

# RADÁZKY – cvičení

PhDr. Milada Blažková  
březen 2013



## Cvičení

Méně zkušené koučové mají pocit, že musí udělat víc než jenom klást kvalitní otázky- chtějí poradit a snaží se své rady převést do formy otázek. Ty nemají s koučovacími otázkami nic společného. Jsou to uzavřené otázky, na které se odpovídá ano/ne, klienta nikam neposunují.

**Upravte následující uzavřené otázky tak, aby byly co nejvíc otevřené a konstruktivní.**

- Nemyslíte si, že váš cíl je poněkud neurčitý?
- Jste si jist, že tohle je váš cíl?
- Prosím vás, proč chcete zrovna tohle?
- Ten váš cíl, to by chtělo ještě trochu upravit, že?
- Myslíte si, že šéfové od vás chtějí právě tohle?

## Cvičení (fáze G)

- Proč si kladete tak nerealistický cíl?
- Máte pocit, že ten cíl je váš?
- Možná po vás chce vedení něco jiného, že?
- Myslíte si, že to zvládnete?
- Je váš cíl měřitelný?

# Cvičení (fáze *R*)

- Nemáte pocit, že jste opomněl něco důležitého?
- Nepotřebujete ještě stanovisko nějakého odborníka?
- A co tenhle zdroj, ten už jste zkusil?
- Proč jste se ještě nezamyslel nad tímhle?
- Určitě by bylo dobré zahrnout i tyto podmínky, nemyslíte?

# Cvičení ( fáze 0 )

- Myslíte si, že tohle by mohl být vhodný postup?
- Nemáte náhodou pocit, že tohle fungovat nebude?
- Co kdybyste zkusil třeba tuhle variantu?
- Už jste někdy postupoval tímto způsobem?
- Tohle se mi jeví jako nerealistické, máte stejný názor?

# Cvičení (fáze W)

- Máte taky pocit, že ta nejlepší cesta je teď naprosto jasná?
- Můžeme se shodnout, že vybereme tento postup?
- Proč byste to nemohli udělat takhle?
- Je to přece jasné, na co ještě čekáte?
- Chcete, abych vám poradil/a, jak si nejlépe vybrat?