

## O PUŁAPKACH NA DRODZE DO REALIZACJI CELÓW

### PUŁAPKA I

Tradycyjne sposoby uzgadniania celów opierają się na negocjacjach między tym, czego chcemy, a co wydaje się realne wtedy, kiedy weźmiemy pod uwagę nasze ograniczenia wewnętrzne i zewnętrzne.

W ten sposób często rezygnujemy z tego, po co moglibyśmy sięgnąć gdybyśmy wierzyli, że jest to możliwe. Jesteśmy arcymistrzami w podcinaniu sobie skrzydeł i ograniczaniu się, ale tak nie musi być. Nie rezygnuj jak tylko dowiesz się że coś jest trudne, a Ty możesz mieć "pod górkę".

Zadaj sobie po prostu dwa pytania:

- Dlaczego chcę to osiągnąć?
- Czemu mi na tym zależy?

### PUŁAPKA II

Często się wstydzimy lub boimy, że coś nam się nie uda i wtedy na wszelki wypadek nie podejmujemy aktywności lub bagatelizujemy to, co dla nas ważne. Czasami boimy się też tego, co będzie, jeśli cel uda nam się zrealizować. Może lepiej nie uciekać od razu tylko sprawdzić odpowiedzi na kilka pytań:

- Co się stanie, kiedy cel swój osiągnę i co się stanie, kiedy go nie osiągnę?
- Co się nie stanie, kiedy swój cel osiągnę i co się nie stanie, kiedy go nie osiągnę?

Taka antycypacja pomoże Ci zbliżyć się do odpowiedzi na zasadnicze pytanie

- Czego obawiam się w związku z tym czego chcę?
- Czy to co zyskam jest ważniejsze od tego co zaryzykuję?

### PUŁAPKA III

Czasami nie chce nam się już nic robić, bo brakuje dobrych pomysłów, co zrobić, żeby dany cel zrealizować. A gdyby tak zastanowić się, co przestać robić, żeby dany cel udało się zrealizować. Czego robić mniej? Realizacja celów nie musi być drogą krzyżową - może być nawet przyjemna. Zawsze możesz zadać sobie pytanie:

- W jaki jeszcze inny sposób mogę mieć to na czym mi zależy?

### PUŁAPKA IV

Kolejna istotna pułapka związana jest z faktem, że daliśmy się nabrać i realizujemy coś, co tak naprawdę nie jest naszym celem. Oczywiście zdarza się, że cele są super, ale póki nie pocujemy, że są nasze, to mamy pełne prawo traktować je jako nierealne. Akceptacja celów przez nas samych jest warunkiem sprawnej ich realizacji. Poczucie autorstwa lub co najmniej współautorstwa celów zwiększa gotowość do ich akceptacji i zaangażowanie w ich realizację. Sprawdź czy to, co zamierzasz jest rzeczywiście Twoim pomysłem! Zadaj sobie jedno pytanie:

- Co jest w tym dla Mnie ważnego?
- Jaka jest moja intencja?
- Czemu wybieram akurat takie rozwiązanie?

### PUŁAPKA V

Czasami stawiamy sobie cele, które nie pasują do naszych możliwości i do naszych aspiracji. Cele, jeśli są specyficzne i dostatecznie ambitne są lepiej realizowane niż cele formułowane ogólnie tak jak np. "postaram się najlepiej jak potrafię". Tak więc wyznaczanie sobie konkretnych i atrakcyjnych celów powinno prowadzić do wzrostu motywacji i akceptacji określonych zadań oraz tak potrzebnego zaangażowania. Nie opuszczaj więc sobie za bardzo poprzeczki!!!! I sprawdzaj zawsze:

- Czy to co zamierzam naprawdę mnie kręci?

### PUŁAPKA VI

Czy zdarza się, że mówiąc o swoim celu mówisz: 'Tak, bardzo chcę, ale..' lub 'Tak, zrobię to, ale..'? Otóż, kiedy mówisz 'ale', oznacza to zwykle pewną wątpliwość, którą masz w związku z swoim celem. Może to znaczyć, że jest jeszcze coś ważnego, o co dobrze, żebyś zadbał. To coś wyrażone jest przez zdanie, które wypowiadasz po 'ale'. Odpowiedz sobie wtedy na pytanie:

- Na czym polega moja wątpliwość?
- O co chcę jeszcze zadbać?
- Jak mogę uwzględnić to wszystko, co jest dla mnie ważne?

I zamiast słowa 'ale' użyj spójnika 'i'. Chcę ... i... . I co Ty na to?