

# Grow - cíle

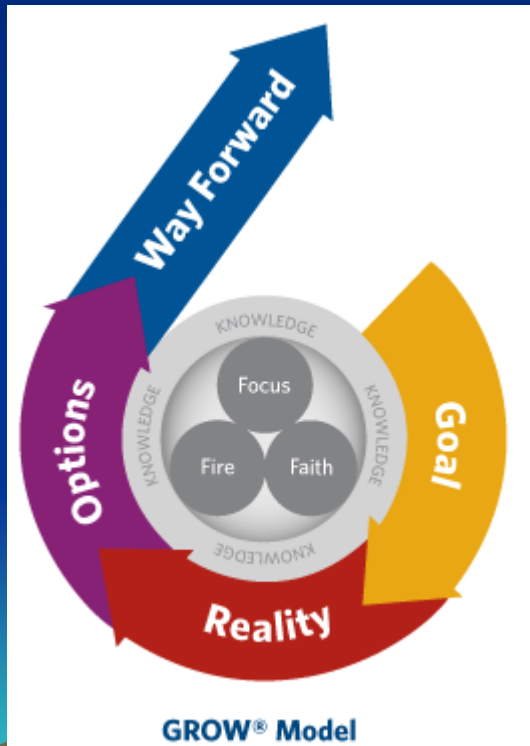


Jitka Navrátilová, Ph.D

6.4.2021

# Východisko koučinku

Koučování = dovednost + přístup



# Grow

<b>G</b>	<b>Goal</b>	<b>Cíl</b>	<b>Co je vaším cílem?</b>
<b>R</b>	<b>Reality</b>	<b>Realita</b>	<b>Co se děje nyní?</b>
<b>O</b>	<b>Options</b>	<b>Možnosti</b>	<b>Jaké jsou možnosti?</b>
<b>W</b>	<b>Will</b>	<b>Vůle - volba</b>	<b>Co uděláte?</b>



# Motivace k cílům

- Dosahování cílů vnější motivací (neděláme co chceme – jsme méně spokojení a méně kreativní).
- Dosahování cílů vnitřní motivací.

- **motivace cíli**

(nepřináší dlouhodobou spokojenost a naplnění - joy)

- **motivace cestou**

(přináší naplnění - flow)

**Klíč k dlouhodobé spokojenosti se nenachází v nějakém předmětu či cíli, ale v procesu naplňování osobní vize – smyslu vlastního života.**

# Udržení dlouhodobé spokojenosti

- dělám to, co má smysl  
↓  
Mám dobrý pocit  
↓  
Rostou mi dovednosti  
↓  
Věřím, že vše zvládnu

# Goals - cíle

S - specifický

M - měřitelný

A - ambiciózní, akceptovatelný

R - reálný

T - termínovaný

E - ekologický

R - zaznamenaný (recorder)



# Stanovení cíle

- Cíle jsou orientovány na budoucnost.
- Cíl je vždy pozitivně orientovaný.
- Cíl si určuje klient.
- **Výsledkem rozhovoru v oblasti cílů má být pozitivně definovaný cíl s termínem, pod kontrolou klienta.**

**Cíl = sen s datumem**

# Otázky na cíl

- Co je cílem tohoto sezení?
- Čeho chcete dosáhnout?
- Neptáme se PROČ? *(Spíše: Když toto budeš dělat, co ti to přinese? Jaký zisk ti to přinese? Jaké to bude mít dopady?)*
- Pro představení cíle můžeme použít vizualizace (zázračná otázka)
- Vizualizaci můžeme cvičit  
<https://www.youtube.com/watch?v=LNvExTsM2Xg>

• Otázky rozšiřují uvědomění klienta!