**Załącznik VII.3**

|  |
| --- |
| Dlaczego warto wyznaczać sobie cele?  Cele mają moc. Dzięki nim możemy bardziej zmotywować się do działania i wiemy, po co tak naprawdę wykonujemy wszystkie nasze zadania. W związku z tym ich wyznaczenie jest nam potrzebne.  Oprócz tego, że zwiększają naszą motywację do działania, sprawiają, że jesteśmy w nie bardziej zaangażowani. Poza tym, a może przede wszystkim, wiemy do czego zmierzamy, co jest dla nas ważne i na czym powinniśmy się skupić. Dzięki temu rzadziej się zniechęcamy. Dodatkowo lepiej organizujemy swoją pracę i wszystkie wykonywane zadania.  Jednak zdarza się nam, że wyznaczenie celów sprawia jedynie, że czujemy się zdołowani, sfrustrowani, ciągle nam coś nie wychodzi, nasze założenia są błędne. To wszystko sprawia, że nie tylko tracimy motywację, lecz także chęci do wykonywania czegokolwiek.  Z pomocą w wyznaczaniu celów przechodzi nam jednak metoda SMART. Co oznacza ten skrót?  **Metoda SMART**  Metoda SMART pomaga nam w wyznaczaniu celów w taki sposób, abyśmy byli w stanie je osiągnąć. Pokazuje nam rownież, jak powinien być sformułowany cel. Co oznacza więc skrót SMART?  **S - Specific - Sprecyzowany**  Nasz cel powinien być przede wszystkim sprecyzowany, konkretny. Musimy mieć pewność, co chcemy zrobić; nie ma tutaj miejsca na domysły, dwuznaczności. Nie może być również wielu pól do interpretacji. Konkret i precyzja są w przypadku wyznaczania celu niezwykle istotne, np. o wiele więcej mówi nam cel: “zacząć biegać”, niż “być aktywnym”.  **M - Measurable - Mierzalny**  Dzięki temu, że nasz cel będzie mierzalny, łatwiej nam będzie przekonać się, jak daleko jesteśmy w drodze do jego osiągnięcia. Jeśli przykładowo naszym celem jest schudnięcie, samo założenie, że “schudnę” nie jest mierzalne. Natomiast w przypadku kiedy ustalimy: “schudnę 13 kilogramów”, wiemy już dokładnie, jaki jest nasz cel i w momencie, kiedy waga będzie wskazywała 6,5 kilograma mniej, będziemy wiedzieć, że jesteśmy w połowie drogi do sukcesu. Jeśli nasz cel będzie zbyt ogólny i nie będziemy mogli zauważyć postępów, motywacja i zaangażowanie w nasze działania będą mniejsze.  **A - Achievable - Osiągalny lub A - Attractive - Atrakcyjny**  W tym przypadku litera A tłumaczona jest dwojako: albo jako osiągalny, albo atrakcyjny. Osiągalny cel to taki, który możemy wykonać bez nadmiernego wysiłku. Nie ma się co oszukiwać - jeśli wyznaczymy sobie cel, jakim jest przebiegnięcie 15 kilometrów, a do tej pory nie biegaliśmy właściwie wcale i nie mamy czasu na tak intensywne ćwiczenia trudno nam będzie sprostać wyznaczonemu zadaniu. Po pierwsze, fizycznie możemy nie dać rady, a po drugie dużo bardziej prawdopodobne jest, że sobie odpuścimy. W tym przypadku konieczne jest mierzenie sił na zamiary.  Z kolei cel atrakcyjny to taki, który stanowi dla nas wyzwanie, a jego osiągnięcie przyniesie nam realne korzyści. Przykładowo, jeśli nauczymy się języka angielskiego, dostaniemy podwyżkę w pracy.  **R - Realistic - Realny**  Nasz cel musi być realny. Jeśli wyznaczymy sobie coś, co z góry skazane jest na porażkę,  a mimo to będziemy próbowali to osiągnąć, nasze starania bez rezultatów sprawią, że nie będziemy mieli już sił i chęci do dalszej pracy. Naszym celem nie może być przebiegnięcie 10 km w 10 minut, skoro fizycznie jest to niemożliwe. Stawiajmy przed sobą takie cele, które jesteśmy w stanie zrealizować.  **T - Time-bound - Określony w czasie / Terminowy**  Warto również określić cel w czasie. Dzięki temu czujemy motywującą presję. Jeśli coś jest bezterminowe, zabieramy się za to dość leniwie, nieczęsto się tym zajmujemy, nie mamy do tego motywacji. Jeśli jednak założymy, że musimy przebiec 15 kilometrów do 25 października, kiedy to odbywa się interesujący nas maraton, wiemy, ile czasu mamy i jak musimy rozłożyć przygotowania w czasie.  Zobacz więcej: <https://poradnikpracownika.pl/-metoda-smart-dlaczego-warto-wyznaczac-sobie-cele> [online, dostęp dn. 09.07.2018]. |