olan kişilerin kendilerine mesleki açıdan yeni bir halka eklemelerini sağlayacak bilgileri,
- Şirketlerde çalışan, danışmanlık, yöneticilik vb. görevler üstlenen kişiler için, liderlik ve iletişim becerilerini arttırma bilgilerini,
- Öğretmenlik, eğitmenlik vb. meslekleri yapan kişiler için, iletişim, eğitim
- Öğretim becerilerini üst seviyeye taşıyarak, kişilere rehberlik etmeleri için gerekli bilgileri,
- Kişilerin gelişimine yönelik, yaşam pratiklerine adapte edilebilecek bilgileri, bulabilirsiniz.



2. BÖLÜM - KOÇLUK NEDİR?

Koçluğun tanımı nedir?

Profesyonel Koçluk, bireylerin kendileri için seçtikleri hedeflere ulaşmalarında performanslarını artırarak, iş ve özel yaşamlarında kaliteli ve etkin sonuçlar elde etmelerini hedefleyen mesleki bir yardımdır. Koçluk, gerçek içsel potansiyeli ortaya çıkararak, değişimler yaratmayı sağlamak için verilen profesyonel bir hizmettir. Koçluk, çekirdek inançlarımızla, yeteneklerimiz arasındaki ilişkiyi anlayarak, "yapabilirim" düşüncesini ortaya çıkarmaktır. Koçluk, hedefe odaklanmaya ve gerçekleştirmeye yardım eder. Gerçek bir içsel özgürleşmenin sağlanmasına destek verir.

Resmi Gazete'de ise şu şekilde tanımlanmaktadır: "Koç, ilgili yasal süreçler, kalite normları ve hizmet prosedürleri çerçevesinde; koçluk süreçlerinin iş organizasyonu ve süreç başlatma faaliyetlerini gerçekleştiren, koçluk sürecini yürüten ve bireysel mesleki gelişimini sağlayan nitelikli kişidir.

Koç, müşterilerin kişisel ve profesyonel potansiyelini gerçekleştirmeye yönelik farkındalık, gelişim ve çözüm seçeneklerini artırıcı ve bu yönde destekleyici çalışmaları yürütür."

Koçlukta temel kavramlar nelerdir?

Resmi Gazete'de koçlukta kullanılan temel kavramları şu şekilde sıralamıştır:

BEDEN DİLİ: Kişiler arası iletişimde yüz ifadeleri, mimikler, bakış, baş, el, kol, bacak, ayak, duruş biçimi, ses tonu, konuşma tarzı gibi bedensel iletilerin bütününü,

CANLANDIRMA: Uygun koçluk teknikleriyle müşterinin ulaşmak istediği hedef anını yaşamasını sağlamayı,

ETKİN DİNLEME: Müşterinin ifadelerinden sözlü ve sözsüz mesajlarını doğru biçimde alıp kendisine geri bildirim ve yansıtma yaparak iletmeyi,

GİZLİLİK POLİTİKASI: Koçluk sürecinde müşteriyle ilgili elde ettiği kişisel veya kurumsal özel bilgileri müşterinin izni olmadan üçüncü şahıslarla paylaşmamayı,

GÖRÜŞME: Koçluk hizmetinin verildiği oturumların her birini,

GÜÇLÜ SORULAR: Müşterinin gelişim ve çözüm arayışında keşfetmesini, harekete geçmesini sağlayan ve düşünmeye sevk eden soruları,

ISCO: Uluslararası Standart Meslek Sınıflamasını,

İSG: İş Sağlığı ve Güvenliğini,

KOÇLUK GÜNDEMİ: Müşterinin görüşmelerde konuşmak ve netleştirmek istediği konuların her birini,

KOÇLUK HİZMETİ: İstenen performansa ve yaşam tatminine ulaşmak için koç ve müşteri arasında kurulan planlı gelişim ilişkisini,

METAFOR: İfadelerin etkisini ve kolay anlaşılmasını sağlamak için ilgi veya benzetme sonucu gerçek anlamının dışında kullanılan kavramı,

MÜŞTERİ: Koçluk hizmetinin verildiği kişiyi,

VİZYON ÇALIŞMASI: Canlandırma veya ilgili diğer tekniklerle kişinin gelecekte yaşamak istediği koşul ve durumları tanımlamasına yönelik koçluk çalışmasını,

YAŞAM ÇEMBERİ: Müşterinin yaşam alanlarını birlikte tasvir etmek için kullanılan koçluk aracını, ifade eder.

Meslek olarak Koçluk ve Resmi Gazetedeki Bilgiler Nelerdir?

Ulusal Meslek Standardı'nda yer alan hükümler geçerlidir (Ek Belge).

Koçluğun tarihçesi nedir?

Bir sporcu kavramı olarak ortaya çıkan Koçluk kelimesinin ilk kullanımı 1880'lerin İngiltere'sine kadar dayanmaktadır. Günümüzde koçluk sadece spor alanında kalmayıp, birçok farklı alanda kullanılmaktadır.

Koçluk nedir ve ne değildir?

- Kişinin hem kendi hayatı hem de başkalarının hayatı için bir fark yaratabileceği donanıma sahip olmasına yardımcı olur.
- Herkes ile iletişim becerilerinin gelişmesine, kaliteli ilişkiler kurulmasına yardımcı olur.
- Yaşam karmaşası içinde, olayları daha objektif ve duygulardan arınmış değerlendirme yapmaya yardımcı olur.
- Yaşama karşı direnç içinde değil, yaşam ile birlikte akarak, farkındalık geliştirerek, yaşamaya yardımcı olur.
- Kendisine yeni bir yaşam alanı açmak isteyen kişiler için, geçerli, etkin bir araç sunar.
- Karmaşayı, öğrenme fırsatına dönüştürmek için yeni bir bakış açısı kazanmaya yardımcı olur.
- Duygularınızı ifade etmeyi ve yıkıcı değil, yapıcı bir şekilde karşılık vermeyi öğrenmenize yardımcı olur.
- Bu belge bir işyeri ruhsatı değildir. Vergi açılışı ve gerekli kurumlara başvuru yaparak, belirli konularda koçluk ofisi açılabilmektedir. Bunların ayrı prosedürleri vardır ve yerine getirmek gerekir.
- Bu belge size Psikolojik Danışmanlık Ofisi açma yetkisi vermez.
- Hiçbir mesleğin öğrenme, bilgi, birikim arttırma, tecrübe edinme süreci bitmez. Bu eğitim size bir sertifika kazandıracaktır. Ancak bu alanda ehil olan insanlarla deneyimlerinizi arttırmanız her zaman gereklidir.
- Bir meslek edinme yolunda ilk adımı attım diyebilirsiniz.

Koçluk ve terapi arasındaki farklar nelerdir?

Yaşam Koçları, Psikolojik Danışman, Psikolog değildir. Bu belge ile bu hakkı kazanmaz. Gündelik problemlerde farklı bakış açıları kazandırır. Pratik problem çözme ve iletişim becerileri sağlar.

Koçluk alan kişinin geçmişe ait travmaları, takıntıları..vb. var ise, terapist tarafından görülerek, derin bir yardım almalıdır.

Koçluk hizmetinin faydaları nelerdir?

Koçluk alan kişi, normal hayatını sürdürürken, bazı hedeflere ulaşmakta zorluk çekiyorsa, motivasyon gereksinimi duyuyorsa, yeteneklerini tam ve net olarak ortaya çıkarıp kullanmak istiyorsa, yaşam koçluğu hizmeti alabilir.

Koçluk çeşitleri nelerdir?

Çeşitli koçluk türleri vardır. Bunlardan bazıları:
- Yaşam Koçluğu.
- Yönetici Koçluğu.
- Meslek Koçluğu.
- İşletme Koçluğu.
- Spor Koçluğu.
- İlişki Koçluğu.
- Eğitim Koçluğu.
- Doğum ve Emzirme Koçluğu.
- Siyasi / Seçim Koçluğu.
- Diyet / Beslenme Koçluğu.
- Eğitim Koçluğu.



3. BÖLÜM - KOÇUN KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ NELERDİR?

Koçun özellikleri nelerdir?

- Bilgiye ve ilişkiye aç olmalı.
- Pozitif olmalı.
- Hoşgörülü olmalı.
- Tarafsız olmalı.
- Yargısız davranmalı.
- Güvenilir olmalı.
- Objektif olmalı.
- Uyumlu olmalı.
- Empati yeteneği yüksek olmalı.
- Motivasyonu yüksek olmalı.
- Problem çözme becerisine sahip olmalı.
- Sosyal mesafeyi koruyabilmeli ve kişisel alan kavramına özen göstermeli.
- Koçluk alan kişi ile özel ilişkiye girmemeli.
- Soru sorma kabiliyetine haiz olmalı.
- Dinleme becerisine sahip olmalı.
- Gözlem yeteneği yüksek olmalı.
- Çözüm odaklı olmalı.
- Yargıdan uzak olmalı.
- Sabırlı olmalı.
- Müdahaleden uzak olmalı.
- Pratik olmalı.
- İçten ve dürüst olmalı.
- Yönlendirici olmamalı.
- Koçluk alan kişinin kendi problemlerini çözebileceğine inanmalı.

Koçun temel yeterlilikleri nelerdir?

- Önce zarar verme ilkesini kendine şiar edinmeli.
- Mesleki bilgi ve beceriye sahip olmalı.
- Tecrübe sahibi olmalı ve yeni tecrübeler edinmeli.
- Deneyim sahibi olmalı.
- Etik davranmalı.
- Meslek standartlarına uyumlu tarz ve davranış sergilemeli.
- Düzgün plan yapmalı.
- Hedefleri doğru belirlemeli.
- Düzgün sorular oluşturmalı.
- Koçluk anlaşması oluşturmalı ve buna uygun hareket etmeli. - Koçluk alan kişiyi bilgilendirmeli.
- Koçluk alan kişiyle güven ortamı oluşturmalı.
- Süreci kararlı bir biçimde yönetmeli.
- Gerekli zamanda görüşmeleri sonlandırmalı.
- Verdiği sözlere riayet etmeli.

Koç nasıl bir duruş sergilemelidir?

- Güler yüzlü olmalı.
- Kendinden emin olmalı.
- Ses tonuna dikkat etmeli. Gerektiği takdirde diksiyon dersi almalı.
- Koçluk alan kişiye güven ortamı oluşturmalı.
- Samimi fakat sosyal mesafeye uygun davranmalı.
- Kelimeleri ve kavramları düzgün kullanmalı.
- Koçluk alan kişinin ne istediğini iyi anlamalı.
- Koçluk alan kişiye kendisini iyi hissettirmeli.
- Koçluk alan kişi ile senkronize hareket etmeli.
- Seansların sürelerine dikkat etmeli.
- Giyim kuşamına özen göstermeli.
- Çok konuşup, koçluk alan kişinin ne istediğini kaçırmamalı.
- Kendi istediği değil, koçluk alan kişinin hedeflerini yerine getirmeli.
- Koçluk alan kişinin sözünü çok kesmemeli, kendisini iyi ifade etmesine olanak sağlamalı.
- Beden dilini dikkatli kullanmalı.
- Tutamayacağı sözleri vermekten kaçınmalı.

4. BÖLÜM - KOÇLUKTA ETİK DEĞERLER NELERDİR?

Koçlukta etik ilkeler nelerdir?

Koç, Resmi Gazete'de yer alan "Ulusal Meslek Standardı"nda bulunan ilkelere uymakla mükelleftir. (Bakınız Ek Belge)

Her meslek gurubunda olduğu gibi koçlukta da temel etik ilkeler vardır. Uluslararası federasyon ve dernekler genel itibariyle birbirine benzer etik kuralları oluştururlar. Bütün bu etik kralları incelediğimizde koçun temel etik ilkelerini dört madde altında toplayabiliriz. Bunlar;

1- Güvenilirlik ilkesi.
2- Yeterlilik İlkesi.
3- Dürüstlük ilkesi.
4- Saygı ilkesi.

1- Güvenilirlik İlkesi.

Güvenilir olmak her meslek için önemli olduğu gibi koçlukta da önem taşır. Koçluk alan kişi koça güvenebilmelidir. Koçun duruşu ve ahlaki yapısı güven ortamını pekiştirir. Güven zamanla tesis edilir. Kendini güvende hissetmeyen müşteri, görüşmelerden verim elde etmez ve zamanla koçluk hizmetinden vazgeçebilir.

Koç, koçluk alan kişi ile yapmış olduğu anlaşmalara riayet etmelidir. Randevu saatlerine uymalıdır. Kimseleri gereksiz yere bekletmemeli. Bekletmesi zorunlu olan hallerde bilgilendirme yapmalıdır. Bilinmeli ki, insanların güvenini sarsan en önemli göstergelerden biri de buluşma saatinde randevuya geç kalmak / bekletmektir.

Koç, koçluk alan kişiye ait bilgileri gizli tutmalı. Bir başkasıyla paylaşmamalıdır.

2- Yeterlilik İlkesi

Koç, yeterli, bilgi ve birikime sahip olmakla mükelleftir. Yeterli donanıma sahip olan koç, koçluk alan kişiye en iyi hizmeti sunar. Koçluk alan, koçun kendisi için gayret sarf ettiğini ve kendine değer verdiğini hissetmelidir.

Koç, kendini geliştirmeli ve gelişimlere açık olmalıdır. Koç, bilgiye ve ilişkiye aç olmalı. Her yeni insanın kendi için yeni bir tecrübe olduğunun bilinciyle hareket etmeli. Çevresini ve ilişkilerini geliştirmelidir.

Koç, sınırlarının fakındadır. Kendi şahsi sorunlarını, görüşmelere taşımamalıdır. Süreç sırasında yeterli olmadığı duygusuna kapıldığı noktada, ya süpervizyon almalı ya da 17 müşterisini başka bir uzmana yönlendirmelidir. Koçluk alan kişiye yeterli olmadığı noktada görüşmeyi sonlandırmalıdır.



3- Dürüstlük İlkesi

Koç, önce kendine karşı dürüst olmalıdır. Kendinde bulunan meziyetleri, bilgi, birikim ve becerileri bilmelidir. Eksik olduğu hususları tamamlamalı veya donanımlarını geliştirmelidir. Kendini olduğunda farklı göstermemeli. Kendi ilgi alanı dışındaki konularda "biliyormuşçasına" hareket etmemelidir.

Koçluk alan kişinin gözünü süsleyecek beyanlardan kaçınmalıdır. Yanlış bilgi, reklam yapmamalıdır. Yapabilecekleri ve yapamayacaklarını ne kadar dürüstçe ortaya koyarsa, o kadar güven ortamını artırır.

4- Saygı İlkesi

Kendine saygısı olan, başkalarına da saygı gösterir. Koç; kendine, koçluk alan kişiye ve mesleğine saygı gösterir.

Koç, sosyal mesafeye ve kişisel alana dikkat eder. Koçluk alan kişi ile özel ilişkiye girmez (Maddi, duygusal, cinsel… vs).

Din, dil, ırk, cinsiyet… vs ayrımlara girmez. Kendi görüş ve fikirlerini koçluk alan kişiye dikte etmeye çalışmaz. Adına ve mesleğine zarar getirecek davranışlardan kaçınır.

Tutarlı davranır, her ne şart olursa olsun, saygı çerçevesinin dışına çıkmaz.



Koçun sahip olması gereken etik değerler nelerdir?

- Gizlilik ilkesine uymalı.
- Koçluk alan kişinin kimliğini başkalarına duyurmamalı.
- Görüşülenleri bir başkasıyla paylaşmamalı.
- Kendi çözüme ulaştıramayacağı vakaları, bir başka uzmana (koç, psikolojik danışman, psikolog, psikiyatr, diyetisyen… vs) yönlendirebilmeli.
- Verdiği sözleri tutmalı.
- Koçluk alan kişi ile özel ilişkiye (maddi, cinsel, duygusal… vs) girmemeli.
- Koçluk alan kişiye bilgilendirmesini düzgün yapmalı.
- Biten / bitmesi gereken görüşmeleri düzgün bir şekilde sonlandırmalı.
- Yeterliliklerinin / Yetersizliklerinin farkında olmalı.



5. BÖLÜM - KOÇLUĞA GİRİŞ

Koçluk görüşmesinin temel ilkeleri nelerdir?

Görüşme bir konu üzerinde aydınlanmak ve bilgi sahibi olmak amacı ile yüz yüze yapılan konuşma şeklinde tanımlanır.

Görüşme, en basit anlamda belli bir amaca yönelik oluşu ile konuşmadan ayrılır. Görüşmeyi konuşmadan ayıran temel özellikler şunlardır:

- Görüşmede bilinçli olarak saptanmış bir amaç vardır. Koçluk görüşmelerinde kişinin ulaşmak istediği bir hedefi belirlemesine yardımcı olmak ve ulaşana kadar onu desteklemek, farkındalık kazanmasına yardımcı olmak amaçtır.
- Görüşmenin belli bir amacı olduğu için, konuşmanın kapsamı amaca ulaşmayı kolaylaştıracak şekilde bir düzen ve bütünlük gösterir.
- Koç, amaca ulaşmak için, etkileşimi planlama, düzenleme sorumluluğunu üzerine alır.
- Görüşmede genellikle, görüşülen kişi ve koç arasında daha önceden yakın bir dostluk veya ilişki söz konusu olmaz. Görüşme tamamen başvuran kişinin ihtiyacına hizmet edecek şekilde planlanır. (Koçun ihtiyaçları veya düşüncelerine göre değil.)
- Görüşmeler rastgele değil, belirli bir zaman aralığında, belirli bir yerde ve sınırlanmış bir zaman aralığında yapılır. Tüm bunları belirlemek için planlama yapılır.
- Sorular, asla koçluk alan kişinin bilgi düzeyini ölçmek için kullanılmaz. Onu anlamaya, tanımaya yöneliktir.
- Görüşmeler gizlilik ilkesine bağlı olarak sürdürülür

Koçluk-Koçluk alan kişi ile ilişkisi kurmada ilke ve tutumlar nelerdir?

Koçluk görüşmelerinde, koçluk ilişkisinde temel anlamıyla dikkate alınması gereken ilke ve tutumlar aşağıdaki gibidir:

1. Saygınlık.

Koçluk alan kişi, koç tarafından kayıtsız, şartsız saygın bir kişi olarak kabul edilmelidir. Tercihleri, değerleri, yönelimleri, eğitimi, görünümü, yaşı... vb. ne olursa olsun, yargısız bir şekilde olduğu gibi kabul edilmelidir.

2. Empatik anlayış

Empatik anlayış, koçluk alan kişinin o anda içinde bulunduğu duyguları doğru olarak anlamaya çalışmaktır. Bir Kızılderili değişiyle, "karşımızdaki kişinin makosenlerini giymektir." Koçluk alan kişinin gözünden olaylara bakmaya çalışmak asla onun yerine geçerek, onunla özdeşleşmek değildir. Koç empati yaparken, kendi kimliğini önyargısız biçimde korumalıdır. Empati, "onun yerinde ya da karşısında değil onun yanında" olmayı gerektirir. Kişinin gözleriyle olayı görmek, onun kulağı ile duymak ancak sorunu "kendi sorunu gibi" algılamamak gerekir.

3. Saydamlık.

Saydamlık, kişinin duygu ve düşüncelerini olduğu gibi ifade edebilmesi, içi dışı bir olması manasındadır. Koç ve koçluk alan, eğer saydam bir ilişki kurabilirlerse, sonuç daha pozitif olacaktır. Saklamadan, gizlenmeden duygular ve olaylar konuşulabilmelidir.

Bazı durumlarda, koç ve koçluk alan kişinin birbirlerine olan duyguları işin içine karışabilir. Bu durumdan uzak durmak, olabildiğinde objektif konuşmak ve eğer objektif ve açık bir konuşma yapılamıyor ise, gerektiğinde koçluk sürecine zarar vermemek için, bu ilişkinin sonlandırılması gerekebilir.

4. Direnç.

Bazen koçluk alan kişi, türlü kaygılar ile duygularını bilince çıkarmaktan ve koçuna anlatmaktan kaçınabilir ve bunu engelleyebilir. Bu duruma “direnç” diyoruz. Direniş halinde, kişi huzursuz, kaygılı bir hale gelir, susar, belli konuları görüşmemek için çabalar, ters cevaplar verebilir. Direnç durumunda, koç, koçluk alan kişiyi anlayışla karşılamalı, onun kendisini anlamasına yardımcı olmalı, paniğe kapılmamalı ve paniğe sevk etmemelidir. Koçluk ilişkisi bir terapi ilişkisi değildir. Bu nedenle eğer durum atlatılamıyorsa, koç dirençleri tek başına çözmeye çalışmamalı mutlaka bir psikolojik danışman yardımı önermelidir.

5. İlgilenme.

Koç-koçluk alan ilişkisinde, görüşme esnasında tüm ilgi koçluk alan kişiye verilmelidir. Görüşülen kişi ile ahenkli, güvenli bir ilişki kurulması için bu oldukça önemlidir. Kişiye önemli olduğu hissettirilmeli ancak kendi hayatı ile ilgili sorumluluğun yine kendisinde olduğu mutlaka rahatsız edici olmadan hatırlatılmalıdır.

Koç, görüşmeler dışında da (başvurulan konu ile alakalı olarak) kişinin durumunu planlı olarak takip etmeli, harekete geçmesi için teşvik etmeli ancak baskı yapmamalı ve harekete geçmeme durumunda eleştirmemelidir.

Kişi ile ilgili dosyalar düzgün olarak oluşturulmalı. Unutkanlığa mahal verilmemelidir. Koçluk alan kişi hakkında her zaman bilgi sahibi olmak gerekir.

Koç, koçluk alan kişiye yeteri kadar konuşma fırsatı tanımalı ancak görüşmenin amacı ve zaman planlamasını da ihmal etmemelidir.

Koç, koçluk alan kişi ile yeterince ilgili olmalı ancak, onunla ast-üst, anne-baba-çocuk, öğretmen-öğrenci, sevgili… vb. türlerine benzeyen bir ilişki kurmamalıdır. Bu koçluk ilişkisine zarar verir.

Koçluk alan kişinin de koç ile ilgili olması söz konusudur. Bu durum ilişkiyi ve güveni güçlendirmekle beraber, özel hayatın içine fazlaca girilmesi ile zarar veren bir hale dönüşebilir. Koç, görüşmenin sınırları içinde kalmalıdır. Özel hayatı ile ilgili olan sorularda, kırmadan genel bilgiler ile konuyu koçluk alan kişiye döndürerek, bu görüşmelerin merkezinin "ona rehberlik etmek" olduğunu kibar bir dille hatırlatmalıdır.

6. Sorumluluğun paylaşılması

Koçluk ilişkisinde, koçun tüm sorumluluğu üzerine alarak, sihirli bir değneği varmışçasına koçluk alan kişiye yardım etmesi söz konusu değildir. Koçun sorumlulukları başka, koçluk alan kişinin başkadır. Ve her iki taraf bunları yerine getirmelidir. Koç, görüşmelerin planlanması, kişiye en iyi şekilde, güven verilmesi, olumlu, saygın, empatik bir ilişki kurulması, koçluk alan kişinin takibi, dürüstlük ve gizlilik… vb. sorumluluklarını yerine getirmelidir. Koçluk alan kişi ise, kendi hayatı ile ilgili kararları alma ve aldığı kararları uygulama sorumluluğunu kendi başına taşıyabilmelidir. Koç buna sadece destek verebilir. Bu sorumluluk koçluk alan kişidedir. Koç "iyileştirme" garantisi veremez.



Tüm bunlar görüşmenin başında konuşulmalı ve sorumluluklar belirlenmeli ve hatırlatılmalıdır.

Koçluk alan kişinin sorumluluğunu yerine getirmemesi halinde, anlayışlı davranmalı, yollar aranmalı, sonuç alınamıyorsa, psikolojik danışman önerilmelidir.

7. Bireyin bulunduğu düzeyden başlamak

Koçluk görüşmesine gelen her kişi birbirinden farklıdır. Yaşam ve kültür düzeyleri, yaşları, yaşadıkları yerler, atak ya da çekingen olmaları… vb. gibi pek çok bireysel farklılıkları bulunmaktadır. Koç, bireyleri tanımak, değişik kültürlerle uyum sağlamak, iletişim kurmak durumundadır. Kurulacak ilişkide, güveni ilk oluşturacak kişi olarak koç, bireyin bulunduğu yerden ona yaklaşmalıdır. Esnek olmak, davranışları konusunda esnemek durumundadır. (Abartıya kaçmadan) Kişinin anlayacağı dil düzeyi ile uyum sağlamalıdır. Bir çocuğa ya da bir gence veya bir yetişkine koçluk hizmeti sunmak da değişik donanımlar ister.

Koçluk alan kişinin beden hareketlerine, ses tonuna, dil kalıplarına dikkat edin. Bazılarını doğal bir şekilde kullanabilirsiniz. Taklitçi görünmemeye dikkat edin. Tüm bunlar, koçluk alan kişinin ne hissettiğini daha kolay anlamanızı, onun kendisini size yakın ve anlaşılmış hissetmesini sağlayacak ve iletişim kurmanız kolaylaşacaktır.

8. Koçluk alan kişiye zarar vermemek.

Koçluk ilişkisinde önemi büyük ilkelerden bir tanesidir. Her ne olursa olsun, karşımızdaki kişinin, kişiliğine, duygusal durumuna, hayatına her hangi bir şekilde zarar verebilecek her türlü davranıştan kaçınmak gerekir. Sözlerimiz, bakışlarımız, düşüncelerimiz, iyi niyetli olsalar bile bazen karşımızdaki kişiye zarar verici olabilir.

Bundan uzak durmak, koçluk alan kişi ile özel paylaşımlara ve duygusal ilişkilere girmemek, onu baskı altına alacak ve yönlendirecek her türlü hareketten uzak durmak gerekir. Koçluk alan kişi ile başka ticari ilişkiler içinde olmamak, herhangi bir alışverişte bulunmamak önemlidir.

Sınırlarımız olduğunda bunu belirtmek, sözler ve vaatler içinde olmamak, gerektiğinde süpervizyon almak ve onu bir uzmana yönlendirmek, hem güvenilirliğinizi arttırır hem de koçluk alan kişiye vereceğiniz olası bir zararı önler.

9. Gizlilik

Koçluk ilişkisinde, güveni, saygıyı oluşturan en büyük etmenlerin başında gelir. Görüşmeler kesinlikle gizlidir. Kayıt veya not alınıyorsa, hiç kimse ile paylaşılamaz. Bu ilkenin çiğnenmesi ciddi bir etik sorun teşkil eder.

Tanışma nasıl olur?

Birbirleri ile etkileşimde bulunacak kişilerin ilk önce yaptığı davranış tanışmadır. Tanışma “güven oluşturmanın” ilk adımı olması sebebiyle çok büyük önem taşır. Kişilerin birbirlerine ilettikleri ve iletecekleri mesajları vardır. Bu mesajlar sözlü ya da sözsüz (jestler, mimikler, duruş… vs.) olabilir.

Tanışmada;

1. Göz kontağı kurun.
2. Kişi ile tam karşı karşıya gelecek şekilde durun.
3. Sözcükleriniz net, düzgün, anlaşılır ve ses tonunuz güven verici olsun.
4. El sıkarken bunu mutlaka kuvvetli ve güven veren bir şekilde yapın.
5. Giysileriniz görüşme için uygun olmalı, aşırılıktan kaçınmalısınız.

Kişi ile bağ nasıl kurulur?

Tanışma ve hemen sonrasında kişi ile kurulacak bağ iletişimi başlatmayı sağlar. Birey iletişimde bağımsız değildir. Kişinin güçlü ve zayıf yanları, becerileri, tutumları, öğrenim ve bilgi düzeyi, içinde yaşadığı sosyal ve kültürel çevre, değerleri, algıları gibi birçok faktör iletişimi etkiler. Bu nedenle, koç tamamen yargısız ve kendi düşüncelerinden bağımsız olarak, kişiye ilk dakikalarda güven verebilmeli ve iletişimi sağlayacak bağı kurabilmelidir. Bunun için;

1. Onaylayıcı ve destekleyici bir ifade içinde olun.
2. Kabul dili kullanın.

KABUL DİLİ, KİŞİNİN BİR BAŞKASINI GERÇEKTEN KABUL ETTİĞİNİ DUYUMSAYIP, BUNU KARŞISINDAKİNE İLETEBİLMESİDİR.

KOÇUN, KOÇLUK ALAN KİŞİYİ KABUL ETMESİ BAŞKA ŞEY, BUNU ONA HİSSETTİRMESİ BAŞKA ŞEYDİR. KOÇLUK ALAN KİŞİYE ONU KABUL ETTİĞİNİZİ HİSSETTİRİN.

KABULÜ SÖZSÜZ İLETME.



-Sözsüz iletilerde beden dili kullanın.
-Koçluk alan kişinin anlattıklarına doğru yanlış diyerek müdahale etmeyin. Yanlış yapmasına ve bunu kendinin keşfetmesine izin verin.
-Koçluk alan kişi sizinle konuşurken, sessiz kalın. Sessizlik (edilgin dinleme) güçlü bir sözsüz iletidir ve kişiye gerçekten kabul edildiği hissi verir.

UNUTMAYIN, KİŞİLER KABUL EDİLDİĞİ SÜRECE BÜYÜR!

Güven oluşturma nasıl sağlanır?

Güven aslında belirli bir matematiğe bağlı değildir. Kime ne şekilde güven duyduğumuz ve duyacağımız şartlara bağlı olarak değişim gösterebilir. Böyle olmakla birlikte, karşıdaki kişide güven oluşturmanın bazı esaslarından söz etmek de mümkündür. Ancak hiçbir zaman “olmadığınız bir şeyi karşınızdakine tam olarak yansıtamayacağınızı” unutmayın. Bu nedenle kimlere güvenebileceğinizi düşünerek, o kişiler gibi güvenilir “olun”.

Samimi ve dürüst davranın.
Zaman planlarınıza uyun.
Yapamayacaklarınızı “yapabilir” göstermeyin.
Bilmediklerinize “bilmiyorum” deyin.
Sınırlarınızı içtenlikle belirtin.
Dostça ve açık olun.
Açıklık koçluk ilişkisi içindir, şahsi hayatınızda olup biten her şeyi açıklamak zorunda değilsiniz. Koçluk ilişkisi koçluk alan kişi içindir.
Planlı hareket edin.
İlgili ve hoşgörülü olun. Sevecen ve problem çözme odaklı olun.

Koçluk alan kişi ile ilk iletişim-görüşme nasıl olur?

Koçluk görüşmeleri sürecinde, ilk görüşme ve ilk iletişim önemli yer tutar. Başarılı bir ilişki kurulması açısından ilk görüşmedeki izlenimler büyük önem taşır. Görüşmenin başlatılmasında, koçluk alan kişinin o anki durumu ile koçun mesleki tutumu başlıca rolü oynar. Burada, konuşma bazen koç tarafından bazen de başvuran kişi tarafından başlatılabilir. Her iki başlangıç arasında bazı farklar vardır. Bunu, başlatma durumuna göre, görüşmede güdümlü ve güdümsüz tutumlar olarak adlandırabiliriz.

Eğer koç güdümsüz bir tutum içinde olacaksa, konuşmayı koçluk alan kişinin başlatması beklenir. Kişi problemini anlatmaya hazır görünüyor ise, konuşma ihtiyacı yoğun ise güdümsüz tutum tercih edilmelidir.

Koçluk alan kişi serbestçe konuşamıyor ise, güdümlü tutum tercih edilmelidir. Koç genel sorular sorarak onun kendini ifade edebilmesinin yolunu açar. Sorular kısa ve genel olmalı, sakin ve doğal biçimde sorulmalı, “problem-sorun” kelimesi fazla kullanılmamalıdır. Hiç kimse “problemli kişi” olarak algılanmak ve görülmek istemez.

Örneğin, kısa bir nasılsınız kısmından sonra, “sizin buraya gelmenize neden olan etmen nedir?” veya “bugün ne konuşmak istersiniz?” veya “size nasıl yardımcı olabilirim?” türünden sorular ile beden dilinizi de kullanarak, konuşmayı başlatabilirsiniz. Çok ayrıntılı açıklamalar ve uzun konuşmalardan kaçınmalısınız. Amaç koçluk alan kişinin konuşması ve sizin de onu dinlemenizdir.

Konuşmalarda not alabilirsiniz. Ancak koçluk alan kişiyi “dinlemiyor görüntüsü vermeden” bunu yapmanız gerekir.

Koçluk alan kişi ile asla tartışmaya girmemelisiniz.

Kendinize güvenli olmanız, onun size daha rahat açılmasını sağlayacaktır.

Uzun bekleyişler, aralar, telefon konuşmaları koçluk alan kişinin huzursuzluğunu arttırır, bu nedenle tercih etmemelisiniz.

- Görüşmenin aşamaları nelerdir?

Görüşmelerin genel anlamda 3 aşamalı süreçleri vardır:

1. Keşfetme-tanıma aşaması

Bu aşamada koç, koçluk alan kişinin söylemek istediklerini dinler, çok az konuşur, onu anlamaya ve tanımaya çalışır. Sıcak bir ortam yaratılır, koç, koçluk alan kişinin söylediklerine
itiraz etmeden dinler, duygusal durumu hakkında gözlem yapar. Bilgi toplar ve bunun için bazı sorular sorabilir. Durum saptaması yapılır.

2. Açıklama aşaması
Bu aşamada, olası çözüm yollarının saptanması, koçluk alan kişinin alacağı kararlar doğrultusunda atacağı adımlar, görüşmenin esasını oluşturur. Kişinin değer ve duyguları üzerinde konuşulur. Ne istiyor? Neyi önemli buluyor? Subjektif değer yargıları nelerdir?
Bunlar ortaya konur. Koç bu aşamada daha etkin bir rol oynar. Ancak gene de, koç kendi
fikirlerini değil, koçluk alan kişinin kendi değerlerini, duygularını, ihtiyaçlarını, beklentilerini ortaya koymasına, tanımasına, açıklamasına yardım eder. Diğer bir değişle koç, hangi yoldan gitmesini gerektiğini gösteren kişi değil yolu aydınlatan kişidir.

3. Pekiştirme aşaması
Bu aşamada koç, bireyin tercih ettiği seçenekler ve kararlar yönünde harekete geçmesi için öncelikle planlama ve bu planın uygulanması için cesaretlendirme, destekleme yapar. Var ise ödevler kararlaştırılır. Kişinin hedeflerine ulaşması için gerekli tarihler saptanır. Görüşme devam edecekse, yeni görüşmenin zamanı belirlenir ve görüşme sonlandırılır.

Dinleme nedir? Kişi etkin olarak nasıl dinlenir?

Dinleme görüşmenin temel tekniklerinden biridir. Koçun iyi bir dinleyici olması, oldukça önemlidir. Görüşmenin amacı koçun değil, koçluk alan kişinin tanınmasıdır. Görüşmede dinleme pasif bir eylem gibi görünse de aslında koçu etkin kılar. Dinleme sadece susma manasına gelmez. Dikkatli olmayı, doğru ve yerinde sorular sormayı, fikirlerini doğru biçimde ortaya koymayı, belirli jest ve mimikler kullanmayı içinde barındırır.

Gerektiğinde sessizlik de bir yöntem olarak kullanılabilir.

1. Edilgin dinleme (sessizlik)

Kişiye gerçekten kabul edildiğini duyumsatır, paylaşmaya teşvik eder. Ancak sık tekrarlanırsa, dikkat verilmediği izlenimi uyandırır. Bu nedenle dinlerken “kabul etme tepkileri” (baş sallamak, öne eğilmek, gülümsemek, kaşını çatmak, hı-hı evet anlıyorum demek… vb.) vermek gereklidir.

2. Kapı aralayıcı iletiler

Derine inmek için yüreklendirici iletilerdir.
Bu konuda daha fazla bir şey söylemek ister misin?
İlginç, devam etmek ister misin?
Bu konuda konuşmak ister misin?

3. Etkin dinleme

Etkin dinlemede daha fazla iletişim vardır. Bunu anlamak için önce "İLETİŞİM" kavramına bakalım.

o İletişim nedir?



o Kodlama

Kodlamayı doğru çözmek ve ona göre geri iletimde bulunmak çok önemlidir. Yalnızca kodlara yanıt vermek, anlaşılamama hissi verir, bu ilişkiyi kötüye götürür.

ÖRNEK:

COCUĞUN DUYUMSADIKLARI	KODLU İLETİ
1. Sınav endişesi	"Anayasa ve insan hakları ile ilgili bu kadar saçmalığı öğrenmek zorunda mıyım?
2. Basketbol takımına seçilememe korkusu	"Bugün beden eğitimi dersine girmeye zorunlu muyum?"
3. Ev ödevlerinin çokluğundan bunalma	"Bu şey çok zor anlayamıyorum."
4. Reddedilme ya da seçilememe korkusu	"Ali kendini beğenmiş kibirli züppenin teki."
5. Bir sanat tasarımı başarısızlığı nedeniyle düş kırıklığına uğrama	"Sanattan nefret ediyorum. Sanatla kızlar uğraşır."

Karşımızdaki kişiden aldığımız kodlanmış iletiyi, çözümleyerek geri iletme yöntemine ETKİN DİNLEME diyoruz. Bu yöntemde sorumluluk karşımızdaki kişide kalır.

Etkin dinleme için;

1. Koç, koçluk alan kişinin kendi sorununu çözebileceğine içtenlikle inanmalıdır. (Süre uzasa bile.)

2. Koç, koçluk alan kişinin dile getirdiği duygu ve düşünceleri, kendine göre bir insanda olmaması gereken düşünceler olduğunu düşünse bile gerçekten kabul edebilmelidir.

3. Koç, duyguların genelde geçici ve anlık olduğunu bilmelidir. (Duyguların boşaltılması, dağıtılması ve açığa çıkması önemlidir.)

4. Koç, koçluk alan kişini sorunlarında yardımcı olmayı istemeli ve plan yapmalı, zamanını iyi yönlendirmelidir.

5. Koç, her sorununda koçluk alan kişi ile birlikte olmalı ama kendi kimliğini korumalıdır. Koçluk alan kişinin sorunlarını kendininmiş gibi hissetmeli ama kendi sorunu olmasına izin vermemelidir.

6. Koç, koçluk alan kişinin sorunlarını paylaşmalı ve konuşmaya başlamak için zorlanabileceklerini bilmelidirler. Bazen de karşılıklı iletişim hiç kurulamayabilir. Bu durumda koçluk alan kişiye daha yararlı olabilecek bir başka kişiyi rahatça önerebilmelidir.

7. Koç, koçluk alan kişinin sorunlarının gizliliğine saygı duymalıdır.

DİNLENMEDİĞİNİ SÖYLEYEN KİŞİLERİN, ASLINDA DİNLEME ALIŞKANLIĞI YOKTUR.

Etkin dinleme ile;

1. Ruhsal rahatlama sağlanır.
2. Duygularla dost olunabileceğini anlamaya yardımcı olur.
3. “Sorun çözme” ye yardımcı olur.
4. Sorumluluk karşıdaki kişide kalır.
5. Dinlendiğini gören kişi dinlemeye hazır hale gelir.
6. Karşıdaki kişide kendine değer verme ve önemsenme duygusu gelişir. Dolayısıyla karşılıklı sevgi ve saygıya dayanan ilişkiye katkısı olumludur.

Konuşmanın esasları nelerdir?

Konuşmada görüşmenin önemli tekniklerinden biridir. İlk iletişim konuşma yolu ile gerçekleşir ve daha sonra buna yeni teknikler eklenir. Koçluk görüşmesinde amaç koçluk alan kişiyi konuşturmaktır. Koç daha az konuşmalı daha çok iletişimi derinleştirecek diğer metotları kullanmalıdır.

Koç ders verir gibi konuşmamalı, ses tonunu iyi ayarlamalı, vurgulamalara dikkat etmeli, içerik olarak güven verici ve destekleyici olmalıdır. Açık ve sade bir dil kullanmalıdır. Yargılayıcı, alaycı olmamalıdır.

Koç fikirlerini doğru yerlerde gündeme getirmeli, bir dayatma olarak sunmamalıdır. Genelde, koçluk alan kişinin görmesini sağlayacak doğru soruları, sorgulama yapmadan sormalıdır.

İletişim engelleri nelerdir? Engelli iletişim kurulduğunda ne olur?

Söylenen sözlerin gizli anlamları / iletileri vardır. Karşımızdaki kişi bunları algıladığında kabul edilmezlik duygusu yani iletişim engeli meydana gelir. Her ileti karşımızdaki kişinin ileride kendisi ile ilgili değer yargılarını oluşturacaktır.

Bu nedenle kurduğumuz iletişimin yapıcı veya yıkıcı olması bize yani konuşma biçimimize bağlıdır. Konuşma doğru olursa iyileştirebilir ve yapıcı bir değişiklik meydana getirebilir. İçten bir kabul edilme duygusu verebildiğinizde bunun gerçekten etkili olduğunu göreceksiniz.

BİR KİŞİYE YARDIM ETME YOLU, ONU KONUŞMAYA BAŞLATMAK VE ONU DİNLEYEREK "YOLUNDAN ÇEKİLMEK" TİR.

KABUL EDİLMEZLİĞİN DİLİ: İLETİŞİMİN 12 ENGELİ

1. Emir vermek, yönlendirmek.
2. Uyarmak, gözdağı vermek.
3. Ahlak dersi vermek.
4. Öğüt vermek, çözüm ve öneri getirmek.
5. Öğretmek, nutuk çekmek, mantıklı düşünceler önermek.
6. Yargılamak, eleştirmek, suçlamak.
7. Ad takmak alay etmek.
8. Yorumlamak, analiz etmek, tanı koymak.
9. Övmek, aynı düşüncede olmak, olumlu değerlendirmeler yapmak.
10. Avutmak, teselli etmek.
11. Sorgulamak, sınamak, sorguya çekmek.
12. Alaycı davranmak, şakacı davranmak, konuyu saptırmak.

Yansıtma ve pekiştirme nedir? Nasıl yapılır?

Yansıtma, görüşme sırasında ortaya çıkan duygu ve düşüncelerin, anlatımın, içeriğini ve niteliğini değiştirmeden, koç tarafından bir ifade ile kendisine geri iletilmesidir. Buradaki amaç, koçun kişiyi dinlediğini, onunla empatik bir anlayış içinde olduğunu göstermek ve kişinin kendi duygu ve düşünceleri için farkındalık kazanmasına yardım etmektir. Bu süreçte koç tarafından yanlış anlaşılmış bir durum var ise de, düzeltilmesine imkân verilmiş olur. Örnek: " Bu konuda başarısız olacağını düşünüyorsun?"

“Hım, evet” gibi sözcükler, mimik ve jestlerle desteklenerek, görüşme hedeflerine uygun konuşmalar desteklenebilir.

Koçluk alan kişi ile ilgili gözlem nasıl yapılır? Etkin bir gözlemci nasıl olunur?

Gözlem bilgi edinmenin en doğal yollarından biridir. Ancak gözlem ile “gözetlemeyi” birbirinden ayırmak gerekir. Gözlem, koçluk alan kişinin genel görünüşü, giyinişi, ses tonu vb. algılamak, davranışlarındaki değişimleri fark etmek, bahsettiği ve bahsetmediği konularla ilgili dikkatli davranmak gibi unsurları içerir. Yargı yoktur. Koç gözlem yapmalı ancak objektifliğini yitirmemeli ve gözlem neticelerini sürekli kontrol etmelidir.

Yorumlama nedir ve nasıl yapılmalıdır?

Yorumlama, bireyin fikirleri, davranışları, duyguları, tutumları ile bağlantılı olarak, koçun yaptığı değerlendirme sonuçlarına ilişkin açıklama ve yargılardır. İçerisinde yargı bulunduğundan genellikle ya hiç yapılmamalı ya da çok gereken yerlerde usta bir şekilde koçluk alan kişiye sunulmalıdır. Ancak büyük ölçüde koçluk ilişkisine zarar verebilecek bir yöntemdir.

Kişiler, genellikle bir uzman ilişkisinde yorumu kabul ederler. Doktor-hasta, avukat-müvekkil, satış temsilcisi-müşteri... vb. ilişkisinde olduğu gibi. Ancak koçluk ilişkisi bu tür bir ilişki değildir ve bu şekilde kurulmaması gerekir.

Koçluk alan kişi ile birlikte hareket etmek nedir?

Koçluk alan kişi ile birlikte hareket etmek, onunla tam bir işbirliği içinde olmaktır. Kendini koçluk alan kişiden daha üst bir pozisyona sokmadan, eşit, iletişime açık, destekleyici, açıklayıcı, aydınlatıcı, güç ve otoriteye dayanmayan, dürüst bir ilişki biçimidir.

Soru sorma nedir? Türleri ve teknikleri nelerdir?

Koçluk görüşmeleri sözel ve sözel olmayan teknikler içerir. Sözel tekniklerden bir tanesi de soru sormaktır. Koçluk alan kişi, kendisine yöneltilen soruların, onu yargılamak ya da etiketlemek için yapılmadığını, mevcut duruma açıklık getirmek ve kendi yararının gözetilmesi için olduğunu hissederse etkileşim verimli olur. Aksi takdirde kişi kendisini kapatır.

Sorular açık ve tarafsız olmalı, durum tespit etmeye hizmet etmeli, yönlendirici olmamalı, kişiyi korkuya, kaygıya sevk etmemeli, suçlayıcı olmamalıdır. Görüşmenin büyük bölümü soru cevap içinde geçmemelidir.

Sorular, kişinin duygu akışını aktarmasına engel teşkil etmemelidir.

1. Ne zaman soru sorulmalıdır?

Bu konuda tam kesin bir şablon verilememekle birlikte, sorunun doğru zamanda sorulması için bazı ipuçları vardır:

- Koçluk alan kişi bir şey söylemek isteyip de, bunu söylemekte güçlük çekiyorsa, konuşmasını kolaylaştırmak için, uygun zaman bekledikten sonra, soru sorulabilir. Örneğin: “Bu konuyu biraz daha açabilir misin?” gibi.
- Kaygı ve korku durumlarında, kişiyi rahatlatmak ve güven ortamına geri döndürebilmek için soru sorulabilir. Örneğin : “Böyle hissetmen için somut veriler var mı? Yoksa bunu daha çok içinde mi yaşıyorsun?” veya “Görüşme içinde güvende hissetmen için benim yapabileceğim bir şey var mı?”
- Görüşme konusunu hatırlatmak, konuya geri döndürmek için soru sorulabilir. Örneğin: “Konumuza geri dönecek olursak, daha önce bu konuda yaptığın somut şeylerden bahseder misin?”

- Konuşmanın seyri içinde, bilgi edinmek için sorular sorulabilir. Örneğin: “Kaç kardeşsiniz?” - Görüşme esnasında bazen kişinin bahsetmediği konular hakkında soru sorulabilir. Ancak ısrarla cevap vermiyor ve konuyu değiştiriyorsa, direnç gösteriyor olabilir. Anlayış göstermek ve ısrarcı davranmamak gerekir.

2. Soru Türleri

Görüşme sırasında amaçlara uygun düşecek farklı soru çeşitleri vardır. Bu soru türlerinin bazıları şunlardır:

o Açık ve kapalı uçlu sorular
Açık uçlu sorular, kişinin yaşantısına ve görüşlerine ilişkin geniş kapsamlı cevaplar almayı hedefleyen sorulardır. Örneğin: “Bu konuda ne düşünüyorsunuz?”

Açık uçlu sorular, konuyu derinleştirmeye yardım eder. Kapalı uçlu sorular, belirli ve kesin net bir cevap almayı beklediğimizde sorduğumuz sorulardır? Örneğin: “Koşu programına hangi gün başlamayı hedefliyorsunuz?”



o Yönlendirici olan ve yönlendirici olmayan sorular
Kişiyi belli bir cevaba yönlendiren sorular yönlendirici soru grubuna girer. Örneğin: “Annenizi seviyorsunuz herhalde değil mi?” Bu tarz soru tipinden uzak durmak gerekir. Koçun beklentisinin, yargısının olduğunu ortaya koyacağından, koçluk alan kişi için uygun olmayacaktır. Bunun yerine yönlendirici olmayan soru tipi olarak, örneğin: “Anneniz ile olan ilişkiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?” şeklinde açık uçlu bir sorudan yararlanabilirsiniz.

o Dolaylı ve dolaysız sorular
Genellikle açık uçlu sorular dolaylı sorulardır ve kapalı uçlu sorular dolaysız sorulardır. Sorular dolaylı yoldan sorulduğunda, sorgulama hissini ortadan kaldırır. Rahatlatır. Dolaysız sorularda, cevabın tam net alınmama riski yüksektir.

o Seçenekli sorular
Bu tip sorularda en az iki seçenekten birini tercih söz konusudur. Özellikle hedeflerin belirlenmesinde, koçluk alan kişiyi harekete geçirmek istediğimizde yararlanabiliriz. Ancak dikkatle kullanmak gerekir. Örneğin: “Diyete cuma günü mü pazartesi günü mü başlamayı tercih edersin?”

o “Niçin”li sorular
Uzak durulması gereken soru tiplerindendir. Kişi kabul edilmediğini, sorgulandığını hisseder. Örneğin: “Niçin yapmadın?” yerine, “Yapmana engel olan sebepler neler olabilir?”

Koçluk alan kişiden koça gelebilecek sorular neler olabilir?

Görüşmeler esnasında koçluk alan kişiden de pek çok soru gelebilir. Bunlardan bir kısmı cevaplayabileceğiniz nitelikte, bir kısmı da görüşme amaçlarına uygun olmayacağından zorlanmanıza sebep olacak niteliktedir.

Bu durumda soru-cevap sürecine girmeden, içerik ve konu değişmeden, görüşmenin koçluk alan kişi ile ilgili olduğu belirtilerek, benzer ve ilişkili bir soru kişiye yansıtılabilir. Ancak cevaplayabileceğiniz soruları açık ve dürüst bir şekilde yanıtlamak da güveni arttırır. Zorunlu olmayan haller dışında, kendi görüşleriniz ile ilgili bilgi vermekten kaçının. Örneğin: "Öfkelenmekte haksız mıyım? sorusuna, "bu konuda benim ne düşündüğümden ziyade sizin ne hissettiğiniz önemli" diyebilirsiniz. Veya, "Suçlu ben miyim, eşim mi?" türündeki bir soruya, "Bunun cevabını vermek size zor geliyor mu?" şeklinde cevap verebilirsiniz.

Koçluk alan kişi size "Niçin ben böyleyim?" türünden de sorular sorabilir. Bu durumda "Siz bu konuda neler söyleyebilirsiniz, pek çok nedeni olabilir, bunları birlikte bulabiliriz." diyebilirsiniz.

Kelime ve kavramları doğru kullanma neden önemlidir?

Hepimiz hayatımızın her alanında iletişim kuruyoruz. Koçluk ilişkisinde de kelime ve kullandığımız kavramlar çok büyük ölçüde yaptığımız işin belirleyicisi olacaktır.

Burada Masaru Emoto ve deneylerinden bazı bilgiler bulacaksınız.

Japon araştırmacı Masaru Emoto'nun bütün dünyada büyük yankı uyandıran su kristalleri fotoğraflarını içeren Suyun Gizli mesajı adı altında bir kitabı bulunuyor.

Emoto'nun 2 farklı araştırması daha var ve bu iki araştırma bize kelimelerin ve düşüncelerin gücünü gösteriyor.

İlk araştırmasına göre sevgi sözcükleri ve klasik müzik, su kristallerini güzelleştiriyor. Olumsuz sözler ve sesler kristalin yapısını bozuyor. Bunu çeşitli deneyler ile kanıtlıyor. Suyun moleküler yapısının insanların düşüncelerinden, sözcüklerinden ve dinlemiş olduğu müzikten etkilendiğini belirliyor.

Bir diğer deney ise pirinçler üzerinde yapılıyor. Benzer sonuçlara ulaşılıyor.

Olumsuz düşüncenin de olumsuz kelimelerin de, insanlar üzerindeki etkisi bazen gözle görülmese de oldukça olduğunu söyleyebiliriz. Su ve pirinç bu kadar etkileniyorsa tüm bunlardan kişiler nasıl etkilenir?

Cümleleriniz ve davranışlarınız ile daima;

Kişilerin kendilerini önemli ve değerli hissetmelerini sağlayın ve bunu dürüst ve doğal yollarla yapın. Yapabildikleri olumlu bir şeye odaklanın ve onun hakkında konuşun. Bu çok basit gibi görünen bir şey bile olabilir. Ancak sonuç etkili olacaktır.

Kişilerin adlarını hemen öğrenin ve ismi ile hitap edin.

Gülümseyin.
Kişilere saygı duyun ve onların kendilerine saygı duymasına yardımcı olun.
Teşekkür edin.
Açık olun.
Tartışmayın.

Eleştirmeyin, suçlamayın, yargılamayın. Eğer olumsuz bir davranışını belirtmeniz gerekirse, önce olumlu bir davranışını söyleyin. Arkasından, olumsuz davranışı ile ilgili gözlemlerinizi 33 yargısız bir şekilde belirtin. Kişiye değil davranışa odaklanın. Ve tekrar olumlu bir pekiştireçle konuyu bitirin.

Beyin resimlerle düşünür. Cümlelerinizi kurmadan önce nasıl bir resim oluşturduğunuzu düşünün.

Konuşmalarınızı yıkıcı değil yapıcı olarak şekillendirin.

Hayatınızdan olumsuz içerikli sözcükleri çıkarın.