

**POSTUP**

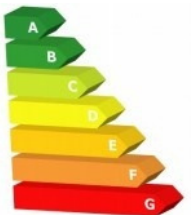
Budovanie kontaktu a vytvorenie orientácie	Rozpracovanie situácie	Práca na riešení	Zaistenie - realizácia
<i>Sme partneri za jasných a férových podmienok</i>	<i>O čo nám presne ide ? Čo by som chcel dnes dosiahnuť ?</i>	<i>Čo potrebujete pre dosiahnutie cieľa ?</i>	<i>Ako zaistíme realizáciu ?</i>
Budovanie kontaktu	Pochopenie klientovej situácie a jeho potrieb	Využitie zdrojov	Zhrnutie, prehľad
Vytváranie bezpečia a orientácie	Triedenie a stanovenie priorit	Zhromažďovanie predstáv a riešení	Preskúmanie výdajov, námietok a rizík
Ujasnenie zákazok, rolí a rámcových podmienok	Prehodnotenie	Prehrávanie variantov riešení	Konkretizácia, uskutočnenie
Preskúmanie zhody	Formulovanie cieľov a tvorba kontraktu	Vyhodnotenie variantov riešení	Ukončenie spolupráce

**PRVÁ SCHÔDZKA**



- Môžeme komunikovať telefónom, mailom, listom, chatom.
- Ak sa stretávame osobne - dohodnúť miesto schôdzky.
- Treba vopred zistiť zdroje a prostriedky a či sú nahraditeľné a ako podporujú splnenie cieľov?
- Koučovanie nie je tom, že som koučovanému kedykoľvek k dispozícii, kedy si praje.
- Koučovanie je dvojitý proces - treba to stanoviť na začiatku.
- Treba dohodnúť stretnutie, kde sa dohodnúť pravidlá hry - práva a povinnosti.

**DRUHÁ SCHÔDZKA**



**Pravidlá hry, práva a povinnosti:**

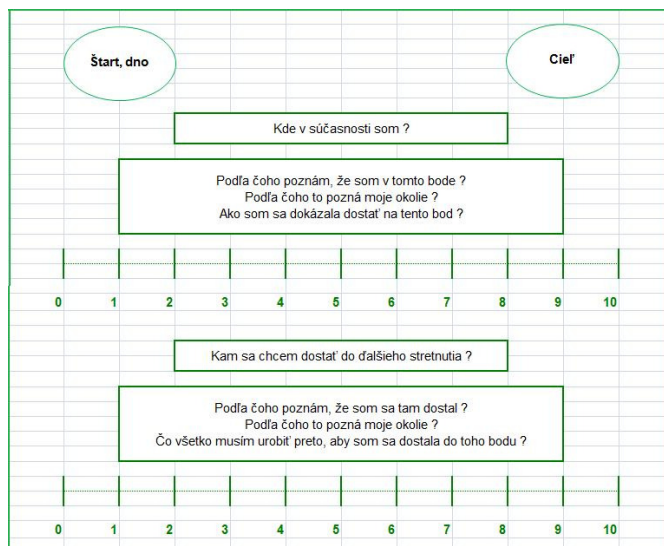
- Zoznam disciplín a oblastí, ktoré sa vzťahujú ku koučovanému a kde prevyšujem koučovaného.
- Zoznam kde koučovaný prevyšuje mňa.
- Prebrať zoznamy s koučovaným.
- Čo bude užitočné pre vzájomnú budúcu spoluprácu?
- Ktorú znalosť odovzdám koučovanému, aby bol úspešný?
- Ktorú znalosť u koučovaného vyzdvihnem?
- V čom sú prekážky?
- Niekedy je lepšie učenie ako koučovanie.
- Koučovanie je získavanie znalostí od koučovaného. Ak ho treba učiť odporučte mu semináre, knihy a seba ako poslednú možnosť.
- Koučovaný musí vedieť, čo mu môžete ponúknuť, ale tiež to, čo mu ponúknuť nemôžete.
- Musíte získať súhlas ľudí, ktorých koučujete.
- Treba urobiť zo stretnutia zápis a kópiu pre obidve strany.

**STRETNUTIE S KOUČOVANÝM**



- **Počúvanie** - kladenie otázok, pýtať sa, usporiadať odpovede a potom to prehrať koučovanému - zdôrazniť tie kroky, ktoré povedú k splneniu cieľa.
- Zamerajte sa na **prečo** a až potom **ako**.

**ŠKÁLOVANIE**



**VÝSLEDKY KOUČOVANIA**

- **Myšlienkové obohatenie.**
- **Vzťahové obohatenie.**
- **Pocitové obohatenie.**
- **Motivácia k akcii - k zmene. Sila motivácie plynie z naladenia.**

**POZITÍVNE NALADENIE**



V tom môže byť rozhodujúci bezprostredný účinok koučovania.

- **Naladenie je niečo ako počasie.**
- Každý sa teší, že bude slnečno.
- **Naladenie je merateľné.**
- **Naladenie skupiny ovplyvňuje každý člen - i kouč.**
- **Skupina naopak pôsobí na naladenie každého člena - i kouča.**

*Pozitívne naladenie vytesňuje negatívne myšlienky a pocity.*

**KONIEC PROJEKTU**

- Overiť si, či boli splnené ciele a či Vaša účasť na projekte skončila.
- Naplánujte aj ďalšie pokračovanie a zhodnotte dosiahnuté výsledky.
- Pokiaľ sa dohodnete na ďalšom pokračovaní, nezabíhajte do konkrétneho plánu, ale stanovte si ďalší termín a neberte za to odmenu.

