

21 SEKRETNYCH STRATEGII Kobiet SUKCESU



MARTA JAGODZIŃSKA

KONSULTANT HR, COACH ICF PCC, PSYCHOLOG

Copyright by Marta Jagodzińska, wrzesień 2017 r.

Autor: Marta Jagodzińska

Tytuł: „21 sekretnych strategii kobiet sukcesu”

Niniejszy materiał, ani żaden jego fragment nie może być kopiowany, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowany, powielany, udostępniany, ani odczytywany bez pisemnej zgody autorki. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie go na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszego artykułu.

Wszelkie prawa zastrzeżone. All rights reserved.

kontakt@martajagodzinska.pl

www.martajagodzinska.pl

www.facebook.com/MartaJagodzinska.coaching



Witam Cię serdecznie,

Nazywam się Marta Jagodzińska. Od 7 lat wspieram kobiety w rozwoju, w obszarze osobistym i zawodowym. Pomagam im realizować w pełni swój potencjał w zgodzie ze sobą, żyć świadomie, zarządzać swoją energią życiową i doświadczać harmonii. Wspieram w kształtowaniu roli menedżerskiej i byciu bardziej skuteczną w zarządzaniu zespołem.

Wcześniej przez kilkanaście lat pracowałam w korporacji, gdzie tworzyłam i zarządzałam działaniami skierowanymi na rozwój pracowników i menedżerów. Pomysł na założenie własnej firmy zaczął u mnie kiełkować w 2007 r., kiedy to zainteresowałam się coachingiem. Moje podejście jako HRowca do pracowników uległo zmianie, więcej pytałam, drążyłam w temacie ich motywacji wewnętrznej i słuchałam ich potrzeb. Wielokrotnie słyszałam, że rozmowa ze mną była dla nich znacząca i przełomowa w kontekście dalszego rozwoju. Uznałam to za ważny sygnał w kierunku otwarcia własnej firmy. Jednak zanim zdecydowałam się na ten krok, gruntownie się do tego przygotowałam. Każdą wolną chwilę poświęcałam na zgłębianie wiedzy nie tylko merytorycznej (coachingowej i psychologicznej), również na temat prowadzenia biznesu, marketingu (tradycyjnego i w sieci), sprzedaży, personal branding, zarządzania finansami itd. Teraz również staram się być na bieżąco, co pozwala mi efektywnie rozwijać swoją firmę.

Od 08.2013 r. prowadzę własną firmę, w ramach której świadczę usługi coachingowe dla kobiet w zakresie rozwoju osobistego i zawodowego oraz badania psychologiczne. Moimi Klientkami są przede wszystkim Kobiety Biznesu, czyli kobiety rozważające założenie własnej firmy, właścicielki małych i średnich przedsiębiorstw, menedżerki i liderki pracujące na etacie w korporacji lub średniej wielkości firmie – kobiety ambitne, które chcą świadomie rozwijać się zawodowo.

Zakładając własną firmę wiedziałam, że od tego momentu będę musiała przejąć 100% odpowiedzialności za swoje życie zawodowe, marzenia, cele i jestem jedyną osobą, która może to zrealizować (nikt nie robi tego za mnie).

Według mnie, podstawą miejsca, do którego obecnie doszłam, było też zbudowanie solidnych podstaw: poczucia własnej wartości, pewności siebie, asertywności. To nawet ważniejsze, niż strategia biznesowa, ponieważ jeśli nie masz odpowiednich podstaw i oparcia w sobie, to nawet najlepiej zaplanowany biznes może nie ujrzeć światła dziennego, a Ty nie osiągniesz sukcesu. Tak więc...

PIERWSZYM KROKIEM, BYŚ OSIĄGNĘŁA SUKCES W BIZNESIE I W ŻYCIU OSOBISTYM – JEST PRACA NAD SOBĄ

Aby dać sobie szansę na odniesienie sukcesu (jakkolwiek go rozumiesz), potrzebujesz pokonać strach, obawy, krytyka wewnętrznego, jak również nieprzychylnie rady innych osób, które tylko podcinają Ci skrzydła. Kluczowa jest tutaj Twoja decyzja, że chcesz iść własną drogą, realizować swoje marzenia i robić to w zgodzie ze sobą.

W ciągu ostatnich kilkunastu lat poznałam mnóstwo kobiet, które miały wspaniałe marzenia, plany, nawet rozpisany biznesplan, a to, czego im zabrakło to odwaga, systematyczność, wytrwałość oraz ciągła edukacja. Nie oszukujmy się, świat cały czas się zmienia. To, co było dobre kiedyś, zarówno w zakresie planowania swojej kariery, zarządzania zespołem, określania strategii i sposobów docierania do Klientów, teraz wymaga aktualizacji.

W e-booku, który właśnie trzymasz w rękach, chcę podzielić się z Tobą moimi doświadczeniami oraz tym, co na drodze współpracy z kobietami dowiedziałam się o ich funkcjonowaniu w biznesie.

Zapraszam Cię do wspólnej podróży.

Marta Jagodzińska
Konsultant HR, Coach ICF PCC, Psycholog



Dołącz do mnie na Facebooku: www.facebook.com/MartaJagodzinska.coaching

Dag Hammarskjöld, sekretarz generalny ONZ, podczas jednego ze swoich wystąpień użył pięknej metafory, która utkwiła w mojej pamięci: „ktoś, kto chce ładnie utrzymać swój ogród, nie przeznaczając ani kawałka ziemi na chwasty”. Twoje życie zawodowe, firma, którą prowadzisz lub Twoja kariera na etacie przypomina właśnie uprawianie ogrodu.



Wszystko, co tutaj opisałam pomoże Ci zadbać o swój ogród tak, by przyniósł Ci piękne plony w postaci rozkwitających kwiatów, bujnej zieleni, pięknego zapachu i przyjemności przebywania na łonie natury. Skoro tak, skoro chcesz osiągać sukcesy na polu zawodowym i traktujesz poważnie ten obszar swojego życia, to naprawdę warto byś o niego zadbała.

Proponuję Ci uważne zapoznanie się z 21 sekretnymi zasadami kobiet sukcesu, które opisałam w tym e-booku. Treści tu zawarte podzieliłam na 4 obszary:

- A. Podejście do siebie
- B. Strategia i działanie
- C. Rozwój własny
- D. Relacje z innymi

Zdaję sobie sprawę z tego, że to dość obszerny materiał. Dlatego zachęcam Cię do pracy z nim partiami – abyś na każdy z tych dużych rozdziałów przeznaczyła odrębny tydzień. Pracuj codziennie, małymi krokami i co najważniejsze – systematycznie. Dzięki temu przerobisz cały materiał gruntownie, będziesz miała czas na przemyślenia i świadome wdrażanie zmian w swoim dotychczasowym działaniu, a co za tym idzie szybciej zobaczysz pozytywne efekty.

Notuj sobie najważniejsze przemyślenia



Zachęcam Cię do tego, byś zapisywała w notatniku swoje najważniejsze przemyślenia, rejestrowała przebieg swojego rozwoju, obserwowała własne zachowanie, uczucia, emocje i przelewała to na papier. To bardzo ważne. Dzięki temu nie tylko dostrzeżesz, jak dużą część drogi już przeszedłeś, również pozwoli Ci na uporządkowanie swoich myśli, a w perspektywie czasu będzie miłą pamiątką własnych dokonań.

Poza tym takie notatki wpływają bardzo motywująco.

MYŚL MA TO DO SIEBIE, ŻE BYWA ULOTNA

Moja prośba

Będzie mi niezmiernie miło, jeśli po zakończeniu pracy z tym e-bookiem podzielisz się ze mną opinią, co ten materiał i wprowadzone przez Ciebie zmiany wniosły do Twojego życia osobistego i zawodowego: kontakt@martajagodzinska.pl

ROZDZIAŁ

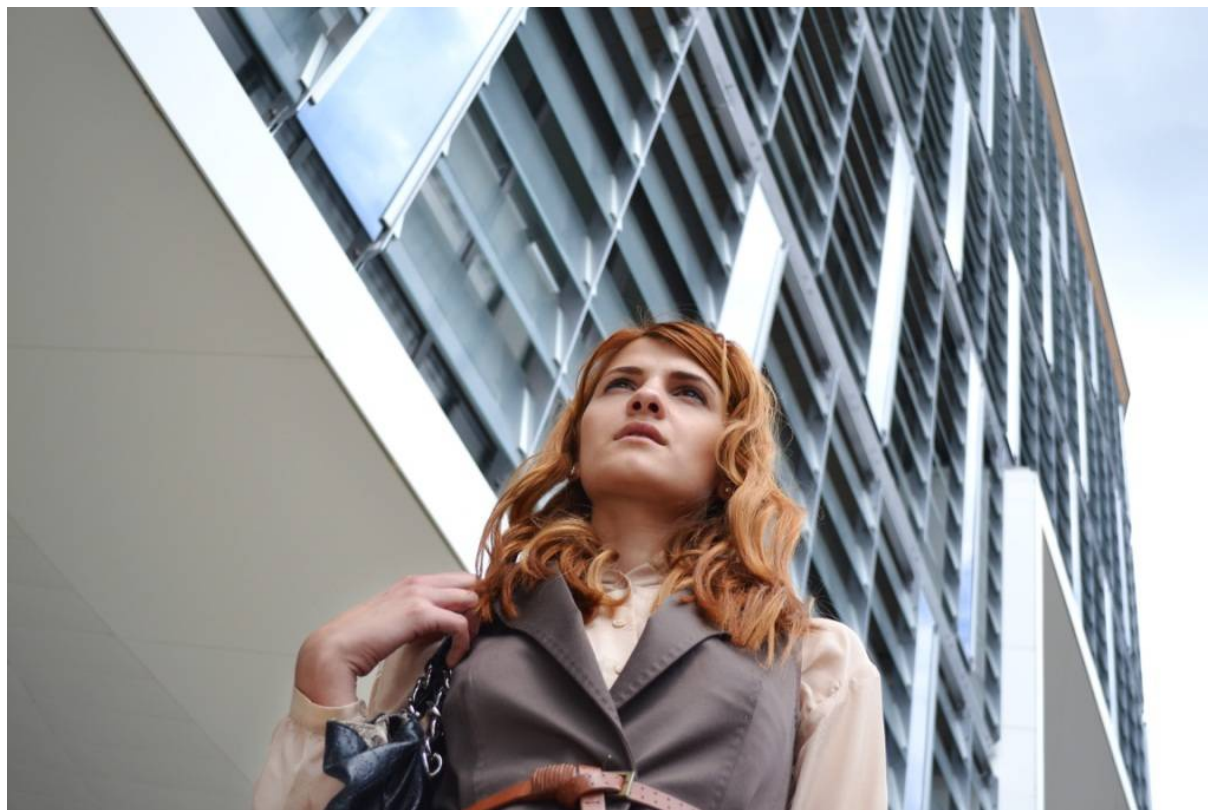
**PODEJŚCIE
DO SIEBIE**

01

1. Dbaj o swój dobrostan psychiczny i wiarę w siebie

Jeśli prowadzisz własną firmę lub przymierzasz się do tego, to pewnie wiesz, że możesz mieć najpiękniejszą stronę internetową, najbardziej oryginalne wizytówki, super profesjonalne zdjęcia itp., a i tak dla powodzenia Twojego biznesu i sukcesu niezbędna jest sprzedaż. Podobnie jest zresztą w sytuacji, gdy pracujesz na etacie, przy czym wówczas sprzedajesz swoją ekspertyzę, doświadczenie i podejście.

„Sprzedaż” to słowo mało lubiane przez kobiety. Dlaczego? Jest ono kojarzone z potrzebą prezentowania nie tylko produktu, lecz coraz częściej również siebie. Wiąże się to z braniem udziału w różnego rodzaju wydarzeniach np. targach (gdzie masz swoje stanowisko), konferencjach (gdzie występujesz jako prelegentka), spotkaniach networkingowych (w ramach których owszem poznajesz innych, jak również starasz się zaciekać swoim produktem i prowadzonym biznesem), czy prezentacjach biznesowych. „Sprzedaż” to także sztuka konwersacji, budowania relacji, poznawania nowych ludzi oraz brania aktywnego udziału w spotkaniach w gronie nieznanym dotąd osób. Wreszcie, „sprzedaż” powiązana jest też z wyceną produktu, w pewnym sensie również Ciebie, jako właścicielki firmy oraz prowadzeniem rozmów handlowych i negocjacji. Także rozmowa o podwyżkę z szefem jest formą sprzedaży. Tak naprawdę każda prowadzona przez Ciebie rozmowa może mieć taki charakter.



„TYLKO WTEDY, KIEDY UWIERZYM W SIEBIE SAMYCH, INNI UWIERZĄ W NAS”

Oriana Fallaci

Podejmij pracę nad wzmocnieniem wiary w siebie już dziś. Nie jutro (bo na przykład dzisiaj Ci się nie chce, nie jest to w tym momencie tak ważne, czy masz jeszcze inne sprawy na głowie), tylko teraz. W końcu chodzi o Ciebie i Twój biznes/karierę, zgadza się?

**Jak wyglądałoby Twoje życie, gdybyś bardziej wierzyła w siebie i swój biznes?
Co wówczas byłoby dla Ciebie możliwe?**

2. Skończ z porównywaniem się

Na swojej drodze spotykam bardzo wiele kobiet, które mówiąc o sobie, automatycznie porównują się do innych (szczególnie kobiet). Pojawiają się zdania w stylu „owszem, mam pracę, tylko, że jak sobie myślę o mojej koleżance ze studiów Kasi, u której sukces goni sukces, to łapie mnie przygnębienie”. Albo „eh, gdybym miała tyle pieniędzy, co moja sąsiadka”. Lub jeszcze inaczej „Jej to się zawsze udaje. Nie dość, że ma wspaniałego męża i dzieci, to jeszcze realizuje się zawodowo. A ja jestem sama i na dodatek nie lubię swojej pracy”.

Porównywanie się z innymi jest dość częstym zjawiskiem. Można porównywać się do osób, które mają mniej (mniej osiągnęły, gorzej im się wiedzie w życiu) lub takich, które mają więcej (sukcesów, pieniędzy, radości itp.). Oba te kierunki same w sobie nie są złe i z każdego z nich mogą płynąć korzyści. Niestety dość rzadko obserwuję, by o te korzyści chodziło. Zazwyczaj porównujemy się z kimś lepszym (w jakiegokolwiek dziedzinie) i....łapiemy kolokwialnie rzecz ujmując „doła”. Bo on/ona ma więcej (rzeczy, doświadczeń, pieniędzy, osiągnięć itp.), lepiej (lepsze zdrowie, ładniejsze mieszkanie, samochód, tytuły itp.). Czy doświadczasz tego stanu?

Jak to się dzieje, że porównujesz się z innymi, szczególnie z osobami, które postrzegasz jako te, które „osiągnęły” więcej, niż Ty w danym obszarze? Czasem słyszę, że to działa,

jak automat. Na przykład spotykasz dawno niewidzianą znajomą, która opowiada Ci o swoim fantastycznym życiu i bach...wpadasz niczym „śliwka w kompot”, umniejszając samą siebie i to, jak wygląda Twoje życie. Czy kiedykolwiek przeszła Ci przez głowę myśl: „Po co ja to właściwie robię? Po co porównuję się z innymi?”. Jeśli nigdy się nad tym nie zastanawiałaś lub ostatni raz zrobiłaś to dawno temu, to zatrzymaj się na chwilę teraz i na spokojnie pomyśl o tym. Daj sobie trochę czasu na znalezienie odpowiedzi, po czym wróć do tego e-booka.



Możliwe, że Twoje gorsze samopoczucie będące wynikiem porównywania się z innymi jest spowodowane tym, że nie dostrzegasz swoich osiągnięć, tego, co już Ci się udało, jakim wspaniałym człowiekiem jesteś, ile niesamowitych rzeczy doświadczyłaś itp. Jest w tym trochę racji? Możliwe też, że Twoje poczucie własnej wartości jest zaniżone (to jest jeden z głównych obszarów, nad którym pracuję z Klientkami w ramach programu [„Grzeczna dziewczynka mówi DOŚĆ”](#)).

A zatem, czy warto porównywać się z innymi? Gdybym miała spojrzeć na to konstruktywnie, to powiedziałabym, że czasami warto. Z osobami, które „mają mniej” od Ciebie – po to, by docenić swoje życie w różnych obszarach (oczywiście nie umniejszając przy tym życia drugiej osoby – która może przecież być szczęśliwa z tego, jak to u niej wygląda).

Z kolei z osobami, które „mają więcej” od Ciebie – warto po to, by dostrzec nowe możliwości, by się dalej rozwijać (w myśl „skoro ta osoba może, to mi też się uda” – trzeba zastanowić się, jak działać, by to było możliwe), by czerpać inspirację oraz po to, by móc przekazać tej drugiej osobie wyrazy szczerego uznania.

Jest jeszcze jedna ważna kwestia, jeśli chodzi o porównywanie się z innymi. Chcę, byś pamiętała, że jesteś wyjątkową osobą, masz swój system wartości, swoje predyspozycje, typowy tylko dla Ciebie zbiór umiejętności, swoje marzenia, również swoje doświadczenia. Jeśli chcesz dalej się rozwijać, weź pod uwagę tylko siebie. Coś, co będzie właściwe dla kogoś innego, może być nie odpowiednie dla Ciebie. Owszem, może być atrakcyjne, jednak na dłuższą metę może Cię męczyć.

Podsumowując: nie chodzi o to, byś była lepsza od kogoś. Chodzi o to byś była lepsza od siebie samej z wczoraj. Nie stój w miejscu, rozwijaj się, obserwuj innych, czerp od nich wskazówki. Wdrażaj je krok po kroku w życie i idź w kierunku, w którym wybrałaś.

„LUDZIE, KTÓRZY ROBIĄ RZECZY LEPIEJ, NIŻ TY, SĄ NAUCZYCIELAMI, A NIE KONKURENCJĄ”

3. Praktykuj wdzięczność

Chciałbyś, aby Twoje życie było piękniejsze, bardziej obfite, ciekawsze? A czy potrafisz docenić to, co już masz? W dzisiejszych czasach, gdy wiele rzeczy jest dosłownie na wyciągnięcie ręki, ludzie chcą coraz więcej i więcej. Czasem wręcz nie zastanawiają się, tak naprawdę, po co im to „więcej”. Potrafią zagubić się w wiecznej gonitwie za kolejnym dobrem materialnym, które sprawia radość...zaledwie przez chwilę. Zapominają przy tym lub nie zauważają, jak wiele już mają. Na przykład to, że są zdrowi, że mają dach nad głową, pracę, kilkoro ciekawych znajomych, którym mogą ufać, że ich rodzice żyją itd.

JEŚLI NIE POTRAFISZ DOCENIĆ TEGO, CO JUŻ MASZ, DLACZEGO MIAŁABYŚ OTRZYMAĆ WIĘCEJ?

Staraj się, aby Twój umysł jak najczęściej koncentrował się na wszystkim, czego dobrego doświadczasz w swoim życiu. Narzekanie nic dobrego Ci nie da, a może znacząco obniżyć Twoją motywację do działania. Natomiast będąc mentalnie w „krajnie obfitości” poprzez stałe praktykowanie wdzięczności, dbasz o swój optymizm niezbędny do działania i odnoszenia powodzenia. Przyjmuj dobro, które Cię spotyka, dziękuj za każdym razem, gdy doceniasz okoliczności lub efekty, jednym słowem: wszystko, co do Ciebie przychodzi.



Praktykuj wyrażanie wdzięczności nawet za pozorne drobiazgi jak najczęściej i obserwuj, jak korzystnie wpływa to na Ciebie.

Co jest takiego w Twoim obecnym życiu, z czego naprawdę się cieszysz?

Za co jesteś wdzięczna, że doświadczyłaś? To nawet nie muszą być sukcesy, również porażki mogą być wspaniałe, jeśli wyciągniemy z nich dobrą lekcję.

Z powodu czego podziękowałbyś losowi lub sobie, że wydarzyło się w Twoim życiu?

4. Utrzymuj równowagę i obecność

Prowadząc własną firmę doskonale zdaję sobie sprawę z tego, że work-life balance jest ciekawym, aczkolwiek czasem trudnym do zaistnienia w praktyce konceptem. Są takie momenty, gdy pracy jest więcej, nawet znacznie więcej. Również i takie, gdy w ciągu dnia można pójść na spacer, czy spotkać się ze znajomymi. Podobnie zresztą pracując na etacie. Gdy zbliżasz się końca prowadzenia projektu, trudności i sprawy wymagające zadbania wydają się piętrzyć w nieskończoność. Niemniej, mając świadomość, że ideałów nie ma – tak, czas to wreszcie zaakceptować – pamiętaj systematycznie o utrzymaniu względnej równowagi.

Nie chodzi bowiem o to, by pracować ciężko, długo, być zaangażowaną na więcej, niż 100%. Bo po takim okresie bardziej wytężonej pracy – na ile jesteś efektywna? Zmęczona, sfrustrowana, bez energii, zestresowana, czasem też niedożywiona, niedotleniona – hmm...Twoja kreatywność i umiejętność efektywnego skupienia się znacząco spadają.

**„CHOĆ WAŻNE JEST, ŻEBY LUDZIE
WIDZIELI W TOBIE OSOBĘ PEŁNĄ ENERGII,
WIZERUNEK CZŁOWIEKA KOMPLETNIE UMĘCZONEGO LUB CIERPIĄCEGO
NA CHRONICZNY BRAK CZASU TWORZY WRAŻENIE,
ŻE NIE KONTROLUJESZ WŁASNYCH DZIAŁAŃ”**

Kate White

Jak możesz zadbać o równowagę życiową? Zaczynij przyglądać się uważniej temu, jak wykorzystujesz swój czas, na ile jesteś w tym efektywna. Spróbuj wyłapać wszelkie „pożeracze” czasu. Mogą to być przedłużające się zebrania w pracy, z których nic nie wynika, kompulsywne przeglądanie Facebooka, co chwila zaglądający do Twojego gabinetu pracownicy, którzy chcą zadać „tylko jedno krótkie pytanie” i wówczas Twoja uwaga odpływa od zadania na dobre kilkadziesiąt minut.

Zdarza się też, że tak bardzo kochamy naszą pracę, że wpadamy w pułapkę pasji. Przecież jest tyle ciekawych książek do przeczytania w temacie, tyle możliwych usprawnień do produktów/usług oferowanych przez Ciebie, że wciąż głową siedzisz w pracy. I co? W skrajnym przypadku możesz zatracać kontakt z rzeczywistością, masz mniej czasu dla znajomych, rodziny, na swoje hobby (oczywiście poza zawodowe). Im bardziej jesteś w środku pracy, tym mniej obiektywnie ją postrzegasz. Być może doświadczyłaś sytuacji, gdy wracasz po dłuższym urlopie do pracy i nagle dostrzegasz coś (rozwiązania, możliwości itp.), co wydaje Ci się oczywiste – tylko dlaczego wcześniej tego nie widziałaś?

W utrzymaniu równowagi (a także w podejmowaniu lepszych decyzji, redukcji stresu) może pomóc Ci też praktykowanie obecności.

Obecność to „bycie” tu i teraz. To zauważanie tego, co w danej chwili się pojawia.

Gdy jesteś obecna, to nie zastanawiasz się, co robiłaś/co było wcześniej, ani co będzie później. Po prostu jesteś zanurzona w teraźniejszości.

Gdy jesteś obecna, to jesteś uważna. Odbierasz rzeczywistość umysłem, sercem i duszą. Wówczas dostrzegasz więcej.

**„– WIELOKROTNI PIŁEŚ HERBATĘ I NAWET O TYM NIE WIEDZIAŁEŚ,
PONIEWAŻ BYŁEŚ ZAABSORBOWANY TROSKAMI... JEŻELI NIE WIESZ,
JAK PIĆ SVOJĄ HERBATĘ W UWAŻNY SPOSÓB I Z NALEŻYTYM
SKUPIENIEM, TAK NAPRAWDĘ WCALE NIE PIJESZ HERBATY.
PIJESZ SWÓJ SMUTEK, SWÓJ STRACH, SWÓJ GNIEW
– ZAMYKAJĄC SOBIE W TEN SPOSÓB DROGĘ DO SZCZĘŚCIA”**

Thich Nhat Hanh

Jak ćwiczyć swoją obecność?

Aby być obecną potrzebujesz się zatrzymać. Niby to takie proste, a jednocześnie bywa tak trudne. Jak wiele urządzeń (np. telefon, komputer, telewizor, radio) i szumu informacji próbuje nas od tego odciągnąć na co dzień. Wokół nas jest sporo chaosu, pędu, presji i ciśnienia na więcej, lepiej....

Zapraszam Cię do praktykowania w sobie obecności i uważności. Jak to zrobić? Zarezerwuj sobie ok. 10-15 minut (możesz też dłużej, jeśli chcesz).

Zatrzymaj się fizycznie (możesz usiąść lub stać w wygodnej dla Ciebie pozycji; stopy postaw na podłodze).

Zamknij oczy lub opuść wzrok w dół.

Skoncentruj uwagę na swoim oddechu: zarówno na wdechu, jak i wydechu.

Spróbuj doświadczyć tego, co jest „tu i teraz” z pełną ciekawością.

Co się w Tobie wydarza w tej danej chwili? Obserwuj, bez oceniania, czy kategoryzowania.

Po prostu rejestruj, zauważaj.

Co dzieje się w Tobie?

Co sygnalizuje Twoje ciało?

Jakie emocje odczuwasz?

Po chwili możesz zauważać myśli zmierzające w różnych kierunkach. Spróbuj skierować z powrotem uwagę na oddechu. Na początku może to być trudniejsze, z czasem i praktyką do tego dojdiesz.

Bądź dla siebie wyrozumiała, empatyczna, życzliwa.

Zaakceptuj to, co zarejestrowałaś.

Poczuj swoją obecność.

Doświadcz wyciszenia.

Gdy będziesz gotowa, powoli otwórz oczy.

W stanie pełnej obecności i kontaktu z sobą samą, jesteś bliżej swojej esencji. Twój oddech uspokaja się, emocje wyciszają i masz lepszy kontakt z własnym ciałem. Nawiązujesz harmonijną współpracę z życiem, bo jesteś uważna na wszystko to, co się pojawia (wewnątrz i na zewnątrz Ciebie). Masz dostęp do większej świadomości. Podejmujesz lepsze dla siebie decyzje. Słyszysz więcej i dostrzegasz więcej – wewnątrz i na zewnątrz siebie. Budujesz bardziej przyjazne relacje.

Ćwicz swoją obecność. Bądź obecna. Po prostu „bądź” w danej chwili. Zanurz się w swojej uważności. Bo warto.

W jaki sposób dbasz o swoją energię? Umiesz efektywnie zarządzać swoim czasem, czy to on i obowiązki przejmują zarządzanie Tobą?

Jakie zmiany chcesz wprowadzić w najbliższym czasie, by utrzymać równowagę?

5. Ruszaj się

Czy wiesz, że Prezes Starbucksa – Michelle Gass – codziennie wstaje o 4:30 po to, by pobiegać? O podobnej porze budzi się szefowa Avonu. Nieco później – tuż przed szóstą – długoletnia redaktorka "Vogue'a", Anna Wintour, stawia się na korcie tenisowym każdego dnia, żeby pograć przed pracą. Ich zdaniem taka poranna rozgrzewka sprawia, że nabierają właściwego rozpędu, by codziennie mieć energię do sięgania po sukces.

Z kolei na podstawie badania z początku bieżącego roku „Praca, moc, energia w polskich firmach” 60% pracowników polskich firm czuje zmęczenie tuż po przebudzeniu, ponad połowa odczuwa znużenie i senność w ciągu dnia, a 30% przyznaje, że nie pracuje efektywnie. 68,9% badanych przyznaje, że ćwiczy mniej, niż 3 razy w tygodniu, a co trzeci ankietowany wskazał, że ostatni raz ćwiczył – przez minimum 30 minut – ponad trzy miesiące temu.

Myślę, że doskonale zdajesz sobie sprawę z negatywnych skutków braku regularnego ruchu m.in. zmniejszona odporność na stres, negatywny wpływ na zdrowie oraz wygląd. Nie będę na ten temat się rozwodzić, natomiast chciałabym gorąco zachęcić Cię do dbania o siebie również w takim zakresie.

Podejmij aktywność fizyczną już dziś. Może to być nawet krótki spacer, wejście po schodach, pójście na basen, czy rower. Zobaczysz, jak przyjemnie będziesz czuła się po zakończeniu i jak korzystnie wpłynie to na Twoje myślenie o sobie.

ROZDZIAŁ

**STRATEGIA
I DZIAŁANIE**

02

1. Określ swój cel

Rozmowy z różnymi kobietami zainspirowały mnie do tego, by przyjrzeć się kwestii wyznaczania sobie celów. Jakież było moje zdziwienie, gdy odkryłam, że wiele kobiet nie ma sprecyzowanych i dokładnie określonych celów? Zastanawiasz się może, z czego to wynika? Poznaj odpowiedzi, które słyszałam najczęściej i zastanów się, czy któraś dotyczy Ciebie.

Cele wcale nie są ważne

Jeśli to twierdzenie byłoby prawdziwe, prawdopodobnie życie toczyłoby się „samo”, jeden dzień byłby podobny do drugiego, a po roku, dwóch, czy pięciu latach nie nastąpiłby żaden progres. A nawet, jeśli doszłoby do zmiany, to śmiem twierdzić, że nie koniecznie w kierunku, który chcesz. Właśnie dlatego wyznaczanie sobie precyzyjnych celów jest niezwykle istotną umiejętnością, jeśli poważnie myślisz o swoim życiu (nie tylko zawodowym) i nie chcesz go tylko „przewegetować”.

Nie mam pojęcia, czego chcę

Jeśli Ty nie wiesz, to kto będzie wiedział? Hmm...pewnie kilka osób w Twoim otoczeniu świetnie wykorzystałoby tę sytuację i wciągnęłoby Cię do realizacji ich celów. Nie daj się tak zmanipulować! Dobra wiadomość jest taka, że nawet, jeśli nie wiesz, czego chcesz, to są narzędzia i techniki, by się tego dowiedzieć. Mogę Ci w tym pomóc.

Nie wiem, jak wyznaczyć cel

Zastanawiam się, czy to przypadkiem nie jest wygodna wymówka. Jakie jest Twojej zdanie? W dzisiejszych czasach, gdy jest tak łatwy dostęp do informacji, wystarczy pogrzebać w internecie lub podjąć współpracę chociażby z [coachem](#). Trzeba „tylko” chcieć. I tu dochodzimy do kolejnej odpowiedzi.

Jeśli wyznaczę cel, to już będę musiała podjąć działanie

Otóż to! Przecież nie ma sensu wyznaczać celu, by nic z nim dalej nie robić. A przecież samo się nie robi. Wymaga to zmiany postawy w kierunku aktywności, zaangażowania, systematyczności i determinacji. Wierzę, że dasz radę.

Ja przecież mam cel

Chcesz być szczęśliwa? Chcesz wreszcie odnosić sukcesy? A może chcesz więcej zarabiać? Ha, to wcale nie są cele. To są jedynie „pobożne życzenia”. Cel i życzenie to dwie zupełnie rozdzielne kategorie. Bo co to znaczy być szczęśliwą? Co Ci to ma zapewnić? Jak będziesz szczęśliwa, to co Ci to da? Co dzięki temu będzie możliwe? Kiedy chcesz być szczęśliwa? Widzisz, życzenie od celu odróżnia precyzja określenia i zapewne również forma pisemna.



**„JEŻELI NIE WIESZ, DO JAKIEGO PORTU PŁYNIESZ,
ŻADEN WIATR NIE BĘDZIE WŁAŚCIWY”**

Seneka

Dlatego właśnie, jeśli będziesz miała dokładnie określony i zapisany na papierze cel, zdecydowanie łatwiej będzie Ci podążać w jego kierunku i zrealizować swoje marzenia. Twoje życie przestanie być szaro-bure, a zacznie przybierać różnokolorowe barwy. Zaczнеш kształtować swoje życie tak, jak Ty tego chcesz. I wreszcie, będziesz czerpała z życia prawdziwą satysfakcję, czego szczególnie Ci życzę.

Wyznaczanie celów nie działa

Wiesz co, bo to wcale nie chodzi o zwykłe „wyznaczenie sobie celu”. Chodzi raczej o porządne zastanowienie się w ciszy, spokoju i najlepiej w samotności nad swoim życiem. Nad tym, czego Ty tak naprawdę chcesz od życia. Nie Twoja koleżanka, nie partner, nawet nie Twoi rodzice. Tylko Ty!!!

Wiem, jak łatwo jest ulec pokusie słuchania innych, przyjmowania ich stylu życia i postrzegania ich marzeń jako swoje własne pragnienia. Wiem też, jak ci inni (skądinąd ważni dla nas ludzie) chętnie biorą udział w zbiorowym mówieniu nam co, jak, z kim, dlaczego i podważaniu każdego pomysłu na wyłamanie się z dotychczasowego schematu.

Dlatego właśnie te cele, które określasz sobie na podstawie dochodzących do Ciebie wymagań otoczenia jest Ci trudniej osiągnąć. Bo one nie wypływają z Ciebie, tylko z chęci przypodobania się innym, bycia jedną z „nich”. Do takich celów trudniej jest się zmotywować. I to od nich w pierwszej kolejności odciągają nas inne „ważne i pilne” (a jednak) przyjemności.

Znam wielu ludzi, którzy wyznaczyli sobie cel, nawet zrobili to z wykorzystaniem metody SMART (czyli, że cel powinien być konkretny, mierzalny, ambitny, realny i określony w czasie). Ale...nie poszli w kierunku „mierz siły na zamiary”. Ich cele są ambitne, nawet mega ambitne. Tak ambitne, że jak sobie o nich myślą (czy nawet codziennie je sobie czytają), to już na samą myśl o realizacji czują ogromny ciężar. Bo trzeba będzie TAK WIELE zrobić. Bo jak to wszystko ogarnąć. Od czego zacząć.....aaaaaaaaa ratunku.....czy dam radę....i zaczyna się walka z krytykiem wewnętrznym, który szepcze do ucha znamienne „nie uda Ci się”...

Czy dostrzegasz już, dlaczego wyznaczanie celów nie działa? Bo nie chodzi tylko o ich wyznaczanie....ale...przede wszystkim o ich realizację. Nie o spędzanie nie-wiadomo-ile czasu na analizy, gdybanie, a jak to, a jak tamto, a czy mam wszystko, co mi potrzeba.....zrobię to, jak będę w 100% przygotowana... Bzdura. Zamień chociaż godzinę bezwartościowego (bo powtózonego wielokrotnie) analizowania na jedno konkretne działanie. Gwarantuję Ci, że będzie to dla Ciebie bardziej wartościowe.

Co jest Twoim głównym celem zawodowym? Co w nim jest dla Ciebie szczególnie znaczącego? Co powoduje, że ten cel jest dla Ciebie ważny? Gdy go już zrealizujesz, to co wówczas będzie dla Ciebie możliwe?

2. Planuj strategicznie, bądź konsekwentna i przygotowana

Spontaniczne działanie jest ciekawe, jest kreatywne, może dostarczyć mnóstwa emocji np. adrenaliny. To wszystko ok., tylko w biznesie, który prowadzisz, czy w którym pracujesz na co dzień, to właśnie planowanie przyniesie Ci więcej korzyści. Dzięki określeniu kluczowych priorytetów będziesz wiedziała, na czym skoncentrować swoją uwagę w danym tygodniu, miesiącu, czy kwartale. Łatwiej będzie Ci zrealizować swoje cele, bo Twoje działania będą ukierunkowane. Planuj swój biznes. Planuj swoją karierę. Planuj swój rozwój.

Rozbij wizję na konkretne działania.

Przejdź z poziomu wizji, na poziom strategii. Co chcesz osiągnąć dzisiaj? Co powinnaś zrobić, aby dzisiaj przybliżyć się do swojego sukcesu? Jakie zadania stawiasz przed sobą na dziś. Trzymaj się tego planu i nie daj się zwieść nieefektywnym pochłaniaczom czasu.



Stawiaj sobie wyzwania, koniecznie zaczynając od mniejszych.

Wykonaj dobrze jedną rzecz i świętuj sukces. To może być jedna trudna rozmowa, udział w jednym spotkaniu, zrealizowanie wszystkich zadań z listy na dany dzień, czy nawet wdrożenie w życie wniosków z jednego szkolenia, w którym ostatnio brałaś udział. Pokaż sobie, że potrafisz. Ciesz się tym.

**„PLANOWANIE BEZ DZIAŁANIA JEST JEDYNIĘ ŻYCZENIEM.
TO OSZUKIWANIE SIEBIE SAMEJ, ŻE „COŚ” SIĘ ZROBIŁO”**

Marta Jagodzińska

Przygotuj sobie kartkę papieru i **zapisz** na niej **szczegółowy plan działania**, który będzie zawierał następujące informacje:

- poszczególne kroki, które podejmiesz, aby zrealizować cel, czyli co konkretnie zrobisz,
- zasoby, które już posiadasz (odnoszące się do danego kroku),
- zasoby, których potrzebujesz i sposób, w jaki je zdobędziesz,
- osoby, które mogą Cię wesprzeć w realizacji danego kroku,
- termin, do kiedy zobowiązujesz się – sama przed sobą – zrealizować dany krok.

Jeśli należysz do osób, które lubią pracę z kalendarzem, to **zaplanuj swoje zadania**. Np. pod koniec każdego tygodnia wygospodaruj chwilę, by zastanowić się, co jest do wykonania w kolejnym tygodniu. Jest to także doskonały moment, by przejrzeć swoje notatki z ubiegłego tygodnia i z radością odhaczyć to, co udało Ci się zrealizować. Pewnie będzie tego sporo, a to zazwyczaj korzystnie wpływa na motywację. Docień siebie, że tak wiele zrobiłaś i pomyśl o nagrodzeniu swojej aktywności i zaangażowania.

3. Dbaj o postępy, nie perfekcję

Zachęcam Cię do systematycznej pracy. Staraj się codziennie wykonać coś, co przybliży Cię do Twojego celu. Może to być pozorny drobiazg, jednak to sprawi, że będziesz poruszać się do przodu. Nie ustawaj w działaniu, bądź aktywna. Nawet, jeśli coś nie do końca idzie po Twojej myśli, nie poddawaj się, tylko poszukaj alternatywnego rozwiązania. Koncentruj się raczej na nowych możliwościach, poszukuj inspiracji w otoczeniu, rozpatruj niestandardowe pomysły, aniżeli na rozkładaniu na części pierwsze trudności, na którą napotkałaś. Wyciągaj wnioski ze swoich poczynań i staraj się wprowadzać potrzebne Twoim zdaniem zmiany, które przybliżą Cię do osiągnięcia ostatecznego celu.

„JESTEŚ TYM, CO ROBISZ, A NIE TYM, CO MÓWISZ, ŻE ZROBISZ”

Carl Gustaw Jung

Bądź konsekwentna w działaniu. Jeśli coś ustalasz, że zrobisz, to po prostu to zrób. Nie ma znaczenia, czy umówiłaś się tak sama ze sobą, czy obiecałaś komuś. Traktuj obietnice składane sobie na równym poziomie ważności, co i innym. W ten sposób zadbasz również o wiarygodność, dobre myślenie o sobie i zaufanie do siebie.

O czym tylko mówisz wszem i wobec, a co naprawdę robisz? Działanie jest w stanie doprowadzić Cię do satysfakcjonujących rezultatów. Tak więc....jak to się mówi: „do roboty”.

Patrzysz na inną osobę, która osiągnęła sukces i myślisz: "Jej to się udało". A zastanowiłaś się, ile energii, poświęcenia, nerwów, zaangażowania, nie poddawania się po pierwszych

trudach i wychodzenia poza strefę komfortu ją to kosztowało? Przecież, gdybyś i Ty miała taką postawę, to też mogłabyś osiągnąć sukces. Spróbujesz?

Pamiętaj, uzyskiwane przez Ciebie efekty zależą przede wszystkim od działania. Koncentruj się na tym, co jest dla Ciebie najważniejsze i wiąże się z Twoimi celami.

**”CHCEMY BYĆ UCZESTNIKAMI MILIONA SPRAW. TAK SIĘ JEDNAK NIE DA.
SUKCES ODNOSZĄ CI, KTÓRZY POTRAFIĄ ZREZYGNOWAĆ Z TEJ WIELOŚCI
NA RZECZ KONKRETÓW”**

Łukasz Kruszewski

4. Współpracuj z innymi i deleguj zadania

SUKCES TRUDNIEJ JEST OSIĄGNAĆ SAMEJ



Skuteczne delegowanie ma kluczowe znaczenie w biznesie i zarządzaniu zespołem. Pewnie dlatego ten temat jest jednym z najczęściej pojawiających się zagadnień, z którym przychodzą do mnie Klientki. Tematowi temu poświęciłam oddzielny [artykuł na moim blogu](#). Zajrzyj tam i dowiedz się, co kobietom sprawia największą trudność w delegowaniu i jak poradziła sobie z tym Dominika, kilkuletnia już menedżerka dużej firmy.

5. Trzymaj rękę w górze

Tym, co równie często sprawia kobietom trudność, jest odwaga w wypowiedaniu swojego zdania na głos, w obecności innych. Jedną z najbardziej wpływowych kobiet świata, Sheryl Sandberg, dyrektorka operacyjna Facebooka zachęca do tego, by kobiety zawsze siadały przy stole, na równi z mężczyznami.

Odważnie podnoś rękę, prezentuj swoje pomysły, dziel się opiniami na temat tego, czego dotyczy spotkanie i nie czekaj na to, aż ktoś Cię do tej rozmowy zaangażuje. I wreszcie, nie pozbawiaj siebie prawa do podejmowania decyzji. Twoje zdanie jest ważne, równie ważne, co mężczyzn.

Prowadząc [coaching dla menedżerek w firmach](#) i uczestnicząc w obserwacji ich zachowań przed rozpoczęciem procesu np. podczas spotkań biznesowych, bardzo często widzę taki oto obrazek. Rozpoczyna się spotkanie, w którym biorą udział kobiety i mężczyźni. Na początku pada pytanie, kto będzie notował i napisze sprawozdanie. Zgadnij, kto się zgłasza jako pierwszy? Oczywiście – kobieta. Na 99% przypadków tak było. Skoro ta osoba notuje, to w tym samym czasie nie ma możliwości znacząco brać udziału w dyskusji. Czy pozostałe osoby mają więc szansę poznać jej zdanie? Czy ona daje innym możliwość poznania siebie i wywarcia pozytywnego wrażenia? Śmiem wątpić.

A Ty – jak wiele Twoich fantastycznych pomysłów wylądowało w szufladzie lub chwilę po tym, jak na nie wpadłaś, zgłosił je szybszy od Ciebie kolega? Żałowałaś?

Prowadząc własną firmę jest podobnie. Wymyślasz sobie fantastyczny produkt/usługę, jedyną w swoim rodzaju. Nie śpisz po nocach, chcesz zaplanować, zapisać każdy szczegół i....za chwilę ktoś szybszy wypuszcza niemalże identyczną na rynek. Grupa docelowa szaleje z zachwyty, a Tobie pozostaje...myśl, że to mogłaś być Ty.

Brzmi to dla Ciebie znajomo?

Pomyśl minimum o jednej sytuacji, która czeka Cię w najbliższym tygodniu. Podejmij zobowiązanie przed sobą, że odważysz się na głos wyrazić swoją opinię lub zaprezentować swój pomysł. Kiedy chcesz to zrobić?

6. Miej na oku finanse

Czy pieniądze są miarą sukcesu? Do pewnego stopnia tak, ponieważ wykonujemy pracę po to, by móc się z niej utrzymać. To też odróżnia biznes od działalności charytatywnej, czy społecznej. Natomiast pieniądze nie są wartością samą w sobie.

Jeszcze do niedawna funkcjonował powszechnie model związku, w którym to mężczyzna był głównym „żywicielem rodziny”, to na jego barkach spoczywał obowiązek dbania o ten aspekt życia. Te czasy powoli odchodzą w zapomnienie i jest to też ważna informacja dla nas, wszystkich kobiet, że też warto, byśmy zadbały o finanse.

Czy masz określony poziom finansowy (konkretna kwota), która chcesz, by regularnie co miesiąc wpływała na Twoje konto bankowe? Czy wiesz, ile wynoszą Twoje podstawowe miesięczne wydatki razem (czynsz, jedzenie, edukacja, paliwo/komunikacja)? Czy systematycznie rozliczasz budżet domowy? Co z tych wyliczeń wynika? Na co najwięcej przeznaczasz pieniędzy? Jakie wydatki, które czynisz, są zbędne? Na co mogłabyś przeznaczyć zaoszczędzone pieniądze?

To samo dotyczy sytuacji, gdy prowadzisz własną firmę. Czy wiesz dokładnie, ile wynoszą Twoje koszty stałe, koszty zmienne, co się do nich zalicza? Na jakie „ekstra” wydatki możesz sobie pozwolić i w jakich miesiącach? Jakie działania musisz podjąć, by Twój budżet się dopiął, a Ty i firma nie ugrzęzła w długach?

To tylko kilka fundamentalnych pytań, na które warto odpowiedzieć, by uświadomić sobie wartość zarządzania pieniędzmi.

**„KOBIETA SUKCESU CZUJE SIĘ ODPOWIEDZIALNA ZA SVOJE FINanse,
A NIE LICZY NA ŁUT SZCZĘŚCIA CZY, ŻE ZADBA O TO KTOŚ INNY”**

Marta Jagodzińska

7. Świętuj sukcesy

Tym, co zauważam jako wspólne dla kobiet, jest trudność w docenianiu siebie i osiągniętych sukcesów. I nawet nie chodzi mi o duże sukcesy, ale o takie mikro sprawy, które jeszcze jakiś czas temu były nie możliwe, a teraz pozostają tylko wspomnieniem.

Trochę mi to przypomina bieg przez płotki. Zbliżając się do przeszkody pojawia się adrenalina (dam radę przeskoczyć tak wysoko, czy nie), a już zaraz potem myśl o kolejnym wyzwaniu.

Hello, a gdzie jest czas na zatrzymanie się i świętowanie? Przecież dokonałaś czegoś znaczącego, docień siebie.



Rekomenduję Ci także zapisanie tego na kartce. Z własnego doświadczenia wiem, że jest to niezwykle przydatne, gdy pojawia się chwila zwątpienia. W trudnych momentach, gdy potrzebujemy wzmocnienia, te sukcesy mają tendencję ulatniania się z pamięci.

Dlatego weź do ręki kartkę i długopis i przeznacz ten weekend na sporządzenie listy TWOICH sukcesów. Noś ją zawsze przy sobie i czytaj jak najczęściej.

ROZDZIAŁ

**ROZWÓJ
WŁASNY**

03

1. Stale się rozwijaj

**„NAJWAŻNIEJSZĄ INWESTYCJĄ, JAKĄ MOŻESZ DOKONAĆ,
JEST INWESTYCJA W SIEBIE, SWÓJ DALSZY ROZWÓJ.
TEGO NIKT NIE BĘDZIE W STANIE CI ODEBRAĆ,
A MOŻE STANOWIĆ BEZCENNY KAPITAŁ NA PRZYSZŁOŚĆ”**
Marta Jagodzińska

Bardzo często słyszę od kobiet, że jedną z kluczowych dla nich wartości jest bezpieczeństwo. Gdy pytam, co robią, by je sobie zapewnić, równie często słyszę, że po prostu się „nie wychylają”. To ciekawa strategia, aczkolwiek zastanawiam się, na ile skuteczna w dzisiejszych szybko zmieniających się czasach.

Moim zdaniem inwestując w swój rozwój, nabywając różne doświadczenia, zdobywając wiedzę i stosując ją w praktyce budujemy kapitał, który możemy zabrać ze sobą zawsze i wszędzie, gdzie zdecydujemy się udać. Nie trzymamy się wówczas tak kurczowo jednego wyboru i nie trzęsiemy ze strachu na słowa: zmiana, restrukturyzacja, fuzja, zwolnienia itp. Poza tym im lepszym ekspertem jesteśmy, tym większy mamy wybór – pracy, relacji, możliwości realizacji swoich planów i sukcesu.



Zdaniem Setha Godina – z którym zresztą się zgadzam – "Trzeba mieć jednak świadomość, że chęć rozwijania się i rozwijanie się to dwie zupełnie różne rzeczy".

Własny rozwój jest Twoim największym kapitałem na przyszłość. Warto o niego dbać nieustannie, bo gdy w życiu pojawi się szansa, może być już za późno na przygotowania. Jeśli nie będziesz gotowa, dobra "okazja" może przelecieć Ci przed oczami, a Tobie zostanie tylko zapach sukcesu, który mogłabyś osiągnąć

Zachęcam Cię do regularnego przeznaczania określonej kwoty z każdego miesięcznego wynagrodzenia na własną edukację i rozwój. Może to być 30 zł (np. na wartościową książkę), a jeśli możesz, to nawet i kilkaset zł (np. na szkolenie, coaching, udział w konferencji lub spotkaniu networkingowym).

**„JEŚLI CHCESZ BYĆ NAJLEPSZA W SWOJEJ DZIEDZINIE
– UCZ SIĘ OD NAJLEPSZYCH”
Marta Jagodzińska**

Jakie umiejętności, wiedzę, postawę potrzebujesz doskonalić?

Co zrobiłaś dla swojego rozwoju w kończącym się tygodniu?

2. Regularnie proś o informację zwrotną (feedback)

W procesie rozwoju szczególnie ważne jest regularne pozyskiwanie informacji zwrotnej od przełożonego, współpracowników, podwładnych na temat m.in. naszych zachowań, postawy i wzajemnych relacji. Kiedy ostatnio poprosiłaś o feedback i kogo?

Warto też, byś przyjrzała się temu, co oferujesz (produktom, usługom, ekspertyzie) i regularnie wprowadzała ulepszenia. Zapytaj dotychczasowych Klientów, jak oceniają Twój produkt, poziom usług, obsługę. Wyciągnij wnioski i zastosuj je. To, co robisz, rób po prostu dobrze, na wysokim poziomie. Dzięki temu będziesz bardziej zadowolona z proponowanej oferty oraz wzmocnisz swoją wiarę w to, że dostarczasz Klientom dobre rozwiązania i produkty, adekwatne do ich potrzeb.

Prosząc o informację zwrotną masz szansę pozyskać także rekomendacje. Ich wartość jest bezcenna.

3. Traktuj porażki jak cenne lekcje

**„OPTYMISTA TO KTOŚ, KTO WIE, ŻE STAWIANIE KROKU DO TYŁU
ZARAZ PO TYM, JAK ZROBIŁO SIĘ KROK DO PRZODU,
TO NIE KATASTROWA, TYLKO CZA-CZA”**

Robert Brault

Czasami odnosisz sukcesy, innym razem porażki. Spróbuj to zaakceptować. Takie po prostu jest życie, nie tylko Twoje, lecz każdego człowieka na świecie. Zwłaszcza, jeśli robisz coś nowego, niestandardowego, wychodzisz poza swoją strefę komfortu – jesteś narażona na popełnianie błędów i przegraną. Mój ulubiony cytat Jacka Walkiewicza brzmi:



„Dam radę.
- A jak nie?
- Dam.
- A jak nie?
- Dam.
- A jak upadnę?
- To się podniosę.
- A jak się nie podniosę?
- To sobie poleżę”

Pamiętaj, porażka nie jest przeciwieństwem sukcesu, jest jego składową.

Czy jest coś gorszego, niż popełnienie błędu?

Nie wyciąganie wniosków.

Założmy, że popełniłaś już błąd. No cóż, stało się, „mleko się rozlało”. Co robisz dalej? Od tego, jak zareagujesz na tę sytuację zależy po pierwsze to, jak szybko się pozbierasz, a po drugie, co będziesz myśleć o sobie (jak to wpłynie na Twoją samoocenę, poczucie własnej wartości oraz samopoczucie). Traktuj każdy błąd jak informację zwrotną dla siebie. Jak najszybciej, gdy już emocje opadną, weź kartkę do ręki i zapisz wszystkie wnioski z tej sytuacji. Czego Cię to doświadczenie nauczyło? O czym nie pomyślałaś lub o co nie zadbałaś odpowiednio wcześniej? Co następnym razem zrobisz w podobnej sytuacji? Jakie byłoby najlepsze dla Ciebie rozwiązanie tej sprawy?

Udawanie przed innymi (choć przed sobą czasem też), że nic się nie wydarzyło.

Kamuflowanie sprawy i konsekwencji błędu. Dlaczego? Takie zachowanie z jednej strony powoduje, że zaufanie do Ciebie i szacunek innych spada (jesteś mniej wiarygodna), a z drugiej, brak szczerości wobec siebie zakłóca kontakt z samą sobą. Co zamiast tego warto zrobić? Zbierz w sobie resztki odwagi i przyznaj się do błędu. Każdemu czasem zdarza się go popełnić. Zastanów się wcześniej, jak o tym powiedzieć innym, jakie emocje może to w nich wywołać i co możesz zrobić, jaką rekompensatę możesz zaproponować.

Popełnienie tego samego błędu po raz drugi.

Ok., zgadzam się, że jesteśmy „tylko” ludźmi i mamy prawo czasem popełnić błąd. Jednak zrobienie tego ponownie świadczy o zaniedbaniu pkt. 1. Ucz się na własnych błędach, zrób postanowienie, że nie będziesz ich powtarzać, ale nie kojarz swoich pomyłek z poczuciem własnej wartości. Nigdy nie mieszaj własnej wartości ze swoim aktualnym zachowaniem lub zachowaniem innych w stosunku do Ciebie.

Nie próbowanie kolejny raz.

Zobacz, Ty już dobrze wiesz, jak to jest popełnić błąd, jakie są tego konsekwencje i czego nie dopilnowałaś. Jesteś już bogatsza o te doświadczenia, więc dlaczego by nie wykorzystać tego, by spróbować ponownie, tylko w inny sposób? Znajdź inną drogę do osiągnięcia celu. Porozmawiaj z innymi, zastanów się też sama, poszukaj innych rozwiązań. Jesteś już przecież „o jeden raz” mądrzejsza.

W ogóle nie podejmowanie działania.

Czyli nawet jeszcze raz nie spróbowałaś pójść nową drogą, a już znajdujesz tysiące wymówek: „nie poradzę sobie”, „co, jeśli popełnię błąd”, „nie umiem”, „nie da się”.

Zamiast tego zapytaj siebie: Co mogę zrobić, by się udało? Jakie mam możliwości? Czego będę potrzebować, by to zrobić (jakich umiejętności, wiedzy, kontaktów, zasobów)? Spójrz na nową sytuację przez pryzmat korzyści, które możesz uzyskać. Jak wiele możesz się dzięki temu nauczyć? Jak bardzo się rozwiniesz? Możesz też wypisać sobie wszystko to, co przychodzi Ci do głowy najgorszego, co może się stać w tej sytuacji. Innymi słowy: Co może mi się przytrafić najgorszego? Jak się głębiej nad tym zastanowisz, być może odkryjesz, że to „najgorsze” wcale nie jest takie straszne. Wg Briana Tracy „znakiem szczególnym wybitnego człowieka jest to, że zakłada najgorsze i przygotowuje się na to. Zapytano kiedyś Napoleona Bonaparte, czy wierzy w szczęście. Odpowiedział na to: Wierzę w pecha. Wierzę, że będę miał pecha i odpowiednio planuję działania”. Jak myślisz, może warto spróbować takiego podejścia?

Strach przed porażką.

Wyzwała on uczucie bezsilności. Manifestuje on Twoją niemoc decyzyjną, stan umysłu, w którym czujesz, że nie możesz ruszyć się w żadną stronę. Choć brzmi to nieco przewrotnie, to pokonasz strach przed popełnieniem błędu, jedynie wtedy, gdy zrobisz to, czego się obawiasz. Tylko wówczas, gdy będziesz regularnie pokonywała swoje obawy, stopniowo będą one mniejsze, aż w końcu zupełnie znikną. Jeśli będziesz powtarzała w swojej głowie „poradzę sobie”, „dam sobie radę”, to Twój strach zacznie błędnie. Przecież nie możesz jednocześnie „nie umieć” i „poradzić sobie”.

Jeśli już dawno nie popełniłaś żadnego błędu – prawdopodobnie nie zrobiłaś w swoim życiu nic nowego. Skoro nie robisz nic nowego, nie próbujesz – prawdopodobnie stoisz w miejscu i się nie rozwijasz.

Pamiętaj, każdy błąd, jaki popełnisz zbliża Cię do odniesienia sukcesu. Wbrew pozorom dodaje siły, bo wiesz, jak bardzo próbowałaś. Wzmacnia wewnętrznie, o ile jesteś nastawiona na uczenie się na własnych (i cudzych też) błędach.

Pomyśl o jednym swoim doświadczeniu, które odbierasz jako porażkę. Czego dzięki temu dowiedziałas się o sobie? Czego nauczyłaś się na tej podstawie? Jaki to zdarzenie miało wpływ na Twoje życie? Co z tym chcesz dalej zrobić?

4. Poszukaj wsparcia u innych

Osiąganie sukcesu jest łatwiejsze, pracując zespołowo. Polecam Ci znalezienie mentora, który pomoże Ci umocnić swoją rolę w biznesie, sparingpartnera, coacha lub grupy wsparcia. Denise Morrison, prezes Campbell Soup's, światowego lidera wśród producentów zup, jedna z najbardziej wpływowych kobiet według magazynu „Forbes” twierdzi, że „networking is working”. Jej zdaniem utrzymywanie kontaktów jest niezbędne.



Mentor jest osobą, która już kiedyś była na Twoim miejscu, ma większe doświadczenie niż Ty i jest gotowy podzielić się nimi z Tobą. Możliwe, że nie da Ci gotowego rozwiązania, natomiast rzuci światło na Twoją sytuację z perspektywy „starszej koleżanki/kolegi”. Powie, co u niego zadziało, a co nie.

Sparingpartner to z kolei osoba, która jest na podobnym etapie rozwoju i stoi w obliczu podobnych wyzwań, co Ty. Możecie nakręcać się nawzajem, przedyskutować trudną kwestię („co dwie pary oczu, to nie jedna), ponieważ sparingpartner doskonale rozumie Twoją sytuację. Taka rozmowa może wpłynąć na Ciebie motywująco, dodać skrzydeł, dać zrozumienie.

Natomiast Coach jest osobą, która niekoniecznie musi mieć takie same doświadczenia, jak Ty, a dzięki temu będzie bardziej obiektywny. Pracując z Klientkami moją rolą jako Coacha jest:

- pobudzanie świadomości Klientki do nowych odkryć o sobie, do lepszego zrozumienia siebie, motywów działania, emocji oraz przełożenie ich na prezentowane zachowania i ich możliwy odbiór przez innych.
- prowokowanie do myślenia, działania i odkrywania, do patrzenia na swoje wyzwanie z różnych perspektyw,

- zadawanie mocnych pytań (korzystam też z innych narzędzi rozwojowych, często kreatywnych), bardzo uważne słuchanie (nie tylko słów wypowiedzianych, również tych „pomiędzy wierszami”, także emocji), obserwowanie, dociekanie, drażnienie, schodząc coraz głębiej aż do samego sedna tego, o czym Klientka mówi i nie mówi.
- pomoc w: odkryciu przez Klientkę jej prawdy i zrozumieniu tego, dostrzeżeniu tego, czego Klientka nie była świadoma.

Więcej na temat coachingu znajdziesz na stronie: www.martajagodzinaska.pl/coaching

Zadbaj o to, aby przynajmniej raz na tydzień/dwa spędzić czas w gronie osób, które mogą Cię zainspirować, dzięki którym będziesz mogła się rozwinąć.

Według Jima Rohna jesteśmy wypadkową 5 osób, z którymi spędzamy najwięcej czasu. Czy kiedykolwiek zastanawiałaś się nad tym, z kim i ile czasu spędzasz? Jak te relacje wpływają na Ciebie? Czy są to osoby, przy których czujesz, że „rośniesz”, rozwijasz się, od których możesz się uczyć i czerpać inspirację? Jakie standardy życia reprezentują?

„OTACZAJ SIĘ PRZEDĘ WSZYSTKIM LUDŹMI, PRZY KTÓRYCH CZUJESZ SIĘ DOBRZE, KTÓRZY CIĘ INSPIRUJĄ I POWODUJĄ, ŻE IDZIESZ DO PRZODU”

Marta Jagodzińska

Jeśli w Twoim dalszym otoczeniu również brakuje inspirujących osób, to zastanów się, gdzie mogłabyś je znaleźć? Może w Twoim mieście są organizowane jakieś konferencje, spotkania otwarte, spotkania networkingowe. Wyjdź ze swojej strefy komfortu i weź udział w takich spotkaniach.

Innym pomysłem jest, byś poszukała w sieci: może na Facebooku, na grupach dyskusyjnych, grupach tematycznych. Napisz do osób, z którymi kontakt wydaje Ci się wartościowy. Przedstaw się (najlepiej krótko i konkretnie) i opisz, czego potrzebujesz? Może wiedzy, może doświadczenia, może nurtuje Cię jakieś pytanie, na które myślisz, że ta osoba będzie znała odpowiedź? Może potrzebujesz „poprowadzenia” za rękę i skorzystania z doświadczenia tej osoby po to, by pójść drogą na skróty i uniknąć popełnienia przynajmniej części błędów.

I jeszcze jedno – zwracaj się do osób, na których miejscu chciałabyś kiedyś być. Rady od tych osób będą dla Ciebie najbardziej wartościowe.

ROZDZIAŁ

RELACJE

Z INNYMI

04

1. Rozwijaj sieć kontaktów na bieżąco – min. 1 lunch w tygodniu

W dzisiejszych czasach tym, co decyduje o sukcesie w biznesie jest nie tylko Twoja wiedza i umiejętności, ale osoby, które o tym wiedzą i mają o Tobie dobre zdanie. Regularnie dbaj o relacje z ważnymi dla Ciebie osobami. Oczywiście warto, by były to relacje dwustronne, czyli i Ty też możesz coś tym osobom dać wartościowego. Wsłuchuj się w ich potrzeby, pytaj, jak możesz im pomóc, o czym marzą, kogo potrzebują poznać. Możliwe, że będziesz miała wśród swoich znajomych taką osobę, którą będziesz mogła zarekomendować.

Czy masz w swoich kręgach osoby, dzięki którym Twój biznes/kariera może się pozytywnie rozwinąć? W czym te osoby mogłyby Ci pomóc? Kiedy możesz je o to poprosić?

2. Szanuj siebie, a będą Cię szanować

**„W SYSTEMIE WARTOŚCI CZŁOWIEKA NIE MA NIC WAŻNIEJSZEGO –
BARDZIEJ DECYDUJĄCEGO O JEGO ROZWOJU PSYCHICZNYM
I MOTYWACJACH – NIŻ SZACUNEK, KTÓRYM DARZY ON SAMEGO SIEBIE”**

Nathaniel Branden

Tym, co wyróżnia kobiety jest często chęć bycia pomocną. Jest to bardzo szlachetne, jednak chciałabym zwrócić Twoją uwagę na rozróżnienie między pomaganiem a byciem wykorzystywaną. Bo my, kobiety, naszym radar wyłapujemy wszelkie sygnały, że ktoś w naszym otoczeniu sobie z czymś nie radzi. Może to być współpracownik, szef, nawet podwładny. A wiemy na przykład, że ta sprawa nam zajmie „zaledwie” kilkanaście minut, względnie kilka godzin. „Zamiast więc tłumaczyć innym, co i jak, szybciej zrobię to sama”. I co? Jeśli słyszysz autentyczne, płynące z serca słowa podziękowania, to przyjmij proszę moje gratulacje. Częściej jednak słyszę od kobiet, że takich próśb „tylko na chwilkę”, „tylko teraz” zaczyna pojawiać się więcej. Tym sposobem pomagasz i realizujesz scenariusz życia innych. A co z Tobą? A później się dziwisz, że cierpisz na brak czasu....

Ah, żeby była jasność, wcale nie chcę przekonywać Cię do tego, byś przestała pomagać – jeśli to jest dla Ciebie ważne. Zastanów się tylko, jak możesz to zrobić w sposób najbardziej wartościowy dla siebie i tej drugiej osoby. Bo wykonanie pracy „za” kogoś nie jest pomocą, tylko wyręceniem go. Pomocą byłoby wytłumaczenie, co i jak zrobić tak, by ta osoba miała możliwość nauki, wzrostu i...nie przychodziła do Ciebie ciągle z tym samym tematem.

Zastanów się też, komu chcesz pomagać. Bo nie musisz wszystkim, zwłaszcza osobom, które nie wyciągną do Ciebie pomocnej ręki, gdy Ty będziesz w potrzebie. Masz prawo dysponować swoim czasem i energią w korzystny dla Ciebie sposób.

Co wg Ciebie oznacza szacunek dla siebie samej? Czym to się może przejawiać? Jakie postępowanie jest tego przykładem?

3. Ćwicz asertywność

Ertharin Cousin, prezeska Światowego Programu Żywnościowego, twierdzi, że bycie asertywną jest jedną z najtrudniejszych umiejętności w przypadku kobiet. Bycie asertywną jest niezwykle istotne w biznesie i pomaga w odnoszeniu sukcesów zawodowych. Podobno tym, co wyróżnia ludzi sukcesu od reszty jest to, że na 90% propozycji się nie zgadzają.



W asertywności, co jest często błędnie rozumiane, wcale nie chodzi o mówienie „nie” innym, o odmowę. Gdy myślimy sobie, że mamy komuś odmówić, to może to wywoływać w nas nieprzyjemne uczucie, możemy obawiać się odrzucenia lub bycia określoną w obraźliwy sposób.

Asertywność nie jest także jednoznacznym wyznaczaniem granic. Granice tworzą podziały między ludźmi i nie sprzyjają harmonijnym relacjom. Jestem zwolenniczką postrzegania asertywności jako „tak” dla siebie, dla swoich potrzeb, możliwości, planów, marzeń. I do tego warto dać sobie prawo. Takie podejście rodzi pozytywne emocje. Ułatwia to formułowanie odpowiedzi w sposób asertywny, który nie rani uczuć innych.

Innymi słowy, jeśli komunikujemy się z innymi w sposób empatyczny (czyli wyrażając zrozumienie dla ich uczuć), to tym samym bliższe jesteśmy pozytywnej reakcji ze strony otoczenia. Warto zaznaczyć, że nawet odmawiając – odmawiamy prośbie danej osoby, a nie odrzucamy tej osoby jako człowieka.

**W jakich okolicznościach i wobec kogo asertywność przychodzi Ci z łatwością?
A jakie sytuacje sprawiają Ci największą trudność?**

4. Porozumiewaj się bez przemocy

Skuteczne porozumiewanie się jest prawdziwą sztuką, niezwykle ważną w budowaniu pozytywnych relacji z innymi. Mam tu na myśli nie tylko przekazywanie treści na poziomie werbalnym. Chodzi raczej o świadomość siebie, swojej postawy, możliwego odbioru ze strony rozmówcy oraz umiejętności aktywnego słuchania.

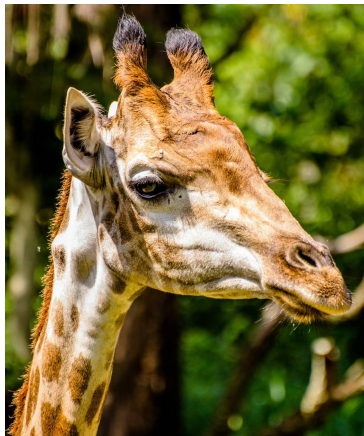
Czy słyszałeś kiedyś o koncepcji „porozumienia bez przemocy”, której autorem jest Marshall Rosenberg? Promuje on stosowanie języka serca, czyli mowy ludzi, którzy troszczą się o siebie wzajemnie i pragną żyć w harmonii. Stosując porozumienie bez przemocy rozwijasz w sobie umiejętność uważnego słuchania, które wspiera wyrażanie szacunku, empatii oraz ułatwia budowanie relacji – co w biznesie jest szczególnie istotne.

Celem komunikacji powinno być – zdaniem Rosenberga – przyjrzenie się potrzebom, uczuciom i spostrzeżeniom własnym i rozmówcy. To z kolei zamiast tak powszechnie występującego w rozmowach: oceniania, osądzania i stawiania diagnoz.

Autor wyróżnia dwa sposoby komunikowania się:



Język szakala – zwany językiem „agresji i przemocy słownej”. Osoba, która stosuje tę formę porozumiewania się może nadal mieć dobre intencje. Natomiast sposób, w jaki formułuje swoją wypowiedź, wywołuje ból, rani innych i jest atakujący. Tutaj mamy do czynienia ze stawianiem diagnoz, osądzaniem, krytyką i ocenianiem.



Język żyrafy – zwany językiem empatii i uważności na potrzeby drugiej osoby. Mamy tu do czynienia z komunikowaniem uczuć, potrzeb i wrażliwością.

Co przyczynia się do komunikowania się językiem szakala?

- Osądy moralne, sugerujące, że ludzie, którzy postępują niezgodnie z naszym myśleniem, czy wartościami są źli np. „On jest niepoważny, bo przesyła dokumenty w ostatniej chwili”. Wszelkiego rodzaju etykietowanie, krytykowanie, stawianie diagnoz i formułowanie zarzutów – to są osądy. Nawet, jeśli w pierwszej chwili zadziałają na drugą osobę, to zadzieje się to z poczucia strachu przed konsekwencjami, poczucia winy lub wstydu. A jak pewnie sama przyznasz, to nie są dobre fundamenty pozytywnych relacji teraz i w przyszłości.
- Porównywanie rozmówcy lub jego działania z kimś lub czymś, a na tej podstawie wykazywanie jego braków, umniejszanie lub wytykanie błędów.
- Wyparcie się odpowiedzialności. Tak naprawdę każdy człowiek odpowiada za swoje zachowanie, uczucia i myśli. To od Ciebie zależy, czy się zdenerwujesz (zamiast „on mnie zdenerwował”), czy postąpisz w oczekiwany sposób (zamiast „muszę to zrobić, bo szef mi każe”). Zawsze masz wybór.

- Formułowanie żądań. Doskonale „wyćwiczeni” są w tym rodzice oraz niektórzy szefowie. Jakby już sama pozycja pretendowała ich do takiej postawy. Wraz z komunikowaniem żądania zdarza mi się słyszeć towarzyszącą temu karę, jeśli rozmówca czegoś nie wykona. Czy naprawdę chciałabyś, aby druga osoba robiła coś ze strachu przed Tobą lub konsekwencjami? Mam nadzieję, że takie podejście jest Ci obce.

Model porozumienia bez przemocy opiera się na 4 fundamentach: Spostrzeżenie – Uczucia – Potrzeby – Prośba.

- Spostrzeżenie – komunikowanie obserwacji na temat zachowania drugiej osoby, bez osądzania, krytyki i obwiniania. Odnosisz się tutaj do tego, co ta osoba robi lub zrobiła, do faktów, ale bez nadawania temu epitetów, czy interpretacji.
- Uczucia – powiedzenie, co zachowanie rozmówcy wywołuje w Tobie. Zakomunikuj drugiej osobie, co czujesz, gdy robi to, o czym wspomniałaś wcześniej, jak to na Ciebie działa – najlepiej w formie „ja” np. „czuję złość; odczuwam smutek”, a nie „złościś mnie; sprawiasz, że jestem smutna”.
- Potrzeby – czego w związku z tym potrzebujesz od drugiej osoby. Jeśli nie mówisz o tym na głos, Twój rozmówca może nigdy się tego nie domyślić.
- Prośba – wyrażona jak najbardziej konkretnie (bez aluzji, czy podtekstów).

Przykład: „Tomku, gdy otrzymuję od Ciebie dokumenty w ostatniej chwili, jestem zirytowana. Bardzo zależy mi na tym, by dobrze nam się współpracowało. Chciałabym, byśmy dostarczali Klientom materiały zweryfikowane, estetycznie oprawione, a przede wszystkim w umówionym terminie. Gdy dostaję je tak późno, nie jestem w stanie o to zadbać. Dlatego bardzo Cię proszę, byś przysyłał mi dokumenty minimum dzień wcześniej lub przynajmniej informował, jeśli się spóźnisz. Czy możemy się tak umówić Tomku?”.

Po jaki rodzaj języka (szakala, czy żyrafy) sięgasz częściej? W jakich sytuacjach? Jak to wpływa na Wasze relacje? Co chcesz zmienić?

5. Bądź uczciwa oraz dotrzymuj obietnic

Według definicji, którą możesz znaleźć w Wikipedii „Uczciwość, prawość – to cecha ludzka, polegająca w relacjach społecznych na wywiązywaniu się z danego słowa oraz przestrzeganiu reguł społecznych (uznanych norm moralnych), nawet gdy inni tego nie widzą lub nie oczekują”.

Uczciwość jest jedną z wartości, którą szczególnie cenię. Ten moment, gdy rano mogę spojrzeć w swoje odbicie w lustrze i nie czuję zażenowania wobec tego, jak postąpiłam wobec siebie i innych poprzedniego dnia, jest dla mnie wyjątkową chwilą.

Jak obserwuję to, co dzieje się na świecie w biznesie, polityce, czy nawet w kręgach znajomych to dochodzę do wniosku, że uczciwość w dzisiejszych czasach występuje niezwykle rzadko. Sukces osiągnięty poprzez nieetyczne zachowanie, nie jest prawdziwym sukcesem. Zresztą pewnie znasz powiedzenie, że „kłamstwo ma krótkie nogi”. Prawda zawsze wyjdzie na jaw i może zadziałać na Twoją niekorzyść.

Podam Ci kilka powszechnych przejawów nieuczciwości: podbieranie materiałów biurowych z firmy na użytek prywatny; korzystanie z telefonu służbowego do celów osobistych; tak mocne inspirowanie się czyjąś treścią, że dokonywanie plagiatu podpisanego własnym imieniem i nazwiskiem; przedstawianie pomysłów innych osób jako własne; nie płacenie ludziom za pracę, którą wykonali; przedstawianie informacji o sobie np. w CV, czy na rozmowie rekrutacyjnej, które mijają się z prawdą; mówienie o swoich produktach, czy usługach w sposób mocno podkolorowany. To wszystko pozorne „błahostki”, tylko pomyśl sobie, jakie mogą być konsekwencje, gdy ktoś to odkryje. Twoja wiarygodność zostanie drastycznie nadszarpnięta, a odbudowanie wizerunku może zająć Ci długie lata. Warto?

Jeśli zaś chodzi o obietnice, to nie obiecuj, jeśli nie jesteś pewna, czy uda Ci się to spełnić. Możesz zamiast tego powiedzieć „postaram się, ale nie mogę Ci tego obiecać”. Obiecując drugiej osobie coś dotykasz bardzo delikatnego obszaru, jakim jest zaufanie. Ta druga osoba ufa Ci, ufa, że to, co powiedziałaś jest prawdą, że może na Ciebie liczyć. Jak będzie się czuła, gdy danego słowa nie dotrzymasz? Irytacja, rozczarowanie, złość...to emocje, które pewnie pojawią się u niej. Już nie wspomnę, jak to może wpłynąć na Wasze przyszłe relacje.

Chcesz poznać przykłady „błahych” obietnic? Proszę bardzo: „zadzwońię do Ciebie w przyszłym tygodniu, to umówimy się na kawę”, „wyślę do Ciebie maila w tej sprawie”, „zawsze możesz na mnie liczyć”. I ta druga osoba pewnie nabiera wiary, że tak będzie... bo niby dlaczego miałaby nie wierzyć?

Ok., a co zrobić, jeśli masz dobre intencje, tylko po prostu zapomniałaś o tym, do czego się zobowiązałaś? Najprostsze rozwiązania są często najlepsze. Po prostu, czym prędzej skontaktuj się z drugą osobą, by powiedzieć: „przepraszam”. Opowiedz prawdę, co spowodowało, że nie zrobiłaś tego, co obiecałaś i zastanówcie się wspólnie, co w tej sytuacji możecie zrobić. Co Ty możesz zaproponować?

Jeśli złożyłaś komuś obietnicę, dotrzymaj jej. Jeśli z jakiegoś ważnego powodu nie jest to możliwe, to zamiast udawać, że na nic się nie umawiałaś – czym prędzej poinformuj drugą osobę o tym, że nie możesz się wywiązać z danego słowa.

**„BĄDŹ UCZIWA. TO, CO DAJESZ INNYM, WRÓCI DO CIEBIE
– CZĘSTO ZE ZDWOJONĄ SIŁĄ I W MOMENCIE,
GDY NAJMNIJ SIĘ TEGO SPODZIEWASZ”**

Marta Jagodzińska

ROZDZIAŁ

ZAKOŃCZENIE

05

Mam nadzieję, że lektura tego e-booka była dla Ciebie cenna i w Twojej głowie pojawiło się mnóstwo wartościowych przemyśleń.

Poniżej zamieściłam zestawienie wszystkich opisanych wyżej strategii z podziałem na obszary. Nad czym czujesz, że potrzebujesz popracować (co wzmocnić, co rozwinąć), aby osiągać sukcesy? Oznacz te obszary w tabeli:

OBSZAR / STRATEGIA	DO ROZWOJU	ODPOWIEDNIO ROZWINIĘTA
PODEJŚCIE DO SIEBIE		
Dbaj o swój dobrostan psychiczny i wiarę w siebie		
Skończ z porównywaniem się		
Praktykuj wdzięczność		
Utrzymuj równowagę i obecność		
Ruszaj się		
STRATEGIA I DZIAŁANIE		
Określ swój cel		
Planuj strategicznie, bądź konsekwentna i przygotowana		
Dbaj o postępy, nie perfekcję		
Współpracuj z innymi i deleguj zadania		
Trzymaj rękę w górze		
Miej na oku finanse		
Świętuj sukcesy		
ROZWÓJ WŁASNY		
Stale się rozwijaj		
Regularnie proś o informację zwrotną (feedback)		
Traktuj porażki jak cenne lekcje		
Poszukaj wsparcia u innych		

RELACJE Z INNYMI		
Rozwijaj sieć kontaktów na bieżąco – min. 1 lunch w tyg.		
Szanuj siebie, a będą Cię szanować		
Ćwicz asertywność		
Porozumiewaj się bez przemocy		
Bądź uczciwa oraz dotrzymuj obietnic		

Czy jesteś gotowa, by rozwinąć oznaczone wyżej strategie po to, by odnieść sukces, na jaki zasługujesz?

Jeśli masz jakieś pytania dotyczące Twojej indywidualnej sytuacji i potrzebujesz mojego wsparcia w pracy nad swoim podejściem, zrozumieniem motywów swojego działania i dotarciem do swojego wnętrza – zapraszam Cię na wstępną konsultację.

ZOBACZ WIĘCEJ

Zapraszam Cię do kontaktu:



Marta Jagodzińska

Konsultant HR, Coach ICF PCC, Psycholog

tel. +48 600 245 200

e-mail: kontakt@martajagodzinska.pl

KILKA SŁÓW O MNIE

Jestem Konsultantką HR, akredytowanym Coachem ICF PCC, Psychologiem (ukończone specjalizacje: zarządzanie zasobami ludzkimi oraz stres w organizacji).

Moją wizją jest robienie rzeczy, które czynią prawdziwą różnicę w funkcjonowaniu zawodowym ludzi (i organizacji), a poprzez to zachodzi możliwość tworzenia świata, w którym z radością idą oni do pracy i wracają z poczuciem satysfakcji z efektów swoich działań i jakości relacji.

W ślad za tym, w ramach **mojej misji** pomagam osobom indywidualnym i pracownikom firm (ekspertom, menedżerom i zespołom) zrozumieć siebie bardziej, przejść przez transformację wewnętrzną, aby z odwagą i pasją realizowali swój potencjał, osiągalni pożądane cele (osobiste i biznesowe) i spełnienie w życiu zawodowym.

OBSZARY MOJEJ SPECJALIZACJI

	Odporność psychiczna i radzenie sobie ze stresem	Naturalna pewność siebie	Zarządzanie karierą	Zarządzanie zespołem i świadome przywództwo
Oferta	E-book „Jak radzić sobie z emocjami?”	Test „Ile w Tobie jest z grzecznej dziewczynki?”	E-book „21 sekretnych strategii kobiet sukcesu”	Badanie stylu przywództwa - ILM72 Assessment i Development Center
	Badanie siły i odporności psychicznej - MTQ48	Program grupowy „Grzeczna dziewczynka mówi DOŚĆ”	Mini kurs video „Jak otrzymać awans na stanowisko menedżerskie”	Program indywidualny „Akademia skutecznego Menedżera”
	Warsztat „Energia myśli – Jak dialog wew. wpływa na Twoją siłę i odporność psychiczną?”	Program indywidualny „Grzeczna dziewczynka mówi DOŚĆ”	Program indywidualny „Kariera szyta na miarę”	Program indywidualny „Akademia świadomego Lidera”
	Program indywidualny „Odzyskaj swoją wewnętrzną moc”		Coaching indywidualny zawodowy	Coaching zespołu (team coaching)

Pracuję w podejściu transformującym, opartym na holistycznej koncepcji człowieka.

Przestrzegam Kodeksu Etycznego International Coach Federation. Dbam o dostarczanie wysokiej wartości praktycznej świadczonych usług. Przeprowadziłam ponad 1100 godzin sesji coachingowych. Przez kilkanaście lat pracowałam na etacie w międzynarodowych i polskich korporacjach w obszarze HR, gdzie również nabyłam doświadczenie w zakresie zarządzania procesami mentoringowymi, planowaniu sukcesji, realizacji oceny okresowej i 360 stopni, doradztwie dotyczącym rozwoju pracowników (szczególnie Talentów i Menedżerów) oraz rekrutacji i selekcji. Jestem praktykiem w zakresie stosowania, interpretacji i przekazywania informacji zwrotnej (feedback) z badania narzędziami psychometrycznymi w projektach diagnostycznych dla biznesu. Od 9 lat aktywnie działam na rzecz rozwoju osobistego i zawodowego kobiet.

Moimi Klientami są zarówno osoby indywidualne (przede wszystkim kobiety), jak i organizacje i ich pracownicy. Pracuję w Warszawie, jak również przez telefon/Skype.

Realizowałam procesy diagnostyczne i rozwojowe m.in. dla firm: Bank Pekao S.A., PKN Orlen S.A., EY Polska, Skanska S.A., Skanska Residential Development Poland Sp. z o.o., Rodl&Partner Sp. z o.o., DHL Express (Poland) Sp. z o.o., Innogy Polska S.A., Orange Polska S.A., Pierre Fabre Polska Sp. z o.o., Ciech S.A., Assa Abloy Entrance Systems Poland Sp. z o.o., Polska Grupa Zbrojeniowa S.A., Przemysłowe Centrum Optyki S.A., Jeronimo Martins Drogerie i Farmacja Sp. z o.o., Akademia Leona Koźmińskiego, Organon Polska Sp. z o.o., Muldipharma Polska Sp. z o.o., Codility Ltd.

Jestem żoną i mamą dwójki Urwisów, pasjonatką gotowania wg pięciu przemian, świadomego doświadczania życia i dbania o jego jakość. W wolnych chwilach praktykuję mindfulness, jogę, pływanie, biegam, jeżdżę na rowerze, rolkach, ćwiczę fitness, czytam. Mam słabość do gorzkiej czekolady, kontaktu z naturą, podróży po krajach azjatyckich, a czasem czegoś bardziej ekstremalnego, jak skok ze spadochronem, lot w tunelu aerodynamicznym, czy jazda gokartami. Łączę w sobie siłę wewnętrzną i wrażliwość na człowieka.