

Fáze koučovací schůzky

Fáze	Navázání kontaktu	Koučovací kontrakt	G (Cíl)	R (Realita)	O (Možnosti)	W (Akce)	Zhodnocení schůzky
Popis fáze	Navázání reportu Naladění se na klienta	Vymezení koučovacího rámce	Co chcete? Pozitivně formulovaný Pod kontrolou klienta SMART 2E	Co se právě teď děje?	Jaké jsou možnosti?	Co skutečně uděláte?	Jaký měl koučování přínos? Kam vás to posunulo? Co nového vám rozhovor přinesl? Co jste se naučil/a?
Typické otázky, typické chování	Přizpůsobení volby slov, rychlosti a rytmu řeči. Přizpůsobení rychlosti dechtu. Zaujetí stejné poloy těla. Projevy porozumění.	Máme 1 h na koučování, jaký by byl nejlepší výsledek této schůzky? Na čem chcete pracovat? Co je pro vás v tuto chvíli nejdůležitější? S čím chcete odcházet?	Co chcete dosáhnout? Čeho chcete dosáhnout dlouhodobě? Jaké jsou širší souvislosti? Zkusíte si představit, že jste u cíle, jak to vypadá, co vidíte, slyšíte, cítíte při představě, že jste u cíle? Kdy chcete dosáhnout vašeho cíle? Jak moc máte splnění cílů pod kontrolou? Jak moc ovlivní splnění cíle vaše okolí? Jak moc je dosažení cíle pro vás důležité? (1-10) Podle čeho poznáte, že jste cíle dosáhli?	Jaká je realita? Popište současný stav. Kdo a co ovlivňuje situaci (přímo, nepřímo)? Co se stane, když dosáhnete cíle? Co se stane, když cíl nedosáhnete? Co jste dosud udělal pro dosažení cíle? Jaké účinky to mělo? Jaké jsou hlavní otíže při postupu vpřed? Jaké zdroje máte k dispozici?	Jaké možnosti řešení máte? Jaké zdroje můžete využít? Co byste ještě mohli udělat dalšího? Kdybyste věděli, že neprohrájele, co byste udělal? Co nejnásrznějšího můžete udělat? Co nejbližnějšího můžete udělat? Co zcela samozřejmého můžete udělat? Kdo by věděl, jak to udělat? Co by dělal? Čeho se můžete vyvarovat? Jaké jsou odpovědi, které vás napadly, a kterým jsi se vyhnul? Jaké jsou ještě další možnosti řešení? Jaké jsou ty nejlepší možnosti?	Co uděláte jako první? Co nejnásrznějšího můžete udělat? Co uděláte zítra? Co uděláte za měsíc? Co uděláte za rok? Bude to naplňovat váš cíl? Co by mohlo ohrnozt vaše akce? Jak to překonáte? Jaká je pravděpodobnost, že to skutečně uděláte? (1-10) Co skutečně uděláte?	
Techniky a nástroje	<p>Otevřené otázky / Představte si že... (posun v čase, osobě, systému)</p> <p>Škálování</p> <p>Logické úrovně</p> <p>Koučovací kolo (kolo hodnot/kolo priorit)</p> <p>Strategické plánování dle Waita Disneyho</p>						