



Podcast „Menedżer Plus” – Odcinek 27

Opublikowany: 18 stycznia 2016 r.

Jak wyznaczać cele i nie polec przy ich realizacji?

Mariusz: To jest podcast „Menedżer Plus”. Dzisiaj rozmawiamy o tym, jak skutecznie wyznaczać sobie cele i później zadbać o to, żeby je realizować – tak, żeby nam się udało i żeby przy tym nie polec.

Z tej okazji do programu zaprosiłem dzisiaj Marcina Kwiecińskiego, który jest naszym dobrem narodowym, jeżeli chodzi o produktywność – jest konsultantem produktywności, prowadzi bloga marcinkwiecinski.pl – zachęcam Was, żebyście odwiedzili tę stronę. Dużo jest tam ciekawych artykułów, które pomogą Wam się rozwinąć, jeśli chodzi o osobistą efektywność. Na co dzień pomaga ludziom, jak sam mówi, w ogarnianiu chaosu.

Witam Cię Marcinie bardzo serdecznie!

Marcin: Dzień dobry, witam serdecznie.

Mariusz: No właśnie, może byśmy zaczęli od tego ogarniania chaosu? Prowadzisz projekt, który ma tytuł „Ogarnij chaos”. Jakbyś parę słów mógł powiedzieć, co tam tak naprawdę w tym projekcie robicie?

Marcin: „Ogarnij chaos” to jest moja autorska metodyka rozwoju produktywności, która pomaga uporządkować i poukładać tym czym się zajmujesz w taki sposób, aby mieć pewność, że ten swój czas, który jest dosyć ograniczonym zasobem i w mojej opinii najcenniejszym zasobem, który mamy do dyspozycji wykorzystać w możliwie najlepszy sposób.

Są dwie grupy odbiorców projektu, z którymi pracuję. Są to osoby, które często nazywam maksymaliści, czyli takie osoby, które zastanawiają się co zrobić, żeby jak najwięcej wyciągnąć ze swojego czasu, jak najwięcej osiągnąć i zrealizować tego na czym najbardziej zależy.

Druga grupa odbiorców projektu „Ogarnij chaos” to są osoby, które same często się nazywają osobami przytłoczonymi. Czyli to są takie osoby, które są zazwyczaj już dosyć skuteczne i zaawansowane w karierze.

Jakbyśmy popatrzyli z zewnątrz to są osoby, które osiągają bardzo ciekawe wyniki biznesowe. Natomiast przypłacają ten sukces właśnie zbyt dużym przytłoczeniem, przepracowaniem, nadganiem w weekendy. Jak one same o sobie mówią – po prostu zbyt dużym kosztem i szukają sposobu, jak to ogarnąć, żeby było trochę prościej.

Mariusz: Oprócz konsultacji indywidualnych, z tego co zobaczyłem na Waszej stronie, prowadzicie sporo działań w firmach – takich akcji wewnętrznych, jeśli chodzi o produktywność.

Marcin: Tak. Projekt „Ogarnij chaos” jest projektem dedykowanym dla organizacji, dla średnich przedsiębiorstw. To są takie firmy zazwyczaj, które generują już w okolicach kilku, kilkunastu milionów złotych rocznie, zatrudniają 30-50 osób oraz dla dużych organizacji międzynarodowych, korporacji, gdzie pracujemy z menadżerami i z samodzielnymi specjalistami – takimi na których zapotrzebowanie na ich kompetencje jest bardzo duże i zazwyczaj mają dużo rzeczy do zrobienia, a tego czasu brakuje.

Zazwyczaj ten projekt jest dostępny właśnie w formie konsultacji indywidualnych głównie. Oprócz tego również prowadzę szkolenia, warsztaty. Czasami można mnie posłuchać na wykładach konferencyjnych, na konferencjach czy na spotkaniach wewnętrznych, gdzie firma zaprasza swoich klientów albo partnerów biznesowych, żeby im poopowiadać o co chodzi w „Ogarnianiu chaosu”.

Mariusz: Dzisiaj będziemy rozmawiali o wyznaczaniu sobie celów. Każdy początek nowego roku jest dobrym momentem, żeby o tym pomyśleć, stąd temat dzisiejszej audycji. Chciałem trochę prowokacyjnie na początek zapytać – czy wyznaczanie sobie celów jest nam potrzebne? Czy osoby, które nie wyznaczają sobie celów mają tutaj gorsze szanse na rozwój niż osoby, które te cele mają?

Marcin: Tak naprawdę, żeby znaleźć odpowiedź na to pytanie to trzeba by spojrzeć trochę szerzej. Cele to jest tylko narzędzie. To jest pytanie – czy chcemy używać takiego narzędzia czy nie chcemy? Ja zawsze mówię, że warto przyjrzeć się temu co chcesz osiągnąć? Cele są narzędziem, które możesz wykorzystać do tego, aby zwiększyć prawdopodobieństwo zrealizowania swoich aspiracji i zwiększyć koncentrację na działaniach, które do tych aspiracji doprowadzą.

Tak naprawdę warto zacząć od filozofii – czy chcesz w życiu coś osiągnąć? Czy na czymś ci szczególnie zależy? Czy masz jakieś aspiracje? Tutaj możemy spojrzeć przez pryzmat życiowy – tak ogólnie, czy chcesz dobrze wykorzystać swój czas, który masz w życiu albo czy chcesz osiągnąć coś w biznesie.

W biznesie odpowiedź jest bardzo oczywista, bo wyznaczanie celów jest de facto standardem dzisiaj w bardzo wielu organizacjach. Im większa organizacja tym te cele są potrzebne, bo po prostu po pierwsze wyznaczają pewien kierunek, w którym organizacja podąża. Po drugie są narzędziem do tego, żeby skupić działania wszystkich współpracowników na jakimś konkretnym efekcie biznesowym.

Natomiast jeżeli chodzi o perspektywę życia pozazawodowego czy ogólnie taką perspektywę życiową to tu już każdy musi sobie odpowiedzieć samodzielnie – czy chcę podążać taką filozofią rozwojową na zasadzie wyznaczam sobie jakiś punkt do którego chcę dojść i chcę zwiększyć szansę na dojście tam? Wtedy cele będą bardzo dobrym narzędziem, które nam pomogą właśnie zwiększyć to prawdopodobieństwo.

Czy jednak bardziej chcę sobie żyć z dnia na dzień czerpiąc z życia co dzień przyniesie i nie wyznaczając sobie konkretnych celów, natomiast starając się wykorzystać każdy dzień jak najlepiej. Wtedy prawdopodobnie cele niekoniecznie będą takim narzędziem, które obowiązkowo trzeba używać.

Tu nie ma żadnego obowiązku. To jest bardziej kwestia wyboru i właśnie użyteczności – czy chcę sobie pomóc w osiągnięciu tego na czym mi zależy?

Mariusz: Tak jak podpytywałem niektóre osoby prywatne, które zmagają się z tematyką wyznaczania celów to mówili mi, że od wyznaczania celów odciąga ich trochę to, że jest jakaś niepewność rezultatu, że może się nie udać, jest jakaś frustracja z tym związana itd.

Marcin: Tak. W ogóle metoda wyznaczania celów czy metodyczne osiąganie celów to nie jest sposób na ułatwienie sobie życia. To trzeba jasno powiedzieć. Ono oczywiście ułatwia w pewnym obszarze – koncentracji i podążaniu do tego na czym nam zależy.

Z drugiej strony to też rodzi szereg dyskomfortów. Po pierwsze – wyznacza pewien punkt odniesienia, czyli widzimy, czy się do tego celu przybliżamy, czy nie. Jeżeli się nie przybliżamy to się pojawiają te frustracje, zawód, złość.

Z drugiej strony wymaga to od nas podjęcia pewnej decyzji, zobowiązania. To jest trudne. My nie zawsze chcemy się zobowiązać do czegoś. Jeżeli sobie powiem, że do końca września 2016 chciałbym ukończyć certyfikację czy zdobyć jakąś konkretną kompetencję to za tym idą bardzo konkretne działania. Pytanie – czy ja na początku roku już chcę się do czegoś takiego zobowiązać? U wielu osób to rodzi naturalny dyskomfort.

Mariusz: Celem – a propos celów [śmiech] – dzisiejszej audycji jest stworzenie poradnika świeżaka. Wychodzimy z pozycji osoby, która startuje w roku 2016. Mamy styczeń. Kompletnie nie ma pojęcia o tym, jak za wyznaczanie celów się zabrać. Od czego zacząć? Jaki byłby pierwszy krok w zabieraniu się za definiowanie celów?

Marcin: Początek roku to jest fajny okres, w który weszliśmy. On kulturowo trochę w naszej szerokości geograficznej sprzyja wyznaczaniu celów. Ludzie zazwyczaj sobie wyznaczają postanowienia noworoczne, które na marginesie w ogóle nie działają.

Nie ma sensu sobie wyznaczać postanowień noworocznych, bo większość ludzi je porzuca po prostu. Podobno 25% osób w pierwszym tygodniu roku już porzuca swoje postanowienia noworoczne.

Mariusz: No nieźle. [śmiech]

Marcin: Ale właśnie ten okres można wykorzystać na po pierwsze – podsumowanie mijającego roku, po drugie – zastanowienie się, co będzie dla mnie szczególnie

ważne w nadchodzącym nowym roku. To jest właśnie taki dobry okres na wyznaczanie celów.

Być może będą Słuchacze, którzy słuchają tego później. Jeżeli jesteś w środku roku albo w trakcie drugiego kwartału to też, jeżeli nie wyznaczyłeś/wyznaczyłaś sobie celów to też jest dobry okres, żeby sobie wyznaczyć. To nie jest tak, że tylko na początku roku warto wyznaczać cele. Jeżeli podejmiesz taką decyzję, że chcesz wyznaczać cele to w zasadzie każdy okres jest dobry. Natomiast początek roku jest szczególnie dobry.

Od czego zacząć? Kluczowe jest podjęcie decyzji, że w ogóle chcesz coś konkretnego osiągnąć albo że chcesz wprowadzić do swojego życia konkretną zmianę. Jeżeli takiej decyzji nie podejmiesz to trochę nie ma sensu zaczynać od zabawy z celami. Pierwsze – zaczynamy od konkretnej decyzji.

Ta decyzja wiąże się z tym, że decydujesz się zapłacić konkretną cenę osiągnięcia tego celu. Będą pewne trudy o pokonania, być może również wyrzeczenia. To jest też decyzja, że ileś potu trzeba będzie włożyć, ciężkiej pracy. Być może również wydatków finansowych.

Po prostu warto sobie uświadomić, że jeżeli chcesz wyznaczać cele to pierwsze co to podejmujesz decyzję – tak, okej, wprowadzam pewną zmianę do mojego życia albo do biznesu, albo chcę coś konkretnego osiągnąć – w związku z tym decyduję się ponieść koszty związane z pracą nad tym celem.

Mariusz: Bardzo fajnie Marcin, że mówisz o tych kosztach i trudach z tym związanych. Bardzo często wydaje mi się o tym zapominamy. Mam takie przeczucie, że takie mamy trochę myślenie magiczne o tym wszystkim – jak już tylko wyznaczymy sobie ten cel to już mamy sukces związany z jego realizacją.

Ja tak miałem bardzo często na początku, jak się zabierałem za definiowanie celów – miałem poczucie spełnienia, jak ten cel się pojawił. Do sukcesu jeszcze droga była bardzo daleka, zanim go osiągnęłam faktycznie.

Marcin: Dokładnie tak. To określenie „myślenie magiczne” to jest dobre określenie. Rzeczywiście wydaje nam się, że jak już wyznaczymy to wszystko się ułoży. Jeżeli się zdecydujemy ciężko nad tym pracować to mamy na to szansę.

Ważna rzecz – badania nad takimi osobami, które wyznaczają sobie cele i doświadczenia tych osób pokazują, że nawet jeżeli sobie wyznaczają cele to nie znaczy, że 100% celów osiągają. Cele są tylko narzędziem wytyczenia pewnego kierunku.

Natomiast w trakcie roku może się okazać, że zrealizujemy 50, 70% tych celów i to też jest okej. To nie jest tak, że zawsze musimy 100% osiągać – to też warto o tym pamiętać, żeby sobie nie powodować zbyt dużych oczekiwań albo zbyt dużych frustracji.

Wracając do tego od czego zacząć. Jeżeli podejmiemy już tą decyzję to ja swoim klientom zawsze proponuję dwie rzeczy – po pierwsze, żeby zinventoryzować swoje aspiracje i stan bieżący. Nie zaczynać tak, że to siadam i od razu wyznaczam cele tylko najpierw zastanów się, gdzie ty dzisiaj jesteś? W projekcie „Ogarnij Chaos” tą fazę nazywamy „rozeznaj sytuację”, czyli sprawdź gdzie dzisiaj jesteś.

To nie jest tak, że dzisiaj się obudziłeś i w ogóle masz pustą kartkę. Zazwyczaj już funkcjonujesz w jakiejś rzeczywistości biznesowej, życiowej, masz już jakieś aspiracje. Prawdopodobnie też jakieś cele pewnie mniej świadomie realizujesz. I trzeba by to spisać.

Tutaj najlepszym narzędziem to jest kartka papieru albo elektroniczny notatnik typu Evernote albo One Note – spisujemy tak jak czujemy, tak jak nam się wydaje aspiracje, czyli mniej więcej na czym mi w życiu zależy, co chciałbym osiągnąć w życiu.

Ale też nie tak z perspektywy całego życia, ale w perspektywie 2-3 lat, góra 5 lat. Co jest dla mnie ważne? Jaki chciałbym być? Jak chciałbym, żeby moja rzeczywistość wyglądała w perspektywie 2-3 lat? Albo gdzie chciałbym być w perspektywie 2-3 lat?

Jak również spisz sobie wszystkie rzeczy, które komuś obiecałeś albo sobie obiecałeś. Czyli wszystkie przedsięwzięcia, które realizujesz. Żeby wyjść z takiego punktu, że wiesz co masz na talerzu, wiesz w co już dzisiaj jesteś zobowiązany.

Mariusz: Przez aspiracje rozumiemy tutaj – chcę się nauczyć grać na gitarze. To jest aspiracja?

Marcin: Tak, to jest aspiracja. Za 2-3 lata chciałbym dość dobrze grać na gitarze, umieć zagrać kilka piosenek.

Mariusz: Czyli nie wchodzimy konkretnie bardzo w temat aspiracji?

Marcin: Nie. To warto robić literacyjnie, czyli regularnie od czasu do czasu i przyglądać się tym aspiracjom. Możemy je doprecyzowywać. Natomiast jeżeli startujemy to po prostu spisz na czym ci zależy – właśnie tak ogólnie, żeby tutaj nie przekombinować.

Drugą kwestię, którą warto by zrobić to warto sobie podsumować mijający rok, czyli spojrzeć wstecz na to, co się wydarzyło, rozliczyć się ze swoją przeszłością, być może zamknąć jakieś otwarte tematy z przeszłości.

Ja tej metody nauczyłem się od Michaela Hyatta – to jest amerykański bloger, który pomaga ludziom w samorozwoju, w rozwoju swojego biznesu, również w rozwoju blogowania. On w takim projekcie, który się nazywa Platform University zaproponował nam 7 pytań, które warto sobie zadać podsumowując swój rok.

Nauczyłem się tych pytań, przyswoiłem je i od trzech lat te pytania regularnie sobie co roku zadaję, bo widzę, że są fajnie przemyślane i dają bardzo konkretną wartość – nie ma co wymyślać koła na nowo, warto wziąć to, co jest gotowe.

Michael Hyatt te pytania teraz zaprzął do swojego sztandarowego kursu, który się nazywa Best Year Ever, który właśnie pomaga wyznaczać swoje cele. Autorstwo tych pytań należy do Michaela Hyatta.

Mariusz: Jesteś w stanie je przytoczyć?

Marcin: Jestem w stanie.

Mariusz: Super.

Marcin: Plus dodam kilka słów komentarza do wybranych. Pytanie pierwsze – gdyby mijający rok był filmem to jaki byłby to gatunek – dramat, komedia, film przygodowy, romans czy jakkolwiek inny? Tu chodzi o to, żeby trochę uruchomić naszą wyobraźnię i spróbować zidentyfikować motyw przewodni. To jest taka trochę umysłowa rozgrzewka dla naszej kreatywności.

Mariusz: Świetne pytanie w ogóle. U mnie przygodowy z elementami thrilleru na pewno. [śmiech]

Marcin: To u mnie w tamtym roku był rok zdecydowanie przygodowy. Jestem w trakcie podsumowywania mijającego roku, ale zdecydowałem, że to będzie dramat obyczajowy, ponieważ dużo rzeczy się działo i tak to nazwałem.

Pytanie numer dwa to jest pytanie – jakie 2 lub 3 główne tematy powtarzały się najczęściej w ciągu mijającego roku? Tutaj warto sobie przejrzeć kalendarz od stycznia do grudnia zeszłego roku i popatrzeć, co się w nim wydarzyło i poszukać takich powtarzających się motywów.

Jestem przekonany, że każdy znajdzie pewne powtarzające się, powracające wydarzenia albo wzorce, które się wydarzały w tym roku. Warto to zidentyfikować. Co jest bardzo ważne – odpowiedzi na te pytania zapisujemy. Nie trzymamy ich w głowie tylko sobie robimy z tego notatki. Czyli identyfikujemy pewne wzorce, które pojawiały się w mijającym roku.

Jak już je zidentyfikujemy to kolejne pytanie, które sobie zadajemy, pytanie numer trzy to jest – z jakich osiągnięć w mijającym roku jesteś najbardziej dumny? Tak naprawdę szukamy tego z czego jesteśmy zadowoleni.

Wiele osób niestety, skupia się na tym, co się nie udało i bardzo łatwo pomija to, co się udało. To jest taki mechanizm, który zwiększa właśnie nasze zadowolenie, ale

również pozwala rzeczowo spojrzeć co się wydarzyło takiego z czego jestem bardzo zadowolony.

Następne pytanie – za co czujesz, że powinieneś być pochwalony lub zapamiętany w mijającym roku, a nie byłeś? To jest pytanie, z którym ja miałem na początku trudność, czy w ogóle warto sobie coś takiego zadawać?

Dzisiaj z perspektywy czasu widzę, że rzeczywiście jest to pytanie bardzo wartościowe. Jest tak, że często w nas pojawiają się negatywne emocje – frustracja, zniechęcenie właśnie dlatego, że staramy się coś robić, pracujemy nad czymś tylko okazuje się, że nikt tego nie zauważa albo wydaje nam się, że nikt tego nie zauważa.

Tutaj warto samemu dla siebie zidentyfikować i samemu sobie docenić za to, że być może ktoś tego nie zauważył, ale ja jestem z tego bardzo zadowolony. To bardzo mocno wpływa na takie poczucie własnej wartości i energię do wyznaczania sobie celów na przyszłość. To jest też taki element rozliczenia się z przeszłością – okej, ktoś tego nie zauważył, ale ja to zauważam, jest to dla mnie ważne, idziemy dalej.

Pytanie numer pięć to jest kwestia spojrzenia na tą słabszą część mijającego roku, czyli być może czegoś czego żałujemy – jakich zawodów i rozczarowań doświadczyłeś/doświadczyłaś w mijającym roku? Czyli co nie wyszło, co Cię rozczarowało? Warto tutaj położyć kawę na ławę, zaakceptować ten fakt, to zidentyfikować, bo to też jest dobry punkt wyjścia do tego, żeby później w nowy, nadchodzący rok być może wyznaczyć jakiś cel.

Pytanie numer sześć to jest pytanie – czego w mijającym roku ci zabrakło? Czyli co być może planowałeś/planowałaś na początku roku zrobić, ale się nie udało? Szukamy tego czego brakowało.

Tu Michael Hyatt podkreśla, że dobrym słowem jest – czego brakowało, a nie co się nie udało. Ponieważ identyfikujesz czego zabrakło, to zawsze można dodać. Nie szukasz winnych tylko szukasz co warto byłoby dodać w nadchodzącym roku. Więc szukamy tego, czego ci zabrakło.

Pytanie siódme, które ja osobiście uwielbiam i widzę w nim największą wartość z tych siedmiu to jest – jakie najważniejsze lekcje życiowe wyciągnąłeś z mijających

12 wartości? Całe to podsumowanie warto zrobić po to, żeby wydobyć pewną mądrość życiową, żeby czegoś się nauczyć.

Analizując te odpowiedzi – to jaki temat się powtarzał w ciągu roku, co się udało, czego zabrakło wyciągnąć sobie konkretne życiowe lekcje, które bierzesz dla siebie z mijających 12 miesięcy.

Ważne jest to, żeby te lekcje sobie spisać, bo później z roku na rok możesz do nich wracać i patrzeć jaki masz progres, jaki postęp, czego się tak naprawdę uczysz w swoim życiu. Bardzo fajne pytanie i bardzo fajna technika.

Mariusz: Idąc dalej tropem wyznaczania sobie celów powiedzieliśmy o tym, że trzeba zacząć od środka, od decyzji o tym, że chcemy coś zmienić. Później spisujemy sobie aspiracje na 2-3 kolejne lata. Patrzymy w lusterko boczne, powiedziałaś o 7 pytaniach. Teraz przechodzimy już do definiowania celów. Są jakieś sprawdzone techniki, które mógłbyś polecić Słuchaczom, żeby te cele lepiej definiować i wyznaczać?

Marcin: Jak najbardziej. Ja bym jeszcze dodał jedną rzecz do tego od czego zacząć. To, co warto zrobić to tak naprawdę po tej decyzji zarezerwować sobie czas w kalendarzu na etap wyznaczania celów.

Taki czas wyznaczania celów to nie jest tak, że siadamy raz i od razu to zrobimy. Są osoby, które rezerwują sobie cały dzień i w ciągu jednego dnia wyznaczają sobie wszystkie cele.

Moje doświadczenie pokazuje, że warto sobie zarezerwować na to około 2 tygodni. Oczywiście, po pół godziny, po godzinę, żeby codziennie przez 2 tygodnie pracować nad wyznaczaniem celów. Zarezerwować sobie to w kalendarzu, żeby nie robić tego przy okazji czy jak się uda. Jak podjąłeś decyzję to zabukuj sobie czas, żeby to zrobić.

Mariusz: Nie musicie tego robić na początku roku, tak jak Marcin wcześniej powiedział. Można to zrobić w połowie.

Marcin: Tak jest.

Mariusz: Techniki wyznaczania celów.

Marcin: Jeżeli chodzi o techniki wyznaczania celów to chyba najpopularniejszą techniką jest SMART. Myślę, że osoby zainteresowane mogą poszukać w Wikipedii co to oznacza.

Mariusz: Wszyscy pracownicy korporacji są na pewno dobrze przeszkoleni. [śmiech]

Marcin: Wszyscy pracownicy korporacji – tak, zdecydowanie. Co to jest technika wyznaczania celów? Technika wyznaczania celów to jest takie zdefiniowanie czy takie nazwanie tego celu, żeby on spełniał określone warunki. Tak naprawdę, żeby był konkretny.

Technika S.M.A.R.T. mówi o tym, że cel powinien być konkretny, mierzalny, ukierunkowany na akcję, realistyczny, określony w czasie. Niektórzy mówią jeszcze, że powinien być ekscytujący, powinien odnosić się do naszego życia. Czyli powinien być taki bardzo konkretny, ponieważ wyznaczając cel to mówimy sobie tak naprawdę – okej, co ja chcę osiągnąć w tym roku, w tych konkretnych nadchodzących 12 miesiącach co przybliży mnie do mojej aspiracji?

Weźmy sobie przykład grania na gitarze. Za 2-3 lata chcę grać na gitarze. To co ja chcę osiągnąć w tym roku? Być może odbyć kurs gry na gitarze. A może chcę się nauczyć pięciu piosenek, które na koniec września 2016 będę potrafił zagrać z zamkniętymi oczami i bez patrzenia w akordy. A być może chcę zapisać się do jakiegoś zespołu, gdzie regularnie co tydzień będę uczęszczać na zajęcia przez najbliższe pół roku po to, żeby rozpocząć tą naukę gry na gitarze.

Te techniki, o których za chwilę powiem mają na celu ukonkretnienie tego, co ja chcę osiągnąć w nadchodzącym roku. Ja na potrzeby projektu „Ogarnij chaos” stworzyłem najprostsza technikę, czyli technika ZOOM.

Mariusz: Zbliżenia do aspiracji.

Marcin: Tak, dokładnie, która mówi o tym, że cel powinien spełniać cztery konkretne charakterystyki. Po pierwsze powinien być zapisany – to jest bardzo

ważne, żeby celów nie wyznaczać w głowie, ale je zapisać, a później nawet otoczyć się, mówiąc trochę kolokwialnie tymi celami, czyli umieścić te cele w widocznym miejscu. O tym możemy sobie troszeczkę później powiedzieć. Na tym etapie przede wszystkim zapisujemy je, nie trzymamy w głowie.

Mariusz: Oprócz Evernote, kartki papieru są jakieś narzędzia, aplikacje, które mógłbyś polecić do zapisywania celów?

Marcin: Tak. Ja generalnie polecam taką aplikację, która nazywa się Goalscape. Jest to aplikacja, która została stworzona przez sportowców na potrzeby właśnie dążenia do celów sportowych.

Ona w mojej ocenie jest najlepszą aplikacją do śledzenia postępu nad celami. Jest to aplikacja, którą sprowadziłem do Polski w ramach projektu „Ogarnij chaos”, ponieważ jeden z moich klientów życzył sobie, żeby była wersja po polsku i nawiązaliśmy współpracę z producentem.

Mariusz: Zrobiliście tłumaczenie tej aplikacji?

Marcin: Tak, zrobiliśmy tłumaczenie, również świadczymy support w języku polskim. Ja nie jestem dystrybutorem tej aplikacji. Szczerze ją polecam dlatego, że uważam, że jest to dzisiaj najlepsza aplikacja, która pomaga skoncentrować się na tym do jakich celów dążymy. Szczególnie na przykład w zespole. Nie tylko indywidualnie, ale również w zespole.

Ale również możemy wykorzystać inne aplikacje – wszelkie task managery typu Wunderlist, Todoist, Nozbe czy wspomniany Evernote albo OneNote – tutaj też można spokojnie wykorzystać do tego, aby śledzić swoje cele.

Jeżeli chodzi o aplikację to to są pewne narzędzia, które mają nam pomóc. Pytanie, z których narzędzi nam się będzie najłatwiej korzystać.

Mariusz: Gdyby Słuchacze byli zainteresowani narzędziem, o którym Marcin wspominałeś to podlinkujemy w materiałach do wpisu pod dzisiejszą audycją link do Twojego artykułu na blogu. Z tego co pamiętam, jest tam cały artykuł poświęcony

temu narzędziu, gdzie będziecie sobie mogli poczytać na temat już szczegółów, jak to wszystko działa.

Marcin: Przygotujemy. Wracając do techniki ZOOM, o której zaczęliśmy mówić. Pierwsza rzecz, że cel powinien być zapisany. Druga charakterystyka to cel powinien być osiągalny. Ponieważ trudno ci będzie pracować nad celem, w który nie wierzysz, że jest to osiągnięcia. Tu jest bardziej sztuka niż nauka, jak to wyznaczyć.

Z jednej strony cel powinien być osiągalny, ale z drugiej strony powinien być jednak poza naszą strefą komfortu, czyli powinien motywować do rozwoju, pozwalać nam wprowadzać pewną zmianę do naszego życia bądź do naszego biznesu.

Z drugiej strony nie powinien być zbyt trudny. Jeżeli będzie zbyt trudny to spadnie nam motywacja. Tutaj trochę eksperymentalnie musimy go określić w taki sposób, żeby był osiągalny, ale też ambitny czy wykopujący nas poza strefę komfortu.

Jak już się z tym uporamy, że to jest coś, co jest w zasięgu naszych możliwości to cel musi być określony w czasie. Ustawiamy konkretną datę do kiedy chcemy osiągnąć nasz cel. Tak naprawdę określenie tej daty to jest określenie sobie kiedy ja sprawdzę, czy ten cel został już osiągnięty. Przestrzegam przed określeniem wszystkim swoich celów na 31 grudnia 2016, czyli na koniec roku.

Mariusz: Będzie wielka kumulacja.

Marcin: Tak wiele osób niestety wyznacza. Raczej rozłóż te daty osiągnięć celów w całym roku, a nie wszystkie na koniec. Kluczowe jest to, żeby ta data sprawdzenia kiedy ten cel będzie osiągnięty była określona. Ostatnia charakterystyka to jest M, czyli mierzalne – musi być zestaw warunków, które pomogą nam sprawdzić, czy cel został osiągnięty.

Mierzalność może być ilościowa, czyli jakaś cyfra, liczba pokaże nam, że to zostało osiągnięte. Na przykład w ciągu najbliższych 6 miesięcy zwiększę swoje przychody o 20%. Wtedy jestem w stanie określić, czy to się zwiększyło, czy nie. Albo do końca lipca 2016 nauczę się grać pięciu piosenek na gitarze. To wtedy mogę zmierzyć, czy umiem pięć, czy nie umiem pięć. To jest właśnie cel mierzalny ilościowy.

Może być też cel jakościowy, czyli taki, że pewien stan zaszedł. Na przykład powiem sobie – do końca sierpnia chcę przeprowadzić się na Mokotów, czyli zamieszkam na Mokotowie. Teraz mogę sprawdzić – mieszkam na tym Mokotowie czy nie mieszkam na Mokotowie? Zaszedł stan, czyli mamy miernik jakościowy.

To są w zasadzie te cztery charakterystyki: zapisany, osiągalny, określony w czasie i mierzalny – ZOOM.

Mariusz: Są takie badania, które dość regularnie są publikowane od kilku lat, CBOS i OBOP je udostępnia, które mówią o celach wyznaczanych przez Polaków. Najczęstsze cele, które sobie obiecujemy – 42% osób mówi, że chce przejść na dietę, chce rzucić palenie, chce ograniczyć picie alkoholu, 20-30% chciałoby zmienić pracę, awansować i więcej zarabiać. Jak widzisz taki cel, jak chciałbym awansować w pracy w tym roku?

Marcin: To jest niesamowite. Przykłady są bardzo ciekawe, bo wszystkie one mówią o aspiracjach, a nie o celach. Tu możemy od razu spojrzeć, jaka jest różnica między aspiracją a celem.

Mariusz: Weźmy taki cel – chcę awansować albo chciałbym dostać podwyżkę w tym roku. Dobrze czy źle zdefiniowany?

Marcin: To jest świetna aspiracja. Teraz wyznaczając cel warto sobie odpowiedzieć – to co ja chcę w tym roku zrobić, żeby przybliżyć się do tej mojej aspiracji? Jeżeli byśmy powiedzieli – dostać podwyżkę to co możesz zrobić, żeby dostać podwyżkę?

Być może zrealizuję dwa ciekawe projekty, które zwiększą moją szansę na uzasadnienie tej podwyżki i na przykład te projekty zrealizuję w pierwszej połowie roku. Czyli do końca czerwca 2016 zrealizuję dwa projekty, które staną się moimi argumentami do negocjowania podwyżki w 2016 roku.

W ogóle kwestia podwyżki to jest taki cel trochę poza naszą kontrolą. My możemy co najwyżej dostarczyć argumentów albo podjąć pewne działania. Natomiast ten cel nie zależy od nas. Tutaj organizacja musi się zdecydować.

Tak naprawdę jedyną kontrolę, którą mamy i myślę, że jeżeliby zależało mi na zdobyciu podwyżki i chciałbym mieć nad tym kontrolę to bym wyznaczył sobie cel – do końca czerwca 2016 znajdę organizację, która zechce mi zapłacić określone wynagrodzenie, czyli X złotych miesięcznie. Wtedy wyznaczam taki cel, ale on prawdopodobnie będzie się wiązał z tym, że będę musiał zmienić pracę.

Mariusz: To jest bardzo fajne, co powiedziałeś, że trzeba sobie wyznaczać cele, które jakoś od nas zależą.

Marcin: Ja się tego nauczyłem od sportowców – właśnie dzięki współpracy z Goalscapem. Oni bardzo mocno na to kładą nacisk. Ja im zadałem kiedyś takie pytanie, ponieważ Goalscape stworzyli ludzie, którzy są trenerami olimpijskimi. Zresztą teraz na olimpiadzie w Londynie w 2012 roku zdobyli złoty medal ze swoją drużyną.

Ja pierwsze pytanie, które im zadałem mając do nich dostęp to było – czy wy sobie planowaliście jako cel czy aspirację zdobyć złoty medal? Oni mówią, że jako aspirację tak, my dążyliśmy do tego, żeby zdobyć złoty medal.

Natomiast w żaden sposób nie będziemy wyznaczać sobie celu, który jest poza naszą kontrolą. A zdobycie złotego medalu to jest cel poza naszą kontrolą, ponieważ zależy od bardzo wielu czynników, na które nie mamy wpływu.

Oni wyznaczyli sobie cel, że zrealizują taki plan treningowy, aby w dniu zawodów osiągnąć maksymalną wydajność drużyny, którą trenują. I tą wydajność sobie określili kilkoma parametrami. Ponieważ stwierdzili – na to mamy pełen wpływ.

Mamy wpływ na to, jak trenujemy, mamy wpływ na to, jak modyfikujemy plany treningowe, mamy wpływ na to, jakie kompetencje i umiejętności zawodnik posiada. W związku z tym na tym się skupiamy.

Mariusz: A taki cel – zmniejszyć liczbę niezadowolonych klientów w firmie? Na pewno jest zapisany ten cel zgodnie z formułą ZOOM.

Marcin: Jest zapisany. Teraz trzeba by zaprząć doświadczenie zawodowe – czy jest to dla mnie osiągalne? Czyli czy jestem w stanie zmniejszyć tą liczbę

niezadowolonych klientów? Jak najbardziej myślę, że to jest w naszym wpływie, kontroli, jest to osiągalne. Teraz jest pytanie – do kiedy? Kiedy chciałbym zaobserwować to zmniejszenie?

Mariusz: Na przykład do końca 2016.

Marcin: Czyli na koniec roku 2016 liczba niezadowolonych klientów zostanie zmniejszona. Teraz pytanie – do ilu? Czyli mierzalność powinniśmy dodać – o ile? W jaki sposób zmierzysz to, że liczba niezadowolonych klientów się zmniejszyła? Czy to będzie odsetek negatywnych ankiet? Jak to poznasz?

Mariusz: Na przykład 10%, 15%.

Marcin: Moglibyśmy przyjąć tak, że jeżeli to zadowolenie mierzę w postaci regularnej ankiety satysfakcji moich klientów to na przykład odsetek takich klientów, którzy wyrażają się, że moje usługi są beznadziejne spadnie o 10% do końca roku. To już byłby cel ZOOM – zapisany, osiągalny, określony w czasie i mierzalny.

Mariusz: Podaliśmy Słuchaczom kilka przykładów celów zapisanych zgodnie z techniką ZOOM. Mówiliśmy o tym, jak w ogóle te cele definiować. Czas teraz jest na ogłoszenie naszego małego konkursu. Przygotowaliśmy z Marcinem małą niespodziankę dla nas. Tutaj oddam mikrofon i powiesz Marcin parę słów o co chodzi.

Marcin: Zachęcamy Słuchaczy do tego, aby w komentarzu napisali, jaki cel chcieliby zrealizować w nadchodzącym 2016 roku. Jaki jeden cel chcieliby zrealizować w roku 2016. Oczywiście ważne, żeby cel spełniał charakterystyki ZOOM.

Mariusz: Koniecznie.

Marcin: Czyli był zapisany, określony w czasie, osiągalny i mierzalny. Jedną z takich odpowiedzi, która będzie spełniała ZOOMa razem z Mariuszem nagrodzimy nagrodą książkową.

Mariusz: Do wygrania będzie książka *Getting Things Done* Davida Allena. Myślę, że każda osoba, która się w jakiś sposób zмага i zależy jej na osobistej produktywności to jest lektura obowiązkowa na półce takiej osoby do przeczytania. Myślę, że Marcin zgodzi się ze mną.

Marcin: Absolutnie polecam. Jedną z klasycznych pozycji w świecie produktywności i bardzo dobra metodyka tego, jak realizować swoje zadania, które chcę zrealizować.

Mariusz: Komentarze możecie zostawiać na stronie mariuszchrapko.com/027, czyli po ukośniku wpisujecie numer audycji. A konkurs potrwa do środy, do 20 stycznia 2016 roku. W czwartek ogłosimy wyniki. Trzymamy z Marcinem mocno kciuki za to, co podeślecie i za odpowiedzi, które mam nadzieję, że będą zgodne z techniką wyznaczania celów ZOOM.

A do Ciebie Marcinie mam jeszcze parę pytań, które dotyczą tego, co się dzieje jak już cele mamy zdefiniowane, są zapisane zgodnie z metodą ZOOM albo z metodą SMART. Jak się zabrać za planowanie realizacji tych celów? Załóżmy że jesteśmy w roku 2016, tak jak teraz, jest styczeń. Mamy 12 miesięcy przed sobą. Jak preferujesz sposoby planowania celów?

Trochę przemyślały się te informacje między wierszami, żeby nie czekać do 31 grudnia ze sprawdzeniem celów, żeby sobie podzielić ten rok na krótsze okresy planistyczne. Jak sugerowałbyś Słuchaczom, żeby podeszli do tego tematu?

Marcin: Przede wszystkim tutaj trzeba dostosować sposób realizacji do swojej osobowości. Są osoby, które naturalnie lubią pracować z kalendarzem i z systemami zarządzania zadaniami, wyznaczać sobie jakieś zadania, robić listy zadań itd. Wtedy pewnie troszeczkę więcej można spędzić czasu nad tym zaplanowaniem, jak to zrobić. Są osoby, które mają osobowość bardziej chaotyczną, kreatywną, które na same słowo „kalendarz” i „lista zadań” już dostają dreszczy, które ich odstrasza [śmiech] od tego typu narzędzi.

Natomiast myślę, że zarówno dla jednej i dla drugiej osobowości ważne jest to, żeby przekuć te cele w konkretne działania. Czyli odpowiedzieć sobie zaraz po

wyznaczeniu tych celów – to co ja teraz konkretnie zrealizuję w nadchodzących dniach albo w nadchodzących miesiącach? Tutaj ważne jest, żeby do tych celów przypiąć konkretne działania, które wykonam.

Teraz w zależności od tego na jaki okres lubimy planować. Są osoby, które wyznaczają sobie działania na najbliższy miesiąc, czyli otwierają kalendarz i mówią – okej, to ja mam cel „nauczyć się grać pięciu piosenek do końca lipca 2016”. Otwieram kalendarz i rezerwuję sobie czas, kiedy ja będę ćwiczył. Czyli co zrobię w styczniu, żeby przybliżyć się do tego mojego celu.

Dla osób bardziej ambitnych ja polecam sobie zrobić macierz zaangażowania, czyli rozpisać sobie godzinowo – ile godzin spędzę na pracy nad każdym z celów w poszczególnych miesiącach.

To jest prosta tabelka, gdzie w kolumnach mamy poszczególne miesiące – styczeń, luty, marzec i tak do grudnia. W wierszach wpisujemy nasze konkretne cele, które sobie wyznaczaliśmy. Określamy ile godzin chcę spędzić w każdym miesiącu na pracy nad konkretnym celem.

To nam też pozwoli urealnić, czy w ogóle nasze cele są realistyczne. Może się okazać, że jeżeli wyznaczę za dużo celów albo zbyt ambitne cele to po prostu na to mi nie starczy czasu.

Na przykład robiąc taką macierz dla naszej gry na gitarze to stwierdzę, że dla tego celu w styczniu będę nad tym pracować na przykład 24 godziny, w lutym 26 godzin, w marcu może trochę będzie odpoczynek, czyli na przykład 16 godzin. Ale w kwietniu popracuję ze 30 godzin. Czyli spędzę na przybliżaniu się do tego mojego celu. Wtedy mam już taki plan wysokopoziomowy.

Natomiast ten plan minimum to są konkretne czynności, konkretne działania zaplanowane w kalendarzu na okres co najmniej 2-4 tygodni wprzód. Czyli co ja konkretnie zrobię, kiedy będę konkretnie pracował nad tym celem.

Ja wiem, że to nie wszyscy lubią, ale bardzo polecam kalendarz. Kalendarz jednak jest takim narzędziem, które pozwala nam zarezerwować czas na to, co będziemy robić. Dopóki trzymamy nasze plany w głowie to niestety, zbyt łatwo ulegamy

emocjom i nie mamy punktu odniesienia. W związku z tym łatwo jest nam przesuwać te daty.

Jeżeli wprowadzimy nawyk, że w kalendarzu planujemy co mam do zrobienia to będzie nam łatwiej utrzymać się w dyscyplinie pracy nad tym, co chcę osiągnąć.

Mariusz: Jak jest z motywacją przy realizacji tych celów? Większość osób pewnie pamięta „Dziennik Bridget Jones”. Pamiętam, jak ona bardzo lubiła postanowienia noworoczne, bo jak twierdziła – podnosiły ją na duchu. Ale później z realizacją było gorzej, nie cierpiała realizować postanowień, bo brakowało jej silnej woli. Jak się motywować i dopingować do tego, żeby cele realizować? Masz dobre sposoby dla Słuchaczy?

Marcin: Wiesz Mariusz, ja z tematem motywacji mam dużą trudność. Mam wrażenie, że dzisiaj marketing produktywności i nasze magiczne myślenie czy poszukiwanie magicznych pigułek prowadzi do takiego myślenia, że pewnie są dobre sposoby na motywację. Tak naprawdę jeżeli popatrzymy na kwestię motywacji to to jest praca nad własnym charakterem.

Bardziej trzeba by się zastanowić, czy są jakieś sposoby, które pozwalają nam kształtować swój charakter. Motywacja wynika z tego, że jestem spójny wewnętrzny – coś chcę osiągnąć, a później nad tym pracuję. Tak, naturalne jest to, że podczas tego dążenia do celów będzie nam spadała chęć do robienia tego, będziemy się tym męczyć.

Praca nad motywacją to jest cały czas poszukiwanie odpowiedzi – po co to robię? Wracacie do siły charakteru i do odpowiedzialności, że skoro się do czegoś zobowiązałem sam przed sobą, coś sobie obiecałem to chcę to zrealizować.

Nie ma magicznych metod na wzrost motywacji. Ja długo szukałem sprawdzając, jak to jest z tą motywacją, trochę poszukując magicznych pigułek, czy one są, które pozwolą nam zwiększyć motywację. W mojej ocenie to wszystkie one sprowadzają się do tego, że pracujesz nad swoim charakterem.

Mariusz: Niektórzy twierdzą, że jak ma się cele i zabieramy się za ich realizację to dobrze jest o tych celach powiedzieć innym osobom.

Marcin: Jeżeli mówimy o motywacjach i szukaniu wsparcia to tutaj możemy poszukać wsparcia wewnętrznego i zewnętrznego. Wsparcie wewnętrzne to jest takie, które tak sobie zorganizować środowisko, w którym funkcjonuję, żeby sobie ułatwić realizację tych celów – warto zapisywać je, a następnie przygotować różne sposoby przypominania nam o tych celów.

Na przykład – co warto tutaj zrobić? Warto sobie wydrukować listę celów, oprawić w ramkę, powiesić je przy biurku. Niektórzy wybierają dla każdego celu obrazek, czyli jakieś zdjęcie, które przypomina nam o tym celu, robią z tego taki kolaż i ustalają to jako wygaszacz ekranu albo tapetę na komputerze. Można sobie na tablicy korkowej pozapisywać te cele. Można sobie na smartfonie na głównym ekranie wyświetlić – za każdym razem jak sprawdzamy coś na telefonie to się przypominają. Jeżeli korzystamy z systemów zarządzania zadaniami to obowiązkowo wpisujemy cele do systemu zarządzania zadaniami.

Chodzi o to, żeby w jak największej ilości miejsc przypominało nam się, że mamy jakieś konkretne cele. Dzisiaj bardzo łatwo nam się rozprościć i znaleźć cele zastępcze, a tak naprawdę rozproszenia, które będą łatwiejsze do zrealizowania niż trudne cele, które sobie wyznaczyliśmy. Warto popatrzeć na wsparcie zewnętrzne.

Tutaj wsparciem zewnętrznym może być nasz przyjaciel, z którym podzielimy się swoim celem albo wszystkimi celami i poprosimy taką osobę – wiesz, chciałbym z tobą regularnie co 2 tygodnie albo co miesiąc przejrzeć tą listę celów i żebyśmy pomagali, żebyś mnie wspierał/wspierała w realizacji tego celu.

To może być też nasz mentor. Jeżeli mamy mentora to możemy mentora o coś takiego poprosić. To może być tzw. accountability partner. Nie wiem, jak to na polski przetłumaczyć, ale taką osobę, z którą umawiamy się, że ta osoba będzie pomagała osiągnąć nam nasze cele, czyli będzie trochę naszym wyrzutem sumienia, ale też takim wsparciem – tej osobie, której też będzie zależało na dojściu do tego celu.

Możemy skorzystać z pomocy coacha i możemy skorzystać z tzw. Mastermind Group, czyli grupa osób, która chce osiągnąć swoje cele zbiera się po to, żeby regularnie – na przykład raz na 2 tygodnie albo raz na miesiąc rozmawiać o tym, jak

te cele postępuje, jak idą do przodu, jakie są trudności. Żeby stworzyć sobie takie otoczenie wspierające – to jest bardzo ważne.

Ja sam 2 lata temu skorzystałem z pomocy swojego znajomego, który jest ekspertem żywieniowym właśnie po to, żeby nauczył mnie i pomógł mi zrealizować cel o nazwie „wprowadzenie zdrowych nawyków żywienia“. Ja sobie to bardzo chwalę. Przez długi czas to było dla mnie bardzo trudne.

Poprosiłem Jacka o pomysł, żeby tak naprawdę nauczył mnie jeść w zdrowy sposób. Przez 3 miesiące Jacek mnie dzień w dzień pilnował, challengował, czasami ochrzaniał też, pokazywał różne sposoby, co ja mogę zrobić, żeby jeść w sposób zdrowy. Dzięki temu tak naprawdę zaszczepił mi nawyk i pomógł mi zrealizować ten cel. Wsparcie zewnętrzne jest bardzo ważne.

Odpowiadając na Twoje pytanie – czy warto się dzielić celami czy nie? Warto pamiętać o takim mechanizmie, że w momencie gdy się podzielisz swoim celem to już dostajesz gratyfikację, czyli ludzie zaczynają cię chwalić – o, super, że wyznaczyłeś sobie cel, że będziesz chodzić na siłownię. No gratulacje.

Dostajesz dużo tych głasków co powoduje, że spada ci motywacja do tego, żeby cel zrealizować, bo już nagrodę dostałeś. Ja osobiście wychodzę z rekomendacją, że chwal się zrealizowanymi celami, a nie tym, że sobie wyznaczyłeś cel.

Natomiast szukaj zewnętrznego wsparcia w postaci poszczególnych osób, które będą bardzo wspierające dla ciebie. To nie będzie tłum ludzi tylko bardzo konkretnie, starannie wybrane osoby, które będą w stanie razem z tobą kontynuować tą drogę i wspierać cię w drodze do celu.

Mariusz: Jest bardzo fajna prezentacja a propos głaskologii, o której mówisz na TEDzie – Derek Sivers miał taką prezentację kilka lat temu 3-minutową. Można ją obejrzeć stojąc w korku do czego nie zachęcamy oczywiście. [śmiech]

Marcin: Zdecydowanie.

Mariusz: Główna teza tej prezentacji była właśnie taka, że mówienie o celach innym osobom zmniejsza prawdopodobieństwo ich realizacji. Ze względu na to, o

czym Marcin wspominałeś, czyli samo mówienie o celach powoduje, że czujemy taką satysfakcję, jak przy ich realizacji. Podaje też kilka badań na temat tej tezy, które argumentują to, o czym tutaj mówimy.

Marcin: Tak.

Mariusz: Ja mam trochę problem z tym. Nie zawsze jest tak, że o tych celach nie powinniśmy mówić. Odchodząc od obszaru osobistego, przechodząc na obszar biznesowy, od którego żeśmy zaczynali dzisiejszą audycję to trudno jest nie mówić o celach w firmie, które chcemy osiągnąć, celach strategicznych.

Marcin: To jest bardzo fajne spostrzeżenie. Oczywiście, jeżeli mówimy o biznesie to absolutnie musimy się podzielić celami z naszym zespołem, ponieważ cel jest narzędziem do tego, żeby koncentrować pracę zespołu nad pracą na efektem biznesowym, który chcemy osiągnąć. Ale to znowu, dzielisz się tym celem wśród ludzi, którzy nad tym celem będą pracować.

Natomiast niekoniecznie już chcemy się tym celem dzielić z klientami. Jeżeli chcemy wyznaczyć sobie cel biznesowy usługowo – do sierpnia 2016 wypuszczę nowy produkt na rynek. Nie warto dzielić się tym celem już na początku roku tylko rozpocznij pracę, a podziel się z rynkiem informacją o tym dopiero jak zaczniesz kampanię marketingową.

Jeżeli teraz podzielisz się ze Słuchaczami jakimś celem dotyczącym rozwoju podcastu to po pierwsze – stworzysz sobie niepotrzebną presję, która może działać demotywująca. Po drugie – ileś osób zacznie Cię wspierać, głaskać, co spowoduje, że może będziesz odkładać ten konkretny cel.

Ja bym powiedział tak, że jeżeli mówimy o biznesie to dzielimy się tylko w ograniczonym gronie ludzi, którzy będą nad tym celem pracować. Ze światem zewnętrznym – to również w organizacji, bo z innym departamentem – dzielimy się w momencie gdy widzimy, że ten cel będzie zrealizowany. A nie wtedy kiedy dopiero coś planujemy.

Mariusz: Z podcastem i blogiem to jednak pomaga mi głaskologia w realizacji tych celów. Miałem wiele razy taką sytuację, że ogłaszałem, że będzie jakiś cykl na dany

temat na blogu. Wpadał jakiś projekt od klienta, czasu było zupełnie mało, żeby to zrobić.

Ale wiedziałem, że obiecałem Słuchaczom czy Czytelnikom i podejmowałem się tego mimo wszystko, żeby to tak naprawdę zrobić. To bardzo pozytywnie w moim przypadku działało.

Marcin: Jasne. Pytanie – czy to był cel, czy to był projekt? Może jest tak, że ogłaszałeś zobowiązanie dotyczące projektu albo przedsięwzięcia, a niekoniecznie był to konkretny cel.

Mariusz: No tak. Marcinie, bardzo dziękuję za dzisiejszą rozmowę. To jest podcast „Menedżer Plus”. Dzisiaj moim i Waszym gościem był Marcin Kwieciński – konsultant produktywności, bloger marcinkwiecinski.pl i autor projektu „Ogarnij chaos”. Bardzo dziękuję za rozmowę.

Marcin: Ja również bardzo dziękuję za zaproszenie. No i korzystając może z okazji, chciałbym wszystkim Słuchaczom życzyć tego, żeby ten nadchodzący rok był właśnie takim rokiem, w którym co najmniej jeden nowy cel zrealizujesz – w taki sposób, że podsumowując sobie ten mijający 2016 rok za 12 miesięcy stwierdzisz – o, warto było, udało się zrealizować, wykorzystałem dobrze swój czas.

Mariusz: Jest okazja, żeby się tym celem pochwalić. Ja przypomnę, że ogłosiliśmy mały konkurs. Do wygrania jest książka Davida Allena „Getting Things Done”. Co trzeba zrobić? Wystarczy, że w komentarzach do dzisiejszego odcinka na stronie mariuszchrapko.com/027 wpiszeć jaki jest Wasz jeden cel na rok 2016.

Będziemy oceniać cenę pod kątem techniki ZOOM, o której Marcin wcześniej opowiadał. Z nadesłanych propozycji wybierzemy najciekawszą odpowiedź, autor otrzyma nagrodę. Konkurs potrwa do środy 20 stycznia 2016 roku. W czwartek w komentarzach ogłosimy zwycięzcę. Trzymamy z Marcinem mocno kciuki i czekamy na Wasze odpowiedzi.

A ja się już z Wami żegnam tym razem utworem Marjorie Etukudo. Tytuł utworu jest „I tried”. Nie sugerujcie się tytułem tylko walczcie z Waszymi celami. Trzymajcie się i do usłyszenia!