

Manažerský koučink

19. 10. 2009

Zásady pro stanovování cíle

Mgr.Petr Pražák

Navázání vztahu s klientem

- Rapport - navázání vztahu důvěry
- Pacing - naladění na klienta
- Congruence - shoda mluveného slova a řeči těla

Techniky pro sladění

Princip podobnosti - zrcadlení:

- Přizpůsobení rychlosti dechu
- Zaujetí stejné polohy těla
- Přizpůsobení volby slov, rychlosti a rytmu řeči, modulaci a výšky tónu
- Vyjádřit stejné názory na důležitá témata
- Podniknout další přizpůsobení v oblasti chování

Myers-Briggs Type Indicator (MBTI)



K.G.Jung

Vnímání okolního prostředí

- Extraverze (E)
- Introverze (I).

Získávání informací

- Smysly (S, Sensing)
- Intuice (N, iNtuition)

Rozhodování

- Myšlení (T, Thinking)
- Cítění (F, Feeling)

Životní styl

- Usuzování (J, Judging)
- Vnímání (P, Precieveing)

Stanovování cíle

Proč potřebujeme cíle?

Důležitost stanovování cíle pro koučování

Parametry pro stanovování cíle

- Pozitivně formulovaný cíl
- Míra naší kontroly nad cílem
- SMART
- 4 E

Aktivní naslouchání

- Pokud se vaše ústa hýbají, tak nenasloucháte
- Nechávejte je dokončit
- Počkejte chvíli
- Zeptejte se, poté čekejte
- Rekapitulujte
- Vzdejte se soudů
- Buďte v pohodě s tichem

Proč potřebujeme cíle?

Proč potřebujeme cíle

Důležitost stanovování cíle pro koučování

Parametry pro stanovování cíle

- SMART (KARAT)
- 4 E
- Pozitivní cíl
- Míra naší kontroly nad cílem

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”

Courtesy Naval Safety Center

CÍL MUSÍ BÝT VŽDY POZITIVNĚ FORMULOVANÝ



Nemyslete na růžového salamandra!

Nakolik je cíl pod vaší kontrolou?



Robert Falcon Scott na jižním pólu 17.1. 1912

+ 29. 3 nebo 30. 3. 1912



SMART

Specifikovaný

Měřitelný

Akceptovaný

Reálný

Termínovaný



Specific

Measurable

Agreed

Realistic

Time

SMART - Specifikovaný

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

- *Co chcete?*
- *Čeho chcete dosáhnout?*
- *Představte si, že už jste cíle dosáhl. Jak to vypadá? Co vidíte, cítíte, slyšíte?*



SMART-Měřitelný

Cíl je definován tak, aby bylo možno jednoznačně rozhodnout, zda je splněný

- *Jak to poznáte, že jste dosáhl cíle?*
- *Jak to změříte?*



SMART - Akceptovaný

Klient je dostatečně motivován a má o splnění cíle zájem

Nakolik je pro vás cíl skutečně důležitý?

Vychází cíl z vašich přání a potřeb?



SMART - Reálný

Klient má všechny zdroje, aby dokázal cíl splnit

Jaká je realita?

*Nakolik v rámci současné situace je podle vás
reálné cíl splnit?*



SMART -Termínovaný

Je určen termín, do kdy má být úkol splněn

Do kdy chcete cíle dosáhnout?

Jaké jsou důležité milníky?

Co se stane do týdne?

Co se stane do 90 dnů?



SMART

- *Co chcete?*
- *Čeho chcete dosáhnout?*
- *Představte si, že už jste cíle dosáhl. Jak to vypadá? Co vidíte, cítíte, slyšíte?*
- *Jak to poznáte, že jste dosáhl cíle?*
- *Jak to změříte?*
- *Jaká je realita?*
- *Nakolik v rámci současné situace je podle vás reálné cíl splnit?*
- *Nakolik je dosažení cíle pod vaší kontrolou?*
- *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, 90 dnů, 1 roku?*

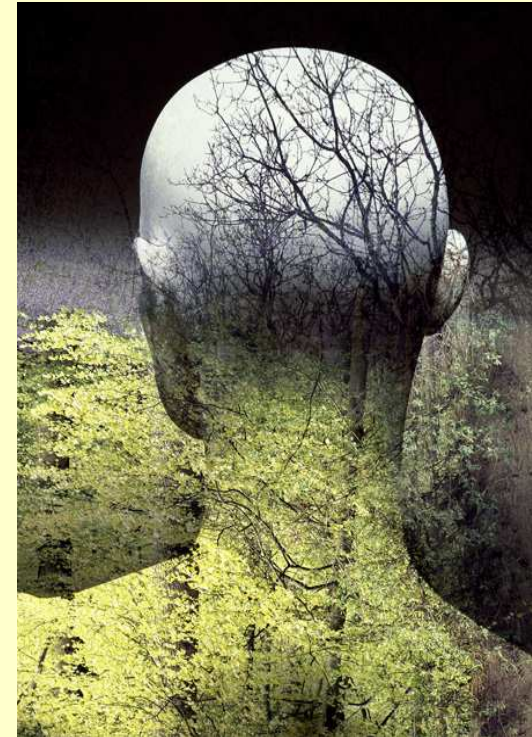
4E

- **Ekologický**
- **Ekonomický**
- **Etický**
- **Energizovaný**

4E - Ekologický

Cíl nemá negativní dopady na okolí

- *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 vztahy, které udržujete (rodina, přátelé, spolupracovníci, obchodní partneři atd.)?*



4E - Ekonomický

Přínos cíle je větší než vynaložené úsilí

- *Co Vám dosažení cíle přinese?*
- *Stojí vám vynaložené zdroje*
- *(čas, peníze, úsilí) za dosažení cíle?*
- *Čeho se budete muset vzdát,*
- *abyste dosáhl cíle?*
- *Vyplatí se to?*



4E -Etický

„Gentleman nedělá nic, o čem by nemohl vyprávět ve společnosti u večere.“

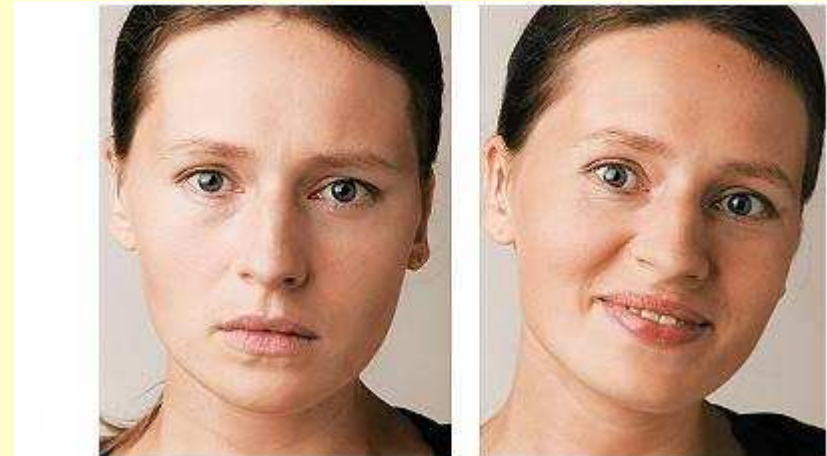


Nakolik je váš cíl v souladu s vašimi hodnotami?

4E -Energizovaný

Klient investuje do cíle svou energii

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



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?

- *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 dosažení cíle dopady na vaše vztahy?*
- *Co Vám dosažení cíle přinese?*
- *Stojí vám vynaložené zdroje za dosažení cíle?*
- *Čeho se budete muset vzdát, abyste dosáhl cíle?*
- *Vyplatí se to?*
- *Nakolik je váš cíl v souladu s vašimi hodnotami?*
- *Když si představíte, že jste cíle dosáhl, jaký máte pocit?*
- *Těšíte se na dosažení cíle?*
- *Máte na dosažení cíle dost energie?*
- *Jak se zavázete ke splnění cíle?*
- *Jak se odměníte?*