

Struktury i modele w coachingu - opis przedmiotu

Informacje ogólne	
Nazwa przedmiotu	Struktury i modele w coachingu
Kod przedmiotu	04.9-WH-CT-SMC
Wydział	Wydział Humanistyczny
Kierunek	Coaching transformacyjny
Profil	ogólnoakademicki
Rodzaj studiów	podyplomowe
Semestr rozpoczęcia	semestr zimowy 2017/2018

Informacje o przedmiocie	
Semestr	1
Liczba punktów ECTS do zdobycia	2
Typ przedmiotu	obowiązkowy
Język nauczania	polski
Sylabus opracował	dr Barbara Czardybon

Formy zajęć					
Forma zajęć	Liczba godzin w semestrze (stacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (stacjonarne)	Liczba godzin w semestrze (niestacjonarne)	Liczba godzin w tygodniu (niestacjonarne)	Forma zaliczenia
Ćwiczenia	-	-	16 (w tym jako e-learning)	1,07 (w tym jako e-learning)	Zaliczenie

Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest zapoznanie słuchaczy studiów podyplomowych z wybranymi modelami coachingowymi oraz strukturami i narzędziami możliwymi do zastosowania w ramach tych modeli.

Wymagania wstępne

znajomość podstawowych zagadnień z zakresu komunikacji

Zakres tematyczny

- Trzy poziomy słuchania w coachingu.
- Wykorzystanie różnych rodzajów pytań oraz pułapki zawarte w pytaniach.
- GROW i TGROW – podstawowe modele pracy coachingowej.
- Podjęście ericksonowskie – pięć fundamentalnych zasad M. Ericksona.
- Model TOTE.
- Wydobywanie zasobów.
- Ramowanie i przeramowanie w pracy z celem.
- SMART.
- SWOT w coachingu – różnorakie wykorzystanie.
- Inne modele coachingowe: STORM, SCORE, GOLD, OSCAR.
- Model poziomów logicznych R. Diltsa – praca na głębszych poziomach.

Metody kształcenia

praca w grupach, dyskusja, analiza przypadków, symulacja sesji coachingowych

Efekty uczenia się i metody weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
ma wiedzę o pięciu zasadach M. Ericksona	KCT_W01	- dyskusja - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach	Ćwiczenia
posiada wiedzę na temat logiki wybranych modeli coachingowych	KCT_W05	- dyskusja - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach	Ćwiczenia
potrafi zastosować pytania coachingowe adekwatne do etapu procesu	KCT_U07	- obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia
przyjmuje postawę słuchacza z perspektywą otwartości, ciekawości i towarzyszenia	KCT_K02	obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia

Opis efektu	Symbole efektów	Metody weryfikacji	Forma zajęć
jest gotów dostrzegać i wydobywać zasoby klienta w procesie coachingu	KCT_K02	- dyskusja - obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia
jest gotów przeprowadzić sesję coachingową w oparciu o wybrany model	KCT_K04	- obserwacja i ocena aktywności na zajęciach - obserwacje i ocena umiejętności praktycznych studenta	Ćwiczenia

Warunki zaliczenia

- test wiedzy na egzaminie końcowym
- ocena pokazowej sesji coachingowej z tzw. rzeczywistym klientem

Literatura podstawowa

- Marciniak Ł. T., Rogala-Marciniak S., *Coaching. Zbiór narzędzi wspierania rozwoju*, Warszawa 2013, wyd. 2.
- Rogers J., *Coaching. Podstawy umiejętności*, tłum. K. Konarowska, D. Porażka, Gdańsk 2010.
- Whitmore J., *Coaching: trening efektywności*, tłum. M. Sobczak, Warszawa 2011.
- Wilczyńska M. i in., *Moc coachingu. Poznaj narzędzia rozwijające umiejętności i kompetencje osobiste*, Gliwice 2013, wyd. 2.
- Wilson C., *Coaching biznesowy. Praktyczny podręcznik dla coachów, menedżerów i specjalistów HR*, tłum. M. Lisek-Derek, Łódź 2010.

Literatura uzupełniająca

- Atkinson M., Chois R. T., *Wewnętrzna dynamika coachingu*, t. 1, tłum. P. Niedzielski, Warszawa 2009.
- Atkinson M., Chois R. T., *Coaching krok po kroku*, t. 2, tłum. A. Niedzielska, Warszawa 2010.
- Holliday M., *Coaching, mentoring i zarządzanie. Jak rozwiązywać problemy i budować zespół*, tłum. M. Głogowska, Gliwice 2006.
- Lennard D., *Coaching Models: A Cultural Perspective. A Guide to Model Development: for Practitioners and Students of Coaching*, Routledge 2010.
- Peltier B., *Psychologia coachingu kadry menedżerskiej: teoria i zastosowanie*, tłum. G. Skoczylas, Poznań 2005.
- Rogers J., Whittleworth K., Gilbert A., *Menedżer jako coach: nowoczesny styl zarządzania*, tłum. K. Konarowska, D. Porażka, Sopot 2015.
- Rosen K., *Coaching sprzedawców: przemiana zwykłych handlowców w mistrzów sprzedaży*, tłum. A. Kozłowska, Warszawa 2011.
- Thorpe S., Clifford J., *Podręcznik coachingu. Kompendium wiedzy dla trenerów i menedżerów*, tłum. A. Sawicka-Chrapkiewicz, Poznań 2004.

Uwagi

Zajęcia prowadzi mgr Aneta Okarma.

Zmodyfikowane przez dr Barbara Czardybon (ostatnia modyfikacja: 17-09-2017 10:56)

Wygenerowano automatycznie z systemu SylabUZ