

## **2. TEGO WŁAŚNIE CHCĘ!**

*Czy wiesz, dokąd zmierzasz?*

*Strona 17*

*Czy jesteś już gotowy do drogi?*

*Strona 19*

## 2.1. Twoje cele wskażą Ci drogę

Czy pozwalasz, by Cię wciąż popychano, a Ty tylko obserwujesz, co przyniesie czas? Jeśli tak, to pewnie podczas rozmów często używasz nieokreślonego sformułowania „być może”. Gdy planujesz wykonanie zadań pod kątem celów, koncentrujesz się na nich i wszystko przeprowadzasz z zaangażowaniem, wtedy także rozmawiasz w taki sposób, zarówno z samym sobą jak i z innymi osobami. I promieniujesz taką ufnością, że Twoje cele zostaną osiągnięte – niezależnie od tego, jakie pułapki na Ciebie czyhają. Cele są w życiu czymś pięknym. Wskazują nam drogę, spełniają życzenia i pomagają w urzeczywistnianiu marzeń. Cele zmuszają nas do komunikacji nastawionej na ich osiągnięcie.

### *Znasz swój cel?*

Oczywiście! – odpowiesz. Chcesz zająć określoną pozycję, osiągnąć sukces za pomocą konkretnej cechy, sprzedać swoje kompetencje w profesjonalny sposób. Ale czy rzeczywiście znasz swój cel? Czy choć raz przemyślałeś dokładnie i rzetelnie swoje kwalifikacje? Czy myślałeś o poświęceniu, którego będzie wymagało osiągnięcie Twego celu? Czy wiesz, co Cię spotka, gdy rzeczywiście będzie on już zrealizowany? Czy chociaż raz jasno i obiektywnie sformułowałeś swój cel, swoje zamiary i możliwości?

*Pomoże Ci to ustalić proste ćwiczenie.*

*Nazywam je ćwiczeniem filmowego exposé*

Wyobraź sobie następującą sytuację: autor scenariusza, który już od wielu lat bezskutecznie próbuje sprzedać niezwykle scenariusz firmom produkcyjnym, telewizjom itd., zupełnie przez przypadek i nieprzygotowany spotyka w windzie na lotnisku Stevena Spielberga. Zebrał się na odwagę, zagadnął go oraz się przedstawił – i okazało się, że Spielberg jest bardzo miłym człowiekiem. Ale niestety bardzo mu się śpieszy. „Dobrze”, mówi i spogląda na zegarek. „Mam minutę. O co chodzi w pańskim filmie?”.

Tak jak ten autor scenariusza był w stanie w paru porywających zdaniach streścić to, co było najważniejsze w jego pomysłe, tak i Ty musisz umieć krótko, zwięźle, ale i w bardzo ciekawy sposób streścić swój profil, najważniejsze kompetencje oraz cele swojego działania.

Spróbuj! Czy jesteś w stanie w ciągu minuty opowiedzieć o sobie, swoich talentach i zamiarach? Czy użyjesz jasnych sformułowań, które opiszą istotę Twojego profilu? Jeśli Ci się to udało – gratuluję; wiesz już dokładnie, co w Tobie jest tak szczególnego i w którą stronę masz się udać. Jeśli jednak początkowo Ci się nie powiedzie, przeanalizuj przyczyny tej sytuacji:



*Czy nie jesteś pewien pewnych punktów, a jeśli tak, to dlaczego? Czy patrzysz na siebie przez pryzmat swojej konkurencji, odwracając tym samym uwagę od własnej osoby,*

*a Twoje sformułowania wynikają praktycznie jedynie z porównań? Czy przedstawienie swojego profilu wydaje Ci się nieautentyczne oraz pyszałkowane w nieprzyjemny dla Ciebie sposób? Przemyśl to. Możesz nauczyć się wiele o sobie i swoim celu – a na końcu oprócz odpowiednio wyrażonych myśli zyskasz jasność, która codziennie będzie Ci pomagać, byś nie stracił z oczu własnego planu, a pewnego dnia sprawi, że zaczerpujesz swego osobistego „Stevena Spielberga”.*

## **2.2. Zaplanuj osiągnięcie swoich celów!**

Cel główny, który wciąż powinien być przez Ciebie jasno sformułowany, osiągniesz jedynie za pomocą pomniejszych napotkanych przez Ciebie celów. Zaczynaj od gruntownych przemyśleń dotyczących Twojego występowania, ukazywania się innym, obrania odpowiedniej drogi i może wyboru współtowarzysza oraz od zaplanowania codziennych kroków.

Wykorzystaj przy tym następujące wskazówki ogólne:

*Spisz plan każdego dnia.*

W ten sposób każdego dnia będziesz miał wyznaczony kierunek, a pod koniec możesz sprawdzić, co udało Ci się zrealizować. Następnie będziesz mógł powtórzyć lub zmodyfikować swoje cele w planowaniu na następny dzień – tak długo, aż będziesz mógł

## Tego właśnie chcę!

---

odhaczać cel po celu. Ale uwaga: przy określaniu zamierzeń nie wolno przecenić swoich możliwości. „Dzisiaj zostanę sławny na całym świecie” byłoby na przykład przesadzone i – jeśli w ogóle osiągalne – to do realizacji takiego zamierzenia potrzebowalbyś wyjątkowych kroków. Planuj realistycznie, unikaj zbyt wysoko i zbyt nisko ustawionej poprzeczki.

*Bądź otwarty na sprawy nieprzewidywalne oraz „niezaplanowane szanse”*

Jeśli wszystko sobie zaplanujesz co do minuty, będziesz nieelastyczny. Zaplanuj więc zawsze trochę mniej – w takim wypadku podczas rzeczowej rozmowy możliwy stanie się także spontaniczny dialog. Wtedy może zdołasz entuzjastycznie zareagować na zaproszenie, którego skutki dla Twojej przyszłości będą nieocenione. Ważne jest, byś pozostawił sobie rezerwę czasową właśnie na takie nieprzewidziane rozmowy. W przeciwnym razie będziesz zestresowany albo Twój czas będzie źle zaplanowany, tak że w ogóle nie dostrzeżesz szansy. A jeśli w tych rezerwach czasowych nie wydarzy się nic, a jedynie wypijesz kawę czy w spokoju przeczytasz ciekawy artykuł, będzie to dla Ciebie tak samo korzystne – gdyż podczas wystąpienia po takiej przerwie będziesz odprężony i dobrze poinformowany – a to przecież jest w PR najważniejsze.

*Naucz się czasami odmawiać,*  
gdy coś nie jest zgodne z Twoimi zamiarami bądź mogłoby wywołać konflikt interesów. Jasny komunikat, że chcesz się jeszcze przez

jakiś czas skoncentrować na pewnej sprawie, nie jest oznaką słabości, lecz podkreśla Twój profesjonalizm. Nie daj się odwieść od swojej koncepcji. Nie przyjmuj ślepo każdego zadania, ale sprawdzaj, na ile będzie ono dla Ciebie korzystne.

*W niektórych sytuacjach mądrze jest nie opowiadać o swoich celach lub nie opowiadać o nich wszystkim.*

Dlaczego? Często będziesz miał do czynienia z ludźmi, którym Twoje osiągnięcie celów będzie nie na rękę. O swych zamiarach opowiadaj jedynie w kręgu zaufanych osób. W ten sposób stworzysz sobie odpowiednią, silną sieć. Inną sprawą jest, w jaki sposób opisujesz własne cele. Bardzo często pokrywają się one z celami firmy lub kolegów. Postaraj się o odpowiednie przedstawienie, np.: „Nasza firma potrzebuje nowych, ofensywnych strategii, a ja chciałbym przy jej wsparciu je stworzyć i efektywnie wprowadzić w życie”.

*Twoje cele są Twoimi mocnymi stronami.*

W jaki sposób Twoje cele mogą pomóc w przypadku słownej utarczki?

Być może w takim momencie gotujesz się z wściekłości i chętnie skoczyłbyś swojemu przeciwnikowi do gardła. W takiej sytuacji kontratakujesz lub przyznajesz się do winy. Bardziej efektywną metodą jest zmiana mentalnego centrum: nie koncentruj się na tym, co Twój przeciwnik właśnie powiedział, lecz na pytaniu, które zaraz mu postawisz. W komunikacji jest tak jak na autostradzie:

gdy zauważysz, że jedziesz niebezpiecznie blisko barierki, nie możesz dalej się na nią patrzeć, lecz musisz skierować swój wzrok przed siebie – dokładnie tam, gdzie chcesz jechać. W przypadku dialogu zawsze istnieje mentalne miejsce, do którego chcesz się udać: cel rozmowy, który sobie ustaliłeś, lub cel wykraczający poza tę rozmowę. Takie zorientowanie na cel pozwoli Ci zachować zimną krew podczas ataków słownych.



***Dokładne poznanie celów i proste na nie zorientowanie przyniesie Ci wiele korzyści: po pierwsze, będziesz świadomy obranej przez siebie drogi, kierując rozmowę na tory związane z Twoimi zamiarami. Po drugie, będziesz przede wszystkim miał na uwadze swój cel i trudno będzie Cię od niego odwieść. Twoje emocje będą wtedy skierowane raczej na realizację zamierzeń, a nie na agresywne zaczepki, które na drodze do osiągnięcia celu zajmą jedynie marginalną pozycję.***