

Plánování a vizualizace –

Správně stanovené cíle povzbuzují
k dalším úspěchům i ukotvují v realitě



Mgr. Kateřina Koželská a Mgr. Renata Šalatová
Hormed, s.r.o.

„Bez dobrých cílů a plánů jsme jako plachetnice, která napjala plachty, ale nezná svůj směr.“

F. Dodson

Lidé vstupují do pracovního i osobního života s více či méně vyhraněnou představou o tom, co chtějí dokázat, aby se cítili spokojeni a naplnění. Někteří doufají v náhodu, že „to přijde časem samo“, jiní sází na promyšlený postup. Ať patříte mezi první či druhou skupinu, pravděpodobně se shodneme na tom, že mít cíl a plán v životě je výhodou.

Od umění stanovit si vlastní životní vizi, definovat správně cíle v osobním i pracovním životě se do značné míry odvíjí pocity naplnění či selhání.

MÍT JASNOU VIZI

Mít jasnou představu o budoucnosti znamená mít pocit bezpečí, že víte, kam přesně směřujete, kde leží cílový přístav a co od něj očekáváte. Pak v každé situaci, která nastane, se rozhodujete nikoliv podle tlaku momentálního rozpoložení a aktuálních podmínek, ale podle toho, zda následné kroky nebo možná řešení jsou nebo nejsou v souladu se směrem Vaší cesty. To je klíčová životní výhoda.

Jasná vize přináší větší klid a rovnováhu, konec nejistoty a obav. Do Vašich rozhodnutí můžete zahrnout jak vliv emocí pod tlakem okamžité situace, tak i racionální úvahu, která vyplývá z dlouhodobých představ a cílů.

Když si promítnete představu o Vaší ordinaci nebo klinice za 5, 10 let jako na plátně filmu, co vidíte? Bude sídlit na moderní poliklinice, v přízemí rodinného domku nebo samostatné budově? Kolik a jakých klientů bude navště-

vovat Vaše zařízení? Kolik zaměstnanců v ní bude pracovat? Jak bude ordinace vybavená?

Je důležité, aby Vaše vize budoucnosti byla uchopitelná a motivující. Můžete v myšlenkách procházet prostory ordinace, vybavovat si, jak se Vám zde bude pracovat, jak se budou cítit klienti. Vnitřně prožívat představu - vizualizovat ji. Je to důležité: emoce jsou jedním z nejsilnějších podnětů k motivaci a jasná vize budoucnosti umožňuje definovat jasné cíle.

MÍT CÍLE

Od představy neboli vize budoucnosti není dlouhá cesta k odvození cílů, představující podstatně konkrétnější vyjádření očekávaného stavu. Existuje několik rovin cílů: dlouhodobý neboli strategický, střednědobý (např. roční) a krátkodobý, operativní.

Slovo „strategia“ se v původním smyslu používalo ve vojenské terminologii, znamenalo způsob, jak vyhrát bitvu. Strategické cíle mají stejný význam. Jsou o taktice, kterou zvolíte, abyste dokázali doplout do cílového přístavu. Otázka, na jak dlouho definovat strategické cíle, je diskutovaným tématem mezi odborníky, většina z nich se však shodne na časovém úseku 4 - 6 let.

Strategické cíle se poté transformují do střednědobých (nejčastěji ročních) a ty do krátkodobých neboli operativních. Zachovávat hierarchii cílů je stejně důležité, jako je důležité mít kontrolní body na cestě.



Jak by vypadalo zadání dle SMART?

S: V tomto kalendářním roce klinika navýší počet klientů, kteří ji navštíví min. 2x ročně (prevence) o 20% oproti stavu loňském roce, tedy celkem 800 klientů (M), ošetřených v době od 1.1.2012 do 31.12.2012 (T).

Nyní je na čase položit si dvě konkrétní otázky: Je cíl motivující pro zaměstnance (A)? Je cíl reálný vzhledem k materiálním a lidským zdrojům (R)?

Takto stanovený cíl lze poměrně transparentně „rozdělit“ mezi zaměstnance kliniky. Zvolme nejjednodušší variantu. Čtyři ambulance se podílí na plnění stejným dílem, tedy každá navýší počet (výše definovaných) klientů o 200.

Na první pohled si řeknete: proč takto složitě stanovovat cíl? Nestačí úderná věta z úvodu „v roce 2012 o 20% klientů více“?

Představme si situaci, která nastane 3.ledna 2013, kdy se sejdete s kolegy, abyste vyhodnotili splnění nastaveného cíle. Kolega Veselý je spokojen, v jeho kartotéce přibylo 280 klientů (a jak předpokládal, není podstatné, zda polovina jsou známí známých, kteří zavítali jednorázově), kolegyně Hladké přibylo „jen“ 160 klientů, ale drtivá většina byla ke složitějším a tedy opakovaným výkonům, kolegyně Jánková má dokonce o 320 klientů více (a více než dvě třetiny bylo k jednorázové konzultaci..). Jak vyhodnotit úspěšnost vágně stanoveného cíle „o 20% více“?

A co teprve, když se budou rozdělovat roční prémie podle plnění cílů kliniky... má mít kolegyně Jánková dvojnásobek odměn kolegyně Hladké? (Tak jednoduché to z manažerského pohledu není, ale většina lidí v tom má poměrně jasno. Prokázaným faktem je skutečnost, že lidé srovnávají: co jsem vložil do svého výkonu, nakolik jsem splnil stanovené cíle a jakou odměnu jsem za to dostal. Co vložil/dosáhl kolegalkolegyně a jakou odměnu dostali? Zaměstnanci pochopitelně porovnávají. Odměna, kterou vyhodnotí jako nespravedlivou, se stává zdrojem demotivace a pracovních konfliktů. Téma odměňování bude podrobněji rozebráno v některém z dalších článků).

Tato modelová situace je každodenní realitou. Jak nepodstatným se může na začátku zdát způsob stanovení cíle a jak zásadní může mít jeho definice význam pro naplnění....

Samozřejmě to platí jak pro velké kliniky, tak menší subjekty jen s několika zaměstnanci, ale i pro ordinaci se sestřičkou nebo pro Vás osobně. I zde je nezbytné umět definovat cíl a vyhodnotit, zda jste jej dosáhli či nikoliv. V čem jste dobří, jaké vyšší cíle si můžete stanovit a v čem naopak přidat.

Správně stanovený cíl má energizující potenciál, nesprávně stanovený cíl je zdrojem demotivace a frustrace.

(kk, rš) ☒

Nové možnosti
v prověřené kvalitě

A-dec 230NOVINKA
2012

Nová křeslem nesená
stomatologická souprava



Akční cena vč.DPH

435.000 Kč

+ věrnostní bonus navíc*

- horní bičové nebo spodní vedení hadic
- osvědčený pneumatický systém
- otočné keramické plivátko
- pohodlné programovatelné křeslo s nastavitelnou hlavovou opěrkou

- světelná vzduchová pozice pro turbínku
- LED elektrický mikromotor
- piezo odstraňovač zubního kamene
- odlučovač amalgamu

A-dec 530NOVINKA
2012

Nová stomatologická
souprava nejvyšší třídy



Akční cena vč.DPH

570.000 Kč

+ věrnostní bonus navíc*

- horní bičové nebo spodní vedení hadic
- okamžitá přestavba pro pravo či levorukého lékaře
- možnost integrace nejnovějších technologií
- nejpohodlnější křeslo na trhu - A-dec 500

- světelná vzduchová pozice pro turbínku
- LED elektrický mikromotor
- piezo odstraňovač zubního kamene
- odlučovač amalgamu

*** SPECIÁLNÍ VĚRNOSTNÍ BONUS**

Pro majitele souprav A-dec - sleva **15 000,- Kč**
nebo mimořádná výbava v hodnotě **25 000,- Kč**.

20 LET
1992 - 2012**dentunit**

tel.: +420 495 454 394, e-mail: info@dentunit.cz
www.dentunit.cz

Kvalitě můžete věřit