

Koučovací cesta

aneb 10 kroků v koučovacím rozhovoru

1. Přivítání a vytvoření důvěrné atmosféry

- ✓ Uvítání klienta s cílem vytvořit pozitivní a přátelské napojení
- ✓ Nastavení tónu rozhovoru pro podporu otevřené komunikace
- ✓ Domluva o vzájemné komunikaci v souladu s preferencemi klienta



2. Navázání vztahu mezi koučem a koučovaným

- ✓ Přiblížení koučování a jeho vymezení k ostatním formám spolupráce
- ✓ Kouč jako odborník na proces
- ✓ Koučovaný jako odborník na dané téma
- ✓ Vytvoření a udržování rapportu



3. Navázání spolupráce

- ✓ Nastavení očekávané délky spolupráce a časového rozsahu jednotlivých sezení
- ✓ Zdůraznění principů diskretnosti a důvěry mezi koučem a koučovaným
- ✓ Nastavení postupů pro efektivní využívání časového rámce setkání

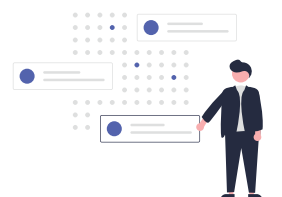


4. Identifikace tématu a cílů koučování

- ✓ Diskuse o klientových očekávání od koučování
- ✓ Shromažďování koučovacích témat od klienta
- ✓ Identifikace jednoho klíčového tématu
- ✓ Ujasnění si, jaký by měl být očekávaný výsledek klíčového tématu

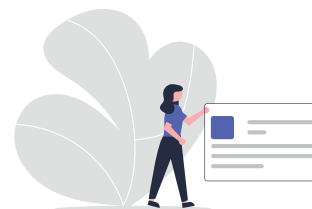
5. Specifikace požadovaného cílového stavu

- ✓ Specifický
- ✓ Měřitelný
- ✓ Akceptovatelný
- ✓ Reálný
- ✓ Termínovaný
- ✓ Ekologický
- ✓ Pozitivně formulovaný



6. Pohled na celou situaci

- ✓ Prozkoumávání současné situace klienta
- ✓ Zjišťování souvisejících situací s klientovými cíli
- ✓ Prohlubování porozumění daného tématu
- ✓ Zvyšování sebeuvědomění klienta a získání různých perspektiv na situaci



7. Stanovení požadované cesty k cíli

- ✓ Nalezení různých variant a možností vedoucích k dosažení požadovaného stavu
- ✓ Stanovení a odsouhlasení jednotlivých kroků
- ✓ Detailní rozpis prvních kroků



8. Motivovanost klienta ke změně

- ✓ Zjištění úrovně motivace klienta pro dosažení stanoveného cíle a požadovaných změn
- ✓ Identifikace vnitřních filtrů a limitujících přesvědčení
- ✓ Aplikace transformačního koučování pro nové vnitřní nastavení klienta

9. Vytvoření akčního plánu

- ✓ Shrnutí klíčových poznatků a A-HA momentů, které klient získal během koučování
- ✓ Vytvoření akčního plánu a dohoda o konkrétních krocích směřujících k dosažení stanovených cílů
- ✓ Identifikace možných překážek nebo bariér a vytvoření možných strategií pro jejich překonání



10. Ukončení rozhovoru

- ✓ Zdůraznění zásadních myšlenek a posunů na straně klienta
- ✓ Zhodnocení klíčového uvědomění z koučování a celkový přínos
- ✓ Závěrečná doporučení a domluvení dalšího setkání
- ✓ Rozloučení

