

Rozdział 20.

Pełna MOC celów

O celach można pisać i mówić długo. Przekonałem się do ich wartości w moim życiu wtedy, gdy zapoznałem się z pewnymi niemieckimi badaniami. A mianowicie zwrócono się do niemieckich psychologów z pytaniem co zrobić, aby mężczyzna sikając, trafił w pisuar. Od precyzji jego sikania zależy bowiem gospodarcza przyszłość całego kraju. To nie żart. Przecież to miliony sikających i pudlujących mężczyzn. No bo co się dzieje, gdy taki samiec nie trafi? Obsika ścianę i podłogę szaletu. Ktoś to musi sprzątnąć zużywając tysiące litrów środków higienicznych. Łatwo obliczyć, że rocznie to miliony litrów, a te znowu można przeliczyć na euro i wynik tego zjawiska będzie szokujący. Tak więc psychologowie badając naszą samczą naturę odkryli, że nie zatraciliśmy ducha wojownika i nadal podobnie jak nasi przodkowie, potrzebujemy jasnego celu. Nasz przodek rzucił oszczepem, strzelał z łuku, gonił naszą praprapraprababcie itd. My, współcześni wojownicy, według niemieckich psychologów też potrzebujemy jasnego celu. Dlatego zaproponowali, aby na dnie każdego pisuaru położyć czarny gumowy krążek. Badania wykazały, że samiec widzący taki oczywisty cel w postaci kawałka gumy stawia sobie za punkt honoru trafienie w jego środek. To działa. Naprawdę! Wersja zaawansowana to plastikowa muszka. Mężczyźni lubią ją zatapiać środkowym strumieniem, czyli tym, który już się ustabilizował i da się kontrolować. Mężczyźni wiedzą o czym mówię i nie potrzebują uwiarygodnienia tych informacji. „Boże, ale jesteście prości” – może w tym momencie wykrzyknąć niejedna kobieta. Boże, naprawdę jesteśmy prości. A kto powiedział, że jesteśmy skomplikowani? Podobno co sześćdziesiąt sekund myślimy o seksie. W końcu to też coś w rodzaju czarnego kółka. Jak nie mamy celu, to się gubimy. Proszę popatrzeć na kilku przyjaciół pijących piwo przy barze. To znudzeni wojownicy. Nic się nie dzieje. Browar jak browar. Rozmowy jak zawsze o kasie – pieniądzach, samochodach. Nagle otwierają się drzwi i wchodzi jedna kuso ubrana kobieta. W tym momencie każdy z tych wojowników dokona skanowania. Techniki są dwie. Od góry do dołu lub od dołu do góry. Albo najpierw oceniamy nogi, potem biust i twarz. Albo odwrotnie. Biust zawsze pozostanie w środku tego procesu, chyba że jest to miseczka typu E i trudno oderwać od niego uwagę. No i jaki cel pojawił się tej zgranej paczce męskich przyjaciół? Każdemu taki sam. I już po przyjaźni. Każdy chce zdobyć kobietę, a potem obnosić się swoim

triumfem. Pamiętacie ostatnią scenę z „Psów I”? Za chwilę Olo zginie z rąk Franza. Pyta: „Dlaczego?” „Pierdolisz” – mówi Franz. „Nie, mówię prawdę” – błaga o litość Olo. „Pierdolisz moją kobietę”. I w tym mo-

mencie jest to, co powinno być w filmie dla samców. Seria z kałacha, która robi z Ola krwiste bitki. Nie wiem czy kobietom podoba się ta scena. Mnie bardzo. Proste cele, proste riposty i celna reakcja – oczywiście w jasno zdefiniowany cel. Jestem prostym samcem. A jak zarządzać takimi prostymi facetami? ZPC – zarządzanie przez cele oczywiście. To największy błąd kobiet, że tego nie robią. Czekają aż się domyśli. Facet się nie domyśla. Jak sika to sika, a jak pije to pije, jak ogląda mecz to ogląda. Trzeba mu pokazać cel. Zły model zachowania kobiet wygląda następująco: „Kochanie, rozejrzyj się po mieszkaniu i zobacz, co jest do zrobienia”. Nawet nie mówi: „I zrób to”, tylko zakłada, że on jak już znajdzie, to sam dojdzie do wniosku, że to należy wykonać, a nie tylko pooglądać. A co to może być? A na przykład urywający się wieszak w łazience lub brak oświetlenia w toalecie od pół roku. A teraz drogie panie, napiszę jak to powinno wyglądać modelowo: „Kochanie, w łazience jest wieszak, który urywa się od trzech miesięcy (powiedziane bez wyrzutów, tylko w formie informacyjnej). To naprawdę dla mnie ważne, abyś go przymocował dzisiaj do godziny 19.00 (zwykła, asertywnie wypowiedziana prośba). I teraz uwaga, to co najważniejsze w tym komunikacie – nagroda. „A nagrodą kochanie będzie seks w wersji premium”. Babam. Jakie to proste. Cel jest ważny, a celem przecież jest wieszak, a nie udowodnienie, że ten nasz facet w ogóle nie myśli o domu i wszystko jest na głowie biednej kobiety. No chyba, że przyjmujemy takie założenie, że nigdy nie chodzi o to o co chodzi, czyli jak kobieta ma pretensję, iż nie interesujemy się kolorem jej włosów, to nie chodzi o włosy, tylko o brak zainteresowania, czułości itd. Wszyscy to znają, więc nie będę rozwijał tematu. Na jednym ze szkoleń wszystkie uczestniczki załżyły się, że ich życie jest takie ciężkie. To były konsultantki w banku i ich praca polegała na

Lepiej być szczęśliwym niż mieć rację. Bądź „za a nawet przeciw”. Możesz mieć dwie racje. Ty wybierasz.

— inspiracja —

sprzedaży produktów bankowych. Ale jak sprzedawać bez spotkań z klientami? Nie da się. Wiec biadoliły, że ta praca ich jest tak trudna, wyczerpująca i pełna niepewności. Do tego nie mają na nic czasu, a życie ucieka, a one chciałby męża i dzieci, a tu tylko robota i robota, cele i budżety. No strasznie narzekały. Nagle jedna z kobiet, najstarsza w tym gronie, powiedziała: „A ja ma piątkę dzieci”. Wszystkie zamieniły się w słupy solne. Oczka im wyszły jak rakowi. Tak do przodu. I ta kobieta powiedziała, że ona robi wszystko to, co one, a ma od nich lekko licząc dwadzieścia lat więcej. Dzwoni, umawia spotkania i sprzedaje. Do tego znajduje czas dla męża i tych pięciorga dzieci. „Bo jak się chce spędzić czas z rodziną, to wystarczy wziąć rowery i pojechać do lasu” – powiedziała. No właśnie, wykorzystaly ten moment młode malkontentki: „Trzeba mieć siedem rowerów, a to dużo kosztuje”. „I dlatego wiem, po co sprzedaję, po co mi pieniądze i dlaczego odmowa klienta nie jest dla mnie straszna, bo cel jaki realizuję jest ważniejszy od wszystkich trudności, jakie napotykam po drodze do jego realizacji” – odparła nasza bohaterka. Podobna sytuacja zdarzyła mi się na innych szkoleniach. Biadolenie jest powszechne, więc nigdy nie jestem zaskoczony. Ale najczęściej jest taka jedna cicha osóbka, która obala mit niemożności. **Jedni szukają sposobu, a inni powodu** dla którego coś jest niemożliwe albo tak trudne, że wręcz nieosiągalne. Jedni jak słyszą jakiś nowy „sposób na życie” to go chcą od razu wypróbować. Tak po prostu z ciekawości, czy pomoże im w realizacji ich osobistych celów. Inni wychodzą z gotowym *know-how* i nic z nim nie robią. Wracają do utartych metod. Widocznie mają inne cele, np. przeżyć miesiąc, wziąć pensję i szukać ciągle pracy swoich marzeń, a poza tym narzekać, narzekać i jeszcze raz narzekać.

Zadam Ci to okrutne pytanie: do której grupy byś się zaliczył? Każda odpowiedź jest dobra. Lepiej być świadomym tego jak funkcjonujesz. Wtedy łatwiej zrozumieć swoje życie i łatwiej je zmienić. Nawet mój siedemnastoletni syn już wie, że takie narzekające kobiety są nieatrakcyjne. Jak to mówił góral, który zabił swoją żonę – zabił ją bo „cosik taka menconca była”. Od takiego na przykład „cosik menconcego” handlowca trudno coś kupić, nie mówiąc o tym, żeby wiązać z nim swoją przyszłość.

Co pozwala poczuć się współczesnemu mężczyźnie wojownikiem? Samochód oczywiście. Mówię, że on przedłużą to i owo. Nie wiem czy tak jest, ale wiem, że to jedyne miejsce w którym można na co dzień doświadczyć przygody i adrenaliny. Oczywiście to tylko substytut prawdziwej bitwy, którą każdy chłopiec, a potem mężczyzna, chciałby stoczyć, ale cóż – z braku laku... Miałem trzydzieści cztery lata i luksusowy samochód. Sprowadzona ze Szwajcarii Omega MV6. 211 koni mechanicznych, skóra i wszystko co w tamtym okresie oferowano jako „pełen wypas”. Do dzisiaj wspominam tę maszynę jako mój ulubiony samochód. Nigdy mnie nie zawiódł. To był czołg. Mądrzy ludzie mówili mi wtedy: „To nie jest samochód dla ciebie. Czym będziesz jeździł jak będziesz miał pięćdziesiąt lat? Teraz powinieneś jeździć sportową Alfą Romeo”. Ale takie rzeczy wie się dopiero po latach. Każdy wiek ma swoje symbole i rytuały. Dobrze jest z nich korzystać. Jeździłem tym oplem cztery lata i nie przesadzę jeśli powiem, że przez ten cały czas głównie wyprzedzałem wszystko, co było na mojej drodze. Prędkość nie miała znaczenia. No i ta adrenalina. I tak któregoś dnia z impetem zajechałem na myjnię na stacji Shell. Przede mną był tylko jeden samochód i do tego w trakcie mycia. Zadowolony, że szybko się uwinę i w drogę, poszedłem kupić bilecik. Myjnia skończyła pucowanie, a właściciel samochodu dokonał dokładnych oględzin. Chodził i przesuwając palcem po karoserii, sprawdzał stopień czystości. „Spadaj facet” – pomyślałem wrzucając bieg. Ale facet nie zamierzał spadać. Mało tego, poszedł po obsługę. Potem długo pokazywał im coś, co mu nie odpowiadało. Składał wyczerpującą reklamację. A potem ci z obsługi przynieśli drabiny i zaczęli coś gmerać w urządzeniu myjącym. A potem, kiedy już prawie straciłem cierpliwość, myjnia zaczęła pucować samochód pana pedanta po raz drugi. No i nie wytrzymałem. Ja nie chciałem czekać, dlatego wysiadłem i powiedziałem panu pedancikowi: „To jest myjnia automatyczna i ona nigdy nie domywa, a jak pan chce mieć czysty samochód, to proszę pojechać na myjnię ręczną, a nie blokuje ją pan przez 20 minut”. Na co pan spokojnie odpowiedział: „Pan za głupi jest aby to zrozumieć”. Zaskoczony nie straciłem zimnej krwi i w stu procentach asertywnie mówię: „Ja pana nie obrażam, więc proszę również nie obrażać mnie”. Na co pan rzeczowo i nadal spokojnie odpowiedział: „Ja pana nie obrażam, ja tylko stwierdzam fakt”. No i mleko się rozlało. Nigdy się nie biłem, więc i tym

razem w grę nie wchodziły rękoczyny, ale co do jednego byłem pewien: trzeba mu jakoś przypierdolić. Tylko jak? No i tu wracamy do mojego niezawodnego auta. Miał sześć cylindrów i to małe renault, które stało na myjni nie miało szans. Pomyślałem, że go wypchnę z tej myjni i jeszcze skorzystam z jego cyklu mycia. I wsiadłem. I wrzuciłem bieg. I ruszyłem. No i teraz ciekaw jesteś, co było dalej. Tu Cię rozczaruje. Zatrzymałem samochód i zadałem sobie pytanie: „zwariowałeś?”. Ochłoń trochę. Po co tu przyjechałeś? Aby umyć samochód, a nie demolować myjnię i wylądować na komisariacie. Ale właściwa eureka przyszła wraz z myślą co jest moim celem – umyć samochód. To nie edukuj ludzi! A poza tym, kto powiedział, że na myjni można myć tylko raz? A gdyby ktoś kupił trzy żetony, to przecież ma do tego prawo. Konstytucja mu to gwarantuje. To była niezła lekcja zarządzania emocjami i poznania, jak ważna jest świadomość celu. Kiedy go stracimy z oczu emocje nas zeżrą i przestaniemy panować nad sobą. Ilu ludzi straciło tak życie? Ilu goni drugiego kierowcę, aby mu zajechać drogę tylko po to, aby w ten sposób się odegrać i poedukować? Ale ich celem jest konkretne miejsce do którego jadą i powinni o tym pamiętać. Umysł płata nam figle.

Dojazd do pracy zajmuje mi półtorej godziny. Tam gdzie mieszkam są korki i mimo tego, że ludzie jadą wszystkimi pasami (nawet tym dla autobusów) i poboczem, korki są codziennie. Ponieważ z każdej strony samochody zmieniają pasy, a co kawałek pasy się schodzą, ciągle ktoś nam wjeżdża pod nos. Na ogół puszczam. Ale zauważyłem, że czekam aż wjeżdżający zamruga światłami dziękując za moją uprzejmość. Zauważyłem również kiedyś, że jak jeden nie zamruga – następnego już nie puszczam. Bogu ducha winny człowiek ponosi konsekwencje swojego poprzednika, który nie zamrugał. Bardzo mnie ubawiła refleksja do jakiej doszedłem. A mianowicie, dlaczego ja tych ludzi wpuszczam? Czy po to, aby wjechali, czy aby mi dziękowali? Czy chcę im ułatwić jazdę po Warszawie, czy podbudować ego, jakim to ja jestem kulturalnym kierowcą (w odróżnieniu od tego chamstwa, które nie wpuszcza). Czyż to nie zabawna historia? Wpuszczamy po to, aby poczuć się lepiej. Bo jeżeli wpuszczamy, aby ułatwić innym życie, to nie ma żadnego znaczenia czy nam mrugają, czy nie. W innych krajach nikt nie mruga. Uprzejmość jest naturalna. Jakie wnioski z tych wszystkich

historii? **Umysł musi znać cel.** Powtarzam to wielokrotnie na każdym szkoleniu. Powtarzam to sobie w każdym momencie, kiedy czuję, że emocje mnie „zeżrą”. Co jest teraz twoim najważniejszym celem? Cel

***Lojalność to wierność samemu sobie.
Pomimo trudności i przeszkód.
To wybór pomiędzy tym co łatwe
a tym, co dobre.***

— inspiracja —

powinien być dokładny i precyzyjny. Bez tej świadomości dokąd zmierzamy inni łatwo nam pozmienią cele. Zaczną zarządzać naszym życiem. Życie przypomina halsowanie łódki. Czasami trzeba zboczyć z kursu, ale nie wolno zapominać o obranym kierunku. Myślę, że żyć mądrze oznacza między innymi znać swoje cele i podążać za nimi. **Czegokolwiek byś nie robił, to albo to co robisz przybliży Cię do zrealizowania osobistych celów, albo nie przybliży.** Uwaga pozwala koncentrować się na tym, co jest najważniejsze. W dobie nadmiaru informacji warto znać cel swojej życiowej podróży. Nie mając swoich celów często nieświadomie realizuje się cele innych. Lata potrafią upłynąć zanim zauważamy, że to nie o to nam chodziło. Świadomość swoich celów ważna jest każdego dnia. Zarówno w życiu osobistym, jak i zawodowym.

Jakie powinny być cele?

Brian Tracy mówi, że tylko kilka procent ludzi zapisuje sobie swoje cele. Należę więc do tych niewielu, którzy tak robią. Aby pomóc Ci w zapisaniu Twoich celów, podaję dziesięć zasad, jak je formułować. Głęboko wierzę w to, że cele zapisane są jak zamówienie złożone w dobrej restauracji, tzn. zostaną zrealizowane. Luis Hay mówi, że Wielki Kucharz przygotowuje nam zamówione danie i nie ma potrzeby iść za kelnerem do kuchni, aby kontrolować czy tam aby na pewno pamiętają o naszym zamówieniu. Tak też sobie ten proces wyobrażam. Zamawiam i spokojnie czekam. Warto pamiętać, że cele mogą być i duże, i małe. Do tych dużych, będących „celami docelowymi” prowadzą mniejsze. Dlatego można planować zarówno w okresie pięcioletnim, jak i w kwartalnym, miesięcznym czy tygodniowym. Starszy

człowiek, którego spytałem kiedyś o kilka życiowych porad powiedział, że warto mieć cel na każdy dzień, bo wtedy człowiek wie po co rano wstaje z łóżka i może ten dzień wypełnić sensem. Wtedy życie nie płynie szybko i bez celu. Dlatego niezależnie od tego ile masz lat, Twoje cele mogą być dalekosiężne, ale również bardzo cząstkowe. I jeszcze jedno. Na ogół nasze cele są czysto materialne, z kategorii: mieć to czy owo. Ale skala tego co możemy zrealizować może być szeroka i dotyczyć wszystkiego co chcemy poznać, doświadczyć, nauczyć się, zobaczyć czy przeżyć. Aby ułatwić Ci zarządzanie swoimi celami podaję dziesięć zasad, które pomagają w ich stawianiu.

Cele powinny być:

1. Zapisane

To znaczy, że prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu wzrasta, jeżeli swoje cele utwalisz w formie pisanej. Tracy mówi, że cele zapisane mają jakąś przedziwną moc realizowania się. Ja to potwierdzam. Pisząc możesz też lepiej skupić się na tym, co chcesz osiągnąć. Precyzyjność wypowiedzi wzrośnie, jeżeli utwalisz swoje słowa. Czytając to co już napisałeś możesz dokonać korekty. Cele zapisane są bardziej zobowiązujące i może dlatego większość ich nie zapisuje. Poza tym możesz zawsze pokazać je innym ludziom, a to już jest bardzo mobilizujące. Może jest jeszcze jakiś inny magiczny powód dla którego warto zapisywać to, co się chce zrealizować. Ale jakie to ma znaczenie? Po prostu weź kartkę i zapisz to, co zamierzasz zrobić, osiągnąć, nauczyć się, zobaczyć, doświadczyć.

2. Ściśle określone

Cele ściśle określone to takie, które precyzują co my chcemy dokładnie osiągnąć. Czy to ma być duży dom nad morzem czy mały na wsi? Takie precyzyjne cele łatwiej realizować niż rozmyte typu: chciałbym mieć jakiś dom, gdzieś w fajnym miejscu. Aczkolwiek specjaliści od przyciągania marzeń mówią, że nie należy się ograniczać. Według nich dobrze jest zostawić ten wybór „wyższej opatrności”. Częściowo się z tym zgadzam. Częściowo dlatego, że takie podejście wymaga

ogromnego zaufania do sił, których nie znam i nie wiem, czym się kierują. A ponieważ wychowany jestem w duchu prymatu rozumu nad duchem, to trudno mi tak do końca pozbyć się tej kontroli i nie wyobrażać sobie precyzyjnie czego chcę. Zresztą, jeśli bym chciał przeprowadzić szkolenie dla trzech tysięcy osób w Sali Kongresowej to nie mogę powiedzieć, że chcę dużo ludzi w wielkim miejscu. A z drugiej strony, może pojawiłoby się pięćdziesiąt tysięcy na stadionie? Teoretycznie tak, ale od strony logistyczno-organizacyjnej, to ci którzy będą to spotkanie przygotowywali, zadadzą mi pytanie: co ja chcę zrobić, gdzie i na ile osób. Nie mówiąc już o budżecie. Więc, podsumowując, myślę że tam gdzie się da, warto próbować zostawiać „furtkę” siłom wyższym, a tam gdzie potrzebna jest precyzja, należy trzymać się sprawdzonych metod tzn. ściśle określać cele. Zauważyłem również, że właśnie na tym punkcie najczęściej się zatrzymuję. Trudno mi czasami odpowiedzieć na pytanie, czego konkretnie chcę. Zadam Ci pytanie: gdybyś teraz miał precyzyjnie zapisać, jaki poziom wynagrodzenia za swoją pracę chciałbyś osiągnąć do końca tego roku, to ile być napisał? Zrób to teraz. Weź kartkę i napisz tę kwotę. Spójrz na nią i odpowiedz mi na pytanie: czy na pewno na tyle wyceniasz swoją wartość? Czy tyle jesteś dla siebie wart? Przekreśl i zmień na inną. Czy ta jest bardziej satysfakcjonująca? Czy myślałeś kiedyś o tym, że przyczepiamy sobie niewidoczne metki z ceną za swoje usługi, swoją wiedzę i swoją pracę? Na pewno spotkałeś się z takimi opowieściami, jak to sprzedawca nie mogąc sprzedać towaru przecenił go i nic to nie pomagało. Aż pewnego dnia zwiększył dwukrotnie jego cenę i towar sprzedał się błyskawicznie. Pomyśl o tym w kontekście wartości celów, które chciałbyś sobie postawić.

3. Mierzalne

Cele mierzalne to takie, które da się zmierzyć. A to oznacza, że cel typu „chcę więcej zdrowia” może być trudny do osiągnięcia. Ponieważ trudno zarządzać tym, co niemierzalne, więc zarządzanie celami wymaga, aby można było je jakoś zmierzyć. Kiedyś spytałem studentów czy są ludźmi sukcesu. Odpowiedzieli, że jeszcze nie są. Więc spytałem po czym poznają, że są. Zapewne da się realizować również cele niemierzalne. Można użyć innych, bardzo subiektywnych skal.

A ponieważ większość celów „cywilizacyjnie” nam bliskich da się zmierzyć, to ten warunek mierzalności celów uznaję za istotny.

4. Uzgodnione

To oznacza, że powinieneś wyrazić zgodę na ich realizację. Cele nie powinny być narzucone. Jeśli realizujesz cele, z którymi się nie identyfikujesz, to szanse ich realizacji znacznie spadają. Ponadto koszty psycho-somatyczne mogą być bardzo wysokie. Czasami dopiero po wielu latach odkrywamy, że to co było naszym celem, tak naprawdę nim nie było. Dostaliśmy te cele razem z wyprawką w dorosłe życie. Życie w zgodzie z zasadą: „chcę – nie chcę” pozwala osiągać większą satysfakcję niż wtedy, gdy żyjemy według zasady: „muszę – nie mogę”. Pamiętaj: Twoje życie – Twoje cele. Już dzisiaj daj sobie zgodę na zrealizowanie tego, o czym marzysz. Nie zadawaj sobie pytania, czy aby na pewno zasługujesz na to, aby spełniły się Twoje najskrytsze pragnienia. Zasługujesz. Zawsze.

5. Wyobrażalne

Cele powinny być wyobrażalne, gdyż w przeciwnym razie, jeśli uznasz, że są abstrakcyjne, przestaną być motywujące. Dzisiaj, w dobie rozwoju technologii, wszystko wydaje się wyobrażalne i nawet mówi się, że dla człowieka idei tylko niebo jest ograniczeniem – ale to tylko zgrabna metafora. W życiu, już bez metafor spotkasz się z ograniczeniami, których trudno nie zauważyć. W końcu powiedzenie, że każdy jest kowalem swojego losu jest prawdziwe, ale z tą adnotacją, że każdy kuje w innym materiale. Jedni w złocie, a inni w gównie. Nikt tego nie zmieni. Biedny bezdomny w Indiach na pewno nie ma takich (przynajmniej teoretycznie, bo na pewno są przypadki, które temu zaprzeczają) szans na zostanie gwiazdą Hollywoodu, jak np. córka Brada Pitta. Przekonanie, że jeśli coś możesz sobie wyobrazić, to na pewno też możesz to zrobić jest na pewno wspierające. Lepiej mieć takie przekonania niż powtarzać, że życie jest ciężkie, a wszystkim kierują układy i znajomości. Na pewno również wspierające jest przekonanie, że możesz zrobić to, co już ktoś zrobił. Pewne ograniczenia mamy w głowie, a pewne w ciele. Dlatego nie podjąłbym się śpiewania na

jakimkolwiek festiwalu. Ale już korzystając z nowoczesnych technik, mógłbym być gwiazdą estrady. Więc wyobraź sobie co chcesz, przesiej to przez sito zdrowego rozsądku i próbuj. A jeśli chcesz rzucić się w stronę swoich nieznanych możliwości, to też to zrób. Wtedy zdrowy rozsądek może już tylko przeszkadzać. Nikt nie odbierze Ci tego cennego doświadczenia. Zawsze granicą powinno być życie i zdrowie, ale kiedy patrzę na ludzi ocierających się w swoich pasjach o śmierć i kalectwo, trudno mi podpisać się pod tezę, że to są wariaci. Ludzie zawsze zmierzali się z nieznanym, niebezpiecznym i nieprzewidywalnym. Wszak taka jest natura człowieka, a zmierzenie się z żywiołami towarzyszyło nam od zawsze. Posłuchaj swojej intuicji, a dowiesz się, co ci w duszy gra. Jak byłem dzieckiem to tzw. videotelefon był futurystyczną wizją. Wydawało się, że to szczyt marzeń, aby widzieć tego, z kim się rozmawia. Telefonacja poszła w innym kierunku i to, co dzisiaj masz w komórce trzydzieści lat temu nikomu się nie śniło nawet w najbardziej szalonych wizjach. Gadżety Bonda z tych najstarszych filmów są po prostu żałosne, więc zostaw sobie trochę miejsca w głowie na wizje, które wydają się prawie niewyobrażalne. I oczywiście „Just do it”.

6. Określone w czasie

To dosyć prosty warunek skutecznego celu. Powinna być jakaś data graniczna realizacji celu, aby nie było tak jak z budową autostrad czy ze słynnym „jednym okienkiem” do rejestracji firmy. Przypomnę tylko, że i jedno, i drugie latami nie może się skutecznie zrealizować. Kiedyś był to sznurek do snopowiązałek. Zawsze go brakowało przed żniwami. Dzisiaj są to proste rozwiązania ułatwiające życie. Jak już dojdzie do ich powstania, okazuje się, że nic nie ułatwiają, a wręcz przeciwnie – utrudniają. Może powodem jest właśnie brak jasnych terminów realizacji i rozliczania? A może tak jak z „akademickim kwadrantem” – on po prostu istnieje, chociaż nie ma żadnego uzasadnienia dla jego akceptacji. Taki nasz folklor. Wkład w światowe i europejskie *know-how*. W wojsku jest taki dowcip o tym, jak wygląda czasoprzestrzeń. Kapral mówi do żołnierza: będziesz kopał stąd (i tu pokazuje miejsce na ziemi) do 15.00. W końcu mamy tradycje w planach trzyletnich, pięcioletnich itd. Ponadto mamy cele główne i cząstkowe. Jedne są kilkuletnie, a inne miesięczne. Trudno będzie za pięć lat osiągnąć to, co chcemy, jeśli nie

będziemy się trzymali harmonogramów miesięcznych, a nawet tygodniowych czy dniowych. Ja wiem, że to nie jest nasza mocna strona, bo my jesteśmy tacy spontaniczni, ale zarządzanie projektami udaje się wtedy, gdy są jakieś czasowe harmonogramy. Rozmawiałem z dyrektorem liceum, do którego chodziłem trzydzieści lat temu i powiedział, że „spontan” to cecha dzisiejszej młodzieży. W piątek nikt nie wiedział jak będzie wyglądał szkolny piknik, a w sobotę stały stoiska, były atrakcje i wszystko grało. Młodzież się zmailowała i esemesowała, impreza była. Kiedyś studniówkę szykowaliśmy już na dwa miesiące przed jej datą. Coś się od tego czasu zmieniło. Spontaniczność nie zawsze się sprawdza. Ale czy ktoś, kto żyje w rytmie dalej, więcej, prędzej, się tym przejmuje? Więc określ czas dla swoich projektów docelowych i dla tych cząstkowych. Zawsze możesz zaktualizować terminy. To tylko dobra rada, jeśli tego nie zrobisz słońce i tak wszędzie następnego dnia.

7. Elastyczne

To oznacza, że cele tzw. zerojedynekowe nie są motywujące. Jeśli założysz, że chcesz zarabiać 10.000,00 miesięcznie i jest to absolutnie cel „ostry” to znaczy, że inna kwota nie wchodzi w grę. Twoja frustracja przy kwocie 9000,00 może odebrać Ci radość z naprawdę niezłych pieniędzy. Jeśli podejdziesz elastycznie i powiesz sobie, że jest to cel „nieostry”, to swoją pensję określisz na dziewięćdziesiąt procent realizacji postawionego celu. Nowy cel może już wynosić 20.000,00 zł, a zrealizowanie dziewięćdziesiąt procent daje 18.000,00 zł. I tak dalej. Mówi się, że pół pomarańczy smakuje równie pysznie jak cała. I to prawda. Zbyt mała elastyczność prowadzi do bólu kręgosłupa, a to w konsekwencji kończy się na różnych innych bólach. Daj sobie jakiś margines błędów. Stawiaj cele „nieostre”. Niektóre są „ostre” z założenia. Na przykład cel: zająć w ciężkę, pojechać do Rzymu, zdać maturę. Spędziłem wakacje 2009 w Chorwacji. Miałem ze sobą taki mały ponton (360 cm długości) i mały silnik marki Honda (5KM). Pływałem z żoną i synem po Adriatyku łącznie siedem godzin. Mógłby ktoś powiedzieć, że szkoda było pieniędzy i zachodu z transportem, rozkładaniem i składaniem. Ale mój cel był elastyczny. Chciałem popływać po morzu. Nawet gdybym miał pływać godzinę, to i tak miało

to sens. Życie składa się z godzin. A godzina na morzu jest tak samo przyjemna jak i siedem czy dwadzieścia siedem godzin. Wolę cele elastyczne, bo są bardziej przyjazne. Polecam też takie podejście wszystkim menadżerom.

8. Dające wyzwanie

A to mój ulubiony warunek. Zrealizowanie postawionego celu powinno wynosić cię powyżej „prozy życia”. Cele dające wyzwania są częściami składowymi szalonych, dzikich i niczym nieokiełzanych marzeń. Cel, który jest wyzwaniem, wymaga wysiłku, wiedzy, zaangażowania i tego wszystkiego, czego trzeba po drodze doświadczyć, aby go zrealizować. Sam określ sobie, co dla Ciebie dzisiaj byłoby wyzwaniem. Wojownik zmierza się sam ze sobą. Każdy ma swoją poprzeczkę. Życie nie powinno być rywalizacją. Przy takim podejściu zawsze jest tylko jeden zwycięzca. Reszta się frustruje. W taką stronę idzie współczesny sport, ale to pułapka. Rywalizacja niszczy radość z własnych osiągnięć. Czasami słyszę, jak rodzice mówią, że ich dziecko jest np. „za szybkie”. Zanim coś pomyśli, to już powie lub zrobi. Ale czy istnieją jakieś normy szybkości dla pięcio czy dziesięciolatka? Mówiąc o motywacji, wszyscy mają na uwadze wyniki. A to co naprawdę ważne, to wysiłek. On decyduje o satysfakcji. Jeden uczy się godzinę i dostaje szóstkę. Drugi pięć godzin i dostaje czwórkę. Aby dostać piątkę, musi włożyć dużo więcej pracy niż ten pierwszy. Czy ktoś to docenia? Nie daj się wciągnąć w grę pt.: „Maciuś jest lepszy, lepiej się uczy, ma większy dom, większy samochód i mniejszą komórkę, a do tego jego żona to...”. Bla, bla, bla. Od rywalizacji lepsze jest zdrowe współzawodnictwo. Najlepiej ze sobą samym. Życie zawsze było wyzwaniem, ale dzisiaj chyba stało się wielkim wyzwaniem. Przynajmniej wielu tak odbiera rzeczywistość w której żyje. Nie daj się zwariować. Patrząc z innej strony trudno nie zauważyć, że nie da się napić na zapas, najeść na zapas, naoddychać na zapas i wypaść na zapas. Ze swoimi wyzwaniami trzeba się zmierzyć w rytmie dziennym. Zawsze można upaść i się podnieść. Zawsze można zacząć od nowa. I zawsze można po prostu „przeczekać”. Nie oskarżaj się, nie obwiniaj, nie krytykuj i doceniaj wysiłek, który wkładasz w osiągnięcie celu. Nie wszyscy swoją osobistą skuteczność okupują takimi samymi kosztami. Taki los. W maratonie biegnie kilka tysięcy osób,

a pierwszy jest tylko jeden. Czy według Ciebie reszta to przegrani?

9. Musi z nich coś wynikać

Trudno jest realizować ambitne cele dla samego ich zrealizowania. Wprawdzie mówi się, że nagrodą za wejście na szczyt jest już samo wejście, ale w codziennym życiu nauczyliśmy się oczekiwać jakichś konkretnych korzyści. Dlatego dobrze jak nasz cel daje nam jakieś profity: zdrowie, satysfakcję, wiedzę, kontakty, pieniądze, sławę. Poczuć nagrodę za włożony wysiłek – bezcenne. Tak jesteśmy wychowani i nawet jak inni tego nie robią, to sami sobie wystawiamy oceny i laurki. Najczęściej negatywne. Nagradzaj się najczęściej jak możesz. Świątuj swoje i czyjeś sukcesy. Pamiętaj, że według badań ludzie (podobnie jak małpy) szybciej uczą się na sukcesach niż na błędach. Nie obniżaj wartości tego, co osiągnąłeś. Po prostu otwórz co jakiś czas szampana i polej sobie głowę, podobnie jak to robią kierowcy Formuły 1.

10. Dopasowane do celu „wyższego”

A to oznacza, że cele które realizujesz, powinny być częścią większej idei. To, co powoduje że ruszamy w drogę, to jakaś wielka wizja życia zrodzona z idei, która przyszła nam do głowy. Idee powstają poprzez połączenie naszych myśli z silnymi emocjami. Idee przełożone na konkretny obraz tego, co byśmy chcieli osiągnąć, tworzą wizję. Im większa wizja, tym większa z niej płynie energia. Ale aby po drodze nie zawrócić, potrzebujemy jakiejś intencji, czyli znaczącego motywu, dla którego jesteśmy gotowi podnosić się z codziennych upadków i iść dalej. Intencja daje siłę do tego, aby wytrwać. A cele? Cele to tylko punkty, drogowskazy niezbędne do tego, aby określić, gdzie aktualnie jesteś. Oczywiście nad tym wszystkim czuwa twoja życiowa misja, zbudowana w oparciu o najważniejsze osobiste wartości. Misja to kompas. Pomaga nie zejść z drogi. Misja to to, co chcesz zostawiać po sobie idąc drogą życia.

Misja (zbudowana na wartościach służy za życiowy kompas).

Idea (myśl + towarzysząca jej silna emocja).

Wizja (wyraźnie zwizualizowana idea).

Intencja (ważny motyw realizacji wizji).

Cele (punkty kontrolne na drodze do zrealizowania własnej wizji).



Rozmyślnik

Jakie masz cele na najbliższą dekadę? Zapisz je.

Jakie masz cele na najbliższy rok? Zapisz je.

Jakie cele ciągle czekają na realizację?

Które ze swoich zrealizowanych celów zaliczyłbyś do tych przełomowych tzn. zmieniających w sposób istotny Twoje życie?

Jakie cele porzuciłeś, chociaż kiedyś wydawały Ci się warte realizacji?

Gdybyś miał gwarancję sukcesu, to jakie jeszcze cele dopisałbyś do swojej listy?

Biblioterapia

Ken Blanchard, Jesse Stoner, Cała naprzód, MT Biznes