

Jak stawiać sobie cele życiowe i zawodowe?

Co to jest cel? Można znaleźć wiele definicji. Najczęściej powtarzające się określenia to:

- sposób realizacji wizji,
- pierwszy krok do realizacji marzenia,
- przełożenie wizji na konkretne działania zaplanowane w czasie,
- konkret obraz twoich pragnień, potrzeb, marzeń, wykorzystania talentów w pewnym obszarze twojego życia; obraz wyniku, finału.

Cechy celu:

- Konkretny
- Mierzalny
- Pozytywny
- Osadzony w czasie
- Motywujący

Konkretny

Chcesz być zdrowy? Mieć atrakcyjne życie? Pragniesz spokoju? Chcesz mieć szczęśliwą rodzinę? Chciałbyś być „kimś”, stać się sławnym i szanowanym człowiekiem? Chcesz znać języki obce? Mieć ciekawą pracę i dobrze zarabiać? To są marzenia, fantazje. Nie mogą być tak „rozmyte” jeśli mają się stać celami. Należy je zdefiniować precyzyjniej, aby były bardziej konkretne. Uszczegółowiony cel jest łatwiejszy do osiągnięcia, gdyż wyraźniej wyznacza „trasę”. Łatwiej będzie nam określić większe i mniejsze kroki, które nas do niego doprowadzą.

Mierzalny

Tylko w przypadku skonkretyzowanego celu wiemy czy go zrealizowaliśmy. Cel sformułowany zbyt ogólnie będzie wywoływał frustrację i stres, bo nigdy nie uda się go osiągnąć, a w rzeczywistości – nie ma możliwości sprawdzenia, czy idzie się w dobrym kierunku i czy już się doszło do końca „drogi”. Warto wiedzieć po czym poznasz, że zrealizowałeś ten cel.

Pozytywny

W procesie formułowania celów, słowo „pozytywny” ma dwa znaczenia:

1. Pozytywny = autentycznie pozytywny dla Ciebie (dobry dla Ciebie, a nie dla kogoś, choć oczywiście nie może innym szkodzić).

2. Pozytywny = czego chcesz, a nie czego nie chcesz („Nie chcę palić”, należałoby przeformułować na „chcę rzucić palenie”). Jeśli ustalony cel nie będzie dla Ciebie dobry, umysł będzie „omijał” możliwości i szanse sprzyjające jego realizacji. Nasza podświadomość nie słyszy także słowa „nie”. Jak często widzimy podobną scenkę: dziecko biegnie przed siebie, a mama woła za nim „Nie biegnij!”. Powtarza to w kółko, aż w końcu dogania dziecko i łapie je w biegu. Dużo lepiej poskutkowałby komunikat: „Zatrzymaj się.” Warto sprawdzić i przekonać się, że to działa.

3. Osadzony w czasie

Ustalenie daty realizacji celu zmotywuje nas do stworzenia planu działania i przystąpienia do realizacji nawet od zaraz. Nauczę się języka angielskiego. Czy to by wystarczyło? Brzmi jak „może kiedyś lepiej się nauczę języka angielskiego”. Takie stwierdzenie nie mobilizuje do podjęcia działania. Za to: „Do września 2009 nauczę się języka angielskiego do poziomu FE” nie daje nam możliwości zwlekania, odkładania w czasie działań, które są niezbędne do realizacji tego celu w terminie.

Motywujący

Czasem dążenie do celu jest ciężką i wyczerpującą pracą. Potrzebujemy dużo odwagi, energii i zapału, żeby osiągnąć sukces. Bez motywacji nie znaleźlibyśmy siły do pokonywania przeszkód i trudności. Użycie przy formułowaniu celu słów „chętnie”, „z łatwością”, „z radością” pomoże nam w zmobilizowaniu wszystkich sił, aby nasz cel osiągnąć.

Można stawiać sobie przeróżne cele. Najłatwiej podzielić je na kategorie wypływające z dziedziny, której dotyczą oraz z czasu ich realizacji.

- osobista (rodzina, bliscy),
- praca i kariera,
- samodoskonalenie,
- społeczna.

Stawiając sobie kilka celów, musimy pamiętać aby się wzajemnie nie wykluczały i były ze sobą spójne. Niektóre działania są ze sobą w sprzeczności lub wręcz się wykluczają.

Cele mogą być długo- i krótkoterminowe. Najczęściej stawiane są na:

- całe życie
- 10 – 30 lat
- 3 – 5 lat
- rok
- 3 – 6 miesięcy
- miesiąc
- tydzień
- dzień

Stawianie celów warto zacząć od celów długoterminowych, aby wyznaczyć główny kierunek „trasy”. Oczywiście życie nie daje nam gwarancji, ale mając cele długoterminowe, decydujemy chociaż o kierunku podjętej przez nas podróży. Cel długoterminowy to coś w rodzaju odległego widoku, szerokiego obrazu całości, stanu, jaki będzie miał miejsce w przyszłości. Po drodze będą pojawiały się cele pośrednie oraz te na krótsze okresy czasu.

Stawiajcie cele!!!