

Průvodce individuálním plánováním online

Osobní profil

adpontes.cz

Struktura individuálního plánu

Osobní profil:co je pro mě důležité, moje
přání a potřeby**Popis potřebné
podpory:**

s čím potřebuji pomoci

Cíle:

na co se zaměříme

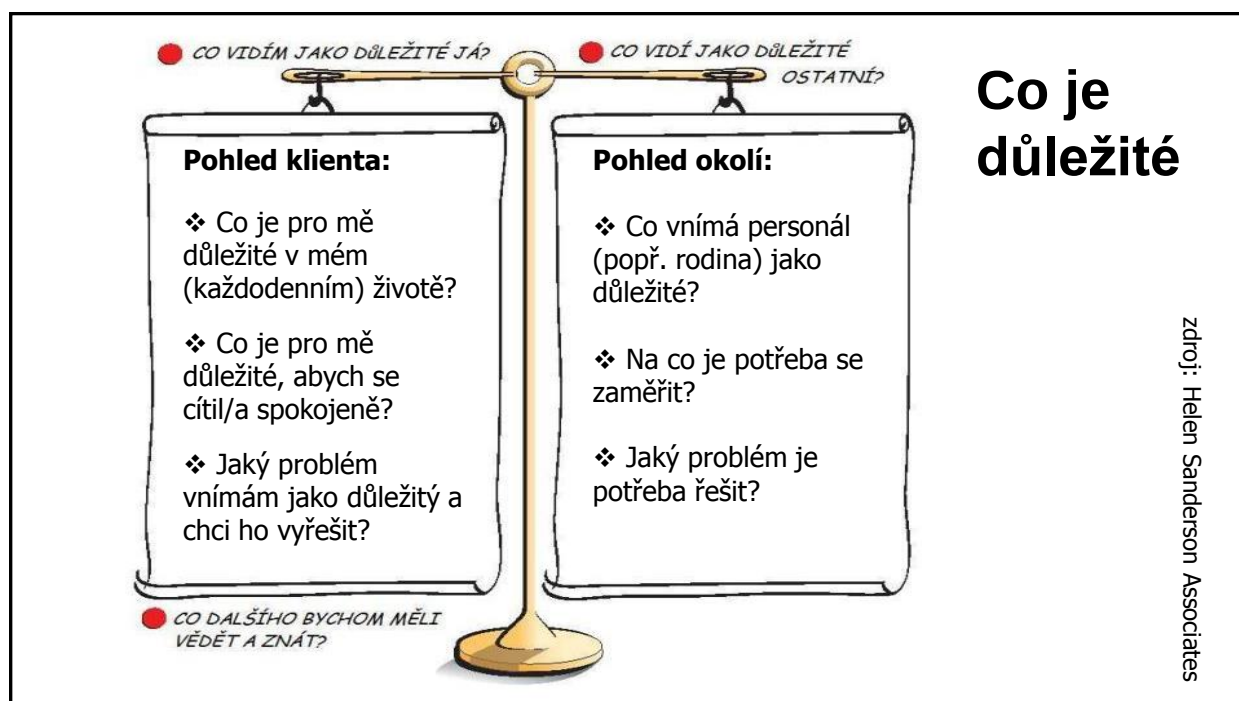
Průběžné
záznamyVyhodnocení
plánu

Osobní profil: co do něj patří

- ❖ **Co mám rád, co mi dělá radost, co je pro mě důležité, co potřebuji, abych se cítil spokojený/á**
- ❖ **Co nemám rád, co mě trápí, z čeho mám obavy, co může způsobit, že jsem nespokojený/á**
- ❖ **Mé silné stránky, schopnosti a nadání**
- ❖ **Mé přání, touhy, sny**
- ❖ **Životní cesta** (důležité události ze života, životní příběh)
- ❖ **Další důležité informace...**

Osobní profil: co do něj patří

- ❖ **Co je pro tohoto člověka opravdu důležité?**
- ❖ **Co má rád a co mu dělá radost? Co ho baví?**
- ❖ **Co naopak nemá rád, co ho trápí, co mu dělá starosti?**
- ❖ **Co už v životě zažil a prožil?**
- ❖ **Jaké jsou jeho potřeby, touhy, přání a sny?**
- ❖ **Další důležité informace...**



Problémy nebo silné stránky?

Zaměření na omezení, problémy, nedostatky:

- ❖ zdůrazňování toho, co klient **nezvládá**
- ❖ nálepkování, škatulkování, diagnózy
- ❖ podceňování klienta
- ❖ negativní první dojem
- ❖ malá motivace
- ❖ problémy přetrvávají
- ❖ je těžší dosáhnout cíle

Zaměření na silné stránky a schopnosti:

- ❖ zdůrazňování toho, co klient **zvládá**
- ❖ důraz na schopnosti a vnitřní zdroje klienta
- ❖ vyšší motivace
- ❖ růst sebevědomí
- ❖ optimistický přístup
- ❖ vyšší pravděpodobnost úspěchu a dosažení cíle

Mé silné stránky



Co na mě mají ostatní lidé rádi?

Co umím?
Co dobře zvládám?

Jaké mám schopnosti
a nadání?

Co jsem zvládnul
a dokázal v minulosti?

Silné stránky

- U klientů máme sklon vidět spíše jejich **slabé stránky, postižení, omezení** – to je demotivující a oslabující pro klienta i pro nás.
- Jak o klientech mluvíme?
- Silné stránky = vnitřní zdroje, vlastní zdroje klienta, zdroj motivace.
- Příklad: budu se chtít raději učit se zpívat, když nemám hudební sluch nebo se zdokonalovat ve sportu, ke kterému mám talent?
- Efekt prvního dojmu
- Vyberte si klienta a zmapujte jeho silné stránky. Buďte konkrétní. Všímejte si i maličkostí.

7 zásad individuálního plánování

1. Individuální plánování je **týmová práce**.
2. Plán vychází z toho, **co je pro klienta důležité**, z jeho potřeb.
3. Plán vychází ze **silných stránek** klienta. Nezaměřujeme se na problémy, ale na to, **co funguje**.
4. Důležitý je **proces plánování** (komunikace s klientem, diskuse v týmu). Plán na papíře je výsledkem a záznamem tohoto procesu.
5. Člověk je v centru plánování, je součástí týmu, má aktivní roli: „**já plánuji**“ (ne „pro mě se plánuje“).
6. Proces plánování i výsledný plán je všem **srozumitelný** (i klientovi).
7. Individuální plán pomáhá člověku, aby mohl žít co nejvíc **samostatně, spokojeně a po svém**. Aby mohl rozhodovat o sobě a o svém životě.