

### **Załącznik nr 1 Opisy celów**

1. Nauczę się grać na gitarze.
2. Nie będę tyle korzystać z telefonu.
3. Poprawię matematykę.
4. Będę dbać o porządek.
5. Będę lepiej zorganizowany/a.

## Załącznik nr 2

Dobrze określony cel jest:

- (Specific) konkretny, czyli wskazuje dokładnie, do czego dążysz,
- (Measurable) mierzalny, czyli pozwalający sprawdzić, czy został osiągnięty,
- (Ambitious) interesujący, czyli ważny i ambitny,
- (Realistic) realny, czyli możliwe do osiągnięcia,
- (Time-bound) określony w czasie, czyli jego realizacja ma sprecyzowany początek i koniec.

Dobrze określone cele zachęcają do pracy, sprzyjają budowaniu zaufania, motywują do wysiłku, zachęcają również innych do wspierania działań. Dzięki temu realizacja zadań staje się ciekawym i pasjonującym wyzwaniem, a nie trudną i mozolną pracą. Pamiętaj o tym, aby zapisać cel, gdyż dopiero wtedy jesteś w stanie sprawdzić, czy droga, która podążasz, na pewno wiedzie do wyznaczonego punktu.

Przykłady:

1. Nie będę tyle korzystać z telefonu - cel jest niepoprawnie sformułowany, bo nie jest wskazane, kiedy chcesz to zrobić, w jakim stopniu chcesz ograniczyć korzystanie z telefonu (czy chodzi o czas korzystania, czy o konkretne aplikacje).
2. Do końca miesiąca poprawię na czwórkę dwie kartkówki z matematyki, z obliczeń procentowych - cel jest sformułowany poprawnie, bo wiadomo, co chcesz zrobić, do kiedy i w jakim stopniu.

## MODEL GROW

Model GROW to powszechnie stosowane narzędzie coachingowe. Nazwa modelu to skrót pochodzący od pierwszych liter kolejnych etapów rozmowy.

1. Etap: GOAL, czyli CEL

Polega na wspieraniu ucznia w określeniu celu. Pomocne są następujące pytania:

- Co chcesz osiągnąć?
- Z czego wynika ta potrzeba?
- Jak Twój cel uczynić SMART?
- Na ile Twój cel jest realny?
- Do kiedy chcesz osiągnąć ten cel?
- Po czym poznasz, że go osiągnąłeś?

2. Etap: REALITY, czyli RZECZYWISTOŚĆ

Polega na określeniu aktualnej sytuacji. Pomocne są następujące pytania:

- W jakim teraz jesteś momencie, na ile Twój cel jest bliski do osiągnięcia?
- Co już zrobiłeś/aś? Co działa? Co nie działa?

3. Etap: OPTIONS, czyli OPCJE

Polega na określeniu, jakie masz możliwości. Pomocne są następujące pytania:

- Jakie masz pomysły na realizację celu?

- Jakie inne widzisz możliwości?
- Kto Cię może wesprzeć?

#### 4. Etap: WILL, czy WOLA

Polega na określeniu, w jak dużym stopniu chcesz osiągnąć cel, jak konkretnie chcesz go zrealizować. Pomocne są następujące pytania:

- Którą z opcji wybierasz?
- Jak bardzo chcesz to zrobić? Jak jesteś zmotywowany?
- Jakie działania podejmiesz, żeby osiągnąć cel?
- Co zrobisz, jeśli pojawią się trudności?
- Co Ci będzie potrzebne?

#### **Polecamy przeczytać**

Sean Covey, 7 nawyków skutecznego nastolatka, wyd. Rebis, 2022 r.

Sean Covey, 7 nawyków szczęśliwego dziecka, wyd. ZNAK, 2022 r.

Stephen Covey, 7 nawyków skutecznego działania, wyd. Rebis, 2022 r.