

Bariéry a rizika kariérového poradenství

Dagmar Svobodová



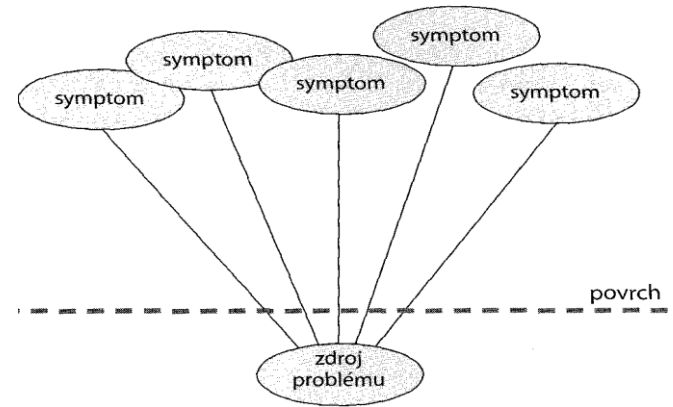
Rizika kariérového poradenství z hlediska času

- ▶ Domluvená schůzka jako „*nulté*“ koučovací sezení s klientem
- ▶ Organizace koučovacího procesu – zvolený den a hodina
- ▶ **Řešení?**
 - Čas a den schůzky určují koučování! (po dohodě kouče s klientem)
 - Kouč se přizpůsobuje

! Kdo nemá čas – nemá zájem !
! Kdo zájem má – čas si najde !

Problém „kytice“

- ▶ *Jak často dělat věci správně?*
- ▶ *Jak dělat věci správně?*



- ▶ „Kytice“ dělí problém na zdroj a dílčí symptomy
- ## Rozezná a uvolní začarovaný kruh
- ▶ Vráťí se k počátečním překážkám
 - ▶ Rozhodne, zda a jak dílčí symptomy ovlivňují dosažení cíle
 - ▶ Uspoří čas na řešení
 - ▶ Vede k samostatnému rozhodování

Vhodné koučovací otázky

- ▶ *Co stojí na cestě k dosažení cíle?*
- ▶ *Jaké nové překážky se vynořily při pozorování cíle?*
- ▶ *Co vám brání k provedení prvního kroku?*
- ▶ *Jak náročné jsou překážky ve skutečnosti?*
- ▶ *Představte si stupnici 1 – 10. Jak byly překážky náročné dnes ráno a jak náročné jsou nyní?*
- ▶ **Vytvoření plánu provádí koučovaný**
- ▶ **Kouč motivuje provokativními otázkami**
- ▶ *1) Jaké možnosti si dovedete představit, aby...?*
- ▶ *2) Co byste v rámci možností neměl dělat?*
- ▶ **Hypotetické otázky zjišťují výhody a nevýhody**
- ▶ *1) Předpokládejme tedy, že...*

Nerozhodný začátek koučování

- ▶ O úspěchu koučování rozhoduje jeho začátek
- ▶ Jasně vyložit téma a cíl koučovacího rozhovoru
- ▶ Chybná otázka kouče klientovi: „*Co pro vás mohu udělat?*“

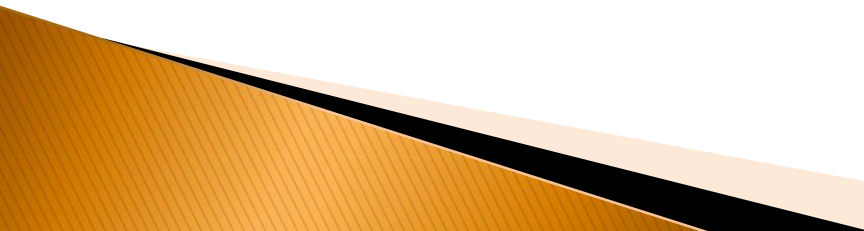
Koučovací rozhovor nelze vést bez získání informovaného souhlasu motivovaného klienta

- ▶ Získat jasný souhlas klienta s navrhovaným tématem
- ▶ Zjistit důvody, které klientovi brání se tématem koučovacího procesu zabývat
- ▶ Kouč nesmí propásnout příležitost udělat s koučovaným analýzu aktuálního stavu

Kouč brání sám sobě v dotazování klienta tím, že si myslí, že „ví“

- ▶ Nestačí nechat klienta jen vyprávět a být přítomný zticha
- ▶ Důležité je **naslouchat a pozorovat**, soustředit se na osobnost klienta a na jeho téma, utlumit vlastní myšlenky
- ▶ Dotýká-li se odpovědi klienta nadřazeného osobně, není-li schopen pokračovat v koučování, pak je lepší o své dotčenosti a pocitech mluvit
- ▶ Vzájemný vztah mezi aktéry koučovacího procesu se vyjasní a koučovací rozhovor může probíhat v dalším termínu

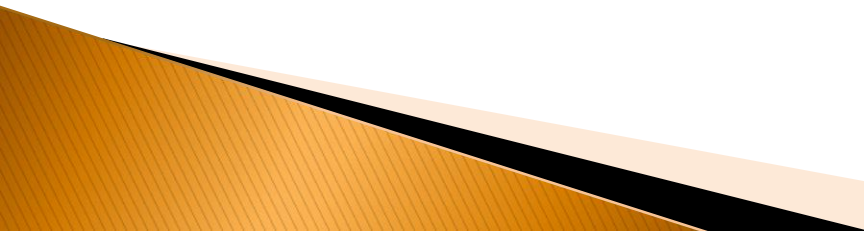
Náměty pro sebereflexi kouče

- ▶ Jak vypadají moje vztahy s lidmi obecně?
 - ▶ Jak to klient dělá, že se mě jeho výroky osobně dotýkají?
 - ▶ Proč klientova slova vztahují na sebe sama?
 - ▶ Jaký mám na tom osobní podíl?
 - ▶ Co mohlo klienta k jeho výrokům motivovat?
- 

Ignorování rušivých vlivů

- ▶ Rušivý vliv je všechno, co odvádí během koučovacího rozhovoru pozornost kouče od klienta
- ▶ Bez plného soustředění nelze očekávat žádaný výsledek
- ▶ Koučování předpokládá, že klienta bere kouč vážně a projevuje to tak, že mu neříká, co si myslí a cítí

Další rizika v koučování

- ▶ Koučovaný klient uniká tématu
 - ▶ Kouč nebere klientův problém vážně
 - ▶ Kouč klienta přesvědčuje
 - ▶ Mezi koučem a koučovaným není jasný vztah
 - ▶ Kouč stanoví diagnózu problému
 - ▶ Kouč není odborník na koučovací proces
 - ▶ Kouč formuluje nevhodné otázky
- 

Model začarovaného kruhu

točení v bludném kruhu

- ▶ Kouč klade nejrůznější otázky, ale klient odpovídá stále stejně
- ▶ Kouč nevnímá sdělení, které klient považuje (nevědomě) za důležité

Kouč má mluvit konstruktivně, naslouchat a vyslovit, co pozoruje

Slovní ping-pong

- ▶ Nekonkrétní odpovědi na položené otázky
- ▶ Svazující podněty klienta prolomí kouč
- ▶ Zjist' uje, co odrazuje klienta od změn

Má klient dostatečnou motivaci?

Pracuje klient v optimálním prostředí ?

Podporuje nadřizený aktivně koučovaného klienta?

Koučovací kompetence

- ▶ Sebe-organizace
 - ▶ Sebe-řízení
 - ▶ Sebe-reflexe
 - ▶ Sebe-motivace
 - ▶ Autenticita
 - ▶ Odolnost proti stresu
 - ▶ Orientace na cíl a výsledek
 - ▶ Ochota k učení
 - ▶ Spojení myšlení a vědomí rizika
 - ▶ Odpovědnost
- 