

Jak osiągnąć cel

Koniec starego roku i początek nowego to dla wielu ludzi czas na zrobienie pewnego remanentu w swoim życiu.

Wiąże się to z oceną tego co osiągnęliśmy, a czego nie udało nam się zrealizować.

Ten bilans zysków i strat kończymy na powzięciu określonych postanowień na przyszły rok. Najczęściej te postanowienia wiążą się z poczuciem siły i **optymizmu**. Mija jednak miesiąc, dwa i zapominamy stopniowo o tym co sobie obiecaliśmy, stajemy się mniej rygorystyczni, przesuwamy realizację na kolejną nadzającą się okazję. Ten dobry

moment to poniedziałek, wiosna, urodziny, kolejne święta, czas jak będziemy bardziej wypoczęci i tysiące powodów, dla których można powiedzieć: jeszcze nie teraz. Pod koniec następnego roku patrzyśmy wstecz i widzimy, ile celów, które sobie założyliśmy, zostało ciągle przed nami. Zamiast napawać się sukcesem i stawiać sobie nowe wyzwania, znowu przekładamy je na następny rok.

Każda nowa próba daje nam nadzieję, że trzymamy już cel w rękę, tymczasem okazuje się on tylko cieniem. Nasze postanowienie bowiem jest dopiero pomysłem na podróż, ale żeby wyruszyć w jakąkolwiek drogę, trzeba zrobić pierwszy krok, inaczej pozostajemy w punkcie wyjścia.

Do realizacji celu, oprócz pomysłu, potrzebny nam jest przede wszystkim dobry plan.

PLAN - czyli dokąd idę

Pierwszym etapem jest określenie co chcemy osiągnąć. Zakładane przez nas cele mogą dotyczyć wszystkich obszarów naszego funkcjonowania. Sfery ciała np.: chcemy schudnąć, poprawić swoją kondycję; sfery psychiki np.: zamierzamy popracować nad relacjami z innymi, stać się bardziej komunikatywni; sfery prywatnej np.: więcej czasu spędzać z rodziną, nauczyć się angielskiego; sfery zawodowej np.: chcemy pozyskać większą liczbę klientów, poprawić jakość swoich usług.

Każdy z tych obszarów pozwala nam osiągnąć określony sukces.

Im bardziej nam na nim zależy, tym większą mamy motywację do tego aby skoncentrować się na jego realizacji. Warto więc zastanowić się, co da mi osiągnięcie tego celu. Najlepszym narzędziem jest tu nasza wyobraźnia. Dzięki niej można przenieść się na samą metę, aby obejrzeć siebie w roli zwycięzcy. Taka wizualizacja pozwala nam określić stan idealny i napędza nas do działania.

Po tym przyjemnym etapie przychodzi jednak czas na męczącą pracę. Ten moment najczęściej chętnie omijamy, szukając sobie różnych wymówek, przeszkód i łatwych rozwiązań. Walczy w nas lenistwo z silną wolą. Im bardziej jednak zakorzeniła się w nas wizja zwycięstwa, tym bardziej okazuje się, że chcieć to faktycznie znaczyć móc.



Foto: PhotoDisc

Cele, które zakładamy na początku, są najczęściej bardzo ogólne, niesprecyzowane, i często nierealne do osiągnięcia. W związku z tym musimy nasze wyobrażenia umieścić w realnym czasie i przy wykorzystaniu realnych możliwości.

Dobrze wyznaczony cel opiera się o zasadę SMART, określającą wszystkie ważne elementy jakie należy uwzględnić przy jego planowaniu.

S – specyficzny – oznacza dokładne sprecyzowanie celu w kontekście naszej sytuacji i możliwości. Tak przedstawiony cel pozwala na określenie działań jakie musisz podjąć, aby osiągnąć sukces. Ważne jest aby był on określony pozytywnie. Np.:

○ Chcę schudnąć – jest stwierdzeniem ogólnym.

○ Chcę schudnąć o 5 kg przez 0,5 roku – znacznie precyzuje nasz cel.

M – mierzalny – oznacza podanie konkretnych wskaźników, na podstawie których będziemy sprawdzać czy cel został zrealizowany. Jeżeli po określonym czasie je osiągniemy możemy uznać, że osiągnęliśmy sukces. Np.:

○ Zmniejszy mi się obwód bioder o 3 cm.

○ Będę miała w pasie 64 cm.

○ Zmieszczę się w czarną sukienkę.

Dodatkowo można tu określić wskaźniki, które nie łączą się bezpośrednio z celem, ale związane są z naszymi wyobrażeniami na temat efektów jakie chcemy osiągnąć. Np.:

○ Będę miała dobre samopoczucie.

○ Będę miała nową fryzurę.

○ Kupię sobie upatrzone wcześniej obcisłe spodnie.

A – akceptowalny – to etap, w którym należy sobie odpowiedzieć na pytanie, czy tak naprawdę cel, który chcę osiągnąć jest dla mnie ważny, odpowiada mi i jest zgodny z wartościami, które reprezentuję i innymi elementami mojego życia. Jeżeli realizujemy jakiś cel wbrew sobie albo tylko i wyłącznie dla kogoś, to szybko ogarnie nas zniechęcenie. Natomiast jeżeli wypływa on z naszych wewnętrznych potrzeb lub jest kolejnym elementem w realizacji określonych planów, dużo łatwiej poniesiemy wyrzeczenia, które ze sobą niesie.

R – realistyczny – to cel, który jesteśmy w stanie zrealizować przy posiadanych w tej chwili zasobach. Warto tu przemyśleć możliwość realizacji celu biorąc pod uwagę środki finansowe, zdrowie i stan psychiczny, czas, a także reak-



Cassiopea

WSZYSTKO DLA TWOJEGO STUDIO.



SUPER CENA
rewelacyjna jakość

poznaj moc dwukolorowych
lamp 180 W
w urządzeniu o najlepszych
parametrach w Europie



megaSun

BEZPOŚREDNI IMPORTER

**NAJWIĘKSZA OFERTA
LAMP DO SOLARIÓW
W REGIONIE ŁÓDZKIM**

Bermuda
GOLD

Cosmedica

LightTeach

wyłączny dystrybutor lamp Bermuda Gold w regionie Łódzkim

**SZEROKA OFERTA URZĄDZEŃ OPALAJĄCYCH
PROFESJONALNY SERWIS
W 24 GODZINY W REGIONIE ŁÓDZKIM**

**W REGIONIE ŁÓDZKIM MONTAŻ
LAMP GRATIS !
DOSTAWA LAMP W 24 GODZINY**

"Cassiopea"
Kompleksowa Obsługa Solariów
95-100 Zgierz
ul. 3-go Maja 6
tel. 42 717 40 62
fax 42 717 41 16
e-mail: biuro@cassiopea.com.pl
www.cassiopea.com.pl

cje otoczenia i możliwość otrzymania odpowiedniego wsparcia. Braki w którymś z tych obszarów mogą spowodować, że będziemy musieli przeformułować nasz cel, mierząc siły na zamiary.

Dodatkowo można dokonać tu analizy pola sił. Z jednej strony wypisać siły napędowe z drugiej te, które mogłyby powstrzymać nas przed realizacją celu. Dzięki temu można podjąć działania pozwalające wzmocnić to co nam pomaga i świadomie przeciwdziałać temu co nas może powstrzymać. Np.:

○ Siły napędowe – chciałabym móc z powrotem nosić wszystkie rzeczy.

○ Siły hamujące – obowiązki powodują, że nie mam czasu systematycznie ćwiczyć (można wtedy dobrać terminy zajęć w klubie do swojego planu).

T – terminowy – każde działanie musi być przede wszystkim osadzone w czasie, inaczej mamy tendencje do odwlekania go i przesuwania. W związku z tym po całej analizie wyznaczmy termin, w którym sprawdzimy realizację celu wg ustalonych mierzalnych wskaźników. Termin powinien określać nie tylko miesiąc, ale najlepiej również dzień.

DZIAŁANIA – jak tam dojdę

Po jasnym ustaleniu celu możemy być pewni, że reszta zależy tylko od nas. Musimy więc określić w jakim punkcie się znajdujemy jeżeli chodzi o sferę, w której zamierzamy dokonać zmian. Np.:

○ Noszę rozmiar większy niż przed rokiem, nie ćwiczę, jem nieregularnie.

Taki szczerzy rachunek pozwala zobaczyć dysproporcję



Fot. PhotoDisc

między tym co jest, a tym co chcemy żeby było. Na tej podstawie możemy zaplanować konkretne działania. Każde działanie możemy sobie wyobrazić jako mniejszy, krótkoterminowy cel, który również musi być określony co do czasu i częstotliwości jego realizacji. Konieczne jest doprecyzowanie, gdzie i kiedy będziemy te działania podejmować. Np.:

○ Codzienne regularne posiłki o 8,00, 15,00, 19,00 nie przekraczające razem 1000 kalorii.

○ Ćwiczenia we wtorki, czwartki, soboty o 19.00 w klubie.

WYTRWAŁOŚĆ – co zrobić żeby się chciało

Dla zwiększenia własnej motywacji warto zastosować nagrody i kary.

Możemy zastosować dwa rodzaje nagród. **Nagrody** codzienne – za wykonanie tego co zaplanowane było w danym dniu, np.: relaks przy muzyce, spacer, oraz nagrody finalne za ukończenie jakiegoś etapu, np.: za zrealizowanie postanowień w ciągu miesiąca fundujemy sobie ekskluzywny zabieg u kosmetyczki.

Drugą stronę medalu stanowią kary. Powinny być tak dobrane aby faktycznie można było poczuć ich dotkliwość np.: za każde odstępstwo rezygnuję z jakiejś zaplanowanej przyjemności.

Innymi sposobami jest poinformowanie innych o naszym postanowieniu, zaangażowanie kogoś w realizację swojego celu.

Wtedy otrzymujemy nie tylko dodatkowe wsparcie, ale również trudniej nam się wycofać skoro wszyscy wiedzą już o naszych zamierzeniach albo też są w nie zaangażowani. Dobrym sposobem jest również podjęcie określonych zobowiązań finansowych np.: wykupienie karty do klubu fitness.

Przez cały czas realizacji celu dobrze jest przywoływać sobie sytuację w której osiągnę cel. Zobaczyć siebie, wyobrazić sobie jakie temu będą towarzyszyć kolory, zapachy, dźwięki. Uruchomienie wszystkich zmysłów i koncentracja na celu powoduje, że nasze działania skupiają się wokół naszego planu.

LEGALIZACJA **- obiecuję, że osiągnę cel**

Po przygotowaniu całego planu warto podpisać dla siebie umowę. Umowa powinna zawierać opisany cel, dokładny plan działań i przyrzeczenie wypełnienia postawionych sobie zadań. Jest to skuteczne zobowiązanie wobec siebie samego, które nie pozwala nagiąć ustalonych zasad.

Na koniec warto wpisać sobie terminy, w których będziemy dokonywać analizy postępów.

KONTROLA **- trzymam się** **wyznaczonego toru**

W trakcie realizacji celu na bieżąco należy kontrolować postępy w realnie określonych odstępach czasu, w których zauważalne będą pierwsze zmiany. Jest to działanie po-

zwalające dostrzec postępy, a tym samym silnie motywujące. Nic przecież tak nie rozbudza chęci działania jak pierwsze sukcesy.


Dzięki dobremu planowi i konsekwencji możemy nasze postanowienia wprowadzić w życie. Dodatkowo cele zapewniają nam poczucie kierunku, koncentrują nasze wysiłki, a przede wszystkim pozwalają osiągnąć sukces. Posługiwanie się tymi prostymi mechanizmami daje możliwość indywidualnego planowania, ale także może stać się ciekawym rozwiązaniem, które można zastosować w kontaktach z Klientami. Często Klienci przychodząc do salonu solaryjnego czy klubu fitness mają swoje wyobrażenia na temat tego co chcieliby uzyskać. Rozmowa z Klientem na ten temat pozwala wspólnie z nim zapla-

nować cele, a co za tym idzie działania, które zostaną uwieńczona realizacją jego oczekiwań. Daje to Klientowi poczucie kontroli, bezpieczeństwa, właściwie podjętej drogi. Dzięki poczuciu panowania nad czasem i swoimi poczynaniami wzrasta jego poczucie wartości. Takie kompleksowe podejście do Klienta pozwala wszechstronnie realizować jego potrzeby i budować jego przywiązanie do miejsca. Korzystając z nadejścia Nowego Roku warto przełożyć swoje życzenia na konkretne cele, tak aby efektywnie je realizować w swoim życiu, ale także w pracy z Klientami. Dzięki temu kolejny roczny bilans pod każdym względem będzie dodatni zarówno dla nas jak i dla naszych Klientów.

Aleksandra Janicka 

PHYSIC

www.physic.pl

PHYSIC
 160 W