

---

# Zásady pro stanovování cíle

PhDr. Milada Blažková  
2014



# Stanovování cíle

---

Proč potřebujeme cíle?

Důležitost stanovování cíle pro koučování.

Parametry pro stanovování cíle

- Pozitivně formulovaný cíl
- Míra naší kontroly nad cílem
- SMARTer
- 2E



# Proč potřebujeme cíle?

---

- ❑ PRIORITA
- ❑ KONEČNÝ CÍL
- ❑ VÝKONNOSTNÍ CÍL

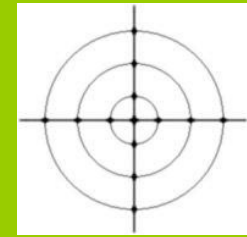


---

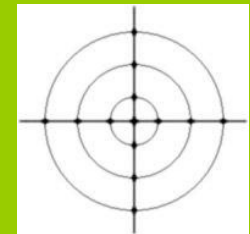
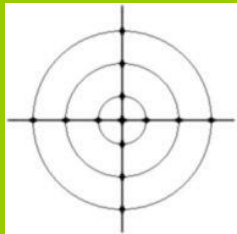
# CÍL

„Když nevíme,  
jaký je náš cíl,  
žádný vítr není  
ten pravý.“





„Život je střelba na  
pohyblivý cíl“.



---

Cíl musí být vždy pozitivně  
formulovaný



„Nemyslete na červeného slona!“

# SMART

Specifikovaný

Specific

Měřitelný

Mesurable

Akceptovaný

Agreed

Reálný

Realistic

Termínovaný

Time





er

---

- ❑ 2E - energetický, - ekologický
- ❑ r - recorded





# SMARTer - Specifikovaný

---

**Cíl je dostatečně jasně a přesně popsán.**



- Co chcete?
- Čeho chcete dosáhnout?
- Představte si, že jste cíle dosáhl, jak to vypadá? Co vidíte, slyšíte, cítíte?

# SMARTer - Měřitelný

---

**Cíl je definován tak, aby bylo možné jednoznačně rozhodnout, zda je splněný.**



- Jak to poznáte, že jste dosáhl cíle?
  - Jak to změříte?
- (Jak měřit spokojenost/pocit štěstí?)

# SMARTer- Akceptovaný

---

**Klient je dostatečně motivovaný a má o splnění cíle zájem**

- Nakolik je pro vás cíl skutečně důležitý?
- Vychází cíl z vašich přání a potřeb?



# SMARTer - Reálný

Klient má všechny zdroje, aby dokázal cíl splnit

- Jaká je realita?
- Nakolik je podle vás v současné situaci reálné cíl splnit?



# SMARTer -Termínovaný

**Je určen termín, do kdy má být cíl splněn**

- Do kdy chcete cíl dosáhnout?
- Co se stane do týdne?
- Co se stane do tří měsíců?

„Cíle jsou sny, které mají konkrétní termíny“



# 2E

---

- Ekologický
- Energizovaný



r

recorded

„Kouč je externí vůle“



zaznamenaný

„Co je psáno, to je dáno“





# 2e - ekologický



Cíl nemá negativní dopady na okolí

- Jaké může mít dosažení cíle dopady na lidi ve vašem okolí?
- Jaké může mít dosažení cíle dopady na vztahy, které udržujete (rodina, přátelé, spolupracovníci, obchodní partneři aj.)?

# 2e - energizovaný

- Máte na dosažení cíle dost energie?
- Těšíte se na dosažení cíle?
- Když si představíte, že jste cíle dosáhl, jaký máte pocit?
- Jak se zavázete ke splnění cíle?
- Jak se odměníte?



# r - zaznamenaný

---

- Jak cíl zaznamenate?
- Jak budete o průběhu dosahování cíle podávat zprávy?
- Koho budete o plnění cílů informovat?



# SMARTer

---

- Co chcete?
- Čeho chcete dosáhnout?
- Představte si, že jste cíle dosáhl, jak to vypadá? Co vidíte, slyšíte, cítíte?
- Jak poznáte, že jste dosáhl cíle?
- Jak to změříte?
- Nakolik je dosažení cíle pod vaší kontrolou?

# SMARTer

---

- Nakolik je pro vás cíl skutečně důležitý?
- Vychází cíl z vašich přání a potřeb?
- Do kdy chcete cíle dosáhnout?
- Jaké jsou důležité milníky?
- Co se stane do týdne, do tří měsíců, do jednoho roku?

- 
- Jaké může mít dosažení cíle dopady na prostředí, ve kterém se pohybujete?
  - Jaké může mít dosažení cíle dopady na lidi ve vašem okolí?
  - Jaké může mít dosažení cíle dopady na vaše vztahy?
  - Těšíte se na dosažení cíle?
  - Máte na dosažení cíle dost energie?
  - Jak se zavázete ke splnění cíle?
  - Jak se odměníte?

- 
- Jak cíl zaznamenáte?
  - Jak budete i průběhu dosahování cíle podávat zprávy?
  - Koho budete o plnění cílů informovat?



# Karteziánské otázky

---

- Co se stane, když dosáhnu cíle?
- Co se nestane, když dosáhnu cíle?
- Co se stane, když cíle nedosáhnu?
- Co se nestane, když cíle nedosáhnu?

# Principy koučování

---

- Klient je naprosto v pořádku a je schopný a svéprávný.
- Klient má k dispozici všechny zdroje, které ho dovedou k jeho cíli.
- Klient je schopen tyto zdroje využít ve svůj prospěch.

# Cvičení (fáze G)

---

V následujícím cvičení uplatněte principy koučování.

- Proč si kladete tak nerealistický cíl?
- Máte pocit, že ten cíl je váš?
- Možná po vás chce vedení něco jiného, že?
- Myslíte si, že to zvládnete?
- Je váš cíl měřitelný?