

# **KARIEROVÉ PORADENSTVÍ JAKO KOUČOVACÍ PROCES**

Dagmar Svobodová

---

# TÝMOVÝ DIALOG A DISKUSE

---

- ✘ Aktivní naslouchání kouče
- ✘ Užívání silných otázek
- ✘ Přímá komunikace

# EFEKTÍVNÍ PRAVIDLA V KOMUNIKACI SE SKUPINOU

---

- ✘ **Komunikačný proces s kontrolou komunikace, motivací komunikovat, porozumění pocitům komunikujících klientů a posilování jejich informovanosti**
  
- ✘ **Pravidlo STOP**



# KONSTRUKTIVNÍ ÚČINNÉ OTÁZKY

- ✘ Co potřebujete řešit?/Na čem budeme pracovat?
- ✘ Jak bychom mohli náš čas efektivně a pro vás nejužitečněji využít?
- ✘ Jak by bylo nejlepší pokračovat?/Jaká další otázka by vám nyní vyhovovala?
- ✘ K čemu vám byl dosavadní rozhovor užitečný?/Co vám přinesl?

# INSTRUKTÍVNÍ OTÁZKY

---

- × 1. Nechcete se nad tím nyní zamyslet?
- × 2. Už jste to vyzkoušel/a...?
- × 3. Uděláte raději ... nebo ...?
- × 4. Co konkrétně a do kdy s tím uděláte?

# FORMULOVÁNÍ HYPOTÉZ JAKO DOMĚNĚK

- ✘ Hypotéza jako předběžný předpoklad, který je třeba následně ověřovat.
- ✘ Hypotetizování od dob Selviniho Palazzoliho chápeme jinak.

Hypotéza má být formulovaná tak, aby zahrnovala všechny členy problémového systému a přitom spojovala buď:

- ✘ dobré záměry s neúmyslnými negativními důsledky nebo naopak,
- ✘ trápení způsobené problémem s pozitivními vedlejšími účinky problému.



# ÚROVNĚ NASLOUCHÁNÍ

---

**Mezi čtyři úrovně naslouchání patří:**

- ✘ kosmetické naslouchání
- ✘ konverzační naslouchání
- ✘ aktivní naslouchání
- ✘ hloubkové naslouchání

# AKTIVNÍ NASLOUCHÁNÍ

- ✘ Vysoce náročná psychická činnost, která vyžaduje trpělivost, trénink a pevnou vůli se soustředit

**Nejkrizovější situace, kdy se může naslouchání vymknout z rukou:**

- ✘ to, co druhý hovoří, se nám nelíbí,
- ✘ s tím, co druhý hovoří, nesouhlasíme,
- ✘ jsme unavení,
- ✘ jsme přesvědčení, že o problému víme více než druhý,
- ✘ máme pocit, že ztrácíme čas,
- ✘ máme ve zvyku skákat do řeči.



# JAK AKTIVNĚ NASLOUCHAT?

- ✘ poukazujte, že rozumíte myšlenkám a pocitům z pohledu druhého,
- ✘ připravte si otázky, které budete pokládat,
- ✘ pokládejte rozvíjející a objasňující otázky,
- ✘ ukážete ochotu poslouchat,
- ✘ nepřerušujte druhého,
- ✘ nepředpokládejte, ale ptejte se,
- ✘ umění mlčet,
- ✘ empatie.

# CHYBY PŘI VEDENÍ ROZHOVORU

- × nevyslechnutí,
- × slabý oční kontakt, nepřesná interpretace řečeného,
- × varování (katastrofické scénáře),
- × plané utěšování,
- × přestane poslouchat, protože předpokládá, že ví, co chce druhý říci,
- × obviňování (hledání viníka),
- × přerušování řeči a dokončování vět,
- × uvádění příkladů z vlastního života,
- × srovnávání.

# PŘI AKTIVNÍM NASLOUCHÁNÍ FUNGUJE

- ✘ nechat druhého mluvit a podporovat ho otevřenými otázkami,
- ✘ nesoustředit se na sebe a své myšlenky, ale na druhého,
- ✘ v řeči druhého hledat pocity a pojmenovávat je,
- ✘ vyjadřovat svou účast i neverbálně,
- ✘ vnímat a přizpůsobit se řeči těla druhému a jeho hlasovému projevu.



# KALIBRACE

---

Soubor úkonů, kterými se stanoví vztah mezi

- ✘ hodnotami měřených faktorů,
- ✘ hodnocením měřených faktorů pomocí hodnotících nástrojů,
- ✘ hodnotami prezentovanými stanovenou mírou,
- ✘ referenčním materiálem a odpovídajícími hodnotami, které jsou dosahovány