



# Wyznaczenie celów

- Wyznaczanie celów
- Cel SMART
- Przykłady dobrze i źle wyznaczonych celów

## Rozdział I

# Rozdział I

## Wyznaczanie celów

Jeżeli dobrze się zastanowimy nad naszym działaniem, okaże się, że wszelka aktywność jakąkolwiek podejmujemy, zawsze robiona jest dla jakiegoś **celu**. Pracujemy, aby zarabiać pieniądze. Przyrządzamy potrawę, w celu jej zjedzenia. Wychodzimy do kina, żeby zakosztować rozrywki.

Bardzo często cel naszego działania jest niewypowiedziany wprost lub nawet nieświadomiony, zakryty przed osobą, która wykonuje zadanie. Robimy pewne czynności z przyzwyczajenia, bez potrzeby, **bez sensu**. A innych czynności nie podejmujemy, ponieważ nie dostrzegamy sensu ich realizacji, **nie widzimy celu**.

### Ćwiczenie !

Spróbuj kilka razy dziennie, wykonując zwyczajowe czynności, zapytać sam siebie: **W jakim celu podejmuje to działanie?**

Zrób listę pięciu zadań, które uważasz za najważniejsze danego dnia i zapisz cel, który dzięki nim powinien zostać osiągnięty.

# Rozdział I

## Wyznaczanie celów

Najważniejszym zadaniem osoby, która chce dobrze zarządzać swoim czasem, jest **określenie celu, jaki przyświeca naszemu działaniu**. Musisz zapytać sam siebie, co chcesz osiągnąć, dokąd zmierzasz, jakie zadania należy wykonywać, a jakich unikać.

Jest to szczególnie ważne odnośnie doniosłych życiowo celów. Celów związanych z **życiem osobistym, rodzinnym, celów zawodowych**.

Ludzie sukcesu, którzy zarządzają nie tylko sobą, ale również innymi, powinni wykształcić w sobie, jako podstawową umiejętność, **zdolność wyznaczania i właściwego formułowania celów**.

### Ważne !

Umiejętność wyznaczenia i właściwego sformułowania celu jest pierwszym krokiem do osiągnięcia sukcesu.

Nauczyciel i pedagog z własnego doświadczenia wie, że pytanie, które pojawia się jako pierwsze wśród uczniów, to pytanie o cel: **Po co mam się tego uczyć? Po co praca domowa?**

# Rozdział I

## Trzy cechy celu

Zastanówmy się, dlaczego wskazanie i dobre sformułowanie celu, jest pierwszorzędnym zadaniem w zarządzaniu czasem:

- **Cel motywuje do pracy** – wiedza na temat tego, dokąd prowadzi wykonanie zadania, sprawia, że mamy większą motywację do jego realizacji. Atrakcyjne cele chcemy osiągać szybciej.
- **Cel wyznacza koniec zadania** – znajomość celu, pozwala ocenić nam, ile jeszcze musimy zrobić, żeby zakończyć pracę. To ważne w szczególności przy monotonnych, uciążliwych pracach, które musimy wykonać.
- **Cel daje poczucie sukcesu** – osiągnięcie wyznaczonego celu, nawet tego małego, częściowego, który prowadzi do jakiegoś większego celu, daje poczucie sukcesu, które jest bardzo ważne przy budowaniu motywacji wewnętrznej.

# Rozdział I

## SMART

Każdy dobrze wyznaczony cel spełnia tzw. zasadę SMART.  
Z języka angielskiego SMART tłumaczymy jako *mądry, sprytny*.

**S** (*specific*) – **Skonkretyzowany**

**M** (*measurable*) – **Mierzalny**

**A** (*achievable*) – **Osiągalny**

**R** (*relevant*) – **Istotny**

**T** (*time-bound*) – **Określony w czasie**

Cecha	Opis
<b>S</b> ( <i>specific</i> ) – <b>Skonkretyzowany</b>	Cel powinien być konkretny, jednoznacznie określony i niepozostawiający możliwości luźnej interpretacji.
<b>M</b> ( <i>measurable</i> ) – <b>Mierzalny</b>	Cel powinien być wyrażony liczbowo, o ile tylko to możliwe, a jeżeli nie jest to możliwe, to należy wyrazić go tak, żeby można było jednoznacznie stwierdzić, czy został osiągnięty.
<b>A</b> ( <i>achievable</i> ) – <b>Osiągalny</b>	Cel powinien być tak wyznaczany, żeby można było go osiągnąć. Nie można wyznaczać celów zbyt wygórowanych, które są nie do osiągnięcia, takie cele osłabiają motywację.
<b>R</b> ( <i>relevant</i> ) – <b>Istotny</b>	Cel powinien być ważny, istotny. Jego osiągnięcie powinno być czymś znaczącym dla nas.
<b>T</b> ( <i>time-bound</i> ) – <b>Określony w czasie</b>	Cel powinien być określony w czasie. Powinniśmy podać termin realizacji celu.

# Rozdział I

## Przykłady

Rozważmy teraz kilka przykładów, które pozwolą nam lepiej zrozumieć o jakie cele tutaj chodzi.

### Przykład 1

Anna, pracownica działu marketingu w dużej korporacji, ma ambicje założyć własną agencję kreatywną. Wyznacza sobie cel: za 3 lata założę własną agencję kreatywną, która w trzy lata od założenia zatrudni 6 specjalistów i będzie miała przychód roczny 1 mln zł.

**Czy cel jest konkretny?** – Oczywiście. Każdy, kto go przeczyta, od razu wie, co chce osiągnąć Anna.

**Czy cel jest mierzalny?** – Jak najbardziej. W każdym momencie Anna może powiedzieć, czy już osiągnęła cel i ile jeszcze brakuje. Cel wyrażony jest liczbą pracowników i wartością rocznego przychodu.

**Czy cel jest osiągalny?** – Anna cel uważa za osiągalny. Pracuje w dobrej firmie, zbiera doświadczenie i kontakty, szkoli się, za 3 lata będzie gotowa do założenia własnej działalności.

**Czy cel jest ważny?** – Dla Anny cel jest bardzo ważny. Zawsze chciała być niezależna i pracować na swój własny rachunek.

**Czy cel jest określony w czasie?** – Oczywiście. Wiadomo, co powinno wydarzyć się na 3 lata, a co za 6 lat.

# Rozdział I

## Przykłady

### Przykład 2

Paweł chce w przyszłości dobrze zarabiać.  
Jego celem są dochody na poziomie 10 000 zł miesięcznie.

**Czy cel jest konkretny?** – Oczywiście. Każdy, kto go przeczyta, od razu wie, co chce osiągnąć Paweł.

**Czy cel jest mierzalny?** – Jak najbardziej. W każdym momencie Paweł może powiedzieć, czy już osiągnął cel i ile jeszcze ewentualnie brakuje.

**Czy cel jest osiągalny?** – Nie wiadomo tego, ponieważ Paweł nie określił, w jaki sposób chce zarabiać te pieniądze. Nic nie wiadomo na temat możliwych sposobów osiągnięcia tego celu.

**Czy cel jest ważny?** – Na pewno dla Pawła to bardzo ważny cel.

**Czy cel jest określony w czasie?** – Nie. Nic nie wiemy o tym, w jakim czasie Paweł chce osiągnąć ten cel.

Widzimy więc, że Pawła cel nie jest właściwie wyznaczony. Takie sformułowanie celu nie pozwala w żaden sposób, określić sposobu jego realizacji oraz jakichkolwiek ram czasowych. Prowadzi to ostatecznie do tego, że Paweł nie wie, co należy robić, żeby ten cel osiągnąć.



# Rozdział I

## Przykłady

### Przykład 3

Jan jest ojcem rodziny, utrzymuje żonę oraz trójkę dzieci. Celem, który sobie wyznaczył jest dobrze płatna praca, która pozwoli na szczęśliwe życie rodzinne.

**Czy cel jest konkretny?** – Nie za bardzo. Tak naprawdę, nie wiadomo, jakiej pracy szuka Jan.

**Czy cel jest mierzalny?** – Nie, cel nie jest mierzalny. Jan nigdy nie będzie wiedział, czy już go osiągnął, ile jeszcze brakuje do osiągnięcia celu. Jak podpowiada doświadczeni, każdy poziom zarobków będzie zawsze za mały, żeby stwierdzić, że już osiągnęło się cel.

**Czy cel jest osiągalny?** – Nie wiadomo tego, ponieważ Jan nie określił, w jaki sposób, chce zarabiać te pieniądze. Nic nie wiadomo na temat możliwych sposobów osiągnięcia tego celu.

**Czy cel jest ważny?** – Na pewno dla Jana to bardzo ważny cel. Cel wyznaczony przez Jana dotyczy jego życia rodzinnego, więc jest bardzo ważny.

**Czy cel jest określony w czasie?** – Nie. Nic nie wiemy o tym, w jakim czasie Jan chce osiągnąć ten cel.

To co powinien zrobić Jan, to określić konkretnie w jakim zawodzie szuka pracy, jakiej wysokości zarobki go interesują oraz w jakim czasie chce to osiągnąć. Takie wyznaczenie celu pozwoli nakreślić sposób realizacji celu.

Dobrze sformułowane cel Jana mógłby brzmieć następująco:

***Chcę mieć dobrze płatną pracę w moim zawodzie, a więc poszukuję stanowiska informatyka z płacą przynajmniej 5000 zł i możliwością rozwoju i awansu, przewiduję, że taki poziom płacy powinienem osiągnąć w 3 lata.***

# Rozdział I

## Ćwiczenia

### Ćwiczenia

1. Spróbuj wyznaczyć sobie cel zawodowy, który osiągniesz za 3 lata. Pamiętaj o sformułowaniu celu według zasady SMART.
2. Wyznacz sobie kilka prostych i drobnych celów, które osiągniesz w tym tygodniu, pamiętaj, żeby każdy z nich sformułowany był według zasady SMART.

# Rozdział I

## Pytania kontrolne

### Pytania kontrolne – rozdział I:

1. Jakie jest pierwsze i najważniejsze zadanie, które powinno się podjąć, jeżeli chce się osiągnąć sukces?
2. Dlaczego wskazanie i dobre sformułowanie celu, jest pierwszorzędnym zadaniem w zarządzaniu czasem?
3. Podaj jeden przykładowy, dobrze sformułowany według zasady SMART cel.