

Fáze koučovací schůzky

Fáze	Navázání kontaktu	Koučovací kontrakt	G (Cíl)	R (Realita)	O (Možnosti)	W (Akce)	Zhodnocení schůzky
<b>Popis fáze</b>	Navázání reportu Naladění se na klienta	Vymezení koučovacího rámce	Co chcete? Pozitivně formulovaný Pod kontrolou klienta SMART	Co se právě teď děje?	Jaké jsou možnosti?	Co skutečně uděláte?	Jaký mělo koučování přínos?
<b>Typické otázky</b>		Máme 1 h na koučování... Jaký by byl nejlepší výsledek této schůzky? Na čem chcete pracovat? Co je pro vás v tuto chvíli nejdůležitější?	Co chcete dosáhnout? Čeho chcete dosáhnout dlouhodobě? Jaké jsou širší souvislosti? Zkuste 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?	Jaká je realita? Popište současný stav? Kdo a co ovlivňuje situaci (přímo, nepřímo) Co se stane, když dosáhnete cíl? Co se stane, když cíle 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 mohl udělat dalšího? Kdybyste věděl, že neprohrajete, co byste udělal? Co nejsnazšího můžete udělat? Co nebláznivějšího 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?		
<b>Techniky a nástroje</b>	<b>Otevřené otázky / Představte si že... (posun v čase, osobně, systému)</b>						
	<b>Škálování</b>						
	<b>Logické úrovně</b>						
	<b>Kolo hodnot</b>						
	<b>Strategické plánování dle Walta Disneyho</b>						