

Základní principy koučování – aneb stručně na co nezapomenout:

Co kouč nedělá	Co kouč dělá
Nevnáší vlastní obsah (témata, názory, nápady, rady...)	Naslouchá, vidí svět očima druhého (alfa)
To o čem koučovaný mluví, nehodnotí a neinterpretuje	Pomocí otázek rozvíjí myšlenky druhého (omega)

Od obsahu k **procesu** myšlení (reflexe)

- **Sledovat obsah myšlení:** o čem to ten druhý myslí
 - JAK: upozadit vlastní myšlenky, názory, témata (...) – pozornost druhému (ne sobě)
- **Provázet procesem myšlení:** jak ten druhý myslí
 - JAK: korigovat myšlenky (pozornost) druhého určitým směrem – tradičně pomocí modelu GROW – kouč klade otázky, aby pomohl druhému uvědomit si co chce a jak toho chce dosáhnout

Model GROW

- **Goals (cíle)** – Co chcete, aby se stalo? (jednak v reálu a jednak během rozhovoru)
- **Reality (realita)** – Jak je to teď, v realitě? Jak to teď reálně probíhá?
- **Options (možnosti)** – Jaké jsou podle vás možnosti řešení? Co lze udělat proto, aby...?
- **Will (vůle)** – Co konkrétně uděláte a kdy?

Pravidla správně definovaného cíle

- **Pozitivně formulovaný** (mozek neumí nemyslet, nelze nemyslet na růžového slona, je výhodnější myslet na to, co chci než na to co nechci – myšlenky přechází v prožívání a jednání). Co chceš místo toho?
- **Pod vlivem koučovaného** – nemohu např. změnit postoj druhého, pouze svůj postoj (škála 1-10 – jak moc je to pod tvým vlivem?)
- **Orientovaný na výsledek spíše než na aktivitu** – je to více motivační. Co ti to přinese? *Na aktivitu* znamená např. chci chodit včas na srazy. *Na výsledek* znamená např. můžu se na sebe víc spolehnout, druzí se na mě můžou spolehnout.

SMART-ER

-
- **specifický** – Co konkrétně...?
 - **měřitelný** – Jak poznáš, že už to máš? (konkrétní příklad co bude jinak)
 - **ambiciózní** – Jak moc velká výzva to je? Jak velká chceš, aby byla?
 - **reálný**
 - **termínovaný** – Do kdy chceš, aby se to co chceš, stalo? (Aby byl cíl naplněn?)

 - **ekologický (etický)** – Koho a jak to ovlivní ve tvém okolí?
 - **zapsaný** (recorded)

Pár doporučení při kladení otázek...

- **Používejme otevřené otázky** (není na ně odpověď pouze ano a ne)
- **Vyhýbejme se otázce PROČ?** – směřuje pozornost do minulosti, negativní konotace z dětství (často jsme otázku slýchávali v obviňující rovině), vyvolává obranou reakci nebo útěk, agresí
- **Je dobré používat slova koučovaného** – nedochází tak k (dez)interpretaci
- **Ověřovací otázka** – na čem chceš tedy dnes pracovat? O čem to tedy je?