



## Koučovací triky, které zvládnete a které fungují!

Myslíte si, že koučování je jen pro profesionály s tituly a certifikáty? ,

Omyl! Mnoho koučovacích dovedností můžete používat každý den doma, v práci, mezi přáteli a posunout své vztahy i výsledky o pořádný kus dál.

Stačí znát pár základních principů a umět je použít ve správný čas.

V tomto čísle se podíváme na některé koučovací dovednosti, které každý z nás může zvládnout a které vám pomohou být lepším spolupracovníkem, partnerem i kamarádem.



## 1. Bezpečný prostor

Bezpečný prostor znamená, že lidé kolem vás se cítí v pohodě, mohou otevřeně sdílet své myšlenky, obavy i nápady, aniž by je soudili nebo kritizovali.

Když někdo cítí, že ho neposuzujete a nemusí se obávat kritiky, odhaluje své myšlenky i pocity.

To otevírá cestu ke skutečné komunikaci a lepším vztahům.

Když dokážete vytvořit takové prostředí, ostatní se otevírají, spolupráce se zlepšuje a vy získáte přístup k reálným informacím a názorům.

### ***Tip na trénink:***

Sledujte své reakce, když někdo mluví o problému.

Zkuste se zdržet hodnocení, rad nebo přerušování.

Jen naslouchejte a udržujte otevřený postoj.

Když někdo mluví o problému, zkuste nesoudit, nepřerušovat a jen potvrdit, že slyšíte, co říká, například „Rozumím, to musí být těžké.“

Postupně si tím budujete schopnost vytvářet bezpečný prostor.



## 2. Aktivní naslouchání

Aktivní naslouchání je víc než jen tichá přítomnost.

Jde o to opravdu slyšet, co druhý říká, vnímat jeho tón, emoce a význam slov.

Místo toho, abyste hned nabízeli řešení nebo hodnotili, zkuste jen naslouchat a potvrdit, že rozumíte.

Lidé se cítí slyšeni a to posiluje jejich sebevědomí a otevřenost.

### ***Tip na trénink:***

Po každém rozhovoru zkuste shrnout, co vám druhý řekl vlastními slovy.

Nebojte se ptát „Chápu to správně, že...?“

Tento jednoduchý krok posiluje vaši schopnost skutečně naslouchat.



### 3. Vytvoření důvěry

Důvěra je základní stavební kámen každého vztahu.

Když lidé vědí, že se na vás mohou spolehnout a že jejich názory nebudou zneužity nebo zesměšněny, otevřou se a aktivně přispívají.

Stabilita a spolehlivost ve vašich reakcích a slovech dávají ostatním pocit, že se mohou projevit, aniž by byli souzeni.

Důvěra umožňuje lidem otevřít se a sdílet nápady, které by jinak zůstaly skryté.

#### ***Tip na trénink:***

Začněte s malými závazky – dodržte sliby, které dáte, a buďte konzistentní ve svém jednání.

Dodržujte malé sliby a dohody. I jednoduché věci typu „pošlu zpětnou vazbu do pátku“ upevňují důvěru a dávají ostatním pocit stability.



## 4. Práce s tichem

Ticho je silný nástroj.

Když po otázce nebo komentáři necháte pauzu, dáváte druhému prostor k přemýšlení a formulaci vlastních myšlenek.

Nespěchejte, nevyplňujte prázdná místa svými slovy. Ticho dává lidem možnost opravdu reagovat, a často přináší hodnotnější odpovědi.

Někdy je lepší chvíli mlčet než okamžitě reagovat.

Pauza po otázce nebo komentáři dává druhému prostor přemýšlet a formulovat vlastní odpověď.

### ***Tip na trénink:***

Po položení otázky počítejte do pěti, než cokoli řeknete.

Sledujte, jak lidé reagují a jak se rozhovor rozvíjí.

Často dostanete lepší odpověď, než kdybyste hned mluvili.



## 5. Nenálepkování

Není třeba hned hodnotit, označovat nebo dělat závěry.

Nenálepkování znamená, že necháváte prostor pro různé pohledy a nehodnotíte je předčasně.

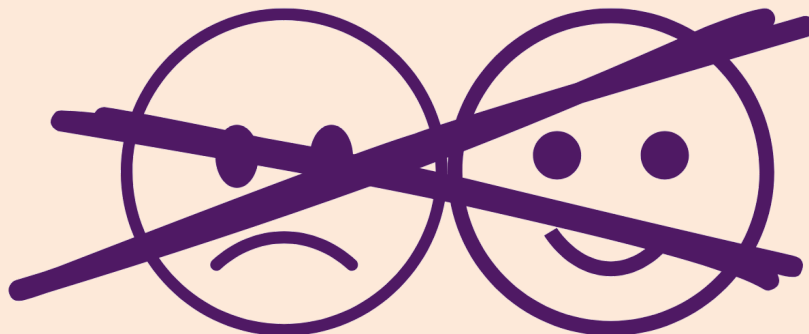
Lidé se tak cítí respektováni a jsou ochotnější sdílet své nápady, pocity i obavy.

### ***Tip na trénink:***

Když slyšíte nebo vidíte něco, co vás automaticky popudí, zastavte se a položte si otázku: „Co je fakt a co je moje interpretace?“

Když slyšíte názor, který vám není vlastní, zkuste jen zopakovat nebo parafrázovat: „Takže si myslíš...“ místo „To je špatně.“

Tak procvičujete neutrální přístup, objektivní pohled a dáváte druhému prostor pro vyjádření.



## Příběh z praxe

Můj klient vede tým a dlouho měl pocit, že musí přijít na vše sám, sám všechno vyřešit.

Řešil problémy, vymýšlel postupy a pak je týmu jen sděloval.

Výsledek? Lidé byli pasivní a on vyčerpaný.

Pak začal používat „koučovací finty“, jak je sám nazval.

Ptal se, jak by tým věc vyřešil, naslouchal jejich návrhům, nechal prostor k diskusi.

Postupně tým začal aktivně přispívat a hledat řešení sám.

Atmosféra se změnila a klient se cítil spokojenější.

Konečně přestal dělat všechno sám.





## Jak to můžete vyzkoušet

Zkuste příště, až budete s někým něco řešit, neříkat hned, co má dělat.

Místo toho se ptejte, naslouchejte, nechte prostor.

Malé změny v komunikaci mohou výrazně zlepšit vztahy a spolupráci a možná zjistíte, že i vy si oddechnete.

S úsměvem a respektem,



Vaše koučka Petra Plevová

---

Nezůstávejte na místě – najdeme Vaši cestu: jasná vize, strategie, klid.

Společně otevřeme nové možnosti a posuneme se vpřed.

Jsem Vaším parťákem při dosahování cílů a naplňování snů.

Kontaktujte mě na

[koucink@agenturapoznani.cz](mailto:koucink@agenturapoznani.cz),

tel.: 774 540 548