

TÉMA – KOUČOVÁNÍ

Cvičení 1: Přečtěte si následující neformální rozhovor/on-line koučink. Proč si myslíte, že byl úspěšný a podle čeho to vůbec poznáte?

Pár dní zpět jsem měl velmi inspirativní (pracovní) telefonát s kamarádem, mentálním koučem. Hovor vypadal přibližně následovně:

On: Zdar, jak se máš?

Já: Jsem unavený.

On: Chceš nakoučovat (podotýkám, nikdy mě nikdo nekoučoval a byla to spíš řečnická otázka)?

Já: Jasně!

On: Tak v čem je podle tebe problém?

Já: Totálně nestíhám a jsem z toho v pytlí!

On: Zrychli!!!!

Já: Dík...

On: S kolika žongluješ?

Já: Jak to myslíš?

On: Na kolika věcech aktuálně děláš?

Já: Asi na 8.

On: A s kolika míčky umíš žonglovat?

Já: Maximálně s třemi.

On: Tak se nediv, že to s 8 nejde! Co s tím uděláš?

Zrychlit nebo poslat 5 míčků do...(no víte kam)

Cvičení 2: Zodpovězte následující otázky – zda se jedná o vhodnou či nevhodnou otázku - A/N (správné odpovědi na konci dokumentu).

	Je to vhodná koučovací otázka?	A	N
1	<i>Jak se cítíš?</i>		
2	<i>Chceš slyšet, v čem je tvůj problém?</i>		
3	<i>Co uděláš, když to nevyjde?</i>		
4	<i>Jaké máš nápady?</i>		
5	<i>Víš, proč jsem tě sem pozval?</i>		
6	<i>Nechceš se rozvinout v oblasti komunikace?</i>		
7	<i>Na čem chceš pracovat?</i>		
8	<i>Co takhle zapracovat na tvé slabé stránce?</i>		
9	<i>A nemohl bys sis dát za cíl...?</i>		
10	<i>Můžeš být konkrétnější?</i>		
11	<i>A není problém v tvém přístupu?</i>		
12	<i>Co tě nejvíc trápí a co tě nejvíc baví?</i>		
13	<i>Dokdy to zjistíš?</i>		
14	<i>A není příčinou tvůj vztah s ...?</i>		

	Je to vhodná koučovací otázka?	A	N
15	<i>Z tvé práce nemám dobrý pocit. Co ty na to?</i>		
16	<i>V čem ti můžu pomoci?</i>		
17	<i>Kde (případně co) se musí změnit, abys byl spokojen?</i>		
18	<i>Proč nejít střední cestou?</i>		
19	<i>Nemůže jít třeba o osobní problém?</i>		
20	<i>Jak jsi poznal pokrok?</i>		
21	<i>Jak budeš získávat ostatní pro svůj projekt?</i>		
22	<i>Nechceš to udělat takto?</i>		
23	<i>Jaké využiješ zdroje k té seminární práci?</i>		
24	<i>Co přesně chceš změnit?</i>		
25	<i>Nebude mít tento krok náhodou vliv na...?</i>		
26	<i>Co tě vedlo k tomuto řešení?</i>		
27	<i>Nemáš už tohle náhodou umět?</i>		
28	<i>Nad čím přemýšlíš v posledních dnech?</i>		

Jakmile jste si vyhodnotili správnost vašich odpovědí/otázek, snažte se zamyslet proč - co mají správně položené otázky společné, že jsou považovány za správné? A co naopak mají společného špatně položené otázky, že jsou považovány za špatné?

Cvičení 3: Celá řada výše uvedených otázek není správných. Existují však vysloveně špatné. Představte si, že coby rodič promlouváte ke svému dítěti následovně:

- „Hádej, kdo je tím problémem?“
- „Víš, kdo za to zase může?“
- „Co si budou myslet ostatní, když se k nim nepřipojíš?“
- „Víš, kolik lidí před tebou to zvládlo?“
- „Přece byste nechtěli, abychom...“

Snažte se ke každému výroku přijít na důvod (ve vztahu k těmto výroky patrně 3 různé důvody), proč je špatný. A popište:

Cvičení 4: Jak si myslíte, že se z pozice trenéra, kouče, či i rodiče získává důvěra? Ať už z dlouhodobého hlediska, či z krátkodobého (např.: hodinové sezení s klientem, kterého jsme doposud neviděli).

Jeden z mnoha způsobů možná naleznete v následujícím příkladu:

Traduje se rovněž jiné vysvětlení vzniku této disciplíny: údajně vznikla zcela náhodou, a to když přípravu plavců musel nouzově převzít basketbalový trenér, který nejen, že přípravě plavců nerozuměl, ale údajně měl problémy se samotným plaváním. I z těchto důvodů se tedy „svých“ plavců musel dotazovat, co by měli trénovat, jak by to měli trénovat, v čem se chtějí zlepšit, co jim nejlépe funguje atd. A ke svému překvapení zjistil, že právě skutečnost tohoto nebývalého zájmu o sportovce jako takového a následné potřeby společného řešení problémů zapříčinily výrazný progres ve výkonnosti plavců (Šafář & Hřebíčková, 2014).

Na inspiraci přikládám také jeden z nejznámějších koučovacích modelů – GROW. Není nutné se jej důsledně držet. Každý kouč by měl být zejména autentický ke své vlastní metodě. Každopádně jako inspirace se jeví fajn ☺ .

GROW je akronymem zkratk jednotlivých dimenzi, které je s klientem třeba „projet“. Nejdříve si stanovíte cíl (diskuze/sezení/obecně), poté zjistíte příležitosti a překážky, následuje analýza silných a slabých stránek klienta a pak už pouze finální „motivační“ otázky.

1) Cíl - GOAL

- Jaký cíl má tato diskuse?
- Co se chcete naučit?
- Za jak dlouho toho chcete dosáhnout?
- Jedná se o konečný cíl nebo na něj budete navazovat?
- Co pozitivního to přinese, jak je to obtížné, dosažitelné, měřitelné? Co je pro vás nyní důležité?
- Co bude výstupem úkolu?
- V čem by vám změna měla pomoci?
- Jaký je důvod pro splnění cíle?
- Jak popíšete cílový stav, když se zaměříte na přínosy?
- Co je třeba si uvědomit v souvislosti s realizací úkolu?

2) Realita - REALITY

- Jaký je současný stav (co, kdy, kde, kolik)?
- Koho se to týká?
- Co jste v tom až dosud udělal?
- Jaké jsou hlavní překážky nalezení cesty kupředu?
- Jaké kroky je třeba udělat pro změnu?
- Jaké faktory ovlivňují vaše rozhodnutí?
- Co ještě potřebujete?
- Je to, čím se nyní zabýváme, skutečná podstata situace?
- Co dalšího ovlivňuje výsledek a v jakém rozsahu?

3) Možnosti - OPTIONS

- Jaké možnosti máte?
- Co byste ještě mohl udělat?
- Jaké jsou přínosy, spojené s každým jednotlivým návrhem?
- Co všechno můžete udělat pro naplnění svých představ?
- Co ještě byste navrhl, kdybyste nebyl ničím omezen?
- Jak se dají uvedené možnosti mezi sebou kombinovat?
- Které z řešení vám nejvíce vyhovuje?
- Kdo všechno se projektu zúčastní?
- Jaké pomůcky nebo materiální zdroje budeme potřebovat k dosažení cílů projektu?

4) Volba - WILL

- Co chcete udělat?
- Kdy to chcete udělat?
- Jaké překážky by mohly vyvstat?
- Jak je překonáte?
- Jakou podporu potřebujete? Jak ji získáte?
- Jaké dílčí kroky je třeba splnit?
- Jak budete sledovat jejich splnění?
- Kdy začnete jednotlivé kroky naplňovat?
- Kdy plánujete jejich dokončení?

Správně odpovědi k cvičení 2

1, 3, 4, 7, 10, 12, 13, 16, 17, 20, 21, 23, 24, 26, 28