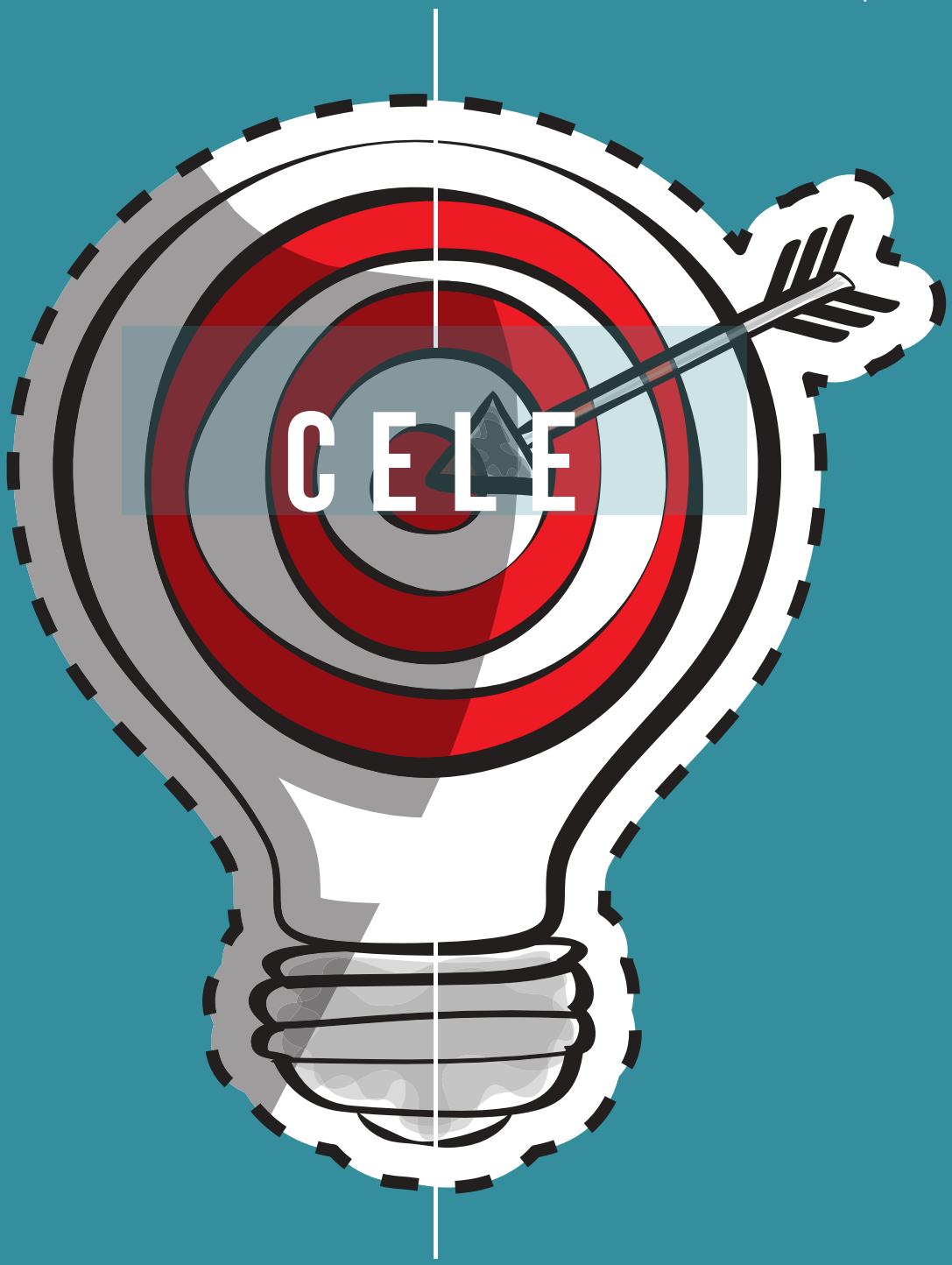
Luty, 2020



Umysł pełen zagadek

Mental Calendar

MENTALCALENDAR.PL

SPIS TREŚCI

„Wiedzieć, co i jak. Być świadomym celu albo jego braku.
Być świadomym sensu lub jego braku.
Zdawać sobie sprawę, jak może być.
I to powinno wystarczyć.”.

- Olga Tokarczuk

SKĄD SIĘ BIORĄ CELE? 3

JAK MÓZG DĄŻY DO SUKCESU 7

JAK FORMUŁOWAĆ CELE - TROCHĘ TEORII 10

CO WPŁYWA NA NASZE CELE 22

SPRAWDŹ, JAKIE CELE FORMUŁUJESZ! 25

DLACZEGO NIE OSIĄGAMY TEGO, CO CHCEMY? 27

CO POMAGA W REALIZACJI CELU? 28

MAM CEL - I CO DALEJ? 30

NARZĘDZIA ROZWOJOWE 33

POLECAMY! 46

Opracowanie:
Monika Snopkowska
Jagoda Gręźlikowska

SKĄD SIĘ BIORĄ CELE?

DEFINICJA

Cel

to jeden z podstawowych aspektów funkcjonowania w sporcie, sztuce, biznesie czy w życiu. To właśnie on nadaje kierunek rozwoju, wskazuje drogę, którą należy podążać, aby swoje zamierzenia osiągnąć (Locke, Bryan, 1969; za: Winter 1998).

Czy wiesz, że . . .

prawidłowo wyznaczone cele mogą podnieść poziom wykonania zawodnika ?
(Bandura, Cerwone, 1983; Locke, Lathan, 1990; za: Morris, 1998)

obranie konkretnego celu, dobrze dobranego do jednostki może spowodować u niej wzrost motywacji wewnętrznej?
(Silva, Weinberg, 1984; za: Morris 1998)

właściwe cele powodują, że działania są znacznie bardziej efektywne i harmonijne?
(Morris, 1998)

Wyznaczenie odpowiednich dla jednostki celów przyczynia się do wzrostu pewności siebie, koncentracji oraz wytrwałości?
(Lin, Zhou, Ji, Watson, 2012; za: Behnke, Chlebosz, Kaczmarek, 2017)

KIEDY RODZI SIĘ W NASZEJ GŁOWIE CEL?

Odkąd istnieje ludzkie życie, człowiek zawsze wyznacza sobie cele poprzez szereg potrzeb niezbędnych do codziennego funkcjonowania i w różny sposób motywuje się do ich osiągnięcia. Każde działanie człowieka ma jakiś cel, jednak często nie zdajemy sobie z niego sprawy, ponieważ wiele czynności wykonujemy automatycznie i bez namysłu. W ciągu doby rodzi się w naszej głowie niezliczona ilość celów, które chcielibyśmy osiągnąć - część z nich realizujemy niemalże natychmiast, jak np. te związane z potrzebami fizjologicznymi, inne odkładamy w czasie, gdyż wymagają one konkretnego planu, a jeszcze inne wybrzmiewają w naszej głowie od czasu do czasu, ale nie podejmujemy wobec nich żadnych działań.

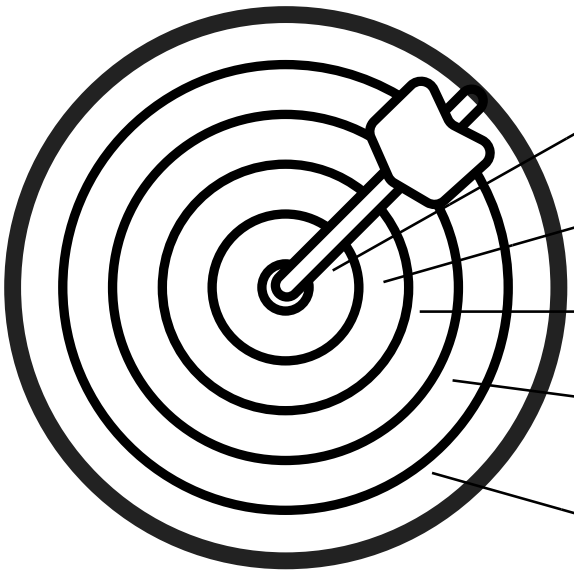
Aby zrozumieć, skąd się biorą moje własne cele, warto poświęcić chwilę na analizę samego siebie - świadomość tego, kim jestem, czego potrzebuję i jak funkcjonuję, pozwoli Ci dojść do źródła własnych ambicji oraz wskaże Ci Twoje mocne strony, niezbędne do osiągnięcia zamierzonego celu.

Wskazówka

Aby poznać źródło swoich celów możesz skorzystać z metafory tarczy Briana Tracy'ego - osobowość składa się z 5 pierścieni i stanowi przegląd Twojego wnętrza, zaczynając od środka, czyli wartości, a kończąc na tym, co najbardziej na zewnątrz, czyli Twoim realnym działaniu.

5 POZIOMÓW OSOBOWOŚCI

według Briana Tracy'ego



WARTOŚCI
czym kieruję się w życiu?

PRZEKONANIA
jak postrzegam moje otoczenie?

OCZEKIWANIA
czego oczekuję w życiu?

NASTAWIENIE
jak podchodzę do tego, co mnie spotyka?

DZIAŁANIA
jak funkcjonuję na co dzień?

Każdy kolejny poziom osobowości wpływa na następny: wyznawane przez Ciebie wartości kreują Twoje przekonania, te zaś wpływają na to, czego oczekujesz, oczekiwania wprawiają Cię w adekwatne nastawienie, a ono prowadzi do konkretnego działania. Działania są odbiciem Twoich najskrytszych wartości, przekonań i oczekiwań. Dlatego tak ważna jest znajomość swojego wnętrza - to ono dyktuje Ci, czego powinieneś dokonać.

PRZYKŁAD GUTKA

Gutek ma 15 lat.
Trenuje piłkę nożną
i gra w Ekstralidze.
Pozycja piłkarska: Napastnik

WARTOŚCI

Dla Gutka ważna jest życzliwość, zaufanie oraz sprawiedliwość.

PRZEKONANIA

Uważa, że jego koledzy zasługują na takie zachowanie, ponieważ spędzają ze sobą dużo czasu na boisku. Stara się podchodzić do każdego ze swojej drużyny, wyznając zasadę gry Fair Play.

OCZEKIWANIA

Gutek oczekuje, że jego koledzy mają do niego zaufanie i podczas ważnych akcji meczowych mogą zawsze zagrać z nim świetną akcję. W trudnych chwilach dopatruje się miłych rzeczy, licząc na wzajemne wsparcie w drużynie.

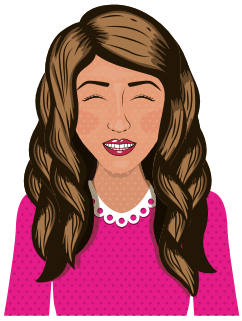
NASTAWIENIE

Pozytywne podejście do treningów oraz dbanie o dobrą atmosferę w drużynie sprawia, że Gutek jest bardzo uśmiechniętą osobą. Nie boi się wyzwań, bo wie, że ma na kim polegać. Zawsze zagaduje do swoich kolegów przed treningiem, co sprawia, że jest bardzo lubianym zawodnikiem w klubie. Podczas meczów wierzy w swoją drużynę i docenia umiejętności każdego zawodnika w drużynie.

DZIAŁANIA

Gutek uwielbia grać ze swoimi kolegami. Podczas treningów i meczów współpracuje z innymi, wykorzystując wskazówki trenera. Nie gra sam, podaje do zawodników na odpowiednich pozycjach, aby wspólnie zdobyć bramkę. W przypadku niepowodzeń, motywuje i wspiera swoich kolegów, dodając im otuchy do podjęcia kolejnej próby. Zawsze wychodzi na boisko w pierwszym składzie.

PRZYKŁAD FRANKI



Franka ma 28 lat.
Jest zawodową skrzypaczką.
Grywa w międzynarodowych orkiestrach, koncertując po całym świecie.

WARTOŚCI

Dla Franki ważna jest pasja, pokora i wdzięczność.

PRZEKONANIA

Wierzy, że każdy człowiek, którego spotyka na swojej drodze ma swoją ciekawą historię oraz swoje zainteresowania. Uważa, że nic nie dzieje się bez przyczyny i z każdej sytuacji może wyciągnąć jakąś lekcję dla siebie.

OCZEKIWANIA

Franka oczekuje od życia pozytywnych rzeczy. Z ciekawością rozpoczyna każdy dzień, nie mogąc się doczekać, co ze sobą przyniesie. Chciałaby móc dzielić się swoją pasją z innymi ludźmi, którzy chętnie słuchaliby jej koncertów. Nie oczekuje poklasku ani pochwał - chce maksymalnie realizować swoją pasję.

NASTAWIENIE

Franka nie rozstaje się ze swoim uśmiechem. Do każdej osoby podchodzi z otwartością i nie ocenia jej pochopnie. Docenia każdego muzyka,
z którym współpracuje przy koncertach oraz chętnie poznaje nowe osoby. Jest pozytywnie nastawiona do świata. Do pracy podchodzi z przyjemnością, starając się wygrać każdy dźwięk swoich utworów jak najpiękniej. Jest pełna energii.

DZIAŁANIA

Wyszukuje możliwości do swojego muzycznego rozwoju, aby móc wykorzystywać w pełni swoje możliwości. Do każdego koncertu przygotowuje się bardzo sumiennie, dokładając wszelkich starań, aby każdy kolejny jej koncert był jeszcze lepszy od poprzedniego. Bierze udział w przesłuchaniach do kolejnych projektów orkiestrowych, aby móc poznawać świat i dzielić się z nim swoją pasją.

Znajomość swoich wartości pozwala osiągać szczytową wydajność oraz dokonywać wielkich rzeczy. Pod warunkiem, że Twoje cele są z nimi

ZGODNE.

ROZDZIAŁ 2

JAK MÓZG DĄŻY DO SUKCESU

Cele są dla naszego mózgu jak paliwo. Dzięki nim nasz umysł zostaje pobudzony, pojawiają się emocje oraz motywacja do działania.

Aby cel został przez nas zrealizowany, najpierw musimy go dobrze określić. Nastawiając swój umysł na jasno sprecyzowany i konkretny cel, będziesz mógł wykorzystać te zasoby umysłowe, z których przeciętna osoba na co dzień nie korzysta.

W ciągu sekundy mózg przetwarza 400 milionów bitów informacji. Pomimo takiej ilości przepływu danych, tylko ich niewielki ułamek - dwa tysiące - dociera do naszej świadomości. O reszcie nie mamy najmniejszego pojęcia! Dlatego jednym z warunków osiągania celów jest ŚWIADOME wyznaczenie tego, co chcemy dokonać.

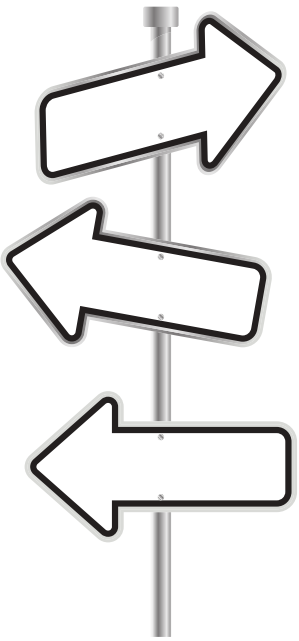
Kiedy wyznaczysz cel, Twój mózg będzie zajmował się nim 24 h na dobę, nawet podczas snu. Prawdopodobnie nie zdajesz sobie sprawy z tego, że właśnie teraz Twój mózg wyszukuje dla Ciebie kolejne wskazówki dotyczące Twoich planów. Możesz spać spokojnie!

Cel, który zostanie zapisany na kartce, utwierdzi Twój umysł w konkretnym kierunku. Informacje, co chcesz osiągnąć, zostaną zakodowane w Twojej świadomości oraz podświadomości, która nieustannie będzie pracować nad drogą do sukcesu.

Codzienne zajmowanie się swoimi celami poprzez planowanie i szukanie kreatywnych rozwiązań, będzie przyczyniało się do rozwijania Twojego IQ. Jedną z cech inteligencji jest jej plastyczność - można ją wzmacniać i rozwijać przez całe życie.

MÓZG JEST JAK GPS

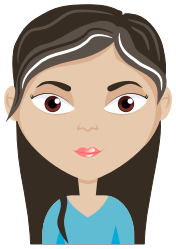
Wyobraź sobie, że wybierasz się w podróż do miasta, w którym jeszcze nie byłeś. Masz podany jedynie adres. Aby dowiedzieć się, jak tam dotrzeć, nie musisz znać dokładnego układu ulic. Wystarczy, że skorzystasz z GPS-a, który poda Ci jasne wskazówki dojazdu. Jeśli zdarzy Ci się źle skręcić - GPS naprowadzi Cię na właściwą drogę lub wyznaczy nową, prowadzącą do tego samego celu.



Mózg ma swoistego rodzaju własny GPS. Odpowiada za niego układ siatkowaty pobudzający, zwany w skrócie RAS (reticular activating system). Zarządza on siecią neuronów, która biegnie przez pień mózgu i dociera do pozostałych obszarów. Głównym zadaniem RAS jest filtrowanie informacji oraz wybieranie tych, które zostaną przesłane do mózgu - są to te wiadomości, które świadomie zauważamy, odbieramy i które nas pobudzają. Kiedy wyznaczasz swój cel i decydujesz się go osiągnąć, RAS otrzymuje informację o punkcie docelowym i rozpoczyna nawigację. Od tej pory będzie zauważał wszystko, co będzie z nim związane i będzie podsyłał Ci szereg wskazówek i okazji do zrealizowania swojego zamierzenia. Nasz mózg lubi wyzwania, dlatego będzie pracował nad sposobem osiągnięcia celu, aż do niego dotrzesz - nie da za wygraną. Dlatego Twoja głowa pracuje nad Twoimi jasno sprecyzowanymi celami nawet wtedy, kiedy chwilowo o nich nie myślisz, czy kiedy kładziesz się spać.

ODKRYCIA BADACZY

Badacze z Dominican University of California sprawdzali, jakie czynniki są kluczowe w kontekście osiągania celów. Okazuje się, że jednym z nich, który ma największy wpływ na sukces, jest zapisanie celu na kartce papieru!



Badania neuropsychologów pokazują, że gdy wyznaczamy sobie cel, staje się on nieodłączną częścią nas. Dzieje się tak dlatego, że mózg nie do końca potrafi rozróżnić stan faktyczny (czyli co mamy) od pożądanego (czyli co chcielibyśmy), dlatego odbiera cel jako element nas samych.

W dążeniu do celów pomaga nam dopamina - jeden z neuroprzekaźników w mózgu. Wywołuje ona poczucie przyjemności, kiedy stymulujemy mózg swoimi osiągnięciami. To m.in. ona napędza nas do działania, ponieważ dzięki niej czujemy się dobrze i chcemy tak się czuć - zatem działamy. Uwolnienie jej jest możliwe w momencie, kiedy np. realizujemy swój plan, bądź docieramy do celu - w przypadku niepowodzenia zamiast niej pojawia się stres.

Wizualizując sobie cel oraz sposób jego osiągnięcia, wzmacniasz zachodzące mechanizmy w mózgu, które pomagają Ci w drodze do sukcesu. Taka projekcja związana jest z prawem przyciągania - wyobrażając sobie, jak coś zrobić, przyciągasz do siebie pomysły, możliwości oraz ludzi,

Wyznaczając sobie cel, zaczynają od słowa NIE, np. „nie będę jeść słodyczy", „nie będę przeklinał", „nie będę się obijał" - Twój mózg będzie miał z nim problem. Dlaczego? Nasza podświadomość nie do końca chwyta słowo „nie". Przetwarza je znacznie wolniej, przez co na początku trudno zauważyć jakąkolwiek zmianę, gdyż to, co słyszy Twój mózg, to: „będę jeść słodycze", „będę przeklinał", „będę się obijał". Zwróć na to uwagę!

ROZDZIAŁ 3

JAK FOMUŁOWAĆ CELE - TROCHĘ TEORII

Według słownika języka polskiego cel to „to, do czego się dąży” (Internetowy Słownik Języka Polskiego PWN, 2017). Każdy człowiek jest inny i posiada indywidualny zbiór cech oraz potrzeb, dlatego może różnie postrzegać to pojęcie. Jeden ze sposobów rozumienia celu podaje Locke i inni (Locke, Sharo, Saari, Latham 1981; za: Barton, Naylor i Holliday, 2001), uznając, że cel to „to, co jednostka próbuje osiągnąć, to jest obiekt, akcja lub zamiar”. Podobną definicję stosują Barton, Naylor i Holliday (2001) wskazując, że cel to mechanizm poznawczy, który opisuje to, co jednostka stara się osiągnąć. Choć definicji jest kilka, są one do siebie bardzo zbliżone. Dlaczego jednak mówi się tyle o celach? Dlatego, że w życiu nie każdy plan zostaje zrealizowany. Wiele osób nie zdaje sobie sprawy, że nie wykorzystuje w pełni swoich zasobów, a jeszcze więcej nawet nie wie, że posiada spory potencjał do czynienia wielkich rzeczy.

Brak świadomości, co mogę zrobić oraz jak to osiągnąć, często sprowadza na manowce. Dobra wiadomość jest taka, że realny wpływ na powodzenie masz TY - nie kto inny! Szereg teorii i narzędzi pozwala dobrać do siebie odpowiednią metodę, która będzie zgodna z naszymi wartościami, przekonaniami i oczekiwaniami oraz będzie przystępna do wprowadzenia w naszą codzienność. W tym rozdziale znajdziesz przegląd różnych koncepcji oraz podejść do tematyki celów. Zapoznaj się z nimi i sam zdecyduj, która przemawia do Ciebie najbardziej!

SMART

Jedna z najbardziej popularnych metod wyznaczania celów. Dotyczy ona szczegółowej analizy tego, co chcemy osiągnąć. Sprawdzi się zarówno przy celach krótko - jak i długoterminowych. Nazwa pochodzi od akronimu angielskich słów.

Specific

SKONKRETYZOWANY

Cel powinien być prosty w zrozumieniu, jasno sformułowany oraz jednoznaczny, aby miał wyznaczone konkretny zasięg i granice działania. Zapobiegasz wtedy luźnym interpretacjom oraz wszelkim wątpliwościom co do formy i jego znaczenia.

Measurable

MIERZALNY

Wyznaczając cel, powinieneś także móc go zmierzyć, aby móc zauważyć i realnie ocenić swoje postępy.

Achievable
Ambitious

OSIĄGALNY I AMBITNY

Dobrze, aby był on możliwy do osiągnięcia oraz stanowił dla Ciebie wyzwanie. Warto zwrócić uwagę na swoje zasoby, czy są one wystarczające, aby zrealizować plan. Zbyt ambitny cel, przekraczający nasze możliwości, podkopuje wiarę w jego osiągnięcie i tym samym motywację do jego realizacji.

Relevant

ISTOTNY

Cel powinien być dla Ciebie ważnym krokiem w Twoim życiu. Poczucie sensu oraz świadomość jego wartości są bardzo ważnym aspektem, który powinien się pojawić - dzięki nim będziesz w stanie utożsamić się ze swoim celem.

Time - bound

OKREŚLONY W CZASIE

Cel powinien mieć dokładnie określony horyzont czasowy, w jakim zamierzamy go osiągnąć. Świadomość terminu mobilizuje do działania, a możliwość monitorowania postępów pomaga w rozłożeniu pracy w czasie tak, aby ze wszystkim zdążyć lub wprowadzić ewentualne poprawki.

SMARTER

To rozszerzona wersja podstawowej metody SMART o dwie kolejne wytyczne.

Exciting

EKSCYTUJĄCY

Myśląc o swoim celu powinieneś odczuwać ekscytację oraz pozytywne emocje. Dzięki temu będziesz czuł napęd do działania. Cel, który nie jest dla Ciebie atrakcyjny i który wzbudza u Ciebie obojętność nie będzie motywował Cię do jego osiągnięcia.

Recorded

ZAPISANY

Tak jak wskazuje wiele badań, zapisanie celu wpływa na jego osiągnięcie. Dzieje się tak dlatego, że przenosząc go na papier możemy realnie na niego patrzeć, co sprzyja motywacji oraz jego wizualizacji, oraz trudniej nam się od niego wykręcić - coś, co zostało zapisane, zostaje też w naszej pamięci, którą podsyca nasze sumienie.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Przykłady celów wyznaczonych metodą SMART lub SMARTER:

Pojadę na obóz szkoleniowy w te wakacje, wpisując sobie wcześniej jego datę w kalendarz, żeby wzmocnić swoje umiejętności taktyczne w rozgrywaniu piłki oraz nauczyć się nowych ustawień na boisku, które wykorzystam następnie podczas nowego sezonu.

Nauczę się podstaw gry na fortepianie, uczęszczając na lekcje 2 razy w tygodniu przez rok, aby móc grać proste utwory i kolędy podczas świątecznych spotkań rodzinnych. Będę ćwiczyć 45 minut każdego dnia, aby umilić moim najbliższym wspólnie spędzony czas.

Zrobię awans do kolejnej klasy tanecznej, trenując 5 razy w tygodniu po 3 godziny oraz biorąc 2 lekcje indywidualne z trenerami w tygodniu. Wypiszę wszystkie turnieje oraz szkolenia, w których mogę wziąć udział, aby praktykować moje umiejętności oraz sprawdzić swój progres. Powinno mi to zająć około 2 lat.

6 W

Stanowi uzupełnienie i wsparcie metody SMART i SMARTER - zawiera 6 pytań, dzięki którym bez problemu ustalisz istotne szczegóły swojego celu podczas złożonej lub nieprzewidzianej sytuacji. Ta metoda służy przy konkretyzacji celów.

Who ⇨ KTO jest powiązany z celem? Kogo on dotyczy?

What ⇨ CO dokładnie chciałbyś osiągnąć?
Jak miałby wyglądać konkretnie efekt końcowy?

Where ⇨ GDZIE będziesz dążył do swojego celu?
W którym miejscu możesz go zrealizować?

When ⇨ KIEDY chciałbyś zrealizować swój cel?
Ile czasu przeznaczasz na jego osiągnięcie?

Which ⇨ JAKIE są kryteria, aby cel został osiągnięty?
Jakich zasobów potrzebujesz, aby go w pełni zrealizować?

Why ⇨ PO CO chcesz to osiągnąć?
Dlaczego właśnie ten cel jest dla Ciebie szczególnie ważny?

ZASADA PARETO

20% rzeczy, które robisz, stanowi 80% wartości tego, w co się angażujesz. Co więcej, istnieje zasada „20/80", która odnosi się do Twojego życia. Zasada ta mówi, że 20% czasu, który poświęcisz najpierw na przemyślenie i zaplanowanie tego, co jest dla Ciebie naprawdę ważne, determinuje ponad 80% wartości i osiągnięć.

Około 100 lat temu, włoski uczony, Vilfredo Pareto, obserwując społeczeństwo, zauważył pewną zależność. Odkrył, że większość dóbr - 80% - znajduje się w rękach tylko 20% ludzi. Ta proporcja skłoniła innych uczonych do dalszego wyciągania wniosków. Bazując na spostrzeżeniu Pareto, zaczęto dostrzegać jego działanie także w innych dziedzinach, jak np. ekonomia: ,,80% rezultatów przypada na 20% nakładów". W ten sposób stworzono Zasadę Pareto, znaną także jako Zasadę 80/20. Pareto nie był jej twórcą, a jedynie inspiracją. Jej głównym przesłaniem jest zależność, w której mniejsza część działań generuje większą część efektów.

JAK WPROWADZIĆ JĄ W ŻYCIE:

1. Ustal kryteria
2. Podziel cel na mniejsze etapy
3. Szukaj powtarzających się czynności
4. Zastosuj Zasadę 80/20

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Kiedy przykładowo wykorzystujesz Zasadę Pareto w życiu:

- 20% ubrań i butów ze swojej garderoby nosisz przez 80% czasu
- Masz na swoim telefonie wiele aplikacji, ale zapewne korzystasz z 20% aplikacji przez 80% czasu.
- Znasz w swoim życiu wiele osób, jednak 80% czasu spędzasz tylko z 20% osób, z którymi utrzymujesz regularny kontakt.
- Wystarczy 20% słownictwa w Twoim języku, żebyś mógł zrozumieć 80% znanych tekstów.
- Za 80 % Twoich działań sportowych, zawodowych bądź innych odpowiada 20% czasu szkoleń, treningów czy spotkań.

OKR

OKR to prosta metoda wyznaczania swoich celów, która zawiera dwa elementy niezbędne do osiągnięcia sukcesu. To skrót od angielskich słów: Objectives and Key Results. Sprawdza się przy celach długoterminowych oraz przy większych grupach celowych. Pozwala na regularne monitorowanie postępów, co przyczynia się do efektywnej realizacji danego planu.

1. Określ cel, który chcesz osiągnąć.
2. Znajdź kluczowy rezultat - czyli coś, co pozwoli Ci zauważyć efekty

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Przykład wykorzystania OKR:

CEL: Poświęcać więcej czasu na trening własny

KLUCZOWE MIARY:

1. Przed każdym treningiem przychodzę 10 minut wcześniej, aby zaoszczędzić czas w szatni i być szybciej na hali.
2. W każdy wtorek po szkole przychodzę na halę, żeby poćwiczyć umiejętności techniczne.
3. W dzień nietreningowy prowadzę dzienniczek treningowy i analizuję, nad czym pracowałem i co należałoby jeszcze poćwiczyć.

CEL: Schudnąć 5 kilo do wakacji

KLUCZOWE MIARY:

1. Każdego dnia wpisuję ilość zjedzonych kalorii z wartościami odżywczymi do mojej aplikacji
2. Wypijam dziennie 1,5 litra wody
3. Raz na dwa miesiące robię pomiar poszczególnych części ciała za pomocą centymetra.

CEL: Mieć więcej czasu na regenerację i odpoczynek

KLUCZOWE MIARY:

1. Codziennie chodzę spać przed 24:00 i śpię minimum 7 godzin.
2. W dni nieparzyste wykonuję trening oddechowy relaksacyjny przed snem.
3. Raz w tygodniu korzystam z masażu tajskiego w pobliskim centrum odnowy biologicznej.

7 KROKÓW

Metoda 7 siedmiu kroków została z powodzeniem zastosowana przez najlepszych zawodników świata - uczestników mistrzostw świata oraz olimpijczyków. Ta perspektywa wyznaczania celów jest dość wyjątkowa, ponieważ jako jedna z niewielu zwraca uwagę na wypisanie wszystkich celów, które chcesz osiągnąć i zachęca do wyznaczania priorytetów. Dodatkowo, mocny akcent kładzie na ciągłą weryfikację realizacji celów oraz ich modyfikację.

1. *Sporządź listę wszystkich możliwych celów*
2. *Wybierz priorytety i określ ramy czasowe*
3. *Oceń aktualną sytuację*
4. *Ustal cele pośrednie (krótkoterminowe)*
5. *Zaprogramuj cele, wyznacz zadania, aby je zrealizować (są one integralną częścią przygotowania i rozwoju)*
6. *Rozpocznij realizację*
7. *Poddawaj ciągłej kontroli*

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Przykładowe wyznaczenie celów za pomocą 7 kroków:

"Poprawię swoją siłę do kolejnych zawodów w maju. Obecnie moją siłę oceniam na 6, chciałbym być na 8. Celem pośrednim jest 7 - chciałbym je osiągnąć na początku kwietnia. Wyznaczę sobie serię zadań, którą chcę wykonywać do maja, aby móc osiągnąć mój cel.
Co 3 tygodnie będę kontrolował swoje postępy."

EXACT

Założenie modelu EXACT dotyczy celów osobistych - jeśli osoba wyznacza swój cel i jest on prawdziwy oraz zgodny z jej aktualnymi potrzebami, będzie w stanie aktywować w sobie dodatkowe pokłady energii, aby go osiągnąć. W rzeczywistości te założenia zostają w pełni zrealizowane.

E *xplicit* ⇨

JEDNOZNACZNY
Jasno zrozumiały dla każdego, kto widzi ten cel.

e **X** *citing* ⇨

EKSCYTUJĄCY
Cel musi Ci się podobać i budzić pozytywne emocje.

A *ssessable* ⇨

WYMIERNY
Cel powinien być możliwy do zmierzenia.

C *hallenging* ⇨

AMBITNY
Cel powinien być wyzwaniem możliwym do osiągnięcia.

T *ime - framed* ⇨

OSADZONY W CZASIE
Cel powinien mieć datę końcową, taki "punkt kontrolny". Dzięki temu możesz zweryfikować, w którym momencie jesteś.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

„Moim celem jest zatańczenie na największym turnieju tanecznym w Europie za 3 lata."

„Poprawiam swoje rozciągnięcie poprzez codzienne 15 - minutowe cykle strechingowe."

„Chcę przeczytać w tym roku 60 książek - zamierzam czytać po 5 książek w miesiącu, przeznaczając na każdą 6 dni.

„Chcę poprawić umiejętności technicznej mojej drużyny w tym sezonie, dlatego jako trener przygotowuję dla nich specjalne ćwiczenia treningowe w każdy piątek oraz zorganizuję trzy obozy techniczne w ciągu ferii i wakacji."

TSR

Jedną z opcji jest metoda zainspirowana podejściem TSR (Terapia Skoncentrowana na Rozwiązaniach), która zadaje takie pytania, jak:

Co chcesz zmienić?,

Gdzie byłaby różnica?

Jakbyś się czuł po zmianie?

Co byś wtedy myślał?

Co inni mogliby zobaczyć?

Czego byłoby mniej, a czego więcej?

Jaka byłaby pierwsza rzecz, którą byś zauważył po przebudzeniu się w nowej rzeczywistości?

Co robiłeś kiedy było tak, jakbyś chciał żeby było?

Metoda ta pozwala na dokładne sprecyzowanie, dokąd dążysz. Najlepiej, jeśli cele będą dotyczyły czasowników, czyli zamiast określić cel jako np. poprawa samopoczucia, powiedz, co będziesz robił, jeśli będziesz miał dobre samopoczucie? Czego będzie więcej, mniej itd.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI

Przykładowe wykorzystanie podejścia TSR w praktyce:

„Chcę poprawić swoje samopoczucie - chcę, aby było ono na 10. Jeśli je poprawię, będę więcej spotykał się ze znajomymi, będę potrafił rozwinąć swoje hobby, a także powrócę na siłownię. Dziś moje samopoczucie jest na 3. Jak wyglądałoby na 4? Co robiłem, kiedy było na 4? Myślę, że rozmawiałem więcej z kolegami w pracy w czasie przerwy na lunch. Jutro porozmawiam z Jackiem na przerwie."

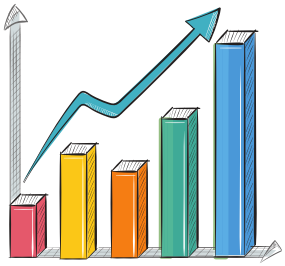
„Chcę zdobyć złoty medal na Mistrzostwach Polski. Jeśli go zdobędę, będę znacznie pewniejszy siebie, co pozytywnie wpłynie na radzenie sobie ze stresem. Jeśli będę sobie lepiej radził z pobudzeniem, będę lepiej występował - moje ruchy będą dokładniejsze i silniejsze. Dziś jestem na 2 z radzeniem sobie ze stresem. Co robiłem, kiedy byłem na 3? Byłem pewniejszy siebie. Co mi buduje pewność siebie? Poczucie dobrego przygotowania. Od dziś będę prowadził dzienniczek treningowy, który pomoże mi zauważyć jaką pracę wykonałem."

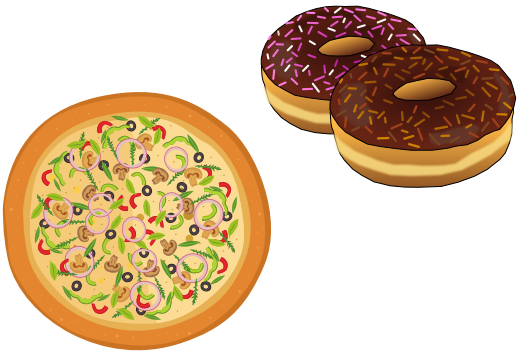
CELE WYNIKOWE VS ROZWOJOWE

Cel wynikowy

Cele wynikowe same w sobie nie są złe. Określają marzenia, ważne wydarzenia czy pragnienia i wskazują, dokąd dążysz. To, co może być trudnością, to fakt, że cele wynikowe nie dają żadnych wskazówek, jak ten punkt osiągnąć, przez co pozostawiają człowieka z pustką – bez planu działania. Może to spowodować wzrost pobudzenia, poczucie lęku, stresu i presji. Przypomnijmy również, że nasz mózg odbiera cel wynikowy jako fakt dokonany, dlatego przestaje szukać sposobów, jak go osiągnąć.

Cel rozwojowy





Cele rozwojowe, zwane inaczej zadaniowymi, dotyczą konkretnych umiejętności, np. technicznych, taktycznych, mentalnych czy motorycznych oraz czynności, które odpowiednio wytrenowane i nauczone pozwalają osiągnąć efekt końcowy – sukces. Dlaczego warto budować cele rozwojowe? W odpowiedzi posłużymy się kulinarną metaforą. Jeśli lubisz pączki lub pizzę, to czy samo myślenie o nich magicznie sprawi, że pojawią się one przed Twoim nosem? Jest szansa, że ktoś Ci je przyniesie, jednak chyba nie chcesz liczyć na przypadek, jeśli chodzi o wygraną. Co w takim razie trzeba zrobić aby smakołyk wylądował w Twoich dłoniach? Warto sprawdzić przepisy, pójść do sklepu, kupić składniki, przygotować ciasto i upiec w odpowiedniej temperaturze. Jeśli zaopiekujesz się każdym etapem przygotowywania smakołyków otrzymasz pewnością pyszny efekt. Tak samo jest z przygotowaniem się do ważnego występu. Samo wydarzenie jest jedynie efektem końcowym Twoich wcześniejszych przygotowań. Jeśli myślisz jedynie o wyniku, to nie masz jasnej ścieżki jak go osiągnąć. Jeśli natomiast skupisz się na rozwijaniu wszystkich potrzebnych umiejętności, wyznaczysz sobie plany i zadania, które pomogą Ci je rozwinąć, to zbudujesz swój własny przepis na wygraną.

Cel wynikowy < Cel rozwojowy

CELE INDYWIDUALNE VS GRUPOWE

Cel indywidualny

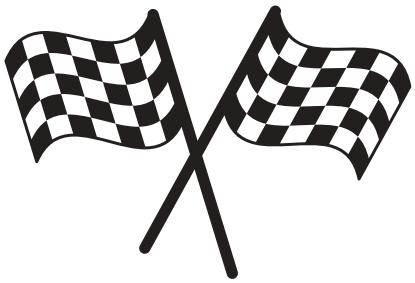
Cele indywidualne dotyczą jednej osoby – są one Twoje i tylko Twoje. Oczywiście nawet, jeśli uczestniczysz w realizacji celów zespołowych, nie oznacza to, że musisz rezygnować z indywidualnych – mogą one współistnieć. Wyznaczając cel indywidualny kierujesz się głównie swoimi wartościami, potrzebami i oczekiwaniami, upatrując w nim możliwości do własnego rozwoju. Liczy się to, czego Ty chcesz, a nie otoczenie, w którym się znajdujesz.

Cele zespołowe to cele, które można wyznaczyć większej liczbie osób np. piłkarzom z jednej drużyny czy orkiestrze. Zazwyczaj dotyczą wtedy osiągnięcia wspólnego efektu, który jest możliwy dzięki wykorzystaniu umiejętności mentalnych, takich jak komunikacja czy zaangażowanie. Tego typu cele budują poczucie wspólnoty. Działania całej grupy stają się zharmonizowane, a każdy uczestnik ma określone zadanie do wykonania.

Cel grupowy

CELE TRENINGOWE VS STARTOWE

Cele treningowe i startowe mogą, a nawet powinny ze sobą współistnieć. Można założyć, że cele treningowe są bardzo ważne, ponieważ ich realizacja doprowadzi Cię do odpowiedniej formy na wystąpienie, a samo wystąpienie można potraktować jako „duży trening". Cele startowe z kolei są listą zadań do zrealizowania oraz świetną „instrukcją obsługi" zawodów.



PODZIAŁ CELÓW ZE WZGLĘDU NA CZAS

Cel krótkoterminowy

Cele krótkoterminowe dotyczą małego przedziału czasu. Mogą to być cele dzienne, tygodniowe lub maksymalnie miesięczne.

Cel średnioterminowy

Cele średnioterminowe to cele, które są pomiędzy krótko, a długoterminowymi. Są one punktem pośrednim, etapem przejściowym, który dzieli cel długoterminowy na mniejsze kawałeczki.

Cel długoterminowy

Cele długoterminowe to cele, które kończą dany etap i są kierunkiem kolejnego działania. Zazwyczaj zajmują wiele miesięcy, rok lub kilka lat.

Pamiętaj, że:

- dobrze sformułowany cel powinien być wyrażony w 1 osobie liczby pojedynczej!
- cele mogą również ulegać zmianom i nie ma w tym nic złego!
- cele mają określone ramy czasowe!
- cel jest możliwy do zmierzenia (sekundy, powtórzenia, odległość, odczucia)!
- powinien być zbudowany po analizie gdzie teraz jestem, a gdzie chcę się znaleźć!

„Zdecyduj, czego dokładnie chcesz, zapisz to, sporządź plan, jak to osiągnąć, a następnie pracuj nad nim każdego dnia". Jedno z moich ulubionych powiedzeń brzmi: „Do miejsc, do których warto dojść, nie ma dróg na skróty". Tak samo jest z celami.

~ Sebastian Kotow

CO WPŁYWA NA NASZE CELE

Tak jak już wspomniałyśmy w rozdziale pierwszym - cele wywodzą się z naszego wnętrza. Aby były one możliwe do osiągnięcia, powinny być zgodne z naszymi wartościami, przekonaniami i oczekiwaniami. Wiele osób nie zastanawia się nad tym, jakie są ich wewnętrzne pragnienia i podążają za tym, co jest uważane za słuszne przez otoczenie. Inni z kolei dobrze wiedzą, czego chcą, ale mimo wszystko nie finalizują swoich planów.

DLACZEGO JEDNE CELE WYCHODZĄ, A INNE NIE?

CO SPRAWIA, ŻE LUDZIE SUKCESU DOTARLI NA SZCZYT?

Oprócz świadości swojego wnętrza, jest kilka istotnych czynników, których wpływ na końcowy efekt jest decydujący.

NAWYKI

Tak naprawdę całe nasze życie w 90% jest oparte na nawykach - zaczynając już z rana od wstania z łóżka. Ludzie sukcesu mają wypracowany konkretny nawyk - regularnie wyznaczają sobie cele oraz analizują je. Okazuje się, że wypracowanie tej umiejętności stawiania sobie celów oraz planowania ich, to mistrzowska cecha, która gwarantuje sukces jak żadna inna umiejętność. To ona przyczynia się do poprawy swojego życia. Kluczowa jest regularność!

CIEKAWOSTKA

Dr Karen Horney z Nowego Jorku przeprowadziła badnie, w którym uczono ludzi stawiać i realizować swoje cele. Ich postępy i efekty były monitorowane przez kolejne lata. Czy wiesz, że osoby badane osiągnęły sukces i zrealizowały w 95% swoje cele? Nawyk regularnego wyznaczania celów oraz analiza ich progresu przyczynił się do tak wysokiego wyniku!

SZCZĘŚCIE

Osoby, które doceniają swoje życie, dostrzegają w nim pozytywy oraz szanse dla własnego rozwoju osobistego, odczuwają więcej szczęścia na co dzień. To z kolei wpływa na to, że częściej zadają sobie pytania: kim jestem?
Kim chcę się stać? Nieustannie sprawdzają, czy ich działania prowadzą ich do upragnionego miejsca oraz
czy drabina, po której się wspinają, jest oparta o właściwy mur.

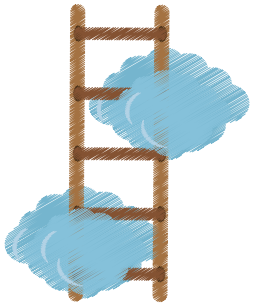
CIEKAWOSTKA

Czy wiesz, jaka jest trójskładnikowa formuła na sukces zawodowy?

1. Wiedzieć, co się robi.

2. Kochać to, co się robi.

3. Wierzyć w to, co się robi.

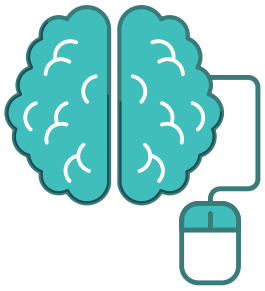


INTELIGENCJA

Kiedy myślisz o swoich celach i je analizujesz, wykorzystujesz swoje zasoby, aby móc je osiągnąć. Stosując taki trening mentalny, zwiększasz swoją sprawność intelektualną, dzięki czemu zaczynasz działać coraz bardziej inteligentnie. IQ można trenować tak samo, jak mięśnie - stymulując umysł, możemy wypracować w mózgu ponadprzeciętne rozwiązania.

CIEKAWOSTKA

Kilka lat temu zapytano grupę poważanych biznesmenów, jakie cechy miały największy wpływ na ich sukcesy. Jedną z najczęściej wymienianych była właśnie inteligencja, którą określali jako sposób konkretnego i przemyślanego działania, niż wynik swojego IQ lub oceny w szkole.



POZYTYWNE MYŚLENIE

Popularne powiedzenie, które głosi, że stajesz się tym, o czym myślisz, ma tutaj wiele racji. Każda myśl ma swoją energię. Istotne jest, czy częściej formułujesz pozytywne czy negatywne myśli. Bazując na pozytywnych myślach oraz starając się dostrzegać dobre rzeczy w trudnych sytuacjach, stwarzasz sobie odpowiednią energię i motywację do działania.
To właśnie sposób Twojego myślenia kreuje Twoją przyszłość oraz napędza Cię do wykonywania określonych kroków.

ZAUFANIE

Bez względu na wiek, działanie każdego człowieka oparte jest na celach. Od małego uczymy się, jak umiejętnie je wyznaczać oraz osiągać. W okresie dorastania, kluczowym aspektem jest zaufanie rodziców oraz opiekunów. Dziecko, któremu okazuje się zaufanie, wierzy w swoje możliwości, podejmuje wiele prób, aby czegoś dokonać oraz staje się pewne siebie w swoich działaniach

CIEKAWOSTKA

Czy wiesz, że o zaufaniu w dużej mierze decydują czynniki genetyczne? Na chromosomie 17. jest pewien gen, który odpowiada za predyspozycje pewności siebie - u jednych będzie on większy, a u innych mniejszy. Każde dziecko, bardziej odważne lub bardziej nieśmiałe, posiada wewnętrzne możliwości osiągania wysokiej wiary w siebie. Koniecznym waunkiem jest właśnie obdarzenie dziecka zaufaniem.

SAMODYSCYPLINA

Ta umiejętność jest niesamowicie ważna w tematyce celów. To ona zaspokaja pozytywne emocje, wywołuje radość oraz daje poczucie zadowolenia z siebie. Paradoksalnie, przyczynia się ona do większego szacunku i sympatii wobec siebie samego.

CIEKAWOSTKA

Aby nauczyć dziecko samodycypliny, zamiast stawiać mu niekończące się zakazy, pomóż mu poznać sposoby na opanowanie własnej frustracji, wskaż korzyści płynące z odraczania gratyfikacji oraz pokaż, dlaczego warto porządkować swoje działania w drodze do sukcesu. To wzmocni jego cierpliwość, nauczy panowania nad niezadowoleniem i planowania istotnych czynności dla danego celu.

W 2014 roku magazyn Forbes opublikował statystyki dotyczące miliarderów. Wtedy było ich około 1,5 tysięcy na całym świecie. 80% z nich była stricte nastawiona na wykonywanie konkretnych działań, 81 % codziennie spisywała listę zadań, 86% wykazywała wysoką wiarę w pracę nad sobą i samodoskonalenie, a 44 % tych miliarderów wstawało co najmniej 3 godziny przed rozpoczęciem pracy. Dobrze wyznaczając i planując cele - Ty też możesz zostać miliarderem. :)

SPRAWDŹ, JAKIE CELE FORMUŁUJESZ!

QUIZ

INSTRUKCJA:

Poniżej znajduje się seria pytań dotycząca celów. Przygotuj sobie czystą kartkę i długopis, aby móc zanotować odpowiedzi.

1. Czego dotyczą częściej Twoje cele - czynności czy efektu?

2. Przypomnij sobie 3 ostatnie cele (zawodowe, życiowe, hobby), jakie wyznaczyłeś:

3. Przypomnij sobie cel, który ustanowiłeś i zrealizowałeś go z łatwością i przyjemnością. Co Ci w tym pomogło?

4. Przypomnij sobie cel, który wyznaczyłeś i go nie zrealizowałeś. Co sprawiało Ci wtedy trudność?

5. Wypisz 5 celów, które ostatnio sformułowałeś dla swoich podopiecznych.

Jeśli zapisałeś już odpowiedzi, przewróć kartkę i przejdź do ich analizy.

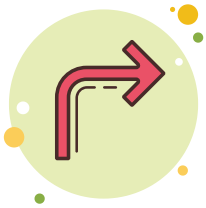
Mając już wiedzę z poprzedniego rozdziału, OKREŚL:

- Czy Twoje cele są częściej wynikowe, czy rozwojowe?
- Czy Twoje cele są jasno sprecyzowane – napisane tak, aby każdy je zrozumiał?
- Czy Twoje cele są długo, czy krótkoterminowe?
- Czy do każdego celu budujesz plan działania/realizacji?
- Czy Twoje cele są dla Ciebie wyzwaniem?
- Czy Twoje cele są możliwe do realizacji?
- Czy Twoje cele są pozytywne (bez słowa „nie”)?
- Czy Twoje cele dotyczą obszarów, które są możliwe do zmiany?
- Czy Twoje cele są zapisane?

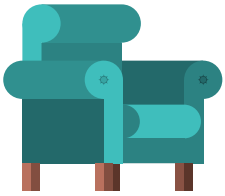
Jeśli na któreś pytanie odpowiedziałeś NIE lub wskazałeś, że częściej budujesz cele wynikowe, oznacza to, że warto zaopiekować się tym obszarem. Wskazówki znajdziesz w pozostałych rozdziałach. :)

ROZDZIAŁ 6

DLACZEGO NIE OSIĄGAMY TEGO, CO CHCEMY?



DROGA NA SKRÓTY
(chęć szybkich efektów oraz lenistwo często skłania do wybierania krótszych tras, które są mniej satysfakcjonujące)



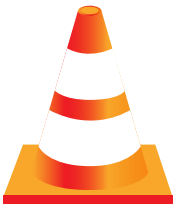
NIECHĘĆ DO WYJŚCIA ZE STREFY KOMFORTU
(perspektywa wysiłku oraz włożonego trudu zniechęca do podjęcia działania)

PODDAWANIE SIĘ CIĄGŁYM WĄTPLIWOŚCIOM
(nieustanne myśli, czy dam radę, czy będę potrafił, co jeśli zawiodę, itp., prowadzą do prokrastynacji)

BRAK ODWAGI
(stres i lęk przed nieznanym blokuje do działania, dostarczając wszelkich argumentów, że nie warto nawet spróbować)

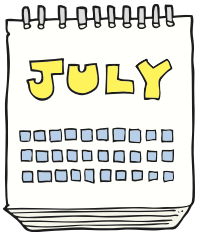
PRZEJMOWANIE SIĘ TYM, JAK OCENIAJĄ MNIE INNI
(zamiast skupiać się na tym, czego ja chcę, starasz się zaspokoić oczekiwania innych, w rezultacie nie wykorzystując w pełni swojego życia)

BRAK ŚWIADOMOŚCI WŁASNEGO POTENCJAŁU
(brak autoanalizy swoich pragnień, oczekiwań oraz mocnych i słabych stron prowadzi do tego, że nie znasz samego siebie)



LĘK PRZED PRZESZKODAMI
(wyolbrzymianie możliwych napotykanych trudności paraliżuje i obniża wartość samego celu)

BRAK CIERPLIWOŚCI
(oczekiwanie łatwej i szybkiej drogi często prowadzi do rozczarowania oraz prowokuje do zmiany nastawienia wobec samego celu)



NIEPLANOWANIE PRZYSZŁOŚCI
(zbytnie skupianie się na tym, co jest teraz, uniemożliwia wyznaczenie konkretnych etapów w przyszłości oraz pozbawia wizji swojego życia, prowadzi donikąd)

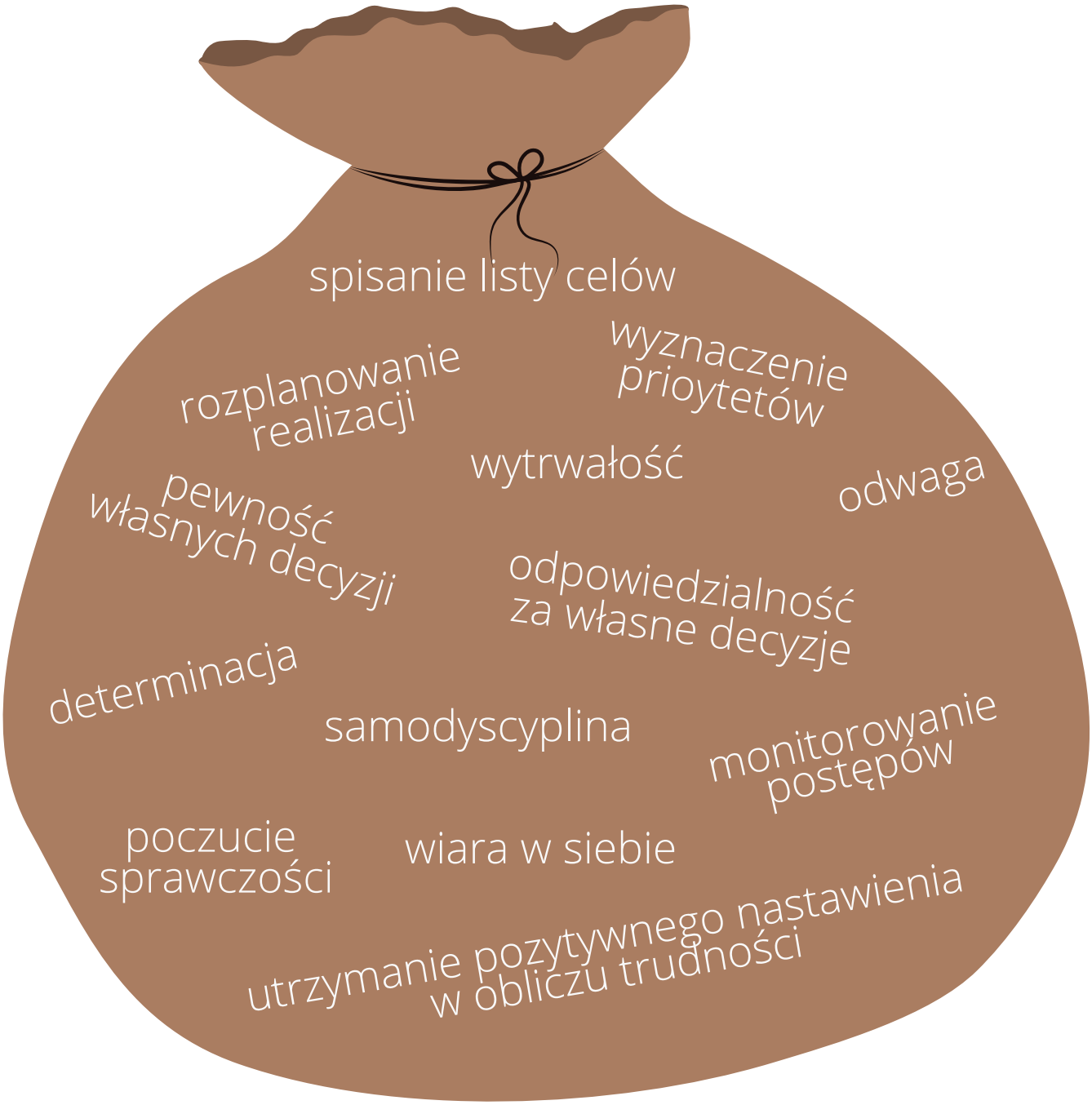
BRAK WIARY W SIEBIE
(wyobrażanie sobie porażki często skutkuje porażką, która utwierdza w przekonaniu, że nie nie potafię)

AUTOMATYCZNE MYŚLENIE
(schematyczne działania bez podejmowania analizy oraz weryfikacji pozbawiają satysfakcji, zadowolenia oraz sensu działania)

ROZDZIAŁ 7

CO POMAGA W REALIZACJI CELU?

Jeśli chcesz osiągnąć swój cel, poczuć zadowolenie i satysfkację z siebie oraz włożonego wysiłku - weź ten worek. W środku znajdziesz wszystkie niezbędne pomoce, które wesprą Cię w realizacji własnego celu. Uważaj, aby niczego nie zgubić! :)

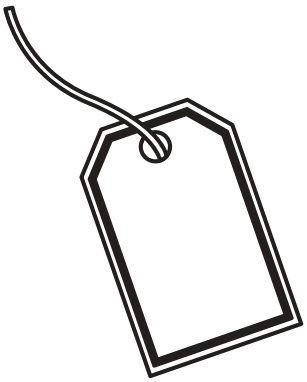


JAKA JEST CENA SUKCESU?

Według H.L. Hunta, który był miliarderem naftowym
i jednnym z najbogatszych ludzi na świecie,
recepta na sukces musi spełniać dwa warunki:

1. Podjęcie decyzji o tym, czego dokładnę chcę
2. Określenie ceny, jaką należy zapłacić za osiągnięcie celu

Tak naprawdę większość osób odpadłaby już przy pierwszym punkcie, gdyż rzadko kiedy zdaje sobie z tego sprawę. Ludzie nie podejmują decyzji z różnych powodów, co uniemożliwia oszczacownie dalszych etapów realizacji celu. Chwila zastanowienia nie wymaga rzeczy niemożliwych, a może przyczynić się do stworzenia pięknej wizji przyszłości, której faktycznie pragniemy. Istota podejmowania decyzji jest bardzo niedoceniana.
Mówiąc o cenie sukcesu, wcale nie trzeba skupiać się na pieniądzach. Chodzi o całokształt, jaki musimy zainwestować, tj. ile energii powinniśmy w to włożyć, ile czasu, jakiej pomocy potrzebujemy i skąd ją weźmiemy, jakie mam zasoby oraz umiejętności.
Ważnym kryterium tej ceny jest
PŁATNOŚĆ Z GÓRY oraz W CAŁOŚCI.
Płatność przy odbiorze naszych celów jest mało prawdopodobna (chyba, że zamawiamy przesyłkę kurierską). Osiąganie celu to proces, który wymaga od nas 100% obecności i zangażowania oraz równego wkładu na każdym etapie. Płatność na raty raczej nie zda egzaminu - trudno trenować na pół gwizdka, a następnie oczekiwać wyśmienitej formy i kondycji podczas meczu.

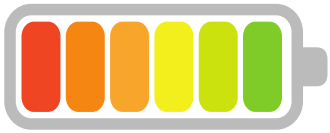


ROZDZIAŁ 8

MAM CEL - I CO DALEJ?

- ZBUDUJ PLAN REALIZACJI
- PODZIEL PLAN NA MAŁE KROKI
- WPISZ W KALENDARZ WAŻNE WYDARZENIA
- WPROWADŹ POMOCNE NAWYKI
- MONITORUJ PROGRES
- DOCENIAJ KAŻDY SWÓJ WYSIŁEK

Opracowując szczegółowo swój cel, jak chcę go osiągnąć oraz wykorzystując wskazówki z tego E-booka, będziesz zdziwiony, czego jesteś w stanie dokonać. Będziesz mógł zauważyć, że jesteś bardziej pozytywnie nastawiony do życia oraz będziesz miał większe poczucie sprawczości i skuteczności. Dodatkowo, wzmocnisz swoją pewność siebie oraz zwiększysz poczucie własnej wartości. Będziesz miał swoje życie pod kontrolą, co sprawi, że będziesz realnie dostrzegał swoją drogę do sukcesu. Dzięki takiemu działaniu, będziesz mnożył swoją energię do działania oraz podchodził do zadań z wielkim entuzjazmem.
To zaowocuje szeregiem pozytywnych wydarzeń. Będziesz mógł osiągnąć więcej w ciągu kilku tygodni czy miesięcy, niż przeciętna osoba w ciągu swojego całego życia. To tylko kwestia stworzenia planu, wyrobienia odpowiednich nawyków oraz praktyki, która odtąd będzie towarzyszyła Ci przez całe życie.



- PODDAWAJ ANALIZIE WYKONANE KROKI
- SPRAWDZAJ, CO DZIAŁA, A CO LEPIEJ ZMIENIĆ
- SZUKAJ OKAZJI DO CIĄGŁEGO ROZWOJU OSOBISTEGO
- ZACHOWAJ CEL DLA SIEBIE - NIE ROZPOWIADAJ GO KAŻDEMU!

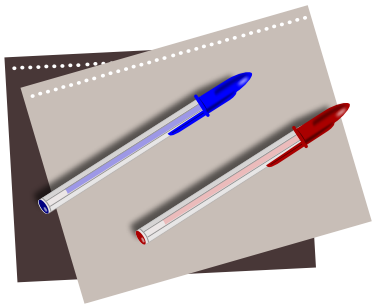
Jedną z metod, która pozwoli Ci na przygotowanie się do podążania ścieżką realizacji celów, jest Analiza SWOT. Dzięki analizie SWOT zauważysz zasoby (mocne strony, wsparcie), które mogą Cię wesprzeć w osiąganiu celów, a także rozpoznasz ewentualne pułapki, które mogą na Ciebie czyhać. Dzięki temu zawczasu przygotujesz sposoby poradzenia sobie w każdej sytuacji. Możesz ją wykorzystać również do rozpisania celów, które już osiągnąłeś, aby wyciągnąć wnioski na przyszłość

S *trenghts* → moje mocne strony i atuty, które pozwolą mi na realizację celu

W *eaknesses* → moje wewnętrzne trudności, które mogą być przeszkodą w realizacji celu

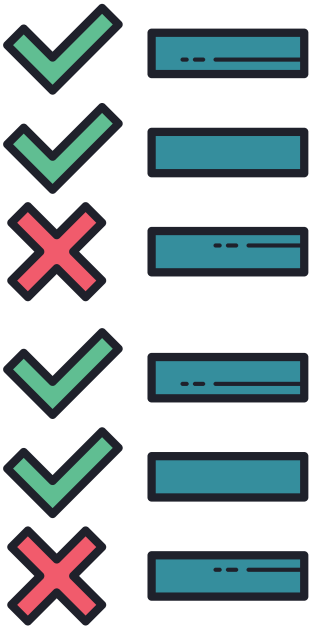
O *pportunities* → zewnętrzne szanse, zasoby i możliwości, które mogą sprzyjać realizacji moich celów

T *hreats* → zewnętrzne czynniki, które mogą utrudnić moją realizację celów - warto się nad nimi zastanowić i przygotować schemat działania, wobec potencjalnego niepowodzenia



Dlaczego nie warto opowiadać wszystkim o swoich planach?

Pamiętasz, co robi mózg, gdy często mówisz o wyniku, który chcesz osiągnąć? No właśnie. Może wtedy odebrać ten komunikat jako dokonany i przestanie skupiać się na jego realizacji, a Twoja motywacja spadnie.



Jeśli cel został zrealizowany, zastanów się jaki jest kolejny krok, czy chcesz dalej działać w tym obszarze, czy może chcesz zająć się innym aspektem Twojego życia. Zauważ czego się nauczyłeś i czego dokonałeś. Takie podejście pozwala na ciągły rozwój. Dzięki temu również zawsze będziesz mógł ocenić wystąpienia nie tylko na podstawie wyniku, ale głównie na podstawie poziomu zrealizowania celów i założeń. Po wystąpieniu przystąp do analizy przedstawionej poniżej. Takie rutynowe działanie pozwoli Ci na opanowanie niepotrzebnych reakcji emocjonalnych oraz wzmocni pewności siebie.

W jakim stopniu zrealizowałem cel?

Co mi pomogło w realizacji celu?

Co było dla mnie trudnością?

Z czego jestem najbardziej zadowolony?

Nad czym chcę jeszcze dalej pracować?

PAMIĘTAJ:

Cele długoterminowe są ważne, ponieważ pokazują górę, na którą chcesz wejść,ale to cele krótkoterminowe pokazują kolejne drobne kroki, które doprowadzą Cię na szczyt!

ROZDZIAŁ 9

NARZĘDZIA ROZWOJOWE

- Budowanie celu
- Analiza startowa
- Czarodziejska różdżka
- Rozsypanka
- Mapa marzeń
- Dziennik sukcesu
- Celownik
- Wehikuł czasu
- Moja ścieżka
- Dlaczego warto
- Sukcesownik
- Drabina

BUDOWANIE CELU

Instrukcja:
Ta tabelka pomoże Ci uporządkować cele dotyczące umiejętności mentalnych.
W pierwszej kolumnie zapisz umiejętność, którą chcesz rozwinąć i opisz ją,
W drugiej części zapisz obecną ocenę tej umiejętności.
Następnie zapisz aktualną datę oraz najbliższy punkt, który chcesz osiągnąć.
W przedostatniej tabelce zapisz, po czym poznasz zmianę, jak będzie wyglądało funkcjonowanie na osiągniętym punkcie, zaś w ostatniej tabeli zapisz datę kontrolną realizacji celu.

CO CHCĘ OSIĄGNĄĆ (DOKŁADNY OPIS)	OCENA	DATA	OCENA CELU	PO CZYM POZNAM, ŻE GO OSIĄGNĄŁEM?	DATA

ANALIZA STARTOWA

Instrukcja:
To ćwiczenie jest uproszczoną wersją dzienniczka treningowego. Zapisz swoje cele krótkoterminowe i określ, czy są to cele na trening czy wystąpienie. Pod koniec dnia zastanów się, w jakim stopniu zrealizowałeś swoje cele oraz co Ci pomogło, a co przeszkadzało w ich realizowaniu. Wypisz również 3 rzeczy, z których jesteś zadowolony oraz 3, nad którymi chcesz jeszcze popracować.

DATA I MIEJSCE WYDARZENIA	MOJE SAMOPOCZUCIE OD 1 DO 10	ZAŁOŻONY CEL NA TEN DZIEŃ	3 RZECZY, ZA KTÓRE MOGĘ SIĘ POCHWALIĆ	3 RZECZY, KTÓRE CHCĘ POPRAWIĆ

CZARODZIEJSKA RÓŻDŻKA

Instrukcja:
Wyobraź sobie, że masz w posiadaniu czarodziejską różdżkę. Wypisz wszystkie rzeczy, które przychodzą Ci do głowy, które chciałbyś zmienić, bądź ulepszyć w swoim życiu.

ROZSYPANKA

Instrukcja:
Poniżej znajdziesz zbiór różnych wartości. Zakreśl 10 wartości, które są dla Ciebie najważniejsze. Dzięki temu będzie Ci łatwiej precyzować kolejne cele.

Odpowiedzialność	Poszanowanie	Osiągnięcia	Rozwój	Tolerancja
Odwaga	Duchowość	Dobroczynność	Uczciwość	Radość
Wydajność	Wrażliwość	Skuteczność	Szczerość	Logika
Godność	Spokój	Poświęcenie	Ciekawość	Otwartość
Siła	Szczerość	Zdecydowanie	Uznanie	Wdzięczność
Zaangażowanie	Prostota	Komfort	Kontrola	Zaufanie
Społeczność	Spontaniczność	Doświadczenie	Rodzina	Sprawiedliwość
Wiedza	Wsparcie	Entuzjazm	Umiar	Miłość
Umiejętności	Stabilność	Etyka	Dojrzałość	Optymizm
Dyscyplina	Powodzenie	Piękno	Wolność	Dokładność
Przyjemność	Talent	Zadowolenie	Profesjonalizm	Prawda
Ambicja	Status	Jakość	Intuicja	Cierpliwość
Współczucie	Praca w zespole	Współpraca	Rozrywka	Lojalność
Inteligencja	Elastyczność działania	Doskonałość	Ambicja	Rzetelność
Innowacyjność	Zrównoważenie	Pewność siebie	Rozwój	Harmonia
Przedsiębiorczość	Tolerancja	Komunikacja	Dojrzałość	Spokój
Uważność	Radość	Pasja	Opanowanie	Pokój
Kompetencja	Logika	Rzetelność	Możliwość decydowania	Dobrobyt
Przywództwo	Otwartość	Celowość działania	Odpowiedzialność	Wstrzemięźliwość
Oryginalność	Wdzięczność	Spokój	Nastawienie na wyniki	Działanie
Równość	Zaufanie	Wiarygodność	Powściągliwość	Pokora
Altruizm	Sprawiedliwość	Władza	Wdzięczność	Ciężka praca
Szczerość	Miłość	Zabawa	Mądrość	Uczciwość
Motywacja	Optymizm	Kreatywność	Sława	Zdrowie
Bezpieczeństwo	Przyjaźń	Harmonia	Inspiracja	Elastyczność
Relacje	Życzliwość	Dobroć	Samodzielność	Honor

MAPA MARZEŃ

Instrukcja:
Ta kartka przeznaczona jest na wszystkie Twoje marzenia, pragnienia i to, co lubisz najbardziej. Zamieść poniżej wszystko to, co sprawia, że jesteś szczęśliwy. Następnie dodaj to, co chciałbyś osiągnąć w przyszłości. Możesz użyć w tym celu zdjęć, powycinać pasujące elementy z gazet, bądź po prostu to narysować. :)
Daj się ponieść kreatywności!

Instrukcja:
Każdy dzień przynosi zawsze coś dobrego. Codziennie zapisz choć jedną z tych rzeczy, która Ci się przydarzyła i która miała coś wspólnego z Twoim obecnym celem. Może to być np. sytuacja, napotkana osoba, wykonanie pomocnej czynności czy jakaś myśl, która dodała Ci energii do działania.

DATA	COŚ DOBREGO Z DZISIAJ:

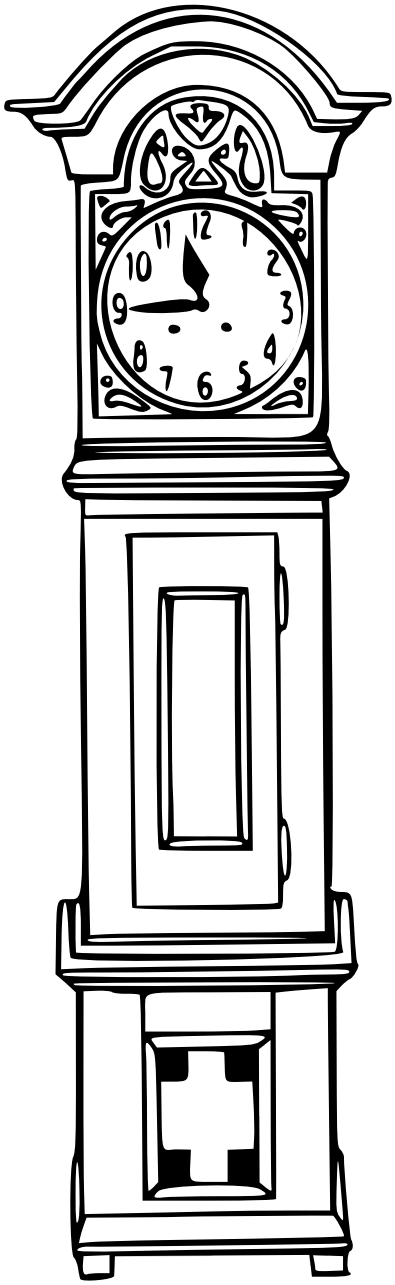
CELOWNIK

Instrukcja:
Stwórz listę 10 celów z datą dzisiejszą, które będziesz chciał osiągnąć w ciągu najbliższego roku. Zapisz je w czasie teraźniejszym, np. „ważę 67 kilo". Następnie zapisz datę realizacji danego celu oraz zapisz wszystkie powody, dla których chcesz to osiągnąć.

	TERMIN REALIZACJI	MOJE POWODY

WEHIKUŁ CZASU

Instrukcja:
Wyobraź sobie, że znajdujesz się w przyszłości.
Zapisz poniżej, jak będzie wyglądało Twoje życie za 5 lat, tj. czym będziesz się zajmował, jak będą wyglądały Twoje relacje, co będzie wtedy dla Ciebie najważniejsze, jakie będziesz miał plany i marzenia oraz inne ważne dla Ciebie aspekty.



MOJA ŚCIEŻKA

Instrukcja:
Narysuj ścieżkę swojej kariery. Możesz zacząć rysować ścieżkę od dziś lub cofnąć się w czasie do samego początku. Zaznacz wszystkie ważne dla Ciebie momenty. Pamiętaj, że wygląd ścieżki zależy tylko od Ciebie
- każdy rysunek jest dobry. Koniec oznacza punkt w przyszłości, do którego dążysz - jeśli to możliwe, spróbuj określić jego datę."

Instrukcja:
Czasami w trakcie realizacji naszego celu może przyjść taki moment, w którym zaczynamy zastanawiać się i wątpić, po co to robimy. Wtedy warto zasięgnąć wsparcia u osób, które przebyły podobną drogę lub tak jak Ty - mierzyły się z trudnościami. Poniżej znajdziesz kilka cytatów, które w trudnych chwilach pomogą Ci wrócić na właściwe tory. Zastanów się, który spośród nich najbardziej do Ciebie przemawia!

Thomas Carlyle: „Człowiek bez celu nie poczyni postępu nawet na najprostszej drodze. Człowiek, który ma przed sobą jasny cel, poczyni postępy nawet na najbardziejkrętej ścieżce."

Brian Tracy: „Największym marnotrawstwem jest życie bez celu, bez jasnego poczucia sensu."

Jim Rohn: „Nie możemy wynająć kogoś, żeby robił za nas pompki."

Leo Messi: „17 lat zajęło mi, aby odnieść sukces z dnia na dzień. "

Walt Disney: „Najlepszym sposobem, żeby coś zacząć,jest przestać mówić i zacząć działać".

Elbert Hubbart napisał: „Samodyscyplina to umiejętnośćzrobienia tego, co się powinno, wtedy, kiedy się powinno tozrobić, niezależnie od tego, czy ma się na to ochotę, czy nie."

Brian Tracy: „Większość ludzi żyje tak, jakby jechali autostradą najnow-szym lamborghini, nie wykorzystując wszystkich biegów. "

William James: „Największym odkryciem mojego pokolenia jest fakt, że zewnętrzną stronę życia można zmienić poprzez swój umysł."

Ralf Waldo Emerson: „Człowiek staje się tym,o czym myśli przez cały dzień."

SUKCESOWNIK

Instrukcja:
Warto być świadomym swoich możliwości i umiejętności, zwłaszcza, gdy planujesz osiągnąć kolejny cel i zastanawiasz się, czy dasz radę. Stwórz listę swoich dotychczasowych sukcesów, z których jesteś naprawdę dumny - to wzmocni Twoją pewność siebie!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

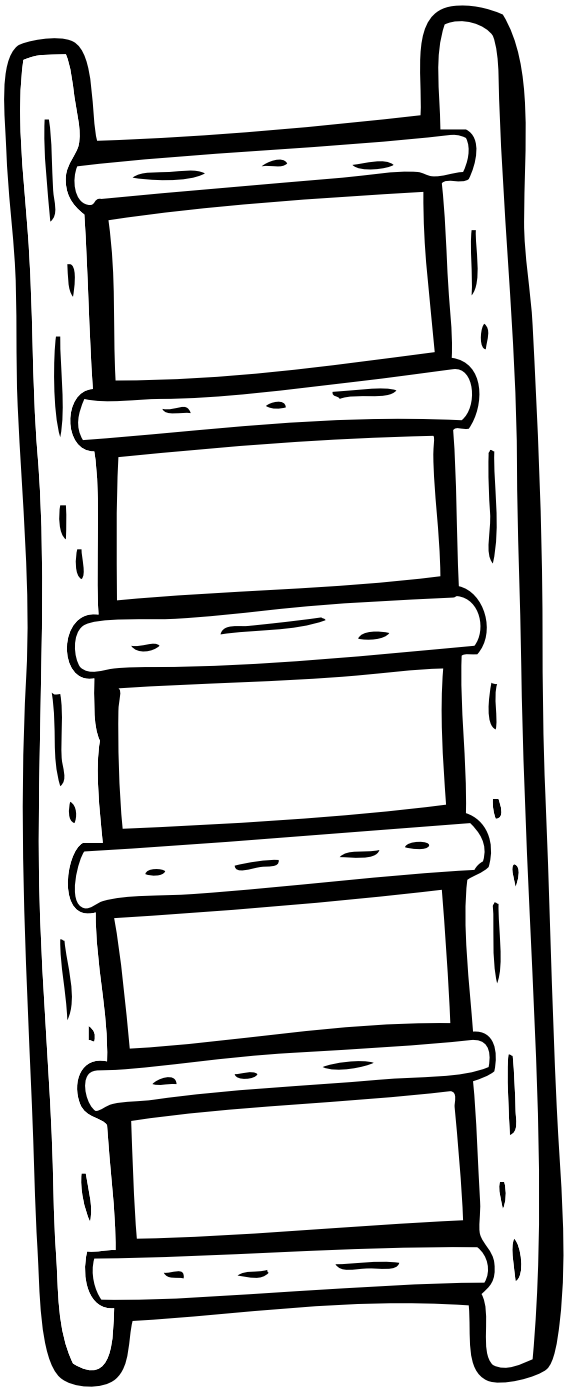
.....

.....

.....

DRABINA

Instrukcja:
Małymi kroczkami możesz osiągnąć wielkie rzeczy. Poniżej znajduje się drabina. Na samym szczycie wypisz swój cel. U podstaw drabiny wypisz, od czego zaczniesz. Zapisz obok każdego szczebelka kolejny punkt, który pozwoli Ci wejść na samą górę!



POLECAMY!

W temacie wyznaczania celów:

LITERATURA:

„Ty wybierasz cel, my pokazujemy drogę!" - B. Tracy, S. Kotow

„Autobus energii" - J. Gordon

„Cele! Zdobędziesz wszystko, czego pragniesz, szybciej, niż myślisz" - B. Tracy

„Nawyk osiągania" - R. Bernard

„Atomowe nawyki" - J. Clear

FILM:

Desert Runners (2013)

Netflix - Losers (2019)

Do utraty sił (2015)

Najlepszy (2017)

Vince Niepokonany (2006)

Whiplash (2014)

Wytańczyć marzenia (2006)

PIOSENKA:

Never gonna stop - JAY KILL & THE HUSTLE STANDARD

Eye of the tiger - Survivor

Push it to the limit - Scarface

GRY:

Warcaby

Szachy

Monopol

Gry karciane, wymagające logicznego myślenia (Makao, Pan, Brydż itp.)

INSPIRUJĄCE OSOBY:

Michael Phelps

Michael Jordan

Usain Bolt

Dean Karnazes

BIBLIOGRAFIA:

Behnke, M., Chlebosz, K., Kaczmarek, M. (2017). Trening mentalny. Psychologia sportu w praktyce. Zielonka: Inne spacery

Bilbao, A. (2017). Mózg dziecka. Przewodnik dla rodziców. Wrocław: Wydawnictwo Bukowy Las Sp. z o.o.

Burnett, D., (2016) Gupi mózg. Łódź: Wydawnictwo JK.

Elrrod, H. (2016). Fenomen poranka. Wydawnictwo Galatyka

Kotow, S., Tracy, B. (2015). Ty wybierasz cel, my pokazujemy drogę! Wydawnictwo Helion.

Lally, P., Van Jaarsveld, C., Potts, H., Wardle, J., (2009) How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. European Journal of Social Psychology, 40(6), 998-1009.

Madej, K., (2017) Wyznaczanie celów metodami SMART i EXACT – co wybrać? Pobrane z: https://www.kobiecafirma.pl/wyznaczanie-celow-metodami-smart-i-exact-co-wybrac/Słownik języka polskiego PWN, https://sjp.pwn.pl/sjp/cel;2447324.html (dostęp 20.02.2020)

Morris, T., Summers, J. (1998) Psychologia sportu. Strategie i techniki. Warszawa: Centralny Ośrodek Sportu.

Singer, R. (red.), Hausenblas (red.), H., Janelle (red.) (2001) Handbook of sport psychology. Second edition. Canada: John Wiley & Sons, Inc.

Tracy, B., Cele! Zdobędziesz wszystko, czego pragniesz, szybciej, niż myślisz. (2016) Gliwice: OnePress

W NASTĘPNYM NUMERZE:

Marzec, 2020

MOTYWACJA

Umysł pełen zagadek

Mental Calendar

MENTALCALENDAR.PL