**THE GROW**

Nejprve si poslechněte video k metodě The GROW a poctivě si napište, stejně jako studenti na videu, odpovědi na otázky, které ve videu zaznívají. Je potřeba si to opravdu zapsat! Důležitou kompetencí kouče je vedení záznamů sezení, tedy již to u videa trénujete. Po shlédnutí videa si svoje odpovědi nahlas přečtěte. Potom se pokuste vše aplikovat na svého vzorového klienta. Napoprvé doporučujeme držet se přesně otázek tak jako ve videu (pokročilejší otázky jsou dále, ale můžete také experimentovat). Můžete zkusit i to, že bude klient odpovědi pouze zapisovat, tak jak jste to dělali vy. Při koučování ale vedeme dialog – tedy mluví kouč i koučovaný. Pokud máte dostatek sebevědomí, zkuste vést dialog dle instrukcí viz. dále.

Metoda má 4 části (G = cíl, R=realita, O=možnosti, W=akční plán), všechny jsou důležité a pořád je mějte na paměti. Je to struktura, které se musíte držet. Problém s dodržováním struktury budou mít hlavně extroverti a lidé flexibilní (jsou ve svém životě „herci“), a dále intuitivní lidé. Proto se, nyní již jako kouč, podívejte na svou osobnostní typologii ještě předtím, než se do koučování pustíte.

Metoda má 4 části, ale velmi často se při koučování zapomíná na jednu z nedůležitějších věcí (jakési něco „před“ koučováním. A to je navázání vztahu s klientem. Nebo-li „The“.

**THE: Navázání kontaktu a vztahu s klientem**

Tato část v úvodním videu logicky není. Tipy k navázání vztahu s klientem naleznete dále na studijním centru.

**Přepis otázek z videa je zde:**

1. 3 věci, které aktuálně řeším
2. Škála, na škálu dát důležitost témat
3. Co přesně chci vyřešit
4. Popište co nejpřesněji, jak bude dosažení cíle vypadat, vizualizujte si cíl
5. Jak to poznám já? Jak to pozná okolí?
6. Jaká je současná situace?
7. Byla už někdy podobná situace?
8. 10 věcí, které můžu udělat, abych se dostal/a k cíli (postupně sestavit)
9. Vybrat 3 věci, které mám chuť udělat nejdříve
10. Z těchto 3 věcí zvolit 1 jedinou…
11. Kdy začnu? – konkrétní termín
12. Dosledování splněného úkolu

**1. G (GOAL) = CÍL : Pojmenování cíle**

1. 3 věci, které aktuálně řeším
2. Škála, na škálu dát důležitost témat
3. Co přesně chci vyřešit
4. Popište co nejpřesněji, jak bude dosažení cíle vypadat, vizualizujte si cíl
5. Jak to poznám já? Jak to pozná okolí?

Pro video byla v této části použita koučovací metoda škálování. Škálování můžete používat všude tam, kde je potřeba rychle se rozhodnout o důležitosti, prioritách - nebo o vyjádření velikosti problému, výše něčeho (např. sebevědomí – na kolik se nyní cítíš se sebevědomím na stupnici (škále) od 0 do 10? Kam bys to rád posunul?

**Cíl musí být co nejkonkrétnější. Měřitelný. Např: chci zhubnout 5 kg tuku do 31.12.2021.**

**Další otázky, které můžete při koučování v této části použít, jsou např. následující:**

Co je cílem našeho setkání? Je to váš cíl? Jak bychom z toho popř. mohli udělat váš cíl? Popište co nejpřesněji, jak bude „dosažení cíle“ vypadat?

 Podle čeho poznáte, že jste byl úspěšný? Jak přesně bude vypadat změna? Jak poznáte, že jste dosáhl cíle?

Jak na to budou reagovat lidé kolem vás? Jaký je nejmenší cíl, na kterém můžete pracovat hned?

**Správné stanovení cíle je naprosto stěžejní a my se budeme učit ještě různé techniky, jak cíl správně stanovit. Důležité je v průběhu koučovacího procesu (tedy jakmile přejdeme na další části metody, již cíl neměnit!!!! To je asi největší chyba v začátcích.**

**Kouč vždy pokládá otevřené otázky, nikoli uzavřené (odpověď je ANO/NE)**

**Kouč hovoří jazykem klienta**

**Kouč rekapituluje (proto je důležité si rozhovor zapisovat, dělat si poznámky) po každé části je nutná ústní rekapitulace**

**Až budete mít pocit (při dialogu), že máte správně stanoven cíl, znovu jej pro jistotu zrekapitulujte, ověřte u klienta, že to je přesné a oba si cíl důsledně zapište.**

**R (REALITY) = REALITA: Prozkoumání přítomnosti a zkušeností**

1. Jaká je současná situace?
2. Byla už někdy podobná situace?

Pokud jste již stanovili cíl, nechte si zmapovat realitu. Tj. ať klient přesně popíše, jak je to teď. Dělejte si poznámky. Doptávejte se (otevřené otázky).

Proč chceš zhubnout, jak to teď v té hlavě a s tím tělem máš, co přesně jíš, jak přesně se hýbeš, jaký děláš sport...

*S cíli v oblasti Lifestyle jste již pracovali při vyplňování vstupního dotazníku klienta – již např. máte představu o jídelníčku, chuťových preferencích, diagnostice, metabolickém typu, psychologickém typu – na to vše se můžete doptávat, to vše můžete s klientem rekapitulovat nebo mu dovysvětlovat*

Důležité v této části: Na závěr TÉTO části metody celou realitu klientovi **ZREKAPITULUJTE.** Tedy vycházejte ze svých poznámek a celou situaci řekněte jazykem a stylem klienta. Toto je velmi důležité, klientovi teď začne v hlavě leccos spínat a velmi často chce tady změnit cíl. Vy se ale striktně držte procesu!!!

**Další otázky, kterými se můžete ptát:**

Co doposud fungovalo? Kdy (naposledy) se vám to dařilo? Co přispělo k tomu, že jste byl úspěšný? Jaká je současná situace?

Kdy se vám daří lépe, kdy hůře? Co vám tehdy pomohlo? Co z toho můžete zopakovat?

**O (OPTIONS) = MOŽNOSTI: Zjištění možností, pohled do budoucnosti**

1. 10 věcí, které můžeš udělat, aby ses dostal/a k cíli (postupně sestavit)

Zde je vhodné vymyslet alespoň 5, lépe 10 možností, jak dojít k cíli, jak cíle dosáhnout. První 3 možnosti určitě musí vymyslet klient sám, s dalšími mu můžete pomáhat (zde lze i navrhnout na základě vašeho odborného vzdělání).

*Např. Budu 3x týdně chodit na 60 min ven na procházku v ostrém tempu (budu si hlídat tepovou frekvenci)*

*Budu pravidelně snídat, vždy v 8.00*

*Budu po celý den hodně pít, vodu bez bublin, vypiju min. 2 l za celý den*

**AŽ BUDETE MÍT VŠECHNY MOŽNOSTI, OPĚT JE KLIENTOVI ZOPAKUJTE, PŘEČTĚTE, HOVOŘTE JEHO JAZYKEM A STYLEM**

**Dále se můžete ptát:**

Kdyby neexistovaly žádné překážky (zdravotní, finanční, ohledy na okolí, sociální situace), co bys ještě mohl pro to zhubnutí udělat (např. kdyby nebolelo koleno, kdyby to fitko nebylo tak drahé....).

Co potřebujete k tomu, abyste udělal první krok? Jakou podporu budete potřebovat? Kdo všechno vám může pomoci? Co by Ti poradila Tvoje nejlepší kamarádka/kamarád/matka/otec/syn/dcera? Co by Ti poradit odborník na tuto oblast (ke kterému vzhlížíš/uznáváš ho/respektuješ)?

**W (WILL) = VŮLE : Akční plán**

1. Vyber 3 věci, které máš chuť udělat nejdříve
2. Z těchto 3 věcí zvol 1 jedinou…
3. Kdy začneš? – konkrétní termín
4. Dosledování splněného úkolu

KDY ZAČNEŠ? ZDE JE NUTNÉ STANOVIT , KDY **PŘESNĚ** se začne - zítra ráno v 8.00, nebo např. 15.2.2022. Klient by si to měl sám zapsat (např. do diáře) a podepsat.

DOSLEDOVÁNÍ: kouč musí v daný termín dosledovat (zavolat, setkat se), zda ke splnění úkolu došlo či nikoli.

Jaká bude odměna? (když to splníš, když začneš?)

Jaký bude trest? (když to nesplníš, když nezačneš...)

**Dále je možné pokládat tyto otázky/pobavit se o tom**

Kdy a co konkrétně uděláte? Jaká je šance na škále 1 – 10, že to opravdu uděláte? Jaký nejmenší krok můžete podniknout? Až se příště sejdeme, co bude jinak? Nakolik si důvěřujete, že se vám to podaří? Jak by se dala tato pravděpodobnost zvýšit? Co by vám mohlo zabránit v akci? Co ještě potřebujete, abyste začal?