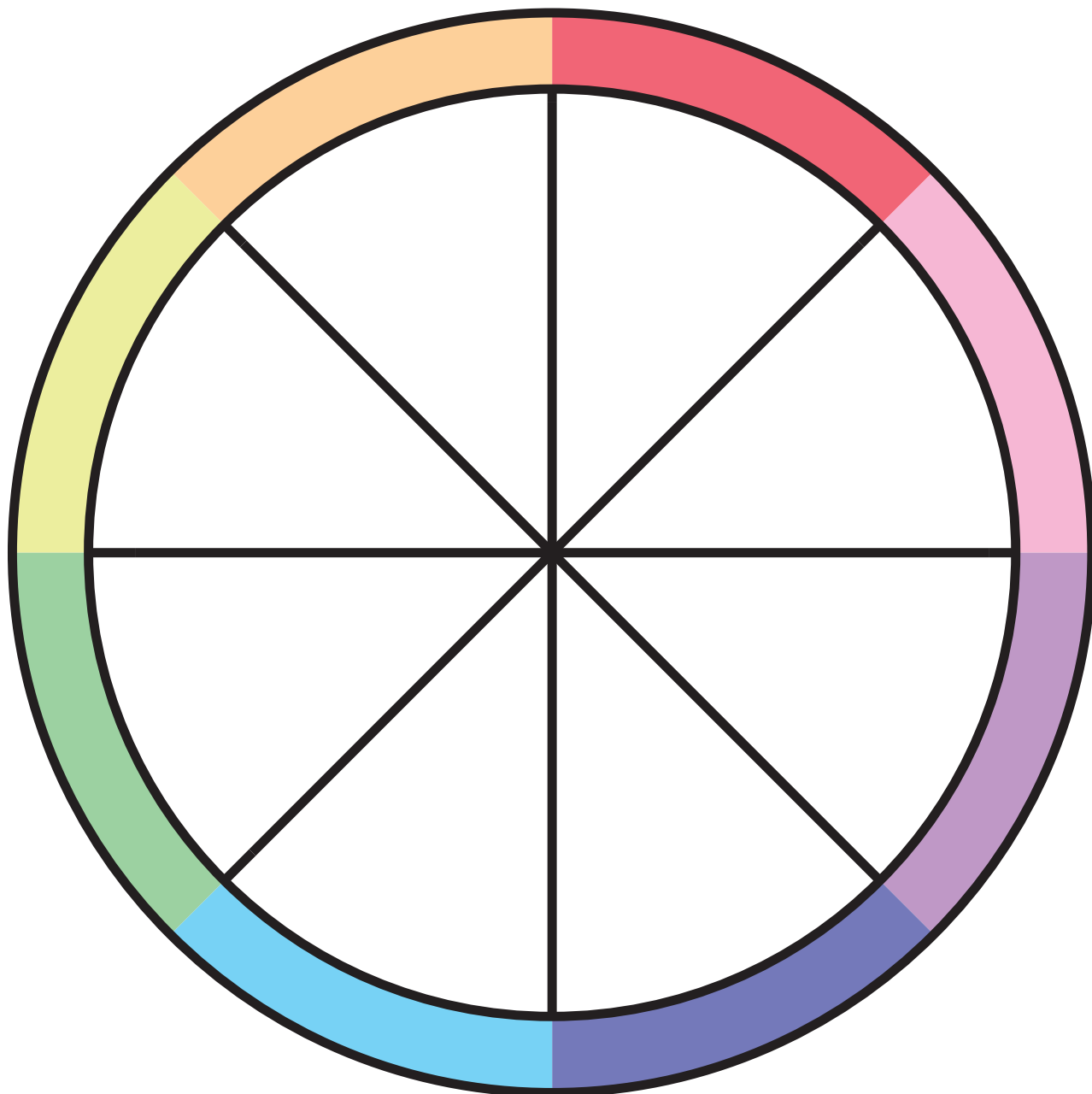
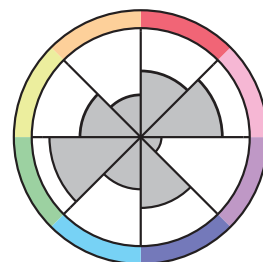


Koučovacie Koleso

Meno: Dátum:



-
- 1) Zvoľte si postupne kategórie, ktoré v danom kontexte dávajú zmysel.
 - 2) Krátko premýšľajte o subjektívno-objektívnej spokojnosti v tej ktorej oblasti.
 - 3) Predstavte si, že v strede kolesa je hodnota 0 a na okraji kolesa je hodnota 10.
 - 4) Zvoľte si približnú hodnotu v danej oblasti medzi:
0 – vôbec nie som spokojný/á ako je to v tejto oblasti
až 10 – som veľmi spokojný/á ako to je v tejto oblasti.
 - 5) Nakreslite čiaru do kolesa a napíšte si hodnotu spokojnosti.
 - 6) Po dokončení celého kolesa si vyberte oblasť, ktorá s Vami inštinktívne najviac rezonuje, alebo oblasť, ktorá pozitívne ovplyvní Vaše ostaté témy.



Príklad
využitia

Kedy používať Koučovacie Koleso ?

- 1) Ak klient prichádza s tým, že celkom nevie čomu by sa chcel, alebo mal venovať.
- 2) Ak má klient veľa tém na riešenie a nevie si vybrať.
- 3) Ak máte kreatívneho klienta, ktorý privíta takýto prvok v koučovaní.

Pomôcku tiež môžete využiť na porovnanie úvodného stavu pri začiatku spolupráce a spokojnosť a zmeny v jednotlivých oblastiach v závere spolupráce.

Klient si môže odškálovať jednotlivé oblasti s ktorými prichádza a následne si vybrať tému v oblasti ktorá mu aktuálne najviac rezonuje.

Napríklad oblasti:

Priatelia	Zábava
Rodina	Relax
Zdravie	Domácnosť
Financie	Manželstvo
Osobný rozvoj	Deti
...	

Ak pracujete s klientom v biznis oblasti alebo v inej oblasti, koučovacie koleso sa dá využiť aj tu. Manažér alebo leader si môže do kolesa umiestniť témy s ktorými najviac „bojuje“. Následne si ich môže odškálovať a začať témou, ktorá, ak bude vyriešená, ovplyvní ostatné témy. Koučovacie koleso môže byť osviežením a zábavným rozptýlením a zároveň mocným koučovacím nástrojom na ceste zmeny.

Príklad tém v biznis oblasti:

Plánovanie	Motivácia
Kontrola úloh	Odmeňovanie
Delegovanie	Riadenie procesov
Komunikácia v tíme	Spätná väzba
Prijímanie rozhodnutí	...