

— IDŹ DO —

**PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ**

**SPIS TREŚCI**

— KATALOG KSIĄŻEK —

**KATALOG ONLINE**

**ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG**

— TWÓJ KOSZYK —

**DODAJ DO KOSZYKA**

— CENNIK I INFORMACJE —

**ZAMÓW INFORMACJE  
O NOWOŚCIACH**

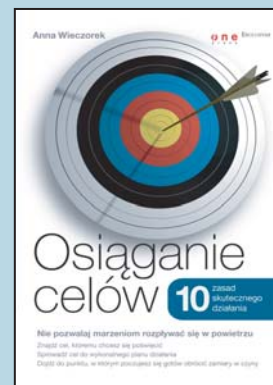
**ZAMÓW CENNIK**

— CZYTELNIĄ —

**FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE**

## Osiąganie celów. 10 zasad skutecznego działania

Autor: Anna Wiczorek  
ISBN: 978-83-246-0724-2  
Format: A5, stron: 240



### Nie pozwalaj marzeniom rozplywać się w powietrzu

- Znajdź cel, któremu chcesz się poświęcić
- Sprowadź cel do wykonalnego planu działania
- Dojdź do punktu, w którym poczujesz się gotów obrócić zamiary w czyn

Czujesz, że Twoje życie nie jest skrojone na właściwą miarę? Brakuje Ci wyzwań, planów, sukcesów? Snujesz wyobrażenia typu „jak by to było, gdybym już to miał”? Problem w tym, że to tylko ulotna wizja. Jeśli nie zaczniesz działać, ona szybko zniknie, pęknie jak bańka mydlana. Ale co tak naprawdę masz zrobić, żeby osiągnąć swój nowy cel? Czego potrzebujesz, by przejść od słów do czynów?

Potrzebujesz ogniwa łączącego myśl z działaniem. Potrzebujesz gotowości do działania. Ile już razy miałeś w głowie plan, który umarł śmiercią naturalną (z rozmaitych powodów, którymi potem usprawiedliwiłeś bierność)? Zabrakło Ci mocy czynu. Moc czynu to coś, co czujesz, kiedy jesteś gotów. A kiedy jesteś gotów, wiesz, że możesz (prawie) wszystko. Przeczytaj tę książkę rozdział po rozdziale, a kiedy skończysz, poczujesz moc czynu w czystej postaci.

Miej przed oczami swój nowy cel i szukaj w tej książce odpowiedzi na pytania:

- Do czego tak naprawdę dążysz i co z tego będziesz mieć?
- Jak ważny jest dla Ciebie obrany cel?
- Czy Twoje zamierzenie jest realne?
- Jak zdobędziesz sojuszników na drodze do celu?
- Kiedy zaczniesz działać?

### Wyciągnij rękę po owoce swoich zamierzeń

# SPIS TREŚCI

	<b>Wstęp</b>	<b>5</b>
<b>Wykład 1.</b>	<b>Określenie celu – Co trzeba zrobić? Co chcę osiągnąć?</b>	<b>9</b>
<b>Wykład 2.</b>	<b>Motywacja – Dlaczego trzeba to zrobić?</b>	<b>29</b>
<b>Wykład 3.</b>	<b>Wzorzec – Jak to zrobić? Jak osiągnąć cel?</b>	<b>59</b>
<b>Wykład 4.</b>	<b>Wizja celu – Jak to sobie wyobrażam?</b>	<b>85</b>
<b>Wykład 5.</b>	<b>Realia – czy to jest możliwe do zrobienia?</b>	<b>109</b>
<b>Wykład 6.</b>	<b>Predyspozycje – Kto może to zrobić?</b>	<b>125</b>
<b>Wykład 7.</b>	<b>Ranga celu – Dlaczego to jest ważne?</b>	<b>151</b>
<b>Wykład 8.</b>	<b>Wsparcie psychiczne i fizyczne – Jak inni mogą pomóc?</b>	<b>165</b>

<b>Wykład 9. Termin — Kiedy można to zrobić?</b>	<b>177</b>
<b>Wykład 10. Plan działania</b>	<b>193</b>
<b>Wykład 11. Prezentacja różnych celów (1)</b>	<b>205</b>
<b>Wykład 12. Prezentacja różnych celów (2)</b>	<b>225</b>

# WYKŁAD 4. WIZJA CELU

## JAK TO SOBIE WYOBRAŻAM?

— Witam po przerwie. Zajmijmy się od razu kolejną zasadą:

### **4. WIZJA CELU — JAK TO SOBIE WYOBRAŻAM?**

Symulacja osiągniętego celu w wyobraźni lub za pomocą innych możliwych metod. Wizja celu (wyobrażenie gotowego rezultatu) pozwala sprawdzić funkcjonalność posiadanego wzorca. Analiza na tej podstawie różnych możliwych sytuacji często pomaga bardziej sprecyzować cel lub dopracować wiele szczegółów niezbędnych do osiągnięcia celu. Wyobrażenia na temat korzyści wypływających z jego osiągnięcia oraz pozytywnych zmian, jakie nastąpią, są bardzo dobrym czynnikiem motywującym do działania, pozwalając znosić wszelkie niedogodności, utrudnienia i przeszkody stojące na drodze do celu.

**Każdy cel trzeba sobie dokładnie wyobrazić wszelkimi możliwymi metodami. Może to być szkic, makieta, symulacja komputerowa albo na przykład prototyp. Jeżeli nie ma takiej możliwości, musi wystarczyć wyobraźnia. Im bardziej szczegółowy ma się przed sobą obraz, tym łatwiej dostrzec czynniki, których nie braliśmy wcześniej pod uwagę, a które mogą się okazać niezbędne do osiągnięcia celu.**

W przykładzie z zakupami oczami wyobraźni widzimy efekt gotowych zakupów, który będzie nam towarzyszył podczas wykonywania całej tej czynności. Uciążliwa droga do sklepu, stanie w długiej kolejce, dźwiganie ciężkich zakupów pokonamy tylko dlatego, bo wyobrażamy sobie korzyści, jakie będą rezultatem wszystkich tych starań. Wiemy, że jest to konieczne, żeby osiągnąć zamierzony rezultat. Ugotowanie obiadu, jedzenie smacznego ciasta, którym już delektujemy się w wyobraźni, albo chrupanie chipsów podczas oglądania TV będzie możliwe tylko pod warunkiem, że te zakupy zostaną zrobione.

Teraz poproszę o Wasze przykłady.

— Chcę kupić samochód — zaczęła pełna zapału Danka. — Wiem, że wtedy moje życie stanie się prostsze. Jadąc do pracy, nie muszę już marznąć na dworze, gdy czekam na autobus. Wsiadam do samochodu i jadę. Wyobrażam sobie różne sytuacje, np. nie dźwigam ciężkich zakupów do domu, tylko pakuję je do samochodu i zawożę pod sam dom. Zabieram dzieci ze szkoły, w weekendy jeździmy za miasto... Dzięki temu, że mam tę wizję ciągle przed oczami, wiem, że osiągnięcie tego celu jest warte poświęceń.

— Jeżeli wspinam się na jakiś szczyt górski, myśl o osiągnięciu upragnionego celu pozwala pokonywać nawet największe przeszkody. Cały trud jest nagrodzony poczuciem satysfakcji — zabrał głos Józef.

— Zaczęliśmy tę zasadę trochę od końca, czyli od wyobrażenia korzyści wypływających z osiągnięcia celu — uśmiechnął się Paul. — Ale jest to rzeczywiście istotny czynnik motywujący do działania. Poza tym odgrywa również inną znaczącą rolę. Nawet przy poważnych projektach, takich jak na przykład projekt jakiejś uchwały, która ma wejść w życie, plan jakiegoś przedsięwzięcia publicznego, wdrożenie jakiegoś projektu na masową skalę, budowa obiektu użyteczności publicznej — mówi się mnóstwo o pozytywnych zmianach, jakie nastąpią, kiedy cel zostanie osiągnięty. Piszą o tym gazety, głośno o tym w mediach.

Opisy tych korzystnych perspektyw są uzyskane od pomysłodawcy celu. To od jego wizji, argumentów przekonujących, że cel jest naprawdę godny wdrożenia w życie, zależy aprobata opinii publicznej, ewentualnych sponsorów albo na przykład firm, które zdecydują się na współpracę z pomysłodawcą. Od tego, jak dalece będzie to dopracowany projekt i w jaki sposób będzie zaprezentowany, będą zależeć losy tego przedsięwzięcia. Takie działania mają na celu uzyskanie szerokiej aprobaty podjętego celu. Im więcej dyskutuje się o tym, im szerszy krąg osób zaangażowanych w realizację projektu, tym łatwiej o nowe pomysły, możliwość wykorzystania doświadczeń innych ludzi, wyszukanie wszelkich nieścisłości i niedociągnięć. Wrócimy jeszcze do tego przy omawianiu zasad „Wsparcie psychiczne i fizyczne” oraz „Ranga”.

Wizja korzyści wypływających z osiągnięcia celu sprawia, że osoby uczestniczące w jego realizacji robią wszystko z przekonaniem, co ma wpływ na efektywność pracy. Jest tak dlatego, ponieważ wiedzą one, do jakiego końcowego efektu dążą, mogąc go sobie wyobrazić.

Jak wielką siłę oddziaływania na umysły ma „Wizja”, można przekonać się z przykładów ludzi, którzy potrafili znosić najgorsze męki, a nawet oddać życie, wierząc w przyszłość, o którą walczą.

Moc, z jaką działa „Wizja” na wyobraźnię, a nawet serca ludzi, można wykorzystać do realizacji wielu szlachetnych celów, czego przykładem w Polsce jest Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy lub inne umiejętnie poruszające serca ludzi dobroczynne akcje.

Trzeba jednak pamiętać, że to samo narzędzie może być wykorzystane przez osoby realizujące własne, samolubne ambicje.

Umiejętność realnej oceny wizji, którą ktoś nam przedstawia, wymaga rzeczowego podejścia i rozeznania. Pamiętacie, jak na pierwszym wykładzie o określaniu celu powiedziałem, że należy wykazać głęboką wnikliwość, odnajdując cel działania i jego pomyślowcę. Podkreśliłem to w kolejnym wykładzie o motywacji, mówiąc, że zawsze powinniście sobie zadać pytanie: „Dlaczego to robię i jaki cel w istocie realizuję?”. Odpowiedź na to pytanie pozwala ocenić, czy nie jesteście w sidłach manipulatorskich działań ludzi, którzy oddziałując na wyobraźnię za pomocą przedstawiania wizji „świetlanej” przyszłości, pozyskują wielu zwolenników stających się wykonawcami ich celów.

Czasem taka projekcja wirtualna celu pozwala bardziej go sprecyzować, a czasem wręcz przeciwnie — można dojść do wniosku, że tak naprawdę nie pragniemy tego, co do tej pory było naszym marzeniem.

Na jednym z kursów była dziewczyna, która chciała zostać aktorką. Wyobrażała sobie, jak opływa w luksusy, jak bardzo jest sławna i podziwiana przez innych. Analizując w ramach zasady „wzorzec” życiorysy znanych aktorów i epizody z ich życia oraz kulisy bezwzględного świata show-biznesu, przeraziła się.

Zdała sobie sprawę z wielu szczegółów, dopiero gdy wniknęła głęboko w realia życia sławnych aktorów. Wyobrażała siebie, jakby żyła już w tym środowisku, jakby obracała się wśród tych ludzi. Widziała siebie oczami wyobraźni na planie filmowym, biorącą udział w żmudnych charakteryzacjach, ustawicznym powtarzaniu

scen, ciągle pod presją, wiecznie „prześladowaną” przez paparazzich.

Wtedy zrozumiała, że obraz aktorów, jaki mają widzowie, jest zupełnie inny od tego, jaki jest naprawdę. Bohater, tak idealnie wyglądający na ekranie, np. piękna aktorka lub mężczyźni grający macho, to produkt profesjonalistów z „fabryki marzeń”. Wiele aktorek przytłoczonych mnóstwem kompleksów wiecznie poprawia swoją urodę, poddając się operacjom plastycznym, będącym nie tyle ich pragnieniem, co wymuszonym przez presję krytyki, że mają na przykład za małe piersi albo za grube nogi. Filmowi herosi podziwiani przez publiczność, zastępowani przez kaskaderów, nie potrafią nawet przeskoczyć przez zwykłe ogrodzenie na ulicy. Aktorstwo to ciężka praca, a przy tym olbrzymia presja i zero prywatności.

Dziewczyna doszła do wniosku, że to jednak nie dla niej. Tak naprawdę zależało jej, żeby być atrakcyjną i bogatą kobietą, podziwianą przez otoczenie. Zrozumiała, że nie musi być aktorką, żeby ten cel osiągnąć.

Jak bardzo ważna jest zasada „Wizja”, można przekonać się, kiedy widzi się, jak realizowane są wielkie przedsięwzięcia. Poprawność i bezbłądność każdego projektu sprawdza się, przygotowując makiety albo prototypy urządzeń po to, aby sprawdzić ich funkcjonalność i w razie konieczności dopracować niedociągnięcia. Żadne nowe urządzenie nie zostanie dopuszczone do powszechnego użytku bez sprawdzenia, jak funkcjonuje w różnych, nawet ekstremalnych warunkach.

Sposób na przekonanie się, czy urządzenie funkcjonuje poprawnie w różnych warunkach, wykorzystuje się również w handlu. Przykładem tego mogą być jazdy próbne w salonach samochodowych lub możliwość przetestowania jakiegoś urządzenia, zanim klient zdecyduje się na jego zakup.



— Wizja rzeczywiście może odgrywać rolę marketingową — zabrał głos Józef. — Widziałem ostatnio w telewizji projekt zagospodarowania terenu wokół jeziora. Szukano inwestora, pokazując komputerową symulację przedstawiającą, jak taki teren może wyglądać w przyszłości. Piękne molo spacerowe, mnóstwo innych świetnych atrakcji — jakieś zjeżdżalnie itd. Znam to miejsce, to takie „bajorko”, niezbyt atrakcyjne kąpielisko miejskie. Każdy potencjalny inwestor nie byłby zachwycony tym widokiem. Ale ukazanie gotowego efektu, jaki można osiągnąć dzięki tej inwestycji, pobudza wyobraźnię i może zachęcić wielu do realizacji tego przedsięwzięcia.

— Jak duże oddziaływanie na ludzi ma ta zasada, wiedzą specjaliści od reklam. Promując jakiś produkt, zawsze przedstawia się wizję korzyści wynikających z jego zakupu — dołożył Marek.

W przypadku realizacji różnych celów taką wizją są wszelkiego rodzaju próby — kontynuował dalej temat Paul. — Przykładem tego są na przykład próby teatralne przed premierą, treningi przed zasadniczymi zawodami, jazdy próbne przed egzaminem na prawo jazdy, symulacja jakiejś akcji, zanim przeprowadzi się ją w realnych warunkach. Jakie jeszcze przykłady można tu wymienić?

— Na kursach pierwszej pomocy wszystkie techniki ratowania życia ćwiczy się na manekinach — powiedziała Danka. — Znając tylko teorię, pewnie wpadłabym w panikę, mając przed sobą człowieka w agonii.

— Policja i żołnierze ćwiczą używanie ostrej broni na strzelnicy. Jakby wyglądali policjanci, gdyby wyciągali broń razem z instrukcją obsługi — zaśmiał się Andrzej — a poprzez taki trening, w czasie akcji mogą posługiwać się nią pewnie i celnie. Im więcej takich ćwiczeń, tym lepiej. Tak jak powiedzieliśmy, jeżeli się robi jakąś czynność setki razy, wykonuje się ją szybko i precyzyjnie.

— Stewardesy w samolotach też przechodzą specjalne szkolenia, jak zachowywać się w różnych ekstremalnych sytuacjach — zabrała głos Monika.

— W szkołach robi się od czasu do czasu ćwiczenia przeciwpożarowe — odezwał się Jakub. — To też pozwala na sprawdzenie, jak wyglądałaby taka akcja praktycznie, a z drugiej strony uczestnicy tej akcji zapamiętują drogę ewakuacyjną.

— Dołożymy jeszcze do tego ćwiczenia brygad antyterrorystycznych, które również mają na celu symulacje prawdziwych akcji — dodał Paul. — Wszystkie przykłady, które teraz podaliście, to różnego rodzaju ćwiczenia, które tak utrwalają procedury postępowania, żeby głęboko zapadły one w podświadomość. Dzięki temu uczestnikom tych akcji łatwiej będzie opanować stres, strach lub panikę podczas prawdziwej akcji. Sens tych ćwiczeń sprowadza się do przeprowadzenia ich w warunkach możliwie najbardziej zbliżonych do rzeczywistych.

**Wiemy już, że oprócz funkcji motywującej zasada ta spełnia bardzo ważną rolę w uściśleniu danego przedsięwzięcia, wychwyceniu wszelkich niedopracowanych szczegółów, jak również jego praktycznym przetestowaniu.**

Ta zasada pomaga przewidzieć czynniki, które mogą uniemożliwić osiągnięcie celu, zanim staną na przeszkodzie w praktycznej realizacji celu.

Wiele osób pomija tę zasadę i dlatego ponosi porażkę. Nigdy o niej nie zapominajcie.

Czy macie pomysły, jak tę zasadę wykorzystać w Waszych celach?

— Już wiem — powiedziała jakby olśniona Danka. — Chcę podjąć pracę za granicą jako opiekunka starszych osób. Ale obawiam się, czy podołam temu zadaniu. Czy dam sobie radę z opieką

nad starszymi, schorowanymi ludźmi o bardzo różnych potrzebach? Teraz wiem, że zanim zdecyduję się na podpisanie kontraktu z jakąś firmą, powinnam sprawdzić się na krótszą metę. Zaopiekuję się na zlecenie starszymi osobami najpierw tu, w kraju. Jeżeli dam sobie radę, to będę mogła zdecydować się na kontrakt, bo będę miała wyobrażenie, jak taka praca wygląda.

— Ociągam się z remontem mojej łazienki tylko dlatego, że właśnie nie mam konkretnej wizji, jak ją urządzić — powiedział Jarek. — Nie wiem na przykład, czy dać tradycyjną wannę, czy też półokrągłą. Mam masę innych wątpliwości: jaki kolor glazury wybrać, jakie szafki kupić itd. Muszę sobie naszkicować parę projektów albo jeszcze lepiej wybrać jakąś profesjonalną firmę, która będzie mogła zaproponować mi różne rozwiązania.

— Był kiedyś taki eksperyment, który gdzieś zrobiono — zabrała głos Kasia. — Nastolatkom polecono, żeby nosiły ze sobą wszędzie lalkę, co miało dać im wyobrażenie, że posiadają własne dziecko. Mając ciągle przy sobie taką lalkę, musieli pamiętać, żeby ją nakarmić o właściwej porze, przewinąć i nigdy nie zostawiać bez opieki. Wielu z tych nastolatków zrozumiało, jak wielką odpowiedzialnością jest posiadanie dzieci.

— Jeszcze lepszą metodą byłoby zaopiekowanie się czyimiś prawdziwymi dziećmi przez jakiś czas. Nie ma to jak płacz prawdziwego dziecka — zaśmiała się Basia.

— Albo prawdziwa kupa — zarechotał Andrzej.

— Przychodzi mi na myśl przykład organizacji różnych uroczystości i imprez — powiedział Józef. — Jeżeli ktoś chce zorganizować wesele, a nie wie, jak to się robi, powinien zdać się na profesjonalną firmę organizującą takie przyjęcia. Ale jeżeli chce zrobić to sam, to musi mieć jakiś wzorzec. Taka osoba musi być przynajmniej na kilku takich weselach. To są właśnie wzorce, z których się korzysta do opracowania scenariusza wesela, za któ-

rego organizację będzie się odpowiedzialnym. Następnie organizując jakieś mniejsze przyjęcia typu imieniny, urodziny czy jakieś bankiety okolicznościowe, można przekonać się, czy dopracowane są najmniejsze detale. Można też pomagać znajomym w organizacji wesel, dopóki nie nabierze się doświadczenia i pewności, że osiągnie się własny cel.

— Tak więc żeby osiągnąć jakiś cel, należałoby zrobić symulację tego osiągnięcia na mniejszą skalę — potwierdził Paul. — Tę zasadę stosują wszyscy profesjonalści. Organizatorzy różnych igrzysk sportowych też dochodzą do perfekcji, organizując igrzyska z coraz większym rozmachem.

**Zasada „Wizja” ma również zastosowanie w wytyczaniu nadrzędnych celów życiowych. Każdy z nas powinien mieć wizję, jak nasze życie będzie wyglądało za kilka lub kilkanaście lat, i podjąć odpowiednie działania, aby nasza przyszłość wyglądała tak, jak to sobie wyobrażamy.**

Myślę, że zrozumienie właściwego znaczenia zasady „Wizja” pozwoli Wam odróżnić ją od ogólnie przyjętego schematu „Wizji” jako wyobrażeń „świetlanej przyszłości”. Z wcześniejszych wyjaśnień wynika, że takie „bujanie w obłokach” nie ma nic wspólnego z tą zasadą. Nie można żyć samą wizją, licząc na samoistną realizację celu za pomocą magicznej afirmacji. „Wizja” jest wynikiem konsekwentnych, rzeczowych przemyśleń, popartych konkretnymi przygotowaniem do realizacji zamierzenia. Pozytywne myślenie nie polega na wmawianiu sobie, że wszystko będzie dobrze, ale z wewnętrznego przekonania, że naprawdę istnieją wszelkie podstawy, iż nasz cel ma wszelkie szanse na realizację.

Znamy już cztery zasady, których zastosowanie zapewnia osiągnięcie sukcesu. Zatrzymajmy się na chwilę w tym momencie, ponieważ jest on bardzo ważny. Mamy teraz obraz tego, jak rodzi się idea. Najpierw przychodzi myśl, która jest jak mała

iskierka — w każdej chwili może zgasnąć. To od nas zależy, czy podsycimy ją właściwą motywacją. Motywacja jest jak siła napędzająca jakiś przedmiot. Porusza się on pod warunkiem, że ciągle jest mu dostarczana energia. To od siły motywacji będzie zależało, z jakim zapalem nasza idea będzie się posuwać. Jeżeli naszą ideę porównamy do samochodu, który ma dotrzeć do określonego celu, to mamy już paliwo, ale nie znamy jeszcze drogi.

Właśnie znalezienie odpowiedniego wzorca jest drogą, którą mamy dotrzeć do celu. Mówiąc o wzorcu, powiedziałem, że musi być on jak mapa dla turysty. Z tej mapy turysta wybiera drogę, którą dotrze do celu. Musi dokładnie poznać trasę, żeby nie zbłądzić.

W tym momencie przychodzi czas na wizję. Turysta wyobraża sobie ten szlak, żeby wiedzieć, jak się przygotować do podróży. Gromadzi informacje o tym, jak odległy jest jego cel, jakie przeszkody może napotkać, ale przede wszystkim jak naprawdę wygląda miejsce przeznaczenia. Czy warto jest całego trudu? Jeżeli przekona się, że rzeczywiście jest godne podjęcia wysiłku, zaczyna o nim marzyć. Teraz jest przekonany, że chce osiągnąć cel.

**„Wizja” to taki etap w realizacji celu, kiedy jest się całkowicie pewnym słuszności swojej decyzji co do podjętego celu i metody jego realizacji.** Niektórych pochłania to tak bardzo, że ich pragnienie osiągnięcia celu zmienia się w pasję. Nie myślą o niczym innym, nie śpią po nocach, są zachwyceni perspektywą swojego sukcesu. Ich umysł jest ciągle zajęty udoskonalaniem swojej wizji. Posiadanie wyraźnej wizji własnego celu pozwala na „zarazenie” własnym celem innych osób. Dopiero w momencie kiedy pomysłodawca celu ma przed oczami własną wizję i jest do tego celu zupełnie przekonany, może swoją charyzmę przekazywać innym. Ta wizja, którą ma w umyśle, poparta konkretnymi możliwymi do jej zaprezentowania metodami, może

przyczynić się do poparcia idei i pomysłów. Właśnie tak małe idee urastają do rozmiarów wielkich celów, a niepozorne pomysły przeradzają się w wielkie przedsięwzięcia.

Czasem bywa też tak, że pochłonięci bez reszty swoim hobby pasjonaci wpadają na różne ciekawe pomysły i rozwiązania, co sprawia, że ich pasja przeradza się w bardzo intratne przedsięwzięcie.

Wiedząc, że stosowanie tych zasad może zadecydować o Waszym sukcesie, myślę, że będziecie o nich pamiętać przy każdym Waszym przedsięwzięciu.

Na dzisiejszym wykładzie dowiedzieliśmy się, jakie funkcje pełni „Wizja” w realizacji różnych celów:

- Pozwala planować przyszłość.
- Na podstawie „Wizji” można określić korzyści wynikające z osiągnięcia celu.
- Pozwala na sprawdzenie funkcjonalności zastosowania różnych pomysłów lub urządzeń.
- Przekonuje o słuszności wyboru.
- Dla osób zaangażowanych z realizacją celu pełni funkcję motywującą do działania.
- Pozwala na uzyskanie aprobaty osób, które mogą się zainteresować projektem.
- Pełni rolę marketingową.
- Testy przeprowadzane w ramach „Wizji” pozwalają na zdobycie niezbędnego doświadczenia oraz utrwalenie zachowań lub sposobu postępowania.

Zastosowanie zasady „Wizja” pomaga ocenić, czy cel jest możliwy do osiągnięcia z teoretycznego punktu widzenia. Kolejne zasady będą już przygotowaniem się do praktycznej realizacji celu i będą opierały się na analizie warunków potrzebnych do

osadzenia pomysłu w realiach. Przenosząc realizację celu na grunt praktyczny, należy rozważyć wszystkie fizyczne warunki i okoliczności, jakie muszą zaistnieć, by cel stał się wykonalny.

Za tydzień zajmiemy się omówieniem zasady, która te czynniki uwzględnia. Dzisiaj zadanie domowe otrzymacie w formie testów – psychozabaw. Serdecznie dziękuję wszystkim za uwagę oraz za aktywny udział i zapraszam za tydzień.

## TEST NR 2

Zaznacz najbardziej pasujące do Ciebie odpowiedzi:

### 1. Budząc się rano:

- A. Zawsze się ociągam, a wstaję tylko dlatego, że muszę. Wiem, że znowu czeka mnie kolejny, nudny dzień, taki jak każdy inny (1 pkt).
- B. Wstaję pełen entuzjazmu, zastanawiając się, co ciekawego dziś się wydarzy (2 pkt).
- C. Wstaję równo z budzikiem. Wiem dokładnie, co będę robił, bo wszystko mam zaplanowane w przeddzień (3 pkt).
- D. Rano to ja nigdy nie wstaję, bo zawsze przesiaduję do późna w nocy (4 pkt).

### 2. Jak spędzasz wolny czas?

- A. Najczęściej spędzam czas w domu, stosując pasywne rodzaje rozrywki (1 pkt).
- B. Nigdy nie mam wolnego czasu (2 pkt).
- C. Stosuję urozmaicone formy rozrywki, które zawsze dostarczają mi nowych emocji (3 pkt).
- D. Mam swoje hobby, któremu się poświęcam (4 pkt).

3. *Ktoś w Twojej obecności podważa Twoje wartości i zasady:*
- A. *Zastanawiam się, czy moje wartości są rzeczywiście słuszne, nie wdaję się jednak w dyskusję (1 pkt).*
  - B. *Jestem pewien swoich zasad, ale nie zabieram głosu (2 pkt).*
  - C. *Chętnie podejmuję dyskusję. To argumenty zadecydują o tym, kto ma rację (3 pkt).*
  - D. *Jestem pewien swoich zasad i dlatego bronię ich z całą zawziętością (4 pkt).*
4. *Jakie książki lub filmy wybierasz najczęściej?*
- A. *Romanse lub inne o obyczajowej tematyce (1 pkt).*
  - B. *Pełne akcji, trzymające stale w napięciu (2 pkt).*
  - C. *Opowiadające o ludziach, którzy osiągnęli sukces (3 pkt).*
  - D. *O ściśle określonej tematyce, która mnie interesuje (4 pkt).*
5. *Czy stosujesz jakąś dietę?*
- A. *Jem to, na co akurat mam ochotę, nie zastanawiając się, czy to jest zdrowe, czy nie (1 pkt).*
  - B. *Lubię urozmaicone, wyszukane potrawy, ale nie stosuję jakiejś specjalnej diety (2 pkt).*
  - C. *Tak, stosuję (odchudzającą, wegetariańską, jem tylko zdrową żywność bez konserwantów, inną: .....)*  
*(3 pkt).*
  - D. *W zasadzie nie mam wpływu na to, co jem, bo korzystam z przygotowanych przez kogoś posiłków w domu lub stołówce (4 pkt).*
6. *Jak lubisz się ubierać?*
- A. *W ogóle nie zwracam uwagi na ubiór (1 pkt).*
  - B. *Noszę ubrania, które nie wyróżniają mnie z otoczenia (2 pkt).*



- C. Zawsze ubieram się w to, co jest aktualnie modne (3 pkt).
  - D. Noszę to, w czym najlepiej się czuję (4 pkt).
7. Czy zdarzyło Ci się zapomnieć o jakiejś ważnej uroczystości rodzinnej?
- A. Nigdy. O takich datach się nie zapomina (1 pkt).
  - B. Nie, ponieważ wszystko mam zapisane w kalendarzu (2 pkt).
  - C. Parę razy mi się to zdarzyło (3 pkt).
  - D. Tak, dość często mi się to zdarza (4 pkt).
8. Spotykasz znajomego, który wiecznie narzeka:
- A. Wasza rozmowa zmienia się w jedno wielkie narzekanie (1 pkt).
  - B. Omijasz go, udając, że go nie widzisz (2 pkt).
  - C. Starasz się go pocieszać (3 pkt).
  - D. Próbujesz jak najprędzej skończyć rozmowę, wolisz bardziej konstruktywne tematy (4 pkt).
9. W wiadomościach telewizyjnych jest mowa o konflikcie politycznym na Bliskim Wschodzie:
- A. Kompletnie mnie to nie interesuje, przecież to mnie nie dotyczy (1 pkt).
  - B. Interesuję się tym, nie wnikając jednak w istotę tego konfliktu (2 pkt).
  - C. Wiem dokładnie, na czym ten konflikt polega i jakie są jego przyczyny, śledzę to na bieżąco (3 pkt).
  - D. W ogóle nie oglądam wiadomości (4 pkt).
10. Otrzymujesz propozycję uczestnictwa w bezpłatnym kursie języka angielskiego:
- A. Nie mam ochoty na naukę języków obcych, może innym razem (1 pkt).
  - B. Nie interesują mnie języki obce, nie przydadzą mi się w życiu (2 pkt).

- C. *Na pewno skorzystam z okazji, zawsze warto doskonalić swoje umiejętności (3 pkt).*
  - D. *Skorzystałbym, ale mam ważniejsze sprawy (4 pkt).*
11. *Dostajesz propozycję bardzo dobrze płatnej pracy fizycznej, ale jest ona monotonna i żmudna:*
- A. *Nie waham się, podejmując ją natychmiast. Co za różnica, jaka to praca, liczą się pieniądze (1 pkt).*
  - B. *Skorzystam z tej propozycji, ale jak znajdę bardziej interesującą pracę, to się od razu zwolnię (2 pkt).*
  - C. *Taka sytuacja się nie zdarzy, ponieważ mam wysokie kwalifikacje, dzięki czemu to ja mam możliwość wyboru interesującej mnie pracy (3 pkt).*
  - D. *Nie przyjmę jej, ponieważ nie będę w niej miał możliwości samorealizacji. Interesuje mnie bardziej ambitna praca. Dla mnie najważniejsze jest mieć taką pracę, którą lubię (4 pkt).*
12. *Czy masz znajomych, na których możesz zawsze polegać?*
- A. *Może i mam, ale obecnie nie mam ochoty spotykać się z nikim (1 pkt).*
  - B. *Nie mam, ale chciałbym takich mieć (2 pkt).*
  - C. *Tak mam. Zawsze mogę liczyć na ich pomoc (3 pkt).*
  - D. *Mam, ale przeważnie nie mam czasu na spotkania towarzyskie (4 pkt).*
13. *Czy masz stałego partnera?*
- A. *Szukam osoby, która mnie zrozumie i pocieszy, ale niestety nie mogę znaleźć (1 pkt).*
  - B. *Jestem wybredny. Szukam tylko tej wymarzonej połowy (2 pkt).*
  - C. *Tak, mam (3 pkt).*
  - D. *Nie przywiązuję do tego wagi (4 pkt).*

## TEST NR 3

1. *Zamawiasz w restauracji określone danie, ale kelnerka przynosi Ci coś zupełnie innego. Na zwróconą uwagę kelnerka stanowczo stwierdza, że właśnie takie danie zamawiałeś.*
  - A. *Robisz kelnerce awanturę, bo jesteś pewny swej racji.*
  - B. *Każesz jej zwołać szefa restauracji, żeby z nim to wyjaśnić.*
  - C. *Dajesz sobie spokój i jesz to, co przyniosła Ci kelnerka, bo nie chcesz się denerwować.*
2. *Jako szef zleciłeś pracownikowi zamówienie ulotek reklamowych. Okazało się, że wydrukowano na nich błędnie numer telefonu firmy, przez co ulotki stają się zupełnie bezużyteczne.*
  - A. *Obciążasz kosztami źle wykonanych ulotek pracownika, podkreślając, że nie interesuje Cię, jak załatwi sprawę z niesolidnym zakładem, ale Ty chcesz mieć poprawnie wydrukowane ulotki.*
  - B. *Dzwonisz do firmy, która te ulotki wydrukowała, żądając rozmowy z właścicielem i zwrotu kosztów.*
  - C. *Zamawiasz osobiście ulotki w innym zakładzie. Godzisz się z poniesioną stratą, przekonując się jeszcze raz o tym, że tylko Ty sam najlepiej wszystko potrafisz załatwić.*
3. *Twoje dziecko, grając w piłkę, niechcący wybiło sąsiadowi szybę.*
  - A. *Mówisz dziecku, że będziesz mu te pieniądze potrącał z kieszonkowego, co konsekwentnie robisz.*
  - B. *Nie obciążasz dziecka kosztami, bo szkoda Ci jego niewielkiego kieszonkowego, ale za karę dajesz mu „szlaban”.*
  - C. *Godzisz się z tym wydatkiem. W końcu dziecko jest niepełnoletnie, a Ty jesteś jego rodzicem.*

4. *Dostajesz w spadku luksusowy dom.*
- ❑ *A. Natychmiast się do niego przeprowadzasz. Nareszcie będziesz żył w luksusie.*
  - ❑ *B. Sprzedajesz go i wybierasz się na wycieczkę dookoła świata albo wydajesz pieniądze ze sprzedaży w inny sposób, np. kupując luksusowy samochód, drogi sprzęt, ubrania itp.*
  - ❑ *C. Wynajmujesz go, mając z tego dodatkowe źródło dochodu, a ponadto dobrą lokatę kapitału zamrożoną w tej nieruchomości.*
5. *Sprzątaczką przez roztargnienie upuściła wiadro wody na serwer, co spowodowało w Twojej firmie straty rzędu kilkuset tysięcy złotych, ponieważ utraciłeś bardzo ważne bazy danych swoich klientów.*
- ❑ *A. Każesz jej podpisać oświadczenie, że spłaci całą kwotę. Nie interesuje Cię, w jaki sposób zdobędzie pieniądze na spłatę tego zobowiązania. W końcu dlaczego Ty masz ponosić straty za jej roztargnienie.*
  - ❑ *B. Natychmiast zwalniasz sprzątaczkę, potrącając jej bieżącą pensję, bo wiesz, że i tak nie będzie w stanie zrekompensować tych strat. Lepiej od razu pozbyć się pechowej sprzątaczkę.*
  - ❑ *C. Obciążasz sprzątaczkę wyłącznie kosztami zniszczonego serwera.*

**TEST NR 4**

1. *Przeprowadź odpowiednią klasyfikację, wpisując wymienione stanowiska w odpowiednie kolumny w poniższej tabeli.*

1. *Właściciel restauracji*
2. *Dozorca*
3. *Inwestor*
4. *Pomocnik kucharza*
5. *Zarządca budynku*
6. *Kierownik działu spożywczego*
7. *Firma budowlana*
9. *Właściciel sklepu*
11. *Szef ekipy elektrycznej*
12. *Menedżer restauracji*
15. *Właściciel domu*
16. *Ekspedientka*
8. *Elektryk*
10. *Kucharz*
12. *Administrator*
14. *Kierownik sklepu*

Cel	Pomysłodawca celu	Główny wykonawca	Podwykonawca	Wykonawcy fizyczni
Wykonanie instalacji elektr.				
Przygotowanie posiłku				
Sprzedaż produktu				
Sprzątanie budynku				

2. *Przeprowadź odpowiednią klasyfikację, wpisując do tabeli stanowiska pracy w Twoim zakładzie pracy oraz na podstawie innych zaobserwowanych wzorców.*

Cel	Pomysłodawca celu	Główny wykonawca	Podwykonawca	Wykonawcy fizyczni

**TEST NR 5**

*Wymień 5 własnych celów i napisz, jak mógłbyś je przedstawić w postaci „Wizji”.*

Lp. Cel	Sposób przedstawienia wizji
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	



## ROZWIĄZANIA WYBRANYCH TESTÓW

### ODPOWIEDZI DO TESTU NR 2

Przeczytaj komentarz odpowiedni do zdobytej punktacji:

**13 – 23 pkt** – Twój stosunek do otaczającej Cię rzeczywistości jest pasywny, a „Twój świat” zdaje się być ograniczony do najbliższego środowiska. Życie wydaje Ci się szare i nieciekawe. Być może są to symptomy depresji. Postaraj się bardziej otworzyć umysł, rozbudzając swoją ciekawość wobec otaczającego Cię świata. Poznaj różnorodność kultur, smak różnych potraw, zaobserwuj, jak żyją inni ludzie, poznaj różne formy rozrywki, a poczujesz się o wiele lepiej i wróci Ci radość życia. Postaraj się bardziej wnikać w sens przekazywanych na wykładach treści.

**24 – 36 pkt** – Wydajesz się być osobą ciekawą otaczającego Cię świata. Masz wiele ambitnych planów, jednak nie zawsze udaje Ci się je zrealizować. Myślę, że uczestnicząc nadal w tym kursie, wypracujesz wiele cech, które rozwiną w Tobie jeszcze większą wnikliwość w rozumieniu wielu spraw. To pozwoli Ci osiągać coraz większe sukcesy.

**37 – 44 pkt** – Jesteś osobą ambitną, pewną siebie i masz swoje zasady. Uparcie i konsekwentnie dążysz do osiągnięcia sukcesu. Masz otwarty umysł, dzięki czemu masz wielkie szanse zrealizować wszystkie swoje zamierzenia. Mam nadzieję, że bardzo pomogą Ci w tym dalsze wykłady.

**45 – 52 pkt** – Jesteś bez reszty pochłonięty pracą lub jakąś pasją, hobby, które zakłóca Ci normalne funkcjonowanie. Postaraj się jak najprędzej wrócić do rzeczywistego świata, odnajdując właściwą równowagę. Mam nadzieję, że ta książka Ci w tym pomoże. Jesteś pewny siebie i masz swoje zasady. Jednak czas, abyś je zweryfikował, porównując je z innymi i nie obawiając się takiej konfrontacji. Nie zamykaj się w świecie własnych przekonań i wartości, ale otwórz umysł, przekonując się, czy Twoje zasady są naprawdę lepsze od innych.

### ODPOWIEDZI DO TESTU NR 3

- 1B — Zamówione danie w restauracji to w istocie cel, którego wykonawcą jest dla Ciebie właściciel restauracji, a nie kelnerka — ostatnie ogniwo w łańcuchu celu nadrzędnego (patrz tabela nr 1). To na właścicieli spoczywa odpowiedzialność za wyegzekwowanie od swoich wykonawców właściwej obsługi klientów. Jeżeli nie pomogła grzeczna uwaga zwrócona kelnerce, nie ma sensu wszczynać awantury z „ostatnim ogniwem”, ale trzeba to wyjaśnić z kompetentną osobą.
- 2A — Pracownik, jako wykonawca celu, bierze na siebie jednocześnie pełną odpowiedzialność za właściwą jego realizację. Jako szef firmy masz ważniejsze zadania niż drobiazgowo roztrząsanie, czy była to wina pracownika, czy zakładu. Obciążenie kosztami pracownika zmobilizuje go do takiego zaangażowania, że szybko i skutecznie rozwiąże problem.
- 3A — Egzekwowanie rekompensaty adekwatnej do strat, jakich przysporzyła dana osoba, to najlepsza metoda nauki odpowiedzialności za konsekwencje postępowania. Wszczepianie takich wzorców trzeba zaczynać już od najmłodszych lat, ponieważ właśnie wtedy głęboko utrwalają się w świadomości dziecka, stając się podwalinami jego zasad jako dorosłego człowieka.
- 4C — Według zasady, że kapitał należy pomnażać, a nie konsumować, masz szansę na podwójny dochód. Ceny nieruchomości są dobrą lokatą kapitału, a ponadto masz dodatkowe źródło dochodu, które możesz inwestować w dalsze przedsięwzięcia. Tak rozmnażany kapitał pozwoli Ci nie tylko na wyjazdy zagraniczne, ale w przyszłości nawet na kupno nowego domu.
- 5C — Według kodeksu pracy w przypadku wyrządzenia szkody z winy nieumyślnej pracownik zobowiązany jest do jej naprawienia w granicach szkody rzeczywistej (w tym przypadku — rzeczywistej wartości serwera, a nie wysokości strat, jakie poniosłeś z tytułu utraty danych). Ponadto wysokość odszkodowania nie może przekroczyć trzymiesięcznego wynagrodzenia przysługującego pracownikowi w dniu wyrządzenia szkody. Zamierzając zatrudniać ludzi, jako pracodawca powinieneś dokładnie przestudiować kodeks pracy.

## ODPOWIEDZI DO TESTU NR 4

Cel	Pomysłodawca celu	Główny wykonawca	Podwykonawca	Wykonawcy fizyczni
Wykonanie instalacji elektr.	Inwestor	Firma budowlana	Szef ekipy elektrycznej	Elektryk
Przygotowanie posiłku	Właściciel restauracji	Menedżer restauracji	Kucharz	Pomocnik kucharza
Sprzedaż produktu	Właściciel sklepu	Kierownik sklepu	Kierownik działu spożywczego	Ekspedientka
Sprzątanie budynku	Właściciel domu	Zarządca budynku	Administrator	Dozorca