



# Kurz **KOUČ MU Brno**

**Praktická psychologie**

# Historie koučování

- Jedni ze zakladatelů (metody zvyšování osobní i profesní výkonnosti lidí)
  - Timothy Gallwey – Američan
    - Přístup „Inner Game“ (vnitřní hra)
    - $V = P - i$  Výkon = potenciál – interference
    - Po roce 1976 přivedl koučink z oblasti sportu do oblasti byznysu
  - Sir John Whitmore - Angličan
    - GROW
      - Goals-cíle;
      - Reality-realita;
      - Options-možnosti řešení;
      - Will-vůle, akční plán

# Co je koučink

- Koučink je povzbudivá a profesionální **spolupráce**, která se **zaměřuje na budoucnost, rozvoj a osobní růst** koučovaného, je to specifický a velmi efektivní proces, ve kterém koučovaný aktivně pracuje a učí se používat efektivně „sám sebe a překlenout rozdíl mezi tím, **kde „je dnes“ a tím, kde by chtěl být** ve svém osobním nebo profesionálním životě = **odstranění vnitřních barier a využití svého potenciálu**.
- **Definice ICF** = koučování je partnerství s klientem v tvořivém procesu, který provokuje myšlení a inspiruje klienta k maximalizaci jeho osobního a profesního potenciálu.

# Co je koučink

- Koučink se dívá na to, „**jak**“, ne „**proč**“!
- Koučink je povzbudivá a profesionální **spolupráce**
- Zaměřuje se na budoucnost, rozvoj a osobní růst – „**kde je dnes**“ a tím, „**kde by chtěl být**“.
- **Odstranění** vnitřních bariér a **využití** svého potenciálu.
- Je zaměřen **na výsledek**, napomáhá vzniku **nové myšlenky** („aha moment“) a na to, aby si koučovaný **došel k závěrům sám**.
- Vede k **závazku** podniknout akci

# Cíl koučinku

- **odstranění vnitřních bariér koučovaného tak, aby využíval maximálně svůj potenciál a stal se spokojenějším a úspěšnějším, tzn.:**
  - jasně si stanovit své cíle, způsoby jejich dosažení
  - dosahovat jich rychleji a s větší efektivitou
  - je založen na **vytvoření důvěryhodného vztahu** mezi koučovaným (klientem) a koučem a **schopností kouče naslouchat, podporovat, poskytovat pozitivní zpětnou vazbu a ptát se**

# Kdo je kouč

- **Kouč** je připravená, certifikovaná, vzdělaná a integrovaná osobnost, citlivý diplomat a empatický **průvodce** na cestě k cílům klienta
- Kouč pomáhají primárně dobře **kladenými otázkami, nasloucháním a reflexí**
- Koučovat neznamena radit, manipulovat nebo někoho do něčeho násilím nutit – **NIKDY NERADÍ**
- „Kouč pomáhá klientovi přemýšlet nahlas“ (Timothy Gallwey)
- „Lidé podávají výkon, protože chtějí, ne proto, že musí“ (John Whitmore)

# Využití koučinku

**Výkon = potenciál – bariéry (překážky, limity)**

- Potenciál – dovednosti, zkušenosti, motivace, ...
- Limity vnější
- Limity vnitřní – „sebeomezení“...jaké máme ???  
(strach z nového, sebehodnota, očekávání od druhých,...)

# Principy koučinku

## ■ **Důvěra**

- V sebe, v klienta (jsem OK, klient je OK)

## ■ Vyrovnaný rovnocenný **vztah – partnerský**

## ■ Pozitivní přístup – **co chceme**, NE co nechceme

## ■ Orientace na **budoucnost**



## ■ **Akce** - akční kroky, dobře stanovený cíl, motivace





# Koučování dle modelu GROW

# Model - GROW

## ■ Goal – cíl

- Kam jdeš? = definovat cíl a definovat výsledek
- SMART cíle

## ■ Reality – realita

- Jak to vypadá teď? NUTNÉ popis – NE hodnocení
- ANO = Kde? Jak? Co? S Kým?
- NE = Proč?

## ■ Options – možnosti, způsoby dosažení cíle

- Brainstorming - kreativita

## ■ Will – vůle, akce, výběr nejlepší cesty

# Koučovací proces - cíl

## ■ Parametry cíle:

Pozitivní

Motivovaný

**SMARTER cíle:**

■ **S** - specifický/konkrétní

■ **M** - měřitelný (Jak poznáš? Jak změříš?)

■ **A** - ambiciózní

■ **R** - reálný

■ **T** - time – čas (Do kdy? Kdy začít?)

■ **E** - exciting – vzrušující, zajímavý

■ **R** - registered – zapsaný, zaznamenaný

# Koučovací otázky na cíl

- Čemu byste se během našeho dnešního setkání chtěl věnovat?
- Co od našeho dnešního setkání očekáváte?
- Jak detailně se chcete problémem zabývat?
- Jaký dlouhodobý cíl souvisí s problémem, jímž se zabýváme?
- Jaký má časový rámec realizace?
- Jak je to pro vás důležité?
- Jak moc to chcete? (škála 0 až 10)
- Jak poznáš, že jste dosáhl cíle?
- Jak můžeš udělat svůj cíl víc měřitelný a specifický?
- Jak se budete cítit až dosáhnete svého cíle?
- Jakého nejlepšího možného výsledku by jste chtěl dosáhnout?
- Jak by jste se cítil zdvojnásobením cíle?
- Když se podíváte „zpět“ jaké milníky jste musel překročit?
- Jak hodně máte cíl pod kontrolou? Jaký máte vliv? (0 až 10)
- Aby Váš život byl perfektní, co by se muselo změnit?

# Koučovací otázky na realitu

- Jaký je v detailnějším pohledu současný stav?
- Jak moc se vás současná situace dotýká?
- Jak moc vám na věci záleží?
- Koho, kromě vás, se cíl nějak týká?
- Kdo ví o tom, že chcete něco změnit?
- Jak dalece máte pod kontrolou výsledek?
- Kdo další částečně kontroluje výsledek a v jakém rozsahu?
- Jaké konkrétní kroky jste až dosud učinil?
- Co vám zabránilo pokračovat?
- Jaké překážky bude nutné překonat?
- Brání vám nějaké vnitřní bariéry nebo osobní problémy něco podniknout?
- Jaké zdroje máte k dispozici? Schopnosti, čas, nadšení pro věc, peníze, podpora atd.?
- Které další zdroje budete potřebovat? Kde je získáte?
- Čím se zabýváme? Podstatou problému nebo jeho klíčovým aspektem?

# Koučovací otázky na možnosti

- Co můžete dělat? Jaké možnosti řešení máte? Sestavte si seznam všech možností, více i méně závažných, kompletních i částečných řešení.
- Co dalšího můžete dělat?
- Co byste dělal, kdybyste měl více času, peněz kdybyste byl šéfem?
- Co byste dělal, kdybyste mohl začít znovu od začátku, s novým týmem?
- Co by udělal někdo, koho obdivujete pro jeho výsledky a rozhodnutí? Co by byl jeho či její velký krok?
- Co by udělal váš konkurent?
- Jaké další návrhy vás napadají?
- Jaké výhody a nevýhody mají jednotlivé možnosti?
- Která možnost přinese nejlepší výsledek?
- Která z těchto řešení se vám nejvíce zamlouvají nebo která se vám nejvíce líbí? Které řešení vás nejvíce uspokojuje?
- Co se stane, když neuděláte NIC z těchto kroků? Co budete muset dál ve svém životě snášet?

# Koučovací otázky na volbu - vůli

- Kterou možnost nebo možnosti si vyberete? Co je první nebo další krok?
- Jaká kritéria úspěchu jste si stanovil? Jak budete úspěch měřit?
- Kdy konkrétně začnete a dokončíte jednotlivé dílčí kroky?
- Co by vás mohlo zadržet nebo vám zabránit v jejich realizaci?
- Co by mohlo pozdržet nebo zabránit dosažení cíle?
- Co vám osobně brání realizovat jednotlivé kroky?
- Co uděláte, abyste eliminoval tyto vnější a vnitřní faktory?
- Kdo potřebuje znát vaše plány? Jakou podporu potřebujete získat a od koho?
- Co uděláte, aby jste ji získal? Kdy to uděláte? Co pro vás mohu udělat já?
- Jak dalece jste odhodlán to, na čem jsme se dohodli, opravdu udělat? (0 až 10)
- Co vám brání docílit hodnoty 10?
- Co byste mohl udělat nebo změnit, aby se vaše odhodlání přiblížilo stupni 10?

# Koučovací proces – schůzka

- **RAPORT** - vybudování vztahu s klientem
- **GROW**
  - G - Určení cíle – na čem se bude pracovat
    - **SMART** cíle
  - R - Popis reality
  - O - Nacházení možností
  - W - Rozhodnutí a výběr možnosti, směru, cesty;
    - Akční kroky
- **ZÁVĚR** - vyhodnocení, ocenění
- **POZOR** – orientovat se, kde se v hovoru nacházíme



# Koučovací proces - RAPORT

## ■ Jak začít?

- Neverbální komunikace – oční kontakt, úsměv, otevřená gesta, zrcadlení
- Něco společného – něco o sobě
- Slovník

## ■ Co je koučink, jak bude probíhat.

- Zjistit co klient chce – očekáváníí
- Detekce cíle

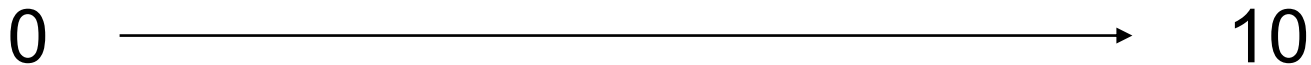
# Koučovací proces - otázky

- Otevřené
- Pozitivní
- Stručné, krátké
- Jasně

# Techniky koučování

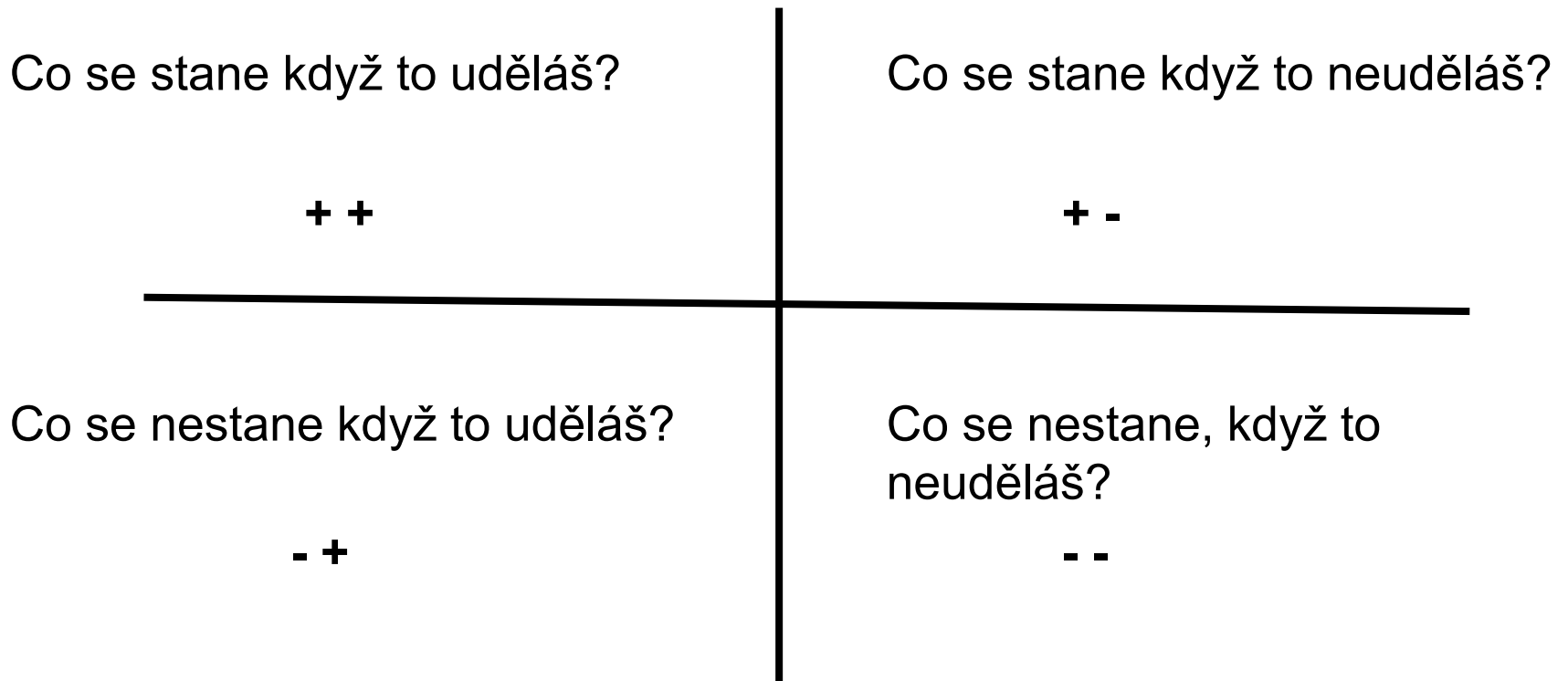
- Škály – ověřování cíle

- Lineární



# Techniky - fáze rozhodování

## ■ Kvadranty – dva a čtyři



DOTAZY ?

