IAC Coaching Masteries™ NOTE SHEET

Coach:_____ Cliente:_____ Data:_____ Pontuação total: _____

Pontuação:	#1 Estabelecer e manter um relacionamento de confiança		
Definição: Garantir um ambiente seguro e uma relação de suporte para o crescimento, o descobrimento e a transformação.	**Efeito:** 1. O cliente está aberto para compartilhar e receber. 2. O cliente percebe o coach como alguém (Personal Advocate) que lhe oferece todo seu apoio. 3. O cliente vê a transformação e o crescimento como gerenciável. 4. O cliente tem expectativas realistas dos resultados e responsabilidades do processo de coaching.	**Elementos-chave:** 1. Respeito e aceitação mútua. 2. Confiança e tranquilidade. 3. O cliente se sente seguro para compartilhar medos sem o julgamento do coach.	**Distinções:** • Colaborativo vs cooperativo • Aceitação e suporte vs tolerância • Confiança vs Domínio

Exemplos de Comportamentos Efetivos:	Exemplos de Comportamentos Não Efetivos:	Medições:
O coach: 1. Usa a escuta ativa. 2. Reconhece a própria humanidade/limitações. 3. Está alerta aos sinais de medo/dúvida. 4. Garante ao cliente que a ansiedade, dúvida ou medo no processo de transformação é algo manejável. 5. Utiliza perguntas para descobrir esperanças/sonhos. 6. Faz perguntas desafiadoras e de sondagem, que o cliente responde abertamente. 7. Convida a fazer sugestões para melhores perguntas, ou uma nova direção para o coaching. 8. Demonstra integridade em suas palavras e ações. 9. Observa onde a confiança está ausente ou bloqueada e discute abertamente.	O coach: 1. Faz perguntas ineficazes como perguntas diretivas ou fechadas. 2. Não convida o cliente a dar sugestões. 3. Limita o cliente e/ou não incentiva o cliente a explorar as opções mais ambiciosas. 4. Tenta mostrar-se “bem” ou agradar. 5. Impõe uma opinião. 6. Expressa ou implica juízo.	1. O cliente está aberto a compartilhar as preocupações ou medos. 2. O cliente responde positivamente às perguntas/observações desafiadoras. 3. O cliente compartilha as ambições/sonhos mais audaciosos, se é adequado no contexto do coaching. 4. O coach reconhece suas próprias limitações quando é apropriado. 5. O cliente livremente expressa emoções. 6. O cliente é receptivo ao coach.

© 2007 International Association of Coaching ®

Notas:	Notas:	Notas:

© 2007 International Association of Coaching ®

Pontuação:	#2 Perceber, afirmar e expandir o potencial do cliente		
Definição: Perceber e ajudar o cliente a reconhecer e apreciar a sua força e potencial.	**Efeito:** 1. O cliente tem maior apreço de suas capacidades pessoais e de seu potencial. 2. O cliente está mais disposto a tomar ações para além dos seus paradigmas atuais ou estratégias.	**Elementos-chave:** 1. Estar em empatia com o cliente. 2. Reconhecer uma ampla gama de possibilidades. 3. Incentivar e empoderar o cliente. 4. Desafiar as crenças limitantes. 5. Reconhecer as fortalezas do cliente e consciência de onde as forças apoiam os objetivos pessoais e organizacionais (quando for apropriado).	**Distinções:** Acreditar vs. Julgar Permitir vs. Empurrar Expandir vs. Esticar
Exemplos de Comportamentos Efetivos: O coach: 1. Oferece encorajamento sincero. 2. Expressa ou demonstra que acredita no potencial do cliente. 3. Demonstra compromisso com o sucesso do cliente. 4. Dá feedback positivo específico, referindo-se ao comportamento e desempenho do cliente. 5. Lembra o cliente de suas capacidades, fortalezas, talentos, conhecimentos e experiências. 6. Inspira e evoca o maior potencial do cliente. 7. Acessa o desejo do cliente de deixar um legado duradouro quando for apropriado. 8. Conecta o potencial do cliente com possíveis oportunidades e recursos em sua organização.	**Exemplos de Comportamentos Não Efetivos:** O coach: 1. Atua como “animador/a de torcida”, ou utiliza um entusiasmo exagerado ou pouco sincero. 2. Aceita, em vez de mostrar-se curioso sobre as suposições, limitações e obstáculos do cliente. 3. Desafia para além do que o cliente pode suportar, tornando-se desencorajador. 4. Empurra a agenda do coach disfarçada de apoio. 5. Manipula o cliente. 6. Faz com que o cliente se equivoque. 7. Cria ou incentiva a dependência do cliente. 8. Orienta o cliente na direção de ações culturalmente inadequadas. 9. Não demostra fé no cliente.	**Medições:** 1. O cliente já não fica amarrado, mas é animado e avança, falando e planejando ações. 2. O coach incentiva mais ações por parte do cliente além da sua zona de conforto prévia, quando for apropriado. 3. O cliente está empoderado e aceita sua responsabilidade. 4. O cliente é motivado para atuar e completar as suas tarefas. 5. O coach inspira e evoca o maior potencial do cliente. 6. O cliente reconhece seu próprio potencial. 7. O cliente se sente compreendido e validado. 8. O cliente torna-se consciente de comportamentos, pensamentos e crenças limitantes.	
Notas:	**Notas:**	**Notas:**	

© 2007 International Association of Coaching ®

Pontuação:	#3 Escutando com Compromisso		
Definição: Prestar atenção total para as palavras, as nuances e o significado não dito da comunicação do cliente; o coach é mais profundamente consciente do cliente, sua preocupação e a origem do problema, escutando além do que o cliente é capaz de articular.	**Efeito:** 1. O Cliente se sente compreendido e validado, não julgado. 2. O cliente se comunica com menos esforço e com mais recursos.	**Elementos-chave:** 1. O coach centra-se sobre o que cliente expressa verbal e não verbalmente. 2. O coach ouve além do que a cliente articula. 3. O coach está alerta às discrepâncias entre a linguagem verbal (palavras) e o comportamento e emoções do cliente.	**Distinções:** Escutar para vs. Escutar a Estar ciente de vs. Antecipar Evocar vs. Dirigir
Exemplos de comportamentos efetivos: O coach: 1. É silencioso ou usa pequenas pistas para dar ao cliente a oportunidade de refletir ou responder. 2. Percebe as nuances na comunicação do cliente. 3. Confirma as comunicações do cliente, fornecendo a oportunidade para o cliente rever o que disse. 4. Identifica as discrepâncias entre o que o cliente está dizendo (palavras) e seu comportamento e/ou emoções. 5. Discerne o método apropriado de coaching para ser usado de acordo com as necessidades e preocupações do cliente.	**Exemplos Comportamentos Não Efetivos:** O coach: 1. Interrompe inadequadamente ou fala ao mesmo tempo que o cliente. 2. Não permite o silêncio produtivo (tais como falar continuamente, tão logo o cliente termine de falar). 3. Perde os pontos mais profundos da comunicação do cliente. 4. Desconsidera algo importante. 5. Utiliza uma abordagem que é genérica e estereotipada em lugar de adaptar a metodologia de coaching para as necessidades do cliente. 6. Enfoca-se em impor seu ponto de vista, em vez de escutar a comunicação do cliente em seus múltiplos níveis.	**Medições:** 1. O tom do cliente e seu fluxo de ideias se tornam mais abertos e sem esforço. 2. O cliente dispõe do tempo necessário para processar pensamentos e descobrimentos. 3. O coach confirma o que o cliente não está dizendo, se é apropriado. 4. O cliente confirma as observações do coach acerca do que o cliente não está dizendo em sua comunicação. 5. O coach utiliza o silêncio nos momentos oportunos e com duração efetiva. 6. O coach não dirige o cliente em nenhuma direção específica.	

© 2007 International Association of Coaching ®

Notas:	Notas:	Notas:

Pontuação:	#4 Processando no presente		
Definição: Enfocar toda a atenção no cliente, processando a informação ao nível da mente, corpo, coração e/ou espírito, quando for apropriado. O coach expande a consciência do cliente de como vivenciar os pensamentos e temas nesses níveis, quando for apropriado. O coach utiliza o que está acontecendo na sessão (comportamento do cliente, padrões, emoções e a relação entre coach e cliente, etc) para assistir o cliente a um maior nível de autoconsciência e ação apropriada e positiva.	**Efeito**: 1. O cliente é livre para expressar e envolver-se com a realidade presente 2. O cliente não se encontra bloqueado por apreensões ou preocupações passadas ou futuras. 3. O cliente se beneficia dos descobrimentos e apoio recebido no coaching, em todos os níveis. 4. O coach está altamente sintonizado para perceber comunicações sutis do cliente.	**Elementos-chave:** 1. O coach é consciente das dinâmicas que estão acontecendo dentro da sessão, dentro do cliente, e entre o coach e o cliente, e entende como as dinâmicas afetam o cliente e o coaching. 2. O coach tem uma consciência holística e simultânea das comunicações do cliente em todos os níveis. 3. O coach é capaz de discernir se o cliente está se comunicando desde o passado, presente ou futuro. 4. O coach permite ao cliente a oportunidade de processar e esclarecer perguntas e os comentários do coach. 5. O coach permite ao cliente a oportunidade de processar seus próprios pensamentos e respostas.	**Distinções**: □ Responder da consciência vs. Reações condicionadas. □ Aqui e agora vs. Passado ou futuro □ Sintonizado vs. Alerta

© 2007 International Association of Coaching ®

Exemplos de comportamentos efetivos:	Exemplos Comportamentos Não Efetivos:	Medições:
O coach: 1. Usa o que está acontecendo na sessão, ou entre coach e o cliente, como uma oportunidade de aprendizagem e descoberta. 2. Compartilha o que o coach nota, percebe ou sente, quando isso poderia servir ao cliente. 3. Permanece aberto a perspectiva do cliente. 4. Mantém a conexão enquanto percebe temas e padrões. 5. Faz perguntas e oferece observações em diferentes níveis, conforme for apropriado. 6. Proporciona momentos de silêncio para o benefício do cliente e o coach, para verificar formas mais sutis de conhecimento. 7. Verifica com o cliente sobre pensamentos, sentimentos e intuição. 8. Verifica com o cliente o que está sentindo em seu corpo, se for apropriado para esse cliente. 9. Expande a consciência do cliente em diferentes níveis de conhecimento 10. Compartilha intuições e teorias com leveza. 11. Oferece ao cliente formas possíveis de explorar	O coach: 1. Não se envolve com o cliente no nível que o cliente precisa no processo coaching. 2. Compartilha algo que obviamente não é relevante ou é contraproducente. 3. Impõe seu ponto de vista ou sua agenda. 4. Não reconhece ou aborda comportamentos contraproducentes quando ocorrem durante a sessão de coaching. 5. Não aborda padrões de comportamento chave de pensamento, comportamento ou expressão que acontecem na sessão. 6. Não está consciente de como seu próprio comportamento afeta o coaching ou o cliente.	1. O coach demonstra consciência sobre a expressão do cliente em múltiplos níveis, conforme for apropriado. 2. O coach fica leve e desfruta do processo de coaching. 3. O coach e o cliente permitem valorosos momentos de silêncio durante a sessão de coaching. 4. O coach está consciente das necessidades e da agenda do cliente. 5. O coach ajuda o cliente a determinar e expressar seu próprio ponto de vista em diferentes níveis da mente, corpo e espírito, conforme for apropriado. 6. O coach compartilha seu ponto de vista sem tentar persuadir o cliente a adotá-lo. 7. O coach modela para o cliente o valor de expandir seus níveis de consciencia conforme correspondem. 8. O coach ajuda o cliente a se envolver na realidade presente, no que acontece no momento. 9. O coach usa efetivamente o relacionamento de coaching e a própria sessão, como uma ferramenta de coaching.
seu "conhecimento interno" e de como usar seu corpo como fonte de sabedoria e como ponto de referência para tomar decisões. 12. Interrompe para re-focalizar o cliente quando apropriado (por exemplo, quando o cliente fica atrapalhado em contar uma história da situação, ou o cliente está falando sobre assuntos não relacionados).		

© 2007 International Association of Coaching ®

Notas:	Notas:	Notas:

Pontuação:	#5 Expressando		
Definição: A atenção e a consciência de como o coach comunica compromisso, direção, intenção e ideias – e a efetividade dessa comunicação.	**Efeito**: 1. A interação de coaching é reforçada quando o cliente está à vontade e confiante. 2. O cliente está aberto para entender e/ou questionar qualquer comunicação por parte do coach.	**Elementos-chave:** 1. Respeito. 2. Atenção. 3. Foco no cliente. 4. Clareza. 5. Adequado.	**Distinções**: □ Comunicação "para" o cliente vs. Comunicação "ao "cliente". □ Permitindo o "como" da comunicação vs. o "que" da comunicação. (Como o coach transmite seu apoio e encorajamento vs. utilizar somente as palavras para se expressar).

© 2007 International Association of Coaching ®

Exemplos de Comportamentos Efetivos:	Exemplos de Comportamentos Não Efetivos:	Medições:
O coach: **1. Mantém o foco e a atenção no cliente.** **2. Constrói e mantém laços através da comunicação personalizada.** **3. Usa habilidades verbais e não verbais eficazmente.** **4. Fala de maneira consciente, clara e concisa, em benefício do cliente.** **5. Fala diretamente, mantendo-se sensível ao humor e a circunstância do cliente.** **6. Pede as contribuições do cliente, a auto revelação e a expressão de sentimentos.** **7. Usa ritmo e energia eficazmente.** **8. Modela limites apropriados na comunicação escrita e verbal.**	**O coach:** **1. É egocêntrico (esforçando-se demais; focaliza-se em si mesmo vs. no cliente; não está totalmente presente e comprometido; interrompendo inadequadamente).** **2. Usa um ritmo de expressão que é inconsistente com a energia da sessão (por exemplo, apressando-se ou atrasando-se).** **3. É ineficaz em expressar uma ideia (por exemplo, usa muitas palavras; o cliente não entende o vocabulário, referências ou metáforas; o ponto não é relevante).** **4. Comunica-se de uma forma pouco autêntica ou que está em conflito com as palavras ou tom do cliente.** **5. Tem maneirismos verbais inadequados ou "tiques" verbais, susceptíveis de interromper ou interferir com o processo de pensamento ou expressão do cliente.** **6. Usa o riso ou humor inadequadamente ou ineficazmente.**	**1. O intercâmbio entre o coach e o cliente flui livremente e/ou é expansivo.** **2. A comunicação do coach torna-se uma plataforma de lançamento para o cliente em direção a um discurso mais aberto e de resultados positivos.**
Notas:	**Notas:**	**Notas:**

© 2007 International Association of Coaching ®

Pontuação:	#6 Clarificando

Definição:	Efeito:	Elementos-chave:	Distinções:
Reduzir/eliminar confusão ou incerteza; aumentar a compreensão e a confiança do cliente.	1. O cliente e o coach avançam de maneira mais direta. 2. Aumentam as possibilidades. 3. Diminuem a incertezas. 4. Descobre-se o desconhecido.	1. Identificar as questões mais importantes, respeitando as preferências e limitações do cliente. 2. Não há julgamento pelo coach, não há vontade de dirigir para um destino específico. 3. Identificar necessidades e valores chave. 4. Facilitar o alinhamento de propósitos, visão e missão. 5. Identificar bloqueios que impedem o progresso.	□ Fonte vs. Sintoma □ Simples vs. Complicado □ Discernir vs. Resolver

Exemplos de Comportamentos Efetivos:	Exemplos de Comportamentos Não Efetivos:	Medições:
O coach: 1. Estabelece ou compartilha distinções. 2. Faz perguntas do tipo: "isto ou aquilo". 3. Conecta-se com aquilo que o cliente já sabe ou tem experimentado. 4. Identifica padrões. 5. Formula perguntas abertas. 6. Faz afirmações que melhoram a compreensão do cliente. 7. Reflete ou parafraseia. 8. Expõe o que é percebido.	O coach: 1. Ignora ou perde o que é mais importante. 2. Faz suposições. 3. É arrastado ou distraído pelo caos e pela confusão do cliente. 4. Faz perguntas indutivas. 5. Faz perguntas fechadas. 6. Não faz perguntas. 7. Não aborda um tema que o cliente claramente evita ou minimiza. 8. Procura esclarecer um sintoma, em vez de olhar para a fonte do problema.	1. A ou as questões mais importantes para o cliente são identificadas e abordadas. 2. O cliente sente-se compreendido. 3. Aumenta a energia do cliente. 4. A visão que o cliente tem da situação mudou, o que permite: a. aumento do foco. b. maior clareza e menos incerteza ou confusão. c. revela informações previamente desconhecidas. d. surge novas possibilidades, tais como pensamentos, ações, significados. 5. O cliente aumentou o seu nível de autoconsciência ou pode se ver de uma nova perspectiva.

© 2007 International Association of Coaching ®

Notas:	Notas:	Notas:

© 2007 International Association of Coaching ®

Pontuação:	#7 Ajudando o cliente definir e manter intenções claras

Definição:	Efeito:	Elementos-chave:	Distinções:
Ajudar o cliente a concentrar-se ou a permanecer focado e trabalhar em direção aos objetivos pretendidos.	1. O cliente sente-se capaz. 2. O cliente tem clareza sobre o que ela ou ele quer alcançar ou transformar. 3. O cliente está inspirado pelas possibilidades. 4. O cliente avança com proposito.	1. Investigar sobre as intenções e metas do cliente. 2. Ficar atento ao que é mais importante. 3. Esclarecer o sentido do progresso. 4. Rever periodicamente, revisando e/ou celebrando o processo e as intenções.	□ Transformar vs. Mudar □ Progresso vs. Movimento

Exemplos de Comportamentos Efetivos:	Exemplos de Comportamentos Não Efetivos:	Medições:
O coach: 1. Clarifica continuamente a intenção do cliente. 2. Percebe o que importa para o cliente. 3. Faz perguntas que revelam as intenções do cliente. 4. Traz o cliente de volta para o que é importante. 5. Reformula as intenções do cliente de uma maneira que agrega valor. 6. Pergunta sobre as intenções e os pressupostos, respeitando as metas e preferencias do cliente. 7. Oferece recursos para melhorar a capacidade do cliente de esclarecer suas intenções (incluindo: modelos, ferramentas, livros, avaliações). 8. Percebe ou investiga e responde aos mutantes desejos e às necessidades do cliente. 9. Alinha os pontos ou intenções do coaching com os valores do cliente. 10. Entende como os valores e/ou crenças do cliente suportam as intenções.	O coach: 1. Pressiona o cliente para alcançar os objetivos estabelecidos que não são mais relevantes. 2. Avança, mesmo que as intenções não são claras. 3. Precisa ou inadequadamente influencia, que o cliente siga a agenda ou metodología do coach. 4. Conjectura sobre o cliente. 5. Deixa-se levar pelas tangentes do cliente que se desviam da meta estabelecida.	1. O cliente está mais animado ou confiante sobre o futuro. 2. O cliente está mais animado ou confiante sobre o presente. 3. O cliente concorda em aceitar mais responsabilidades. 4. O cliente tem um momento de compreensão que elimina um obstáculo mental. 5. O cliente está comprometido e entusiasmado com a nova direção, compromisso renovado, habilidades ou estratégias, com um novo ponto de vista.

© 2007 International Association of Coaching ®

Notas:	Notas:	Notas:

Pontuação:	#8 Convidando a possibilidade		
Definição: Criar um ambiente que permita que ideias, opções e oportunidades surgiam.	**Efeito**: 1. O coach facilita a expansão de pensamentos e ações. 2. A consciência do cliente é expandida. 3. O coach ajuda o cliente a transcender as barreiras 4. O cliente está disposto a deixar sua zona de conforto. 5. O cliente tem mais opções.	**Elementos-chave:** 1. Confiança, abertura, curiosidade, coragem, reconhecimento do potencial. 2. O coach e o cliente se comunicam através da exploração e descoberta. 3. Identificando possibilidades "internas" (por exemplo: grandeza pessoal, propósitos maiores) e possibilidades "externas" (p.ex.: recursos, modelagem). 4. As possibilidades são geradas pelo coach, pelo cliente ou pela colaboração de ambos.	**Distinções:** □ "Mente de principiante" vs. Impor expertise □ Criativo vs. Prescritivo □ Expansão vs. Res olução

© 2007 International Association of Coaching ®

Exemplos de Comportamentos Efetivos:	Exemplos de Comportamentos Não Efetivos:	Medições:
O coach: 1. Utiliza ferramentas e técnicas adequadas para criar o ambiente para a expansão, convidando a possibilidade. 2. Leva em conta vários cenários, circunstâncias e culturas para expandir as opções do cliente. 3. Faz perguntas para melhorar o processo de descobrimento. 4. Minimiza o efeito do pensamento condicionado. 5. Participa de "chuvas de ideias" com o cliente; uma vez que se identificou a direção da ação mais apropriada e o progresso para o cliente. 6. Ajuda o cliente a ver as possibilidades desde uma perspectiva mais ampla. 7. É provocativo quando é necessário a incentivar a expansão do cliente. 8. Permanece aberto à possibilidade mesmo quando o cliente resiste. 9. Está disposto a que o desconhecido se manifeste. 10. Incentiva o cliente a explorar as opções mais ambiciosas.	O coach: 1. Está apegado a uma determinada estrutura ou processo. 2. Busca um resultado ou uma resposta específica. 3. Corre para encontrar uma solução. 4. Aceita o que o cliente percebe como suas limitações. 5. Faz perguntas diretivas ou faz perguntas demais. 6. Permite que a "história" do cliente limite a exploração de possibilidades.	1. A conversa entra em áreas novas e potencialmente não relacionadas. 2. O cliente tem um momento de consciência que o pega de surpresa. 3. O cliente é receptivo e reconhece que a expansão ajuda ou outras ideias são possíveis. 4. O coach oferece novas possibilidades. 5. O cliente oferece novas possibilidades 6. O cliente expressa entusiasmo sincero sobre novas possibilidades ou uma aceitação do processo.
Notas:	Notas:	Notas:

Pontuação:	#9 Ajudando o cliente a criar e usar sistemas de apoio e estruturas

© 2007 International Association of Coaching ®

Definição:	Efeito:	Elementos-chave:	Distinções:
Ajudar o cliente a identificar e construir relacionamentos, ferramentas, sistemas e estruturas necessários para ele ou ela avançar e sustentar o progresso.	O cliente está confiante e seguro para avançar, sabendo que os recursos estão disponíveis ou podem ser criados.	1. O coach sugere possíveis sistemas de apoio e estruturas adequadas para as necessidades do cliente. 2. O coach convida o cliente a identificar sistemas de apoio e estruturas que o cliente tem, mas não está utilizando de forma eficaz. 3. O coach assiste o cliente a identificar as áreas em que o cliente sente a necessidade de apoio e estrutura. 4. O cliente entende o valor dos sistemas de apoio apropriados. 5. O progresso do cliente em direção às suas metas e intenções é mais sustentável.	Estruturas de apoio vs. Processos limitantes Complementares vs. Duplicação Aumentando vs. Esmagando

Exemplos de Comportamentos Efetivos:	Exemplos de Comportamentos Não Efetivos:	Medições:
O coach: 1. Sugere recursos e referências relevantes. 2. Ajuda a identificar sistemas que podem ser necessários e extrai feedback sobre a investigação do cliente, a avaliação, e possível implementação de sistemas e estruturas. 3. É receptivo a sugestões de estruturas e sistemas de apoio complementares. 4. Busca ativamente identificar maneiras de expandir a capacidade através de sistemas e estruturas. 5. Dá suporte ao cliente para a sustentabilidade dos sistemas e estruturas. 6. Não fica amarrado à resposta do cliente para qualquer recurso, sistema ou estrutura. 7. Elicia e usa os valores e/ou sentido de identidade para garantir a sustentabilidade. 8. Alinha os pontos de coaching com os valores e a cultura do cliente.	O coach: 1. Recomenda recursos, estruturas ou sistemas sem primeiro identificar as necessidades individuais dos clientes. 2. Recomenda recursos que podem ser inadequados— por motivos financeiros, culturais, organizacionais, de personalidade ou educacional— para o cliente em particular. 3. Procura impor seus próprios sistemas ou estruturas preferenciais. 4. Ignora sugestões do cliente sobre possíveis sistemas de apoio ou estruturas. 5. Não oferece nem incentiva sistemas de apoio e estruturas que são apropriados para o cliente. 6. Não apoia ativamente o cliente para usar esses sistemas de apoio ou estruturas que foram identificados. 7. Não aborda a sustentabilidade dos sistemas de apoio e estruturas que foram identificados. 8. A única estrutura utilizada é “prestar contas ao coach”, como fazer check-in com o coach sobre o progresso. 9. Atribuir ações e passos em lugar de desenhar sistemas e estruturas.	1. O coach é criativo em ajudar o cliente a gerar sistemas de apoio e estruturas sem se importar se o cliente adotara essas ideias ou não. 2. O cliente reconhece recursos não previamente identificados. 3. O cliente manifesta apreço por ou a compreensão do valor dos sistemas e estruturas, utilizando recursos existentes ou criando novos recursos. 4. O cliente adota a responsabilidade pelo uso, pelas descobertas ou da criação de recursos. 5. O cliente reconhece que este novo apreço ou senso de responsabilidade é um empoderamento. 6. O coach aborda a sustentabilidade dos sistemas de apoio e estruturas. 7. O coach é capaz de distinguir entre uma ação e um sistema de apoio.

© 2007 International Association of Coaching ®

Notas:	Notas:	Notas:

© 2007 International Association of Coaching ®