

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



O SZTUCE WYZNACZANIA I OSIĄGANIA CELÓW

Sylwia Wciśło

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie
23 kwietnia 2015 r.

Organizatorzy



Program

- Motywacja a potrzeby
- Rodzaje motywacji
- Mity i fakty
- Struktura celu
- Cele a temperament

Ile razy sobie obiecywałeś...

*„od jutra rzucam palenie... od jutra ćwiczę...
od jutra nie jem słodczy...?”*

...tymczasem rezultat był wręcz odwrotny
a wraz z nim pojawiły się wyrzuty sumienia,
może poczucie winy lub rosnące
przekonanie, że to nie dla mnie...nie dam
rady, po co mi to?

Przypomnij sobie również sytuacje w których działałeś z wielką chęcią od początku do końca oraz uczucie satysfakcji po zrealizowaniu zaplanowanego celu.

- Co sprawia że wybierasz określoną formę aktywności?
- Co daje ci energię i napędza do realizowania określonego celu?
- Co powoduje, że pewne cele realizujesz a inne nie?

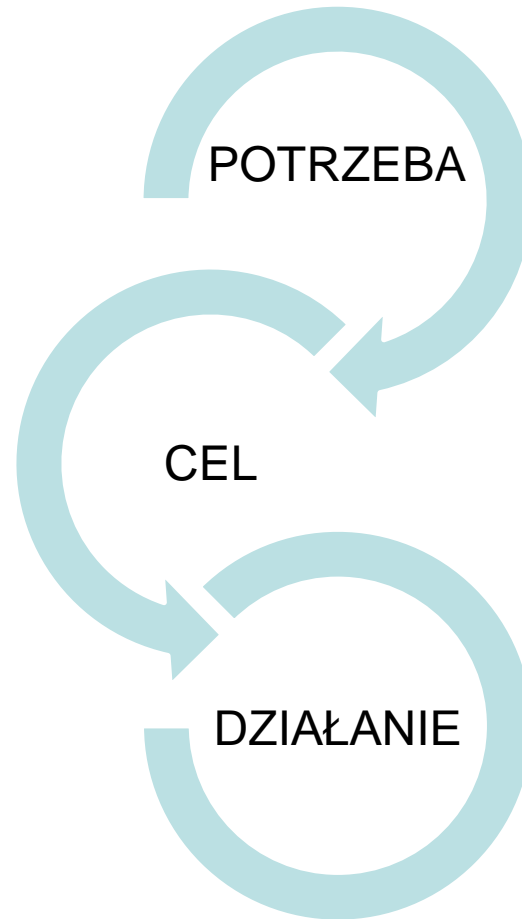
Co za tym stoi?

Według Abrahama Maslowa...

Motorem ludzkiego działania jest zaspokajanie potrzeb w określonej hierarchii



Motywacja



- **MOTYWACJA ZEWNĘTRZNA**- swoją aktywność odbieramy jako zadania realizowane pod przymusem zewnętrznym. Związana jest z rozbudowanym systemem nagród i kar.
- **MOTYWACJA WEWNĘTRZNA**- oznacza wykonywanie pracy przede wszystkim ze względu na osobiste zainteresowania oraz indywidualną potrzebę.

Motywacja a emocje

Mit

- *im większy cel, tym większy efekt*
- *im większe emocje, tym większa chęć do zrealizowania założonego celu*

FAKT

Ani słabe ani silne emocje nie pomagają...

- Im bardziej nam na czymś zależy, tym bardziej skupiamy się na wzbierających w nas emocjach zamiast na DZIAŁANIU
- Z kolei zbyt małe emocje powodują spadek zainteresowania i brak koncentracji

- *Przypomnij sobie, jak często zdarza Ci się zmuszać do wykonywania określonych czynności?*

*Nie ważne czy jest to określona praca,
sprząatanie w domu, gotowanie,
czy chodzenie godzinami po
supermarketach...*

CO WTEDY CZUJESZ?

Warunki celu

- 1. Osiągnięcie celu musi być postrzegane przez człowieka jako użyteczne, czyli przynosić korzyść.
- 2. Prawdopodobieństwo realizacji celu przez jednostkę musi być wyższe od zera.

Człowiek musi być przekonany, że osiągnie cel.

SMART

- **CEL POWINIEN BYĆ:**

SPRECYZOWANY- jasno określony, konkretny

MIERZALNY - zamiast „chcę dużo zarabiać” określ konkretnie „ile?”

AMBITNY -cel, który nie wymaga wysiłku nie mobilizuje do działania

REALNY -możliwy do osiągnięcia

TERMINOWY- taki, który określa czas na jego realizację

**Jeśli nie wiesz, czego chcesz,
to tego nie osiągniesz.**

Schemat

- **JAKI/JAKA JESTEM? CZEGO PRAGNĘ?** } faza samookreślenia



- **W JAKI SPOSÓB TO ZROBIĘ?** } faza działania
– KIEDY TO ZROBIĘ?



- **CO SIĘ STANIE, GDY JUŻ TO OSIĄGNĘ?** } faza oceny i/ lub weryfikacji



**JAK BĘDZIE WYGLĄDAŁO WTEDY MOJE ŻYCIE?
CZY WŁAŚNIE TEGO CHCIAŁAM / CHCIAŁEM?**

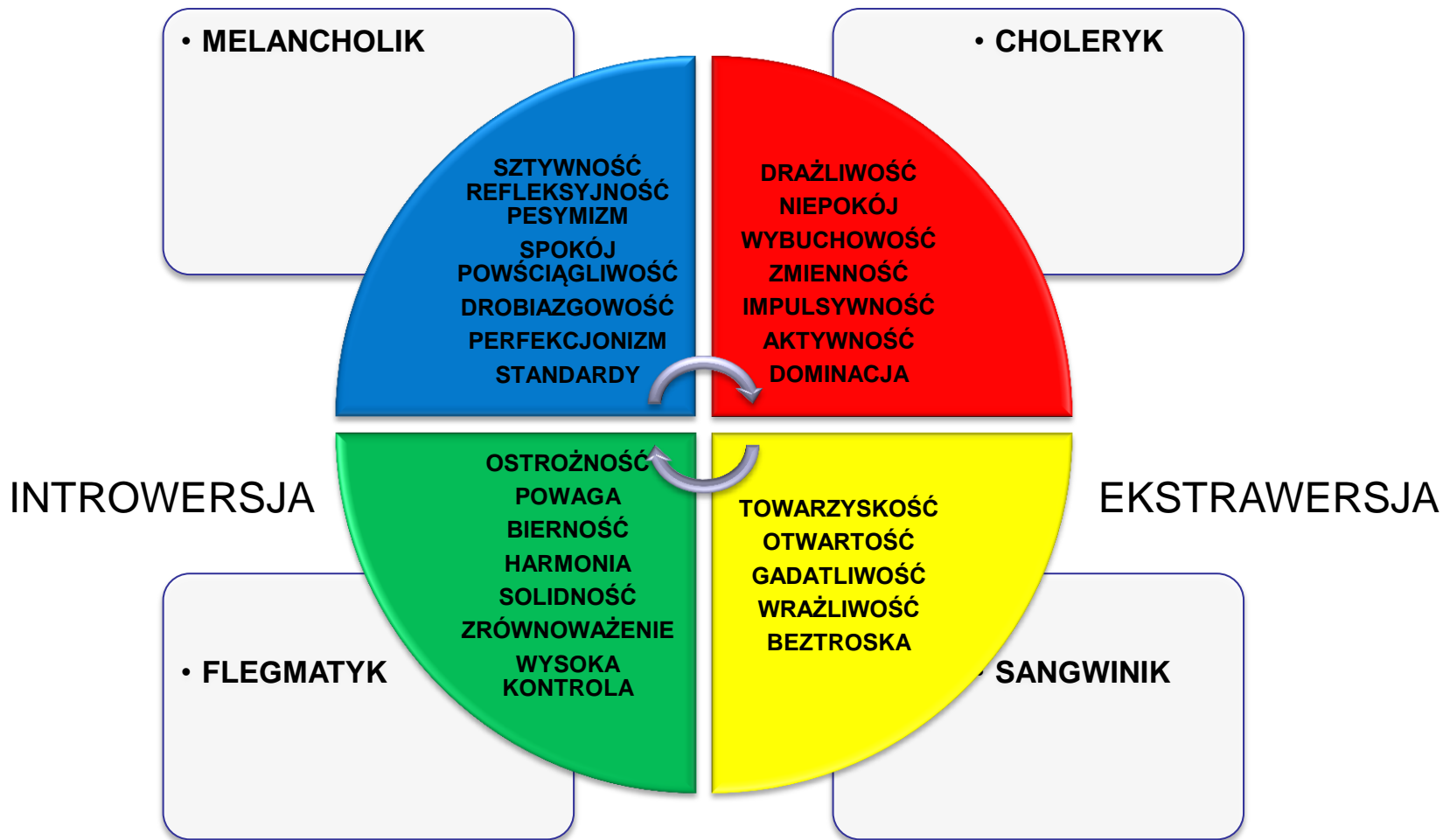
JAKI/JAKA JESTEM?

Cel a temperament

Temperament określa w jasny sposób nasze nastroje, pozwala doprecyzować przyczyny naszego samopoczucia oraz prognozować, jak będziemy czuli się w ważnych dla nas sytuacjach zawodowych, czy osobistych.

Informuje nas, w jaki sposób i gdzie możemy znaleźć wewnętrzne rozładowanie emocjonalne.

Źródło: „JA I CELE”- Małgorzata Dwornikiewicz



PAMIĘTAJ:

*NAJWAŻNIEJSZYM ELEMENTEM DZIAŁAŃ JEST
CELOWOŚĆ*

DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ