



Nejdůležitější rozhovor roku? Ten, který stále odkládáte.

Konec roku má zvláštní schopnost.

Vytahuje na světlo věci, které jsme poctivě celé měsíce zasouvali pod koberec.

Ať už jde o pracovní vztahy, spolupráci, přetížení, rodinu...

Najednou víc vidíme, co nefunguje. A ještě víc cítíme, co nás uvnitř tlačí.

A právě v tu chvíli se objeví jeden konkrétní rozhovor.

Ten, o kterém víte, že byste ho měli vést.

A přitom se mu vyhýbáte už tak dlouho, že se z něj stalo malé domácí strašidlo.

Možná ho máte i vy.



1. Jak poznat, že už ho opravdu potřebujete vést

Mí klienti, podnikatelé a lidé pod tlakem, mají společné tři signály:

1) Opakující se podrážděnost

Když na někoho reagujete ostřeji, než si situace zaslouží, není to o něm. Je to o nevyčleněném tématu.

2) Domněnky místo faktů

„On mě ignoruje.“

„Ona to určitě udělala schválně.“

Takhle mluvíme, když jsme rozhovor už dávno měli vést... a teď žijeme jen ve svých představách.

3) Vyhýbání se kontaktu

Někomu se začnete vyhýbat. Zprávy píšete na poslední chvíli, rozhovor plánujete „až bude víc času“.

To je červená kontrolka.

A tady si dovolím být váš sparring partner:

Když se něčemu vyhýbáte déle než dva týdny, není to náhoda. Je to informace.



2. Co se stane, když to neřekneme

Nic dramatického.

A zároveň všechno.

Napětí nenápadně roste.

Spolupráce se zpomaluje.

Tým reaguje podrážděněji.

V rodině se objeví tiché odstupy.

A vy v hlavě nosíte něco, co se dá vyřešit za 10 minut. Kdybyste sebrali odvahu.

To nejdražší na konfliktu není samotný konflikt.

Ale jeho odkládání.



3. Jak začít, aby to hned nevybuchlo

Můj oblíbený postup, který u klientů funguje opakovaně:

1) Začněte faktem

„U posledních dvou projektů jsme si nerozuměli v očekávání.“
(Žádné „ty vždycky“ a „ty nikdy“.)

2) Popište dopad na vás

„Způsobuje mi to zmatek a stres.“

3) Řekněte, co potřebujete do budoucna

„Pomohlo by mi, kdybychom si na začátku jasně nastavili postup.“

4) A pak mlčte a nechte druhého mluvit

To je často ta nejodvážnější část rozhovoru.

Konstrukce je jednoduchá. Výsledky překvapivě hluboké.



Příběh z praxe

Klientka, říkejme jí Magda, řešila kolegu, který stále posouval termíny.

Byla přesvědčená, že on to ví. A že kdyby mu to řekla, bude reagovat podrážděně a spustí se hádka.

Když jsme rozhovor připravily, udělala přesně tři kroky:

Fakt → Dopad → Potřeba.

A stalo se něco nečekaného:

Kolega o problému neměl ani tušení. Byl přesvědčený, že jí to nevadí.

Deset minut. Upřímný dialog.

A jasná dohoda, která vyřešila půlroční frustraci.

Většina konfliktů existuje jen v hlavě.

Dokud nepromluvíme.

Mini-checklist: jste připraveni ten rozhovor vést?

Zeptejte se sami sebe:

- Víم přesně, co chci říct?
- Mluvím o dopadu na mě, ne o vině?
- Víم, co chci, aby se změnilo?

Pokud máte dvě odpovědi ANO, jste připraveni.



☒	==
☒	==
☒	==
☒	==

Závěrem

Prosinec nemusí být jen měsíc shonu.

Může být i měsícem uzavírání — klidně, věcně, lidsky.

A abych vám to usnadnila, připravila jsem prosincovou sérii krátkých tipů, jak otevřít rozhovor, který odkládáte.

V práci, doma, nebo sami se sebou.

Těším se na vás u dalších kroků.

Ať vstup do nového roku není o tíze, ale o úlevě.

S úsměvem,



Vaše koučka Petra Plevová

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

Společně otevřeme nové možnosti a posuneme se vpřed.

Jsem Vaším partákem při dosahování cílů a naplňování snů.

Kontaktujte mě na

koucink@agenturapoznani.cz,

tel.: 774 540 548