



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 19.10.2017

**Tytuł:** Podcast 038 - Jak skutecznie osiągać cele z planowaniem 12 tygodniowym

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 38 – planowanie 12-tygodniowe.

Nazywam się Dominik Juszczyk i w tym podcaście opowiadam o tym, jak odkrywać swoje talenty, budować mocne strony i jak z nich korzystać w codziennym życiu. Jeśli chcesz działać skuteczniej, posługując się swoimi mocnymi stronami, to ten podcast jest dla Ciebie.

Cześć! Witajcie w kolejnym odcinku podcastu! Dzisiaj będzie o planowaniu 12-tygodniowym. Wiele osób prosiło mnie, bym poruszył ten temat i nagrał osobny odcinek. Czyniąc zadość Waszym prośbom, powiem głównie o tym.

Zanim przejdziemy do wiodącego tematu, kilka informacji i ogłoszeń. Od jakiegoś czasu byłem przeziębiony, więc nie miałem kiedy nagrać nowego odcinka, ale dziś czuję się już wystarczająco dobrze, żeby to zrobić. Po drugie właśnie zanotowałem, że dziś nagrywam solo – bez wywiadu do „Słownika talentów”. Trzy miesiące nie nagrywałem odcinków sam, a od tego zaczynałem przecież prowadzenie podcastu.

Chciałbym podziękować też osobie, która dodała swoją opinię w iTunes. Mianowicie ostatnio pojawił się tam komentarz od Kasi Bieleniewicz. Dziękuję, Kasiu, za bardzo miłe słowa! Bardzo się cieszę, że poświęciłaś swój czas, aby dodać komentarz.

W tym miesiącu zmieniłem kilka rzeczy w kwestii Patronite’a, trochę uporządkowałem progi. Docelowo będą trzy: 10 zł, 50 zł i 300 zł. W każdym z nich pojawiły się nowe opisy, myślę, że to zaciekawia patronów. Mówię o tym, ponieważ w opisie dla progę 50 zł pojawiła się informacja, że na końcu odcinka podziękuję jednej osobie, która wspiera ten odcinek. A na początku miesiąca spośród osób wspierających kwotą 10-złotową losuję dwie, które mogą zadać pytanie. Odpowiadam na nie na samym końcu nagrania. Dzisiaj będziemy mieć pytanie od Szymona.

Planowanie 12-tygodniowe. Pisałem już o tym wielokrotnie, gdyż jest to coś, co zmieniło mój sposób pracy z zadaniami w kontekście moich największych celów, np. wizji życia, aspiracji, celów rocznych, i osiągnięcia ich. Ale słyszę, że wciąż warto to podsumować w jednym miejscu. Przez ostatnie dwa tygodnie tworzyłem więc sobie mapę myśli – zawarłem w niej kilka rzeczy, które chciałem Wam opowiedzieć w kontekście planowania 12-tygodniowego. Może część będzie powtórzeniem tego, co już słyszeliście, ale mam nadzieję, że całość okaże się na tyle pomocna, aby w ten sposób zacząć pracować i by korzystać z tego sposobu.

Ten koncept w moim przypadku pochodzi z książki *The 12 week year* – tam pierwszy raz o tym usłyszałem. Oczywiście 12 tygodni to ok. trzy miesiące – pewnie nieraz słyszeliście o celach kwartalnych czy planowaniu na trzy miesiące. W Waszych głowach może to być 12 tygodni, trzy miesiące, kwartał – co Wam bardziej pasuje. Do mnie bardzo przemawia 12 tygodni.

I dlaczego w ogóle mówimy o planowaniu 12-tygodniowym, a nie rocznym? Przecież jeżeli pracujecie w firmach, jeżeli robicie sobie postanowienia noworoczne, cele na dany rok, to bardzo często chodzi

o perspektywę roku. I okazuje się, że rok jest na tyle długim okresem, że ciężko jest być skupionym cały czas i podążać bezustannie za tymi celami. Nie wiem, jakie są Wasze doświadczenia, ale jeżeli ja miałem coś zaplanowane na cały rok, to gdy minęły pierwsze dwa miesiące, wiedziałem, że wciąż mam przed sobą jeszcze 10 miesięcy. Potem przychodziły święta wielkanocne, więc realizację celów przekładałem na później. Następnie zbliżały się już wakacje, a przed urlopem nie będę zaczynał, to może warto przełożyć to na czas po wakacjach. Od września do grudnia jest zazwyczaj dużo czasu. Wrzesień zwykle szybko schodził na takiej rozbiegówce i nagle robił się koniec roku, który był tak blisko, że nie było czasu wykonywać tych wszystkich planów i realizować swoich celów.

Istnieje jedna trudność, która bardzo często jest widoczna w firmach. Ja, pracując w branży IT, często widziałem, że najwięcej pracy było zwykle na koniec roku, kiedy firmy orientowały się, że miały dodatkowe cele budżetowe i nie wydały tych pieniędzy, a trzeba te budżety zrealizować, bo w przyszłym roku przecież obetną – i nagle „na hurra” było zamówienie. Końcówka roku – październik, listopad – zawsze była bardzo ciężka, np. w takich firmach konsultingowych, w których ja pracuję. I to jest jeden powód, przez który planowanie roczne nie działa.

Drugi powód jest taki – jeżeli ktoś wykona te plany roczne wcześniej, to potem ma kilka wolnych miesięcy. Więc może warto przyszczędzić zasoby, żeby w nowy rok ruszyć z odpowiednim zapasem celów i też móc je realizować. Przede wszystkim chodzi o to, że mamy zbyt długi okres przed sobą, że nie ma tej presji czasowej, którą sami sobie nakładamy lub nakładają na nas inni. Udowodniono, że jeżeli ustalimy sobie termin wykonania jakiejś rzeczy i opowiemy o tym innym, to może nas to bardzo motywować. A z drugiej strony, gdy pomyślimy o planowaniu 12-tygodniowym i powiemy sobie: „Przez następne 12 tygodni będziemy realizować dany cel i go osiągniemy – jeżeli zawalimy jeden, dwa lub trzy tygodnie, będzie to od razu widoczne”, to po dwóch, trzech tygodniach zobaczymy: „OK, powiedziałem, że coś zrobię do końca tych 12 tygodni, a tu już nagle minęła jedna czwarta tego czasu i ja nic nie zrobiłem”. To nie robi się widoczne po kilku miesiącach, tylko kilku tygodniach – więc dużo szybciej.

Wchodzi tu w grę taki koncept: *lead* i *lag measurement*. Jest on zaczerpnięty z zarządzania projektami. Mówi o dwóch sposobach mierzenia osiągnięcia celu – w *project management* dotyczy to zarządzania projektami, ale tu można to przełożyć na osiąganie celów. Podam dwa najbardziej klasyczne przykłady. Pierwszy jest związany z chudnięciem – bardzo prosty do przeprowadzenia, dlatego z niego korzystam. Jeżeli chcecie schudnąć 5 kg przez następne 12 tygodni, to są dwa sposoby, by sprawdzić, jak sobie radzicie z realizacją tego zadania. Pierwszy to tzw. *lag measurement* – dowiadujemy się, czy jesteście już u celu. Wchodzimy na wagę i sprawdzamy, czy jest 5 kg mniej, czy nie. Jeżeli po dwóch tygodniach jest mniej niż 2 kg, to wiemy, że jesteście w dwóch piątych celu. Natomiast nie mówi nam to nic na temat tego, czy jesteście w stanie resztę celu osiągnąć, czy nie. Jeżeli po ośmiu tygodniach mamy 3 kg mniej, to nie możemy z tego wnioskować, czy będziemy w stanie zrealizować cel do końca 12. tygodnia. To nam tylko mówi, jak daleko od tego celu jesteście.

Dlatego korzysta się z drugiego sposobu, czyli *lead measurement* – mierzenia postępów wykonywanych taktyk, akcji związanych z realizacją celu. Mamy 12 tygodni na zrealizowanie tego, co chcemy, i mówimy: „W tym tygodniu zrobimy to, w następnym tygodniu zrobimy to, a w kolejnym to i tamto”. Akcje mogą za każdym razem być inne albo mogą się powtarzać. Przykładowo: żeby schudnąć, można przejść na dietę i ją stosować lub więcej ćwiczyć – bądź robić jedno i drugie. Założmy, że zdecydowaliśmy się może nie przechodzić na dietę, obcinając kalorie – z tego, co czytam, to nie jest najlepszy sposób – ale np. ograniczamy cukier albo nie jemy go w ogóle. I to jest nasza

pierwsza taktyka, czyli *lag measurement* – w każdym dniu zaznaczamy sobie, że nie jedliśmy cukru przez 12 tygodni.

A druga taktyka to: w każdym tygodniu trzy razy wyjść na co najmniej półgodzinne bieganie. Czyli mamy jakby dwa sposoby, dwie taktyki realizacji zadania. W każdym tygodniu sprawdzamy, czy byliśmy trzy razy biegać, czy nie jedliśmy cukru. I co nam to daje? Tydzień po tygodniu możemy zaznaczać sobie to, czy zrealizowaliśmy te taktyki. Czyli po pierwszym tygodniu możemy powiedzieć: „OK, trzy razy biegałem, przez siedem dni nie jadłem cukru” – odznaczone, 100% wykonania taktyk. „W drugim tygodniu biegałem trzy razy, ale tylko cztery dni w tygodniu nie jadłem cukru, trzy dni jadłem” – taktyka jest wykonana w 50%. I tak po kolei zaznaczamy dla danego tygodnia. Jeżeli po czterech, pięciu, sześciu tygodniach widzimy, że realizujemy nasze taktyki wyłącznie w połowie, np. tylko biegamy lub nie jemy cukru, a uważaliśmy, że to jest nam potrzebne, by schudnąć 5 kg, to już wtedy wiemy, że coś może pójść nie tak i że będzie trudno osiągnąć ten cel, jeżeli czegoś nie zmienimy. To jest właśnie *lead measurement*.

W *lag* i *lead measurement* chodzi o to, że mamy dwa typy mierzenia i wykonania planu: pierwszy mówi o tym, czy jesteśmy u celu, czyli wiąże się to np. z wejściem na wagę. Jeżeli naszym celem jest przebiec 10 km poniżej 50 min, to możemy zmierzyć to zegarkiem. A drugi sposób to jest mierzenie postępów, czyli w przypadku biegania to może być wykonanie wszystkich treningów z zestawu znalezionego w Internecie lub rozpisanego przez trenera. To są podstawowe założenia, na których opiera się skuteczność planowania 12-tygodniowego. Planujemy, rozpisując taktyki, i sprawdzamy na dwa sposoby, jak daleko jesteśmy od osiągnięcia celu i jak nam idzie jego realizacja – możemy szybciej reagować, jeżeli coś jest nie tak.

Jeśli chcemy, aby wszystko sprawnie nam wyszło, to nasz cel musi być też jasno określony. Bardzo zachęcam, żeby pracę za pomocą planu 12-tygodniowego zaczynać od realizacji jednego celu, aby tę metodę sobie przetestować. Potem możecie dołożyć sobie więcej celów i mierzyć je niezależnie, natomiast w pierwszej fazie powinniście przećwiczyć sobie ich stawianie, wpisywanie taktyk, mierzenie tego narzędziami, o których powiem, żebyście wiedzieli, z czego korzystać, i by każde kolejne 12 tygodni było lepsze i skuteczniejsze.

Ja jestem ogromnym zwolennikiem stawiania celów w sposób, który pozwoli je w pełni realizować. Dla mnie najskuteczniejsze są tzw. cele smart. Chodzi o to, by ten cel był jasno określony, konkretny, mierzalny, ambitny, ale osiągalny, i ograniczony czasowo. W naszym przypadku złe postawienie celu to: „będę biegał szybciej”, a dobre: „do końca tego okresu 12-tygodniowego będę w stanie przebiec 10 km poniżej 50 min”. Oczywiście sprawdzamy, czy ten cel jest ambitny i realny. Jeżeli teraz biegacie 10 km w 60 min, to jest to ambitne, ale wydaje mi się, że dla większości osób realne do osiągnięcia. Jeżeli teraz biegacie 10 km w 51 min, to nie jest to cel ambitny, ale realny.

Skoro mamy postawiony cel, to warto rozpisać sobie taktyki, czyli powiedzieć, co się dokładnie stanie w konkretnym tygodniu z ustalonych 12. Tak jak powiedziałem, to mogą być rzeczy, które są powtarzalne, w każdym tygodniu takie same, takie, które dzieją się co trzy, cztery tygodnie lub zupełnie różne w każdym tygodniu. W kontekście biegania można powiedzieć, że w pierwszym tygodniu pierwszą taktyką będzie kontrolne przebiegnięcie 10 km najszybciej, jak potraficie, i zmierzenie czasu, który osiągniecie na początku. Drugą taktyką – znalezienie konkretnego planu biegowego, ewentualnie konsultacja z trenerem i trzy treningi biegowe. Przykładowo: w drugim tygodniu to będą trzy, cztery konkretne treningi biegowe, które macie rozpisane z planu. W trzecim tygodniu to samo, w czwartym też, w piątym także możecie mieć trzy treningi biegowe plus zapisany test, żeby sprawdzić, jak daleko jesteście od waszego celu. Czyli jak widzicie, to jest bardzo prosta

taktyka, bo możecie ją sobie niemal kopiować. Realizując taktyki, pod koniec tygodnia sprawdzacie: robiłem test? – check, zrobiłem trzy treningi biegowe? – check, rozpisałem sobie konkretne treningi w aplikacji, telefonie czy w zegarku, który na to pozwala? – check. To są konkretne rzeczy.

Jeżeli robicie coś mniej rutynowego, np. przez następne 16 tygodni macie zaplanować podróż, wakacje rodzinne, o których marzycie od kilku lat, to w pierwszym tygodniu ustalacie sobie taktykę, wypisujecie kierunki, w których będziecie jechać, dyskutujecie z rodziną. Druga taktyka pomoże określić budżet na wakacje. W drugim tygodniu, mając budżet i kierunki, możecie wypisać trasy, którymi będziecie jechać, i koszty każdej z nich. W trzecim tygodniu sprawdzicie ceny hoteli. W czwartym przedzwonicie do hoteli i zobaczycie, czy są tam wolne miejsca. To nie muszą być cele i taktyki tylko na tydzień, wszystko zależy od tego, jaki macie cel. Więc zwróćcie uwagę na to, co jest potrzebne, by go zrealizować, i na tej podstawie wypiszcie taktyki. Potem warto zastanowić się, kiedy to będziecie robić. Pomocne w tym jest wybranie konkretnego czasu w tygodniu, kiedy będziecie realizować taktyki. Dobrze, żeby to był mniej więcej stały czas.

Jeżeli w ramach planowania 12-tygodniowego robicie coś dla Was bardzo ważnego, to warto nadać temu priorytet, czyli określić, że jak najwcześniej rano, jak najwcześniej w tygodniu jest godzina czasu na pracę z planowaniem 12-tygodniowym. Zarezerwowany czas wrzucony do kalendarza swojego, wspólnego, współdzielonego z osobami, z którymi współpracujecie, żyjecie, bardzo pomaga, by to się wydarzyło. Jeżeli rano wydarzy się coś, co Wam nie pozwoli wykonać tego planu, to macie jeszcze cały dzień na to, żeby nadrobić. Jak najwcześniej w tygodniu – jeżeli coś się wydarzy i w dany dzień nie możecie tego zrobić, a jest to poniedziałek, to macie jeszcze potem sześć dni na wykonanie tego zadania. Jeżeli zaplanowaliście coś na piątek i to się nie wydarzyło, bo coś się stało, zachorowaliście, dostaliście pilną pracę, ktoś do Was przyjechał, to macie potem tylko dwa dni na odrobienie tego. Więc im wcześniej rano, im wcześniej w tygodniu, tym łatwiej potem sprawić, że się to uda zrobić.

Kolejnym działaniem w kontekście planowania 12-tygodniowego jest zapisywanie, ile taktyk nie udało się zrobić, a ile zrobiliście. Nic się nie udało? To są Wasze wybory, czy robicie to, czy nie. W książce *12-tygodniowy rok* jest napisane, że jeżeli średnio tygodniowo robicie ponad 85% taktyk, to macie ogromne szanse, żeby osiągnąć Wasz cel. Jeśli robicie poniżej 85%, to ten cel jest zagrożony, więc warto sobie to mierzyć, mieć to gdzieś wizualnie zapisane.

I tu płynnie przechodzimy do narzędzi, z których można korzystać przy realizowaniu planu 12-tygodniowego. Tych narzędzi jest całe mnóstwo. To też zależy od tego, jakie są Wasze preferencje, czy częściej pracujecie w jednym miejscu i macie dostęp do jednego środowiska wokół siebie, czy jesteście osobami, które dużo jeżdżą, podróżują i potrzebują mieć cały czas przy sobie narzędzia, notatki. Warto brać to pod uwagę. Najprostsze planowanie 12-tygodniowe polega na tym, by wziąć kartkę, ołówek, długopis, rozpisać sobie na kartce, przykleić przy biurku, na szafie, na lodówce i gdy wykonacie jakąś taktykę, zaznaczyć, że to wykonaliście, na koniec tygodnia zanotować, ile procent planu wdrożyliście. No i macie planowanie 12-tygodniowe; na kartce zapisaliście cel, taktyki – i już.

Ja dosyć długo testowałem tę metodę w aplikacji OneNote – jest to narzędzie od Microsoftu, część Office'a, służące do przechowywania cyfrowych notatek. OneNote jest moim zewnętrznym mózgiem cyfrowym i mam tam zapisane wszystkie rzeczy. Robiłem sobie proste tabelki: nazwa celu, taktyki i podsumowanie. W nazwie strony miałem podsumowanie procentowe, więc mogłem szybko zobaczyć, jak mi szło. Podlinkuję Wam artykuł, który pisałem kiedyś o planowaniu 12-tygodniowym, tam jest pokazane, jak korzystałem z OneNote'a w tym kontekście. I też działa bardzo dobrze. Często jestem w różnych miejscach, więc mam dostęp do notatek – i w komputerze, i na tablecie, i na

telefonie. W najgorszym wypadku, jeśli nie mam żadnego z tych narzędzi, to przez dowolną przeglądarkę mogę się zalogować. To jest bardzo wygodne.

Ostatnio testuję dla siebie, ale też dla klientów, trzymanie planów 12-tygodniowych w MindMapie, gdzie zapisałem sobie swoją wizję, swoje życiowe konteksty, aspiracje, cele roczne – i dla tych celów rocznych zapisałem sobie cele 12-tygodniowe. To był kolejny etap planowania 12-tygodniowego. Pisałem też o tym w artykule na blogu, do którego podlinkuję. Więc ja to trzymam chwilowo w MindMapie.

Aktualnie korzystam także z MindNode'a, który jest na Maca i na iOS-y w iPhone'ach i iPadach – wydaje mi się, że nie ma webowej wersji. Kiedyś korzystałem z MindMeistera, który dostępny jest przez przeglądarkę i przez aplikację. Są coggle – darmowe narzędzie, z którego można korzystać, jeśli się nie chce mieć prywatnych map. Jeżeli macie jakieś preferencje i dobre narzędzie do map myśli, chętnie usłyszę o tym w komentarzach – albo na blogu, albo na Facebooku.

Aby łatwiej Wam było zacząć, stworzyłem też taki Excel, gdzie jest miejsce na zaplanowanie 12 tygodni, wpisanie taktyk i wizualne śledzenie postępów. Czyli jeśli wpisze się sobie cel i taktyki na kolejny tydzień, będziecie regularnie zaznaczać, czy taktyka została zrobiona, czy nie. Wizualnie od razu wyliczony zostanie postęp egzekucji tego planu 12-tygodniowego. To też znajdziecie w notatkach do tego odcinka podcastu, a sam szablon jest dostępny pod adresem [npp.run/12tygodni](http://npp.run/12tygodni). Ja też będę go wykorzystywał w kursie, który zacznie się pod koniec listopada, ale opowiem o tym na końcu tego odcinka.

Powiedziałem o czterech narzędziach – kartka, OneNote, Excel, MindMapa – a kiedyś jeszcze korzystałem z Goalscape. Jest to aplikacja, która w wizualny sposób pozwala śledzić cele. Tak naprawdę macie ogromny wybór narzędzi. Tu narzędzie jest wtórne, ważne, żeby cel był jasno opisany, żeby były rozpisane taktyki i abyście mogli na bieżąco śledzić postępy w realizacji. Więc ważne, aby zacząć, nie tak ważne jest wybieranie idealnego narzędzia.

Chciałbym jeszcze opowiedzieć o kilku zagrożeniach, które zauważyłem po stosowaniu planu 12-tygodniowego przez kilka lat. Korzystam z tej metody od początku 2015 r. Wiem, że dzięki temu moja skuteczność wzrosła o kilkaset procent i przewidywalność osiągania wyników jest ogromna. Gdy ja sobie coś zaplanuję i opowiem o tym mojej żonie, to ona mówi: „OK, no to już prawie zrobione”. Tak często jest to widoczne, że te rzeczy się po prostu dzieją. Kiedyś rozmawiałem o tym z moim partnerem produktywności, Krzyśkiem, mówił, że jego żona też to samo stwierdziła – gdy on mówi, że zaplanuje sobie coś na 12 tygodni, to potem to się wydarza. Jest to naprawdę bardzo skuteczne, ale warto pamiętać o kilku zagrożeniach, które z tym się wiążą.

To, co może przeszkodzić w zrealizowaniu planów 12-tygodniowych, to za dużo celów. Po pewnym czasie, kiedy już robicie planowanie i sprawdza się Wam ono, realizujecie już cele, to pojawia się pewien rodzaj pychy. Jeśli zrealizowałem jeden cel, to mogę i drugi. Jeżeli dwa – to i piątą. W pewnym momencie robi się tego za dużo. A oprócz celów realizowanych w ten sposób jest całe życie, wszystkie rzeczy, które macie obok – praca, rodzina, dom, obowiązki, pasje – więc warto pamiętać o tym, aby nie wrzucać za dużo do tego planowania. Ja bardzo zachęcam, aby zacząć od jednego celu, potem można trochę to rozszerzyć, patrząc, jakie są nasze możliwości. Teraz chcę, aby to, co znajduje się w ramach planowania 12-tygodniowego, nie zajmowało mi więcej niż 30% czasu, w którym mogę pracować. I to mi się mniej więcej sprawdza. Pozostałe 70% to jest dostarczenie projektów, coachingów, konsultacji, warsztatów, konferencji itp.

Drugie zagrożenie to taktyki, które są zbyt duże. Lepiej, by były bardziej granularne, czyli abyśmy mogli je wykonać w 30–40 min, w przypadku treningu może być to czasami coś większego; jeżeli uczycie się do jakiegoś egzaminu, to taka jedna taktyka mogłaby zajmować maksymalnie godzinę. To służy temu, żeby te taktyki były skutecznie wykonywane. Jeżeli wymagane jest, aby jedna taktyka zajmowała pół dnia czy dzień, to bardzo często zdarzy się coś, co przeszkodzi Wam w jej realizacji, bo już po dwóch godzinach będziecie musieli coś zrobić. Więc warto tak rozбивać cele i taktyki tygodniowe, żeby one były w miarę granularne.

Kolejne zagrożenie to niezdefiniowany czas, czyli nie macie określone, kiedy będziecie wykonywali te taktyki. Macie taktyki na cały tydzień i nie zaplanowaliście sobie konkretnego dnia, czasu, kiedy to się stanie, potem nadchodzi sobota, a Wy mówicie: „OK, tyle taktyk w tym tygodniu, już jest sobota, kiedy to zrobię?”. Warto więc zdefiniować konkretny czas, im wcześniej w tygodniu czy w ciągu dnia, tym lepiej.

Czwarte zagrożenie to brak mierzenia postępów. Macie taktyki, wykonujecie je, a nie zapisujecie sobie w wizualny sposób, w jakim momencie to robicie. Cała siła planowania 12-tygodniowego polega na tym, że mamy ten *lag* oraz *lead measurement*, czyli wiemy, w jakim stopniu realizujemy taktyki i jak bardzo zaawansowani jesteśmy w realizacji naszego celu. To jest związane z kolejnym zagrożeniem, czyli niereagowaniem na brak postępu. Warto wiedzieć, z czego ono wynika. Jeżeli widzimy wizualnie, że taktyki nie są realizowane, to możemy na to reagować. Jeżeli nie widzimy, to odbieramy sobie większość tego, co daje nam planowanie 12-tygodniowe. Więc warto mierzyć postępy i wizualnie je zapisywać, a potem na bieżąco reagować na ich brak.

Jeżeli widzicie, że realizujecie Wasz plan poniżej 85%, to po pierwszym tygodniu jeszcze jest czas, żeby to nadrobić. Ale po czterech, pięciu tygodniach już widzicie, że coś idzie nie tak. Warto przysiąc i zobaczyć, co z tym należy zrobić. Może trzeba przyspieszyć i dodać sobie więcej taktyk, żeby ten cel jednak osiągnąć. Już wtedy wiadomo, że cel będzie trudny do osiągnięcia i należy coś zmienić. A może mimo wszystko świadomie podjąć decyzję, że jednak dokańczacie to, co rozpoczęliście, by zobaczyć, jaki procent tego celu osiągniecie. Ale warto, aby to było świadome. Dlatego dobrze jest mieć jasną informację o postępie realizacji taktyk i o tym, co robicie z realizacją celu.

I dwie ostatnie rzeczy w kontekście omawianego tematu, mianowicie jeszcze jest tydzień 13. Warto mieć dodatkowy tydzień po tych 12 tygodniach przeznaczony na świętowanie. Cieszenie się tym, że zrealizowaliście Wasze taktyki, że daliście radę. To też jest dobry czas, żeby podsumować, co wyszło, co nie, takie retrospektywy – w czasie retrospektywy zespoły zastanawiają się, co pomogło zrealizować cel i zbudować postęp, a co w tym przeszkadzało i co można zrobić lepiej. Dla Was to też jest informacja, co było dobre, co warto podtrzymać w kolejnych 12 tygodniach, a co nie działało, co należy zmienić. Tydzień 13. jest na to poświęcony.

I ostatnia rzecz w kontekście planowania. Niedługo uruchomię kurs, który będzie pomagał Wam zaplanować 12 tygodni i zrealizować Wasze plany i taktyki z takim małym wsparciem – moim i społeczności. Możecie trochę więcej o tym poczytać pod adresem [npp.run/kurs](http://npp.run/kurs), tam można się zapisać na listę z informacjami o tym kursie. Planuję uruchomić go pod koniec listopada. Jestem zdania, że nie warto czekać z nowymi inicjatywami do początku roku, warto w niego wejść, już realizując swoje postanowienia i cele. Więc zapraszam serdecznie, tam więcej się dowiecie.

Jeżeli macie jakieś pytania, wątpliwości, coś jest niejasne czy coś pominąłem, coś Was zafrapowało, to dajcie znać w komentarzach pod adresem [npp.run/038](http://npp.run/038).

Obiecałem, że na sam koniec dam odpowiedź na pytanie Szymona Henniga z grupy patronów, które dotyczy budowania nawyków: „Jak talenty mają się do budowania nawyków? Talenty są wrodzonym sposobem działania, reagowania, myślenia, nawet wykształconym sposobem. Czy mógłbyś podać przykłady dwóch talentów, które w zupełnie inny sposób zajęłyby się kreowaniem nowych nawyków? Chodzi mi tu o pokazanie dwóch znacznie różniących się podejść do tego tematu”. Uważam, że to jest świetne pytanie. Budowanie nawyków jest mi bardzo bliskie, zresztą sam to teraz testuję, po kolei wdrażając pomysły, które mam, jeżeli chodzi o zbudowanie nowych nawyków, i mam tu sporo przemyśleń.

Wg książek, które czytałem, i materiałów, które znam, nawyk składa się z trzech rzeczy: wskazówki – czegoś, co rozpoczyna informację, że teraz coś się powinno wydarzyć, akcji – nawyku, o którym zwykle mówimy, i nagrody – czegoś, co sprawia, że po wykonaniu akcji dzieje się coś dobrego w naszym ciele, strzał dopaminy, uczucie relaksu. Wg badań nawyk buduje się przez dłuższy czas, więc nie zbudujecie go w ciągu tygodnia. Pewnie niektórzy w wyjątkowych sytuacjach mogą to zrobić szybko. Ale czytałem, że to jest średnio 66 dni – dla niektórych krócej, dla niektórych dużo dłużej – bo to jest proces. Budowanie nawyku to powtarzanie tej samej czynności ileś razy, by ta czynność, akcja czy wskazówka, akcja i nagroda przeniosły się do innego obszaru mózgu, który nie jest decyzyjny, ale bardziej pierwotny. Pomyślałem sobie w tym momencie o *harmony* – zgodności – czyli talencie, który sprawia, że potrafimy dostrzegać, co nie działa, bo jest jakiś konflikt, niezgoda, potrafimy tak zarządzić tym, aby to działało – jest on bardzo produktywny. Jak ten talent może pomóc budować nawyk? Pomyślałem, że mając ten talent, będę mógł dostrzec, czy buduję nawyk w zgodzie ze sobą, czy też nawyk spowoduje jakieś drastyczne zmiany w tym, co robię. Jeżeli będzie powodował, a ja dalej będę chciał budować ten nawyk, to najpierw – zanim zacznę – muszę ogarnąć tę sytuację tak, żeby ona nie była konfliktowa, trudna. Aby budowanie nawyku nie powodowało konfliktów, niezgody w moim otoczeniu, np. gdybym chciał się przygotować do ultramaratonu czy do triathlonu – patrząc na statystyki Marcina Hinza, to jest kilkanaście, kilkadziesiąt godzin tygodniowo – czy to będzie wpływało na moje relacje z rodziną, jeśli będę trenował 15 godzin tygodniowo, czyli średnio ponad 2 godziny dziennie – a to bardzo dużo czasu. Wiedza na temat tych rzeczy będzie mi pomagała budować moje nawyki. Czyli najpierw sprawdzam, czy to będzie w zgodzie z tym, co robię, jak inni na to zareagują – i to może też mnie motywować, bo wiem, że zajmę się tym wszystkim – potem zacznę budować nawyk.

Z drugiej strony mamy talent *significance* – poważanie. Zastanówmy się, jak może on pomóc budować nawyki. Poważanie to jest talent, który sprawia, że chcemy być docenieni, widoczni – to nas motywuje do działania, a dojrzały talent objawia się chęcią tego, by nasze działania były dobre dla innych, żeby inni dzięki temu coś zyskali. Ta motywacja może przyczynić się do tego, że zechcę zbudować nawyk, który pozwoli mi być lepszym, mieć lepsze zdrowie, być lepszym rodzicem, partnerem. Określenie sobie motywacji, czyli tego, co ja dzięki temu mogę pokazać innym, jak ja mogę dzięki temu błyszczeć, jak może błyszczeć moje otoczenie, bardzo służy regularnemu działaniu. Oczywiście wtedy warto zapisać sobie tę motywację, połączyć ją z nawykiem, np.: „Robię to dlatego, że...” – i opisać tę rzecz.

Klasycznym talentem, który pomaga budować nawyki, jest *achiever*, czyli osoba, która może ciężko pracować, mająca listy, lubiąca odznaczać zadania, widzieć postęp, wiedzieć, że jest zajęta i że dąży do jakiegoś celu. Te osoby zwykle wypisują sobie, co należy zrobić, aby ten nawyk osiągnąć, wypisują sobie kolejne kroki i zaznaczają, że zrobione. Ewentualnie rozpisują sobie taktyki i to, co się stanie, jeżeli nie osiągną celu. Na nich działa metoda łańcucha – robiłem coś przez ostatnie pięć dni, więc nie chcę przerwać tego łańcucha, będę robił kolejny dzień – szósty, siódmy, ósmy. Dzięki temu, że widzą,

ile już zrobiły, mogą jeszcze bardziej motywować się, żeby działać i skreślać te rzeczy, np. zostały mi jeszcze 44 powtórzenia do średniego czasu zbudowania talentu.

Ostatnim talentem, który może pomóc budować nawyk, jest *input*, czyli zbieranie. Są to osoby, które gromadzą wiedzę, rzeczy, pomysły, interesujące fakty i cały czas są zainteresowane nowymi rzeczami. Jak ten talent może pomóc budować nawyki? Ja mam *input* na siódmym czy ósmym miejscu i wiem, że bardzo lubię testować różne aplikacje. Każdy nawyk wprowadzam, korzystając z innego narzędzia – sprawdzam, które dla mnie jest lepsze. Będę mógł je porównywać, później mówić innym: „Słuchajcie, znam takie i takie narzędzia, które pomagają budować nawyki”. Teraz korzystam z aplikacji Productive – jest bardzo fajna, ale powoli mi się już nudzi, więc za jakiś czas skorzystam pewnie z innej. Gdzieś już widziałem Way of Life – i to może być ten sposób budowania nawyków. Zobaczyć, co motywuje, co trzeba zapewnić, zanim zaczniesz się działać, i potem wykorzystywać to do działania.

Szymon, mam nadzieję że odpowiedziałem na Twoje pytanie. Jeżeli nie, to napisz w komentarzu, dodam jeszcze coś na koniec.

Chciałbym podziękować Wam za uwagę, z góry dziękuję za wszelkie komentarze. Bardzo dziękuję moim patronom, którzy mnie wspierają, z którymi mogę czasami konsultować pomysły na podcasty lub różne obszary w kontekście mojego działania. Mam nadzieję, że oni też zyskują na tym, że są moimi patronami. W ramach tego, co obiecałem, raz na każdy odcinek będę mówił o jednej osobie z progu 50 zł, więc dzisiaj chciałem podziękować Barbarze Szacie za wsparcie.

Dzięki za uwagę, do usłyszenia w kolejnym odcinku. Cześć!