



KARIÉROVÉ PORADENSTVÍ V PRAXI

ŽÁDOST O KARIÉROVÉ KOUČOVÁNÍ
A VYJASNĚNÍ ZAKÁZKY

Dagmar Svobodová



KRIZOVÁ SITUACE KLIENTA

- V krizových situacích klienti používají své běžné chování
- Každý klient reaguje individuálně
- Nouzové reakce používá v první fázi krize
- Zaberou-li nouzové reakce krize je zažehnána
- V opačném případě nastává pocit beznaděje -
nemám žádné východisko



VNÍMÁNÍ KRIZE KLIENTEM VNITŘNÍ A VNĚJŠÍ POTŘEBY ZMĚNY

- Negativní emoce klienta
- Důležité je přijmout situaci, jaká je
- Po uvědomění krize je možná změna
 - ve firmě
 - v osobním životě
 - vyjasnění rolí



DALŠÍ NASMĚROVÁNÍ KLIENTA

- Kouč musí jednat citlivě a zodpovědně
- Pokud klient nepřijme vývoj situace, není možné provádět další kroky
- Každý klient zažehnává krizi jinak, proto má kouč kontrolovat správnost klientova jednání
- Vyhodnocení krize s jejím přijetím a pak nové cíle a směry



FORMULACE ŽÁDOSTI

- Žádost - žádostní podnět klienta

Otázky kouče pro formulování žádosti:

- *„Co je pro vás nyní nejdůležitější?“*
- *„Co z toho slibuje nejrychlejší a nejsnadnější pokrok?“*
- *„Kdyby se vám všechno podařilo, která z věcí by se podle vás změnila nejdříve?“*
- *„Proč máte tyto potřeby?“*



TVOŘENÍ CÍLŮ ZMĚN

- **Pragmatická kritéria** pomáhají formulovat vlastní cíle vyplývající ze zkušeností, protože s dobře formulovanými cíli se dobře pracuje.
 1. Cíl jako sled malých, postupných kroků
 2. Cíl nemá být klientem vnímán jako jednoduchý
 3. Cíl má mít důležitost a význam pro klienta
 4. Cíl popisuje konkrétní chování, co je vidět, slyšet, cítit
 5. Cíl je začátek a přítomnost chtěného
 6. Cíl je realizovatelný a pro klienta respektující možnosti
 7. Sociální a vztahové souvislosti (jak dosažení cíle pozná šéf, co se po dosažení cíle změní ve vztazích s vnějším prostředím)
 8. Situační souvislosti (jak se dosažení cíle projeví v práci, co všechno pracovní posun ovlivní v soukromí)



OBJEDNÁVKA KLIENTA

- Předmětem dojednání jsou potřeby klienta a možnosti kouče
- Klient podává žádost a kouč na žádost odpovídá objednávkou
- Proces dojednání



ZADÁNÍ ZAKÁZKY

- Má inspirativní charakter
- Kouč podporuje klientův zájem
- Podmínky správného zadání:
 - Má být motivační
 - Má být o kontext výš než původní klientův záměr



DOJEDNÁNÍ ZADÁNÍ ZAKÁZKY PRO DVOJSTRANNÝ KONTRAKT

- Dojednání probíhá mezi koučem a klientem jako zadavatelem. Důležité atributy zadání zakázky:
 - *měřitelnost, dostatečná motivace pro klienta*
- Kouč vystupuje jako expert na koučovací proces
- Parametry zadání jsou vyjednány formou konkrétních měřitelných výstupů pro klienta
- Není-li vyjednáno zadání, může kouč v úvodu používat obecnější formulace
- Klient pak hledá obsah formulace zadání zakázky samostatně



DOJEDNÁNÍ ZADÁNÍ

- Zjistit od klienta, co po něm žádá jeho okolí pomocí otázek:
 - *„Co od vás žádá váš šéf?“*
 - *„Co po vás vyžaduje sociálka?“*
 - *„Jakou změnu na vás by vaše okolí nejvíce ocenilo?“*
- Výhodou je jasnost zaujímaných postojů klienta k jednotlivým zadáním



ZAKÁZKA – DOJEDNANÝ CÍL FORMULOVANÝ V POJETÍ METODY KARAT

- Zakázka obsahuje formulovaný cíl dvojstranného kontraktu
- Cíl podle metody KARAT je
 - K - konkrétní
 - A - akceptovatelný
 - R - realizovatelný
 - A - atraktivní
 - T - termínovaný

