

Czasami nie zdając sobie z tego sprawy zmierzamy jednocześnie w wielu różnych kierunkach, czasem wzajemnie się wykluczających. To nie pomaga nam posunąć się naprzód choćby w jednym z nich, osiągnąć upragnionego celu, bo robiąc krok do przodu jednocześnie wykonujemy dwa do tytułu w kierunku innego celu. Być może brakuje nam szerszej perspektywy, spojrzenia na nasze dążenia z lotu ptaka, od końca.

Przeanalizuj swoje dążenia. Uporządkuj cele. To nie jest łatwe. Trudno ocenić położenie jednego celu względem innego ponieważ oba dotyczą kompletnie różnych sfer życia. Aby to umożliwić – przedstawiamy użyteczne narzędzie do wykorzystania: analizator celów osobistych.

Krok pierwszy: o czym marzysz?

Na kartce papieru wypisz - jak najwięcej potrafisz - ze swoich planów, celów, dążeń, projektów, pragnień i marzeń. Tych, w które jesteś obecnie zaangażowana lub które są dopiero w planach. Chodzi o sprawy, które są przedmiotem Twojej troski lub które dotyczą podejmowanych przez siebie działań. Niektóre mogą być oczekiwanym osiągnięciem, np. znalezienie pracy, a inne skoncentrowane na dziejącym się procesie, np. przyjemne spędzenie czasu po pracy. Nasze cele mogą dotyczyć czegoś, co chcemy lub musimy zrobić; lub czegoś, do czego dążymy lub czego unikamy. Nasze cele mogą dotyczyć jakiegokolwiek sfery życia: pracy, nauki, rodziny, wolnego czasu, przyjaźni. Na przykład: „marzę o innej pracy” , „muszę posprzątać mieszkanie”, „chcę lepiej zrozumieć swoje dzieci”.

Następnie będziemy zastanawiać się, co myślisz na temat swoich celów i co czujesz w związku z nimi.

Krok drugi: co myślisz o tym, co robisz?

Wybierz ze swojej listy dziesięć celów, które uważasz za najbardziej typowe dla twojego życia lub najważniejsze dla siebie, wybierz te, nad którymi chciałbyś popracować w najbliższym czasie. Wpisz je do tabelki ([tabela 1](#)), pod kolejnymi numerami.

Następnie przeprowadź analizę każdego z wpisanych do tabeli celów. Polega ona na tym, że każdy cel po kolei łączymy z każdym po kolei określeniem znajdującym się w pierwszej od lewej kolumnie tabeli i oceniamy w skali od 0 do 10 na ile dane określenie dotyczy tego celu, na ile go opisuje. Szczegółowe wyjaśnienia dotyczące tego, jak należy rozumieć poszczególne określenia zamieszczamy poniżej.

Ważność: Jak ważny jest dla ciebie ten cel? (10 - bardzo ważny, 0 - wcale nie jest ważny)

1. Trudność: Jak trudne wydaje ci się osiągnięcie tego celu? (10 - skrajnie trudny cel, 0 - brak jakichkolwiek trudności w osiągnięciu tego celu)
2. Zauważalność: Jak bardzo zauważalny jest ten cel dla innych, bliskich ci osób? (10 - bardzo łatwo zauważalny dla osób wokół ciebie, 0 - inni w ogóle go nie zauważają)
3. Kontrola: Jak mocno czujesz, że dany cel pozostaje pod twoją kontrolą? (10 - jeśli czujesz, że dany cel jest całkowicie pod twoją kontrolą, 0 - jeśli czujesz, że jest całkowicie poza twoją kontrolą)
4. Odpowiedzialność: Na ile odpowiedzialność za realizację danego celu jest po twojej stronie? (10 - jeśli odczuwasz całkowitą odpowiedzialność za realizację danego celu, 0 - jeśli nie odczuwasz żadnej odpowiedzialności za postęp w realizacji tego celu)
5. Adekwatność czasu: Czy poświęcony na realizację tego celu czas jest proporcjonalny do stawianych przez ten cel wymagań? (10 - jeśli ilość czasu jest całkowicie dostosowana do wymagań tego celu, 0 - jeśli czujesz, że czas poświęcany na ten cel jest całkowicie nieproporcjonalny)
6. Prawdopodobieństwo sukcesu: Na ile cel wydaje ci się możliwy do osiągnięcia? (10 - jeśli przewidujesz pełen sukces tego celu, 0 - jeśli przewidujesz pełną porażkę w jego realizacji)
7. Autoidentyfikacja: Utożsamianie się z danym celem. Niektóre działania postrzegamy jako typowe dla nas samych lub takie, które najlepiej wyrażają nasze wnętrza. Są takimi naszymi „znakami firmowymi”. Np.: niektórzy z nas jak tylko mają chwilę czasu biorą się za czytanie książki, inni organizują towarzyskie spotkanie, a jeszcze inni idą się poruszać, pobiegać czy pograć w piłkę. Zastanów się, jakie są twoje „znaki firmowe”. Oceń, na ile dany cel jest takim znakiem, na ile jest typowy dla ciebie, na ile ciebie wyraża? (10 - jeśli dany cel jest dla ciebie bardzo typowy, 0 - jeśli w ogóle nie ma nic wspólnego z czymkolwiek, co mogłabyś określić, jako twój „znak firmowy”)
8. Percepcja innych: jak ważny wydaje się być dany cel dla innych ważnych dla ciebie osób, z którymi jesteś blisko? (10 - jeśli cel jest oceniany przez innych jako bardzo ważny, 0 - jeśli nie ma on dla nich żadnej wartości)
9. Zgodność z wartościami: na ile dany cel jest zgodny z wyznawanymi przez ciebie wartościami? (10 - całkowicie zgodny z twoimi wartościami, 0 - całkowicie z nimi niezgodny)

10. Postęp: na ile oceniasz pomyślność w dotychczasowej realizacji danego celu?
(10 - jeśli pomyślność w realizacji jest znacząca, 0 - jeśli dotychczasowa realizacja danego celu była zupełnie niepomyślna)
11. Wyzwanie: na ile dany cel jest dla Ciebie wyzwaniem? (10 - jeśli dany cel jest dla Ciebie ogromnym wyzwaniem, nawet przerastającym Twoje możliwości, 0 - jeśli w ogóle nie stanowi wyzwania lub jest dla Ciebie nudny)
12. Zaangażowanie: do jakiego stopnia jesteś pochłonięta realizacją danego celu, zaangażowana w działania z nim związane? (10 - jeśli jesteś silnie zaangażowana w działanie, 0 - jeśli wykonując je w ogóle nie angażujesz siebie)
13. Wsparcie: w jakim stopniu, w Twoim przekonaniu, inni wspierają Cię w realizacji danego celu? Wsparcie może mieć różne formy, może być np. emocjonalne poprzez zachęcanie czy akceptację, finansowe poprzez dawanie czy pożyczanie pieniędzy czy nieruchomości lub praktyczne poprzez aktywne uczestnictwo w pracy nad danym celem. (10 - jeśli czujesz, że inni ludzie w znacznym stopniu wspierają Cię w danym celu, 0 - jeśli w ogóle nie czujesz wsparcia)
14. Kompetencja: na ile czujesz się kompetentna w realizacji danego celu? (10 - jeśli czujesz się całkowicie kompetentna w realizacji danego celu, 0 - jeśli czujesz się kompletnie niekompetentna)
15. Autonomia: na ile dany cel jest Twoim celem, na ile realizujesz go z własnej woli, a nie dlatego, że ktoś inny tego od Ciebie chce lub oczekuje? (10 - jeśli realizujesz dany cel całkowicie z własnej woli, 0 - jeśli czujesz się całkowicie zobligowany do realizacji tego celu przez inne osoby)
16. Stadium: w której z podanych poniżej faz realizacji znajduje się dany cel?

0 - 1 faza świadomości, czyli pomysł danego celu właśnie przyszedł Ci do głowy, właśnie go sobie uświadomiłaś

2 faza okresu przejściowego, czyli zdecydowałaś się zrealizować dany cel

3 - 4 faza planowania, czyli tworzysz plany jak zrealizować dany cel oraz pozyskujesz środki (społeczne lub materialne) na ich realizację

5 faza okresu przejściowego, czy zaplanowałaś już realizację danego celu i zaczynasz lub próbujesz zacząć podejmować działania przybliżające realizację

6 – 7 faza działania, czyli aktywnie pracujesz nad realizacją tego celu i starasz się to pogodzić z innymi celami, planami czy zobowiązaniami

8 – faza okresu przejściowego, czyli oceniasz cel i swoją motywację do kontynuowania działań z nim związanych lub zmierzasz do końca lub wycofania się z działania

9 – 10 faza zamknięcia działania, czyli realizacja celu zmierza do końca lub właściwie już się zakończyła, cel został zrealizowany, przestał być twoim celem

Krok trzeci: jak się czujesz z tym, co robisz?

W przedstawioną poniżej tabelę ([tabela 2](#)) ponownie wpisz wybrane 10 celów. Następnie rozważając każdy z nich po kolei, zdecyduj w jakim stopniu wymieniona w lewej skrajnej kolumnie emocja go dotyczy. Zaznacz w skali od 0 do 10, w jakim stopniu odczuwasz każdą z wymienionych emocji myśląc o danym celu lub będąc w niego zaangażowanym (10 – jeśli doświadczenie danej emocji jest bardzo silne, 0 – jeśli w ogóle tej emocji nie odczuwasz)

W ostatniej rubryce „Inne odczucia i emocje” wpisz taką emocję, czy odczucie, która wiąże się z danym celem, ale nie zostało wcześniej wymienione. Oto przykłady innych określeń związanych z emocjami i odczuciami: przywiązany, agresywny, rozzłoszczony, przeprasający, zawstydzony, znudzony, uważny, pogodny, pewny, zmieszany, zdeterminowany, rozgoryczony, ekstatyczny, zirytowany, podniecony, wyczerpany, sfrustrowany, pełen żalu, przerażony, zraniony, obojętny, niewinny, zazdrosny, zakochany, pożądlivy, nędzny, odrętwiąły, uparty, optymistyczny, zadowolony, zaintrygowany, skruszony, zszokowany, podejrzliwy, wystraszony, niezdecydowany, czujny, wycofany, itd.

Krok czwarty: zbadaj powiązania.

Badamy wpływ krzyżowy, czyli to jak jedne nasze cele wpływają na inne. W tym celu do tabeli poniżej wpisz wszystkie dziesięć celów. Każdy z nich wpisujesz dwa razy: do lewej skrajnej kolumny oraz do górnego skrajnego wiersza, zgodnie z zamieszczoną numeracją (obok jedynki cel pierwszy, wpisany dwukrotnie, obok dwójki cel drugi, itd.). Oczywiście ciągle rozpatrujemy te same cele, czyli przepisujemy cele z tabeli ([tabela 3](#)).

Następnie zaczynając od pierwszego celu zdecyduj jaki wpływ będzie miał każdy z celów na wszystkie inne po kolei. Czy będzie to wpływ pozytywny (+), bardzo pozytywny (++), negatywny (-) czy też bardzo negatywny (--). Pamiętaj, że wpływ np. celu 4 na cel 5 nie musi być taki sam jak celu 5 na 4. Uzupełnij całą tabelkę.

Ten krok można wykonać z osobą, z którą dzieli się życie. Wówczas w kolumnie wpisuje swoje cele jedna osoba, a w wierszu druga. Najlepiej stworzyć dwie takie same tabelki, aby każda z osób oceniała wpływ poszczególnych celów na inne ze swojego punktu widzenia. Potem można wspólnie przyjrzeć się obu tabelkom i porównać oceny.

Krok piąty: buduj sieci.

Co prawda są takie cele, które istnieją w odosobnieniu, jednak większość z nich stanowi część czy pewien etap jakiegoś większego celu, bardziej ogólnego i wymagającego dłuższej perspektywy czasowej dążenia.

Wróć na chwilę do pozostałych, wypełnionych już tabel. Zobacz, co myślisz, co czujesz i jaki jest wpływ jednych twoich celów na inne. Po tej analizie wybierz pięć celów, które wydają ci się najistotniejsze. Wpisz je do kolumny 1 [w tabeli 4](#).

Następnie skup się na pierwszym celu. Postaw sobie następujące pytanie: Dlaczego zajmuję się tym celem? Dlaczego cel ten jest moim celem? Częścią jakiego długotrwałego lub większego celu jest ten cel?

Jeśli na przykład celem twoim jest mieć dobrą pracę, możesz zapytać się siebie w czym owo posiadanie dobrej pracy może ci pomóc w szerszej perspektywie czasowej lub też dlaczego tego po prostu chcesz. Być może jest to powiązane z jakimś większym planem, np. zarobić dużo pieniędzy lub mieć poczucie spełnienia w życiu lub robić piorunujące wrażenie na rodzinie i znajomych. Wówczas „mieć dobrą pracę” stanowi element wymienionych przykładowych większych celów (nie zawsze oczywiście tak musi być).

Jeśli twój cel (z kolumny 1) okaże się być powiązany z jakimiś szerszymi celami, zapisz je wszystkie, jeden pod drugim, w kolumnie 2. Być może będzie to tylko jeden większy cel, być może kilka, a być może – żaden. Wówczas nie zapisuj nic (w kolumnie 2) i przejdź do swojego kolejnego celu wypisanego w kolumnie 1, aby podobnie jak w przypadku powyżej poddać go takiej samej analizie i pytaniom.

Kiedy już poddasz podobnej refleksji wszystkie pięć wypranych celów wpisanych do kolumny 1 i uzupełnisz w miarę rzeczywistych potrzeb kolumnę 2, przejdź do

kolumny 3. Polega to dokładnie na takim samym postępowaniu, co wcześniej: dla każdego celu z kolumny 2 zadaj sobie to samo pytanie co wcześniej: częścią jakiego większego celu jest ten zapisany przeze mnie cel?

Na przykład, jeśli twoim pierwotnym celem było „mieć dobrą pracę”, który okazał się częścią większego celu, jakim było „zarobić dużo pieniędzy”, możesz się teraz zapytać: dlaczego chcę zarobić dużo pieniędzy? Lub w jakim większym planie może mi pomóc zarobienie dużej ilości pieniędzy? Możesz wówczas znaleźć taką odpowiedź, że na przykład zarobienie dużej ilości pieniędzy pomoże mi wybudować dom, wspomagać finansowo dzieci lub po prostu być bogatą i oddawać się przyjemnościom życia.

Zastanów się w ten sposób nad każdym celem z kolumny 2 i efekty tych przemyśleń zanotuj w kolumnie 3. Po skończeniu wypełniania kolumny 3 kontynuuj poszukiwanie szerszych celów (i wpisywanie ich w kolejnych kolumnach, których możesz oczywiście stworzyć więcej niż jest to narysowane w przykładowej tabeli powyżej), aż do momentu, gdy zdecydujesz, że ostatni sformułowany przez ciebie cel, wywodzący się od celu z kolumny 1, jest największy lub odnosi się do najszerzej perspektywy czasowej.

Może się też tak zdarzyć, że niektóre cele, które były początkowo osobne, należą do tego samego większego celu – wówczas zanotuj to robiąc strzałkę od celu mniejszego do większego. To uporządkuje graficznie przynależności jednych celów do drugich. Nie zawsze przecież przynależność poszczególnych celów ma przebieg prostoliniowy. Np. cel 1 z kolumny 1 brzmi „mieć dobrą pracę”, a cel 2 z kolumny 1 brzmi „odmłodzić się o 10 lat”. Analizując cel 1 dochodzimy do wniosku, że jest on częścią dwóch większych celów: „mieć dużo pieniędzy” i „robić piorunujące wrażenie na rodzinie i znajomych”. Przechodzimy do przykładowego celu 2, który brzmi „odmłodzić się o 10 lat”. Analizujemy go z każdej możliwej strony i dochodzimy, przykładowo, do wniosku, że on również jest częścią celu wypisanego już w kolumnie 2, ale o jeden wiersz wyżej: „robić piorunujące wrażenie na rodzinie i znajomych” – i wówczas właśnie robimy strzałkę z kolumny 1 wiersza 2 do kolumny 2 wiersza 1. Tak powstaje struktura, która pozwoli nam ogarnąć całość. Dzięki takiemu zabiegowi możemy same od siebie dowiedzieć się tego, co tak naprawdę jest naszym celem. Na przykład, początkowo formułowaliśmy to tak: „1. mieć dobrą pracę, 2. odmłodzić się o 10 lat...”, po analizie okazało się, że wspólnym nadrzędnym celem obu tych celów jest „robić piorunujące wrażenie na innych”. Ta informacja daje nam nowe możliwości. Jeśli okaże się, że posiadanie dobrej pracy i odmłodzenie się o 10 lat jest z jakichś względów niemożliwe, możemy zastanowić się, w jaki inny sposób mogę zrobić piorunujące wrażenie na rodzinie i znajomych, może np. poprzez perfekcyjne opanowanie języka chińskiego,

przynależność do klubu tańczących salsę lub działalność społeczną i charytatywną.

Krok piąty - i pól: łap w sieci.

Wróćmy jeszcze raz do poprzedniej tabeli w takiej formie jak na początku, ale tym razem będziemy wypełniać ją trochę inaczej. Na początek, tak jak poprzednio, do pierwszej kolumny wpisujemy wybrane już najważniejsze pięć celów. **(tabela 5)**

Wiele celów istnieje w izolacji, a wiele z nich stanowi część szerszych czy bardziej długotrwałych celów. Z tego jak widać możemy spojrzeć na cel jako pewną większą całość, którą można podzielić na mniejsze części, cele cząstkowe.

Teraz, analizując każdy z pięciu celów z kolumny 1, postaw sobie pytanie, jakie mniejsze kroki i działania trzeba podjąć, aby zrealizować ten cel? Na przykład, jeśli twoim celem było „mieć dobrą pracę” i zastanawiasz się, co trzeba zrobić, aby ten cel zrealizować, możesz np. dojść do wniosku, że powinnaś wykonać sto telefonów do końca tygodnia, albo zrobić studia podyplomowe lub też porozmawiać z szefem o zmianie warunków zatrudnienia. Celami cząstkowymi mogą być działania, w które aktualnie jesteś zaangażowana, ale i te których podjęcie dopiero rozpatrujesz. Kiedy już zdecydujesz, jakie mniejsze kroki należy podjąć, aby zrealizować swój cel nadrzędny z kolumny 1, wypisz je w kolumnie 2. Może się oczywiście okazać, że nie ma żadnych mniejszych celów powiązanych z pierwotnie wybranym celem nadrzędnym, wówczas przechodzisz do następnego w kolejności wpisanego w kolumnie 1. Jeśli już przeanalizujesz wszystkie wybrane pięć celów nadrzędnych i uzupełnisz kolumnę 2, przejdź do kolumny 3. Zadaj sobie to samo pytanie – nad jakimi mniejszymi działaniami obecnie pracuję lub zamierzam pracować, aby zrealizować dany cel? – lecz tym razem w odniesieniu do celów wynotowanych w kolumnie 2.

Jeśli twoim celem nadrzędnym było „mieć dobrą pracę”, a do jego zrealizowania okazało się potrzebne „zrobić studia podyplomowe” i „porozmawiać z szefem o zmianie warunków zatrudnienia”, możesz zadać sobie pytanie: jakie działania planuję podjąć, aby zrobić studia podyplomowe? Możesz na przykład zdecydować, że istnieją trzy powiązane z tym celem, cele cząstkowe: przełożyć remont mieszkania na przyszły rok, rozmówić się z rodziną i pojechać na uczelnię, aby dokonać formalności rekrutacyjnych.

Postępuj tak dla każdego celu z kolumny 2: zdecyduj czy istnieją jakieś cele częściowe z nimi powiązane, a następnie wpisz je w kolumnę 3. Jak już skończysz wypełniać kolumnę 3, postępuj wobec celów w niej wypisanych analogicznie jak podczas analizy dwóch poprzednich kolumn. Wypełniaj kolumny aż do momentu, kiedy zdecydujesz, że nie ma już żadnych celów częściowych powiązanych z celem nadrzędnym.

Celem poprzednich kroków było głównie wyłowić spośród gąszczy różnych celów, jakie towarzyszą nam w życiu, te najważniejsze lub najpilniejsze lub po prostu najbardziej nas uwodzące. Ostatni krok jest już związany z wejściem w fazę realizacji – implementacji wyróżnionych wcześniej celów. Jest próbą odpowiedzi na pytanie: co jestem gotowa zrobić, aby ów wybrany cel wcielić w życie? Jest próbą uporządkowania i ukierunkowania działań. Samo działanie pozostaje jednak do zrobienia. I to nikt inny nie może tego dokonać, jak tylko autorka swoich celów wywodzących się ze swojego wyjątkowego życia – czyli TY.