
Koučování a koučovací otázky

PhDr. Milada Blažková
podzim 2012

Různé definice koučinku

- Průvodcovská forma objevování
- Podpora při hledání vlastní cesty pokládáním otázek a nalézáním vlastních odpovědí
- Inspirativní způsob rozvoje
- Podpora změny a rozvoje klienta
- Způsob rozvoje lidí
- Nástroj podstatných a permanentních změn, měřitelného zvyšování výkonu a dosahování velmi náročných podnikatelských cílů

Vymyslete každý svou definici koučování:

Definice koučinku dle Mezinárodní federace koučů

- ❑ Koučování je **partnerství** mezi klientem a koučem v procesu, který je tvůrčí, podporuje nové nápady a inspiruje k maximálnímu využití osobního i profesního **potenciálu**.



Koučink

Koučování je partnerství „ve výšce očí“

Doplňte:

- Doba:
- Role:
- Cíl:
- Důvěra:
- Způsob:
- Zpětná vazba:
- Obor:



Mentoring

Kouč není mentor !

Doplňte:

- Doba:
- Role:
- Cíl:
- Důvěra:
- Zpětná vazba:
- Způsob:
- Obor:

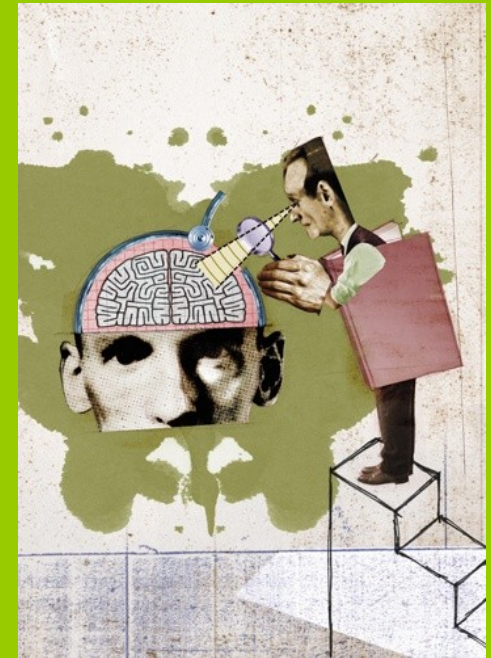


Psychoterapie

Kouč není psychoterapeut !

Doplňte:

- Doba:
- Role:
- Cíl:
- Důvěra:
- Způsob:
- Zpětná vazba:



Přátelství

Doplňte:

Doba:

Role:

Cíl:

Důvěra:

Způsob:

Zpětná vazba:



Konzultanství

Kouč není konzultant !

Doplňte:

- Doba:
- Role:
- Cíl:
- Důvěra:
- Způsob:
- Zpětná vazba:
- Obor:



Náš pracovní kontext

- ❑ Emoční inteligence (EQ) je postoj, způsob existence
- ❑ Koučování je chování, aplikace EQ
- ❑ Obojí jsou neocenitelné životní dovednosti, které lze rozvíjet
- ❑ Obojí jsou významné dovednosti manažera

KOUČOVÁNÍ

KLÍČOVÉ PRINCIPY

- Uvědomění, odpovědnost a důvěra

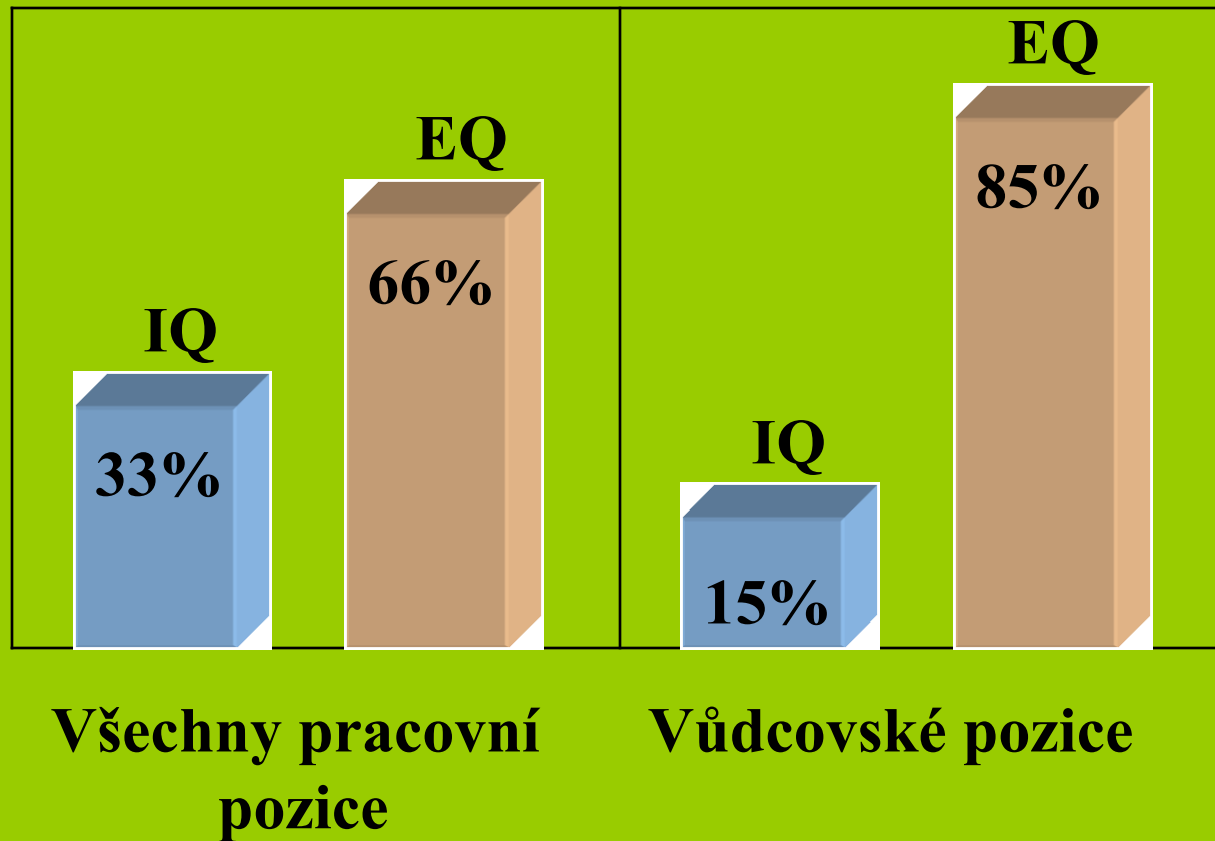
KLÍČOVÉ DOVEDNOSTI

- Efektivní dotazování
- Aktivní naslouchání

KROKY

- | | |
|--|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> <i>G</i> – Goal (Cíl) | Co chcete? |
| <input type="checkbox"/> <i>R</i> – Reality (Realita) | Co se právě teď děje? |
| <input type="checkbox"/> <i>O</i> – Options (Možnosti) | Co byste mohl udělat? |
| <input type="checkbox"/> <i>W</i> – Will (Vůle) | Co uděláte? |

Význam EQ

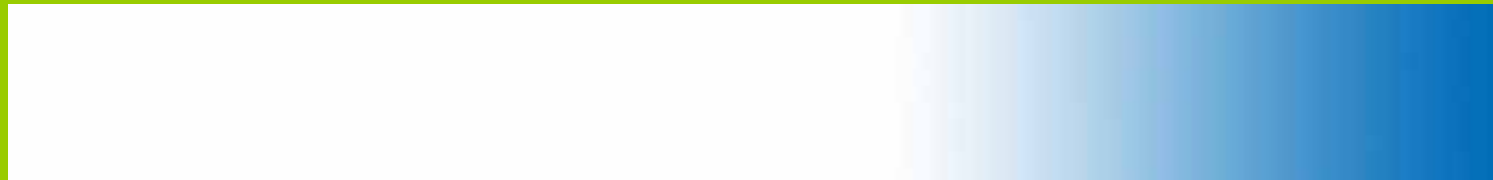


Manažerské styly

Tradiční

Mluvit

Ptát se



Koučovací

Mluvit

Ptát se



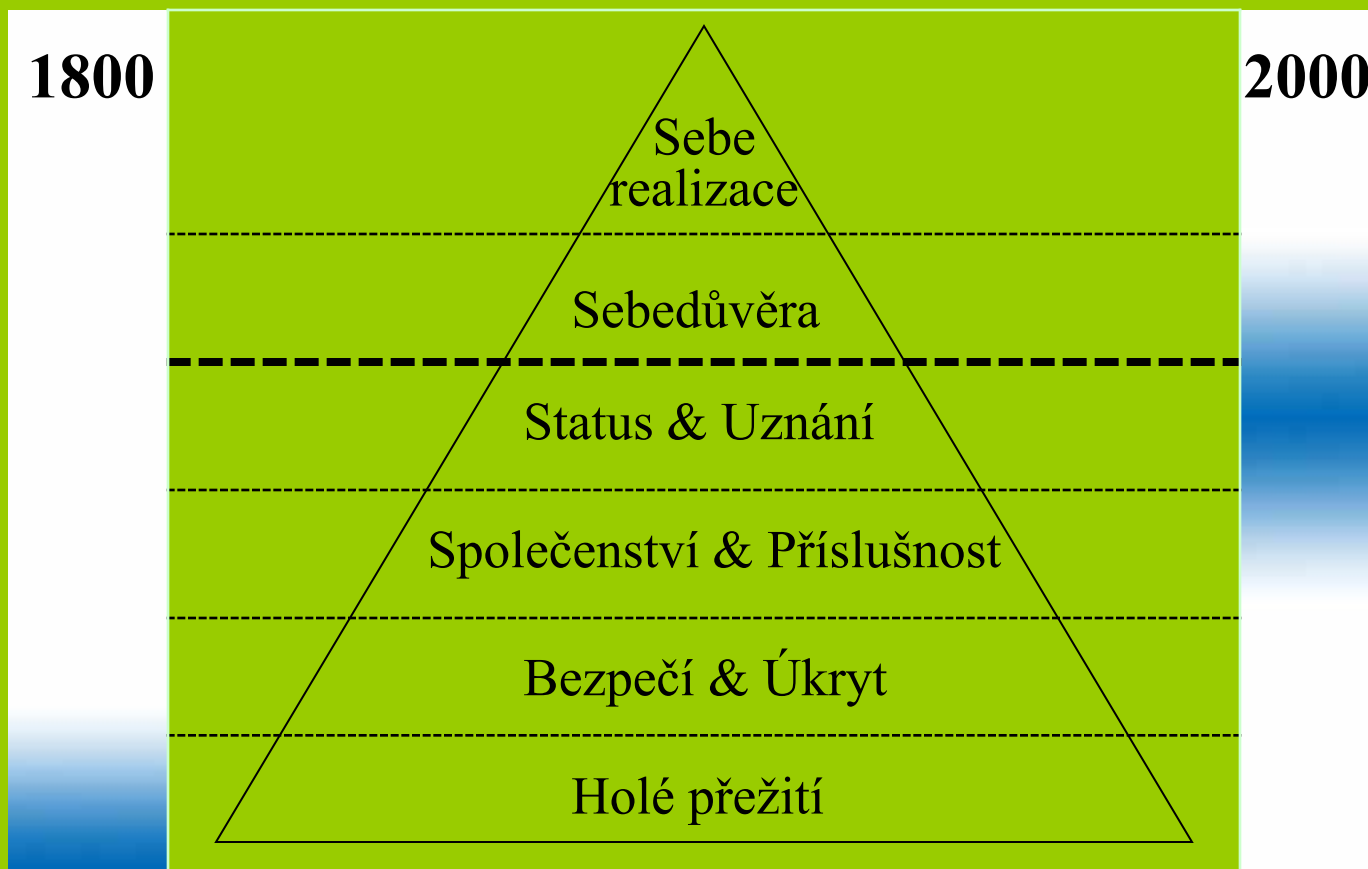
Motivace



„Budete-li se k lidem chovat jako k oslům,
Budou podávat výkon jako oslové“

„Lidé podávají výkon, protože chtějí,
ne proto, že musejí“

Maslowova hierarchie potřeb



Model GROW

□ *G* - goals cíle

□ *R* - reality skutečnost

□ *O* - opportunity příležitosti

□ *W* - will chtění



G

Cíle

„Když nevíme,
jaký je náš cíl,
žádný vítr není ten pravý“



R **Realita**

„Pokud se chceme
někam dostat,
musíme nejdříve
vědět, kde jsme.“



O

Příležitosti-Možnosti

Jaké jsou ty nejlepší **možnosti** přemíst'ování vzduchem?



W

Akce

„Kouč tě
bude
podporovat,
ale jamku
musíš trefit
sám!“



CO uděláš?

KDY to uděláš?

KDE to uděláš?

KDO ještě má na to?

JAK to uděláš?



Cvičení

Méně zkušení 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?

- 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?

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

- 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?

- 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?