

## II. Druhý krok:

Kouč požádá klienta, aby přešel na papír s označení „Realista“.

Kouč se ptá:

**Jak můžete získat to, po čem toužíte?**

**Jaké kroky pro to musíte podniknout?**

Kouč dál pobízí:

**Řekněte víc.**

**Jak ještě to můžete získat?**

**Popište detailně svoje kroky.**

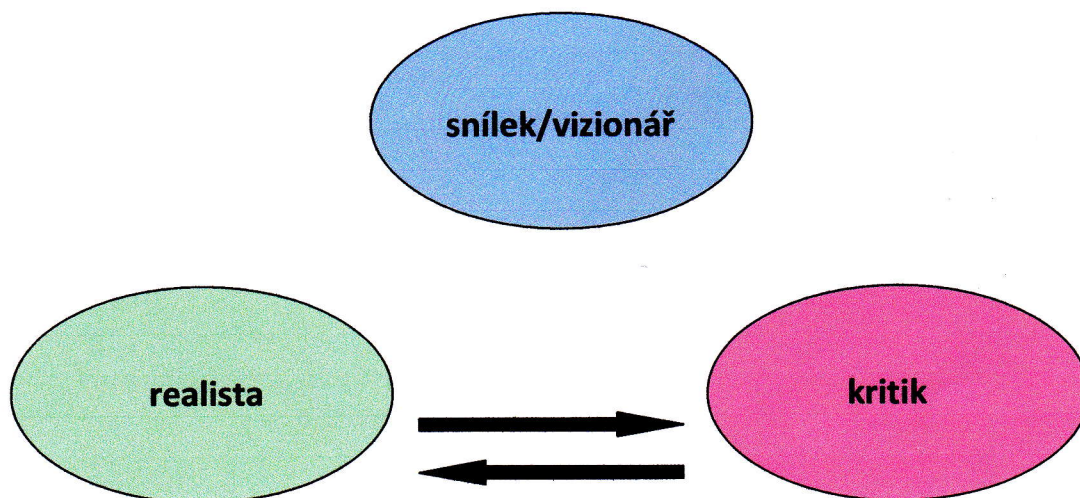
Vystoupí-li klient z „realistického“ stavu, a stane se z něj snílek nebo kritik, kouč, kouč jej přetáhne na správný papír, kde si klient přeorganizuje své otázky . Potom jej kouč opět vyzve, aby se přesunul na „Realistovu“ pozici a opakuje svou otázku „jak ?“.

**Jak konkrétně bude nápad realizován?**

**Co musíte udělat nejdříve? Co potom? A dále?**

**Co všechno se musí stát, abyste dosáhl cíle?**

**Kdo? Kdy? Kde? Jak?**



## III. Třetí krok

Kouč požádá klienta, aby se postavil na papír s označením „Kritik“. Kouč klade otázky z různých úhlů pohledu, což usnadňuje navození stavu kritika. Vhodné jsou otázky typu:

**Předpokládejme, že ....**

**Např.:Na chvíli se vžijte do pozice bankovního úředníka, který má vaši žádost schvalovat, co by asi řekl?**

**Konkurenční produkt má výhodu, co uděláte?**

**Co může zastavit realizaci tohoto projektu ?**

Kouč dále povzbuzuje:

**Řekněte víc.**

**Co ještě by vám mohlo zabránit v realizaci toho projektu?**