

# Grow III.



Jitka Navrátilová, Ph.D

27.4.2021

# Options - možnosti

Výsledkem správně realizovaného rozhovoru v oblasti možností má být stanovení **akčního plánu tvořeného** postupnými kroky vedoucími k naplnění cíle.



# Možnosti - otázky

Jaké možnosti řešení vás napadají?

Co ještě byste mohl udělat?

Co by ve vaší situaci udělal ten, koho obdivujete?

Co byste udělal, kdybyste měl více peněz, času ....)?



# Možnosti – práce s potenciálními možnostmi

- Když klient není schopen vybrat mezi možnostmi, můžeme se zeptat: „*není tam nic, co by bylo pro vás + nebo –*“?
- Je možné použít brainstorming či obrácený brainstorming (*např. v čem musíte rozhodně pokračovat, abyste cíle nedosáhl/a?*)
- Čínské menu (nabízení možností svých známých).



# Will - vůle

- Když přecházíme z fáze options do will, ptáme se: **Co konkrétně uděláš?**
- Klienty vedeme k uvědomění si odhodlanosti pro realizaci určitého kroku. Např. : **Obodujte svou vůli jít do toho na škála 1 až 10.**



# Vůle - otázky

- Co uděláte?
  - Jak to uděláte?
  - Kdy to uděláte?
  - Co by mohlo ohrozit jednotlivé kroky?
  - Jak to překonáte?
  - Jakou podporu potřebujete?
- 
- Obodujte svoji vůli udělat to (škála 1-10).

