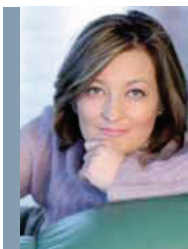


# Jak ambitne powinny być cele?

Nadeszła wiosna, a z nią mamy więcej słońca. I energii. Wykorzystajmy ten moment i stan, by zrealizować nasze marzenia i podjąć nowe działania. Co zrobić, by nam się udało? Jak ambitne powinnyśmy stawiać sobie cele?



**doktor Mirosława Huflejt-Lukasik**  
– pracownik Wydziału Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego, współtwórcza Polskiego Instytutu NLP, coach, trener i konsultant z dwudziestoletnim doświadczeniem pracy na rzecz firm i organizacji.

Pewno jest, że jeśli danego celu przed sobą nie postawimy, to na pewno go nie zrealizujemy. A jeśli mamy nawet, zdawałoby się, odległe marzenie, a zechcemy dążyć do tego, by się spełniło, to ryzykujemy... że nam się uda.

Istnieje model tzw. dobrze sformułowanego celu (DSC). Po sformułowaniu, po tym, jak osoba odpowiada o własnych celach, można zorientować się, czy uda jej się je zrealizować. Sposób sformułowania celu jest sygnałem, na ile jest on precyzyjnie wytyczony. Tylko precyzyjnie sformułowane cele pozwalają określić konkretny sposób ich realizowania, w tym plan działania.

## Jak poznać czy cel jest dobrze sformułowany?

- Po pierwsze, by cel był możliwy do zrealizowania, musimy naprawdę wiedzieć, czego chcemy. W innym przypadku mechanizmy, które przybliżają nas do celu, nie zostaną uruchomione. Jeśli wiemy tylko, co nam doskwiera, czego nie chcemy - to za mało. A zatem pytanie jest: „Co chcesz?” bądź „Co chcesz zamiast tego, co jest dla ciebie dokuczliwe”.
- Po drugie, warto jest wiedzieć czy mamy kilka celów, czy są one ze sobą powiązane? Jaki jest ciąg przyczynowo-skutkowy? Czy, jeśli chcesz odnieść sukces i być szczęśliwa, to oznacza to, że: a) bycie szczęśliwą, pozytywny stan ducha doprowadzi Cię do odniesienia sukcesów; b) sukces, spowoduje uczucie szczęścia; c) a może sukces i szczęście to są dwa odrębne cele, z których każdy osiągniesz w inny sposób?
- Po trzecie, by zrealizować cel, musimy naprawdę wiedzieć, czego chcemy, wręcz widzieć, słyszeć i czuć ten moment, kiedy to się stanie. Tu także jest ważny czas, konkretne terminy, które sobie wyznaczamy.

## PRECYZYJNIE SFORMUŁOWANY CEL TO:

### POZYTYWNE OKREŚLENIA,

naruszeniem tej reguły jest używanie takich zwrotów, jak „nie”, „żaden”, „mniej niż”, „lepiej” itp.; brak pozytywnego określenia oznacza, iż wiesz tylko czego nie chcesz, a brakuje ci dookreślenia do czego chcesz zmierzać.

### JEDNO ZDANIE

naruszeniem tej reguły jest używanie dwóch i więcej czasowników, formułowanie zdań złożonych, wykorzystujących spójniki np. „i”, „ale”, „podczas”, „aby” itp.; takie sformułowanie celu oznaczać może np., że mieszasz dwa różne cele (odrębne cele mogą być związane z dwoma odmiennymi sposobami ich realizacji), przyczynę ze skutkiem lub nie zauważasz działań, które ty powinienes podjąć.

### KONKRETNE, SPECYFICZNE OKREŚLENIA, KONTEKST SYTUACYJNY

naruszeniem tej reguły jest używanie generalizacji takich, jak np. „wszyscy”, „zawsze”, „wszędzie”, nominalizacji, czyli pojęć takich jak np. „rzetelność”, „szaradność” itp., a także posługiwanie się takimi zwrotami, jak „móc”, „umieć”, „być zdolnym”. Takie pojęcia nie pozwalają precyzyjnie określić działań i kontekstu realizacji celu. Aby cel był możliwy do uzyskania, musisz wiedzieć dokładnie, jakie są kryteria jego osiągnięcia, jakich zachowań wymaga, kiedy ma być zrealizowany, jakich osób dotyczy i jakiej sytuacji.

Istnieje też model SMART, który także określa, jak doprecyzować cele, tak były gotowe do realizacji.

- S** (*specific*), czyli cel powinien być opisany w jasny, konkretny sposób.  
**M** (*measureable*), czyli powinien być mierzalny.  
**A** (*ambitious*), czyli ambitny, tak by motywować do osiągnięcia celu.  
**R** (*realistic*), czyli ustalony tak, by był osiągalny.  
**T** (*time bound*), czyli określony w czasie.

Różnica między modelami DSC i SMART polega na tym, że pierwszy skupia się na sformułowaniu, jakich używa osoba, by rozpoznać wewnętrzne procesy związane realizacją celu, podczas gdy drugi skupia się na treści. DSC jest modelem mającym szerokie zastosowanie a SMART - głównie w kontekście pracy. Model SMART powstał specyficznie dla zadań w sytuacji pracy, a tu z jednej strony warto stawiać innym ambitne cele – wtedy osiągną więcej, ale też postawienie zbyt wygórowanego celu innej osobie, może sprawić, iż na starcie uzna go ona za nieosiągalny – nie podejmie odpowiednich działań, albo bardzo się postara osiągnąć dany cel, a gdy się nie uda, poziom frustracji i demotywacji będzie wysoki. Dlatego w modelu SMART pojawia się pytanie, czy cel jest realistyczny? Takie pytanie ma sens wtedy, kiedy cel wyznaczamy innej osobie, w kontekście jej zawodowych obowiązków. Jeśli cele wyznaczam dla siebie, model SMART jest mniej adekwatny. Bo czy marzenia muszą być realistyczne? I kto ma ocenić, co jest realistyczne dla nas?

To, co jest nierealizowalne w danym momencie, może być do zrealizowania za chwilę. Pamiętam koleżankę ze studiów, której marzeniem było zwiedzenie Alhambry. Kiedy nam o tym opowiadała, wydawało się to nieosiągalne (i ze względu na niemożność uzyskania paszportu, i kwestie finansowe). A teraz?

Jest jeden warunek, jeśli cel jest ambitny, czy wręcz wydaje nam się trudny do zrealizowania, to możemy go postawić tylko sami sobie. Historia ludzkości dowodzi, iż marzenia stają się rzeczywistością, ale tu ważne jest pragnienie, motywacja.

Dlatego, kiedy pracuję jako coach, nigdy nie kusi mnie, by przykładać własne wyobrażenia o tym, co możliwe, do celów które stawia przed sobą klient. Częściej spotykam się z odwrotnym zjawiskiem. Boimy się nawet marzyć, a kiedy ustalamy cele, to od razu je

cenzurujemy. Model DCS unaocznia, że nie warto. Bo jeśli będziemy cenzurować własne pragnienia na początku, zanim damy sobie szansę by pomyśleć, czego naprawdę chcemy, nawet nie sprawdzimy, co jest możliwe. Zatem najpierw ustalmy, czego naprawdę chcemy, a dopiero w drugim kroku sprawdzamy, na ile musimy w danym momencie pójść z rzeczywistością na kompromis.

Kiedy widzę, że osoba nie ma odwagi, by stawiać swoje prawdziwe cele i od razu z nich rezygnuje, czy je cenzuruje, proszę, by powiedziała, czego sobie życzy, tak jakby mówiła to do złotej rybki (wszak jesteśmy złotą rybką sami dla siebie :-). Kiedy wiesz, czego naprawdę chcesz, wiesz jednocześnie z czego możesz zrezygnować, a z czego nie, jeśli będzie potrzebny kompromis. Choć często też możemy być zaskoczeni, że uda nam się osiągnąć więcej niż myśleliśmy.

Współczesna psychologia opisuje coraz precyzyjniej mechanizmy samoregulacji, dzięki którym osiągamy cele. Badania dotyczące tzw. implementacji intencji, czyli dobrego określenia celu, potwierdzają, iż mechanizm ten pomaga efektywniej osiągać cele. Pośrednio potwierdzają też prawidłowości zawarte w praktycznych modelach służących określeniu celów. Jednak oprócz tego, że ważne jest dobre określenie celu (wiedza o tym, czego pragniemy), drugim istotnym elementem jest decyzja o realizacji celu. Dlatego warto zadać sobie dodatkowe pytania:

- Jakie są koszty osiągnięcia celu, który stawiamy przed sobą?
- Co da nam osiągnięcie celu? Jakie są powody dla jego realizacji? Do jakiego innego ważnego celu ten cel się przyczynia? Czy są inne sposoby na realizację tego ważnego celu?
- Po czym poznamy, że osiągnęliśmy cel?
- I w końcu, co stanie się, jeśli nic nie zmienimy, nie zaczniemy realizować dążeń?

Powyższe pytania pozwalają zadbać o szerszy kontekst związany z realizacją celu, zastanowić się, co ważne wiąże się z jego realizacją i jakie są alternatywy. Warto też pamiętać, że cel powinien być zależny od naszych działań. Jego podjęcie i realizacja powinny być pod naszą kontrolą. Zatem jeśli przychodzi nam do głowy cel „Chcę, by osoba X zrobiła Y”, zadajmy sobie pytanie: „Co ja mogę zrobić, aby uczynić prawdopodobnym, by tak się stało, by X zrobił Y?”.

*I pamiętajmy, że te najbardziej zdawałoby się nieosiągalne pragnienia, możemy postawić tylko samym sobie.*