

# ARKUSZ MARKI INDYWIDUALNEJ

czyli poświęć sobie uwagę – spójrz na siebie.

## Witaj!

Poniższy test został sporządzony na bazie moich doświadczeń pracy z klientami. Wykorzystuję go zarówno przy rozmowach z osobami, które dopiero stawiają swoje pierwsze kroki na rynku pracy, jak i z tymi, którzy mają w tym zakresie wieloletnie doświadczenie a borykają się z problemami lub po prostu są gotowi na nowe wyzwania.

Niniejsza ankieta przekrojowo bada działania klienta. Od jego motywacji, poprzez wizje i inspiracje dotyczące osiągnięcia celu, a także instrumenty i budowanie przyszłościowej strategii.

*„Wielu wie jak coś zrobić, niewielu wie po co, a prawie nikt nie wie dlaczego”* – powiedział niegdyś Simon Sinek i nie można się z nim nie zgodzić. Każdy z nas posiada zarówno mocne, jak i słabe strony. To, w czego posiadaniu się znajdujemy, uznajemy za oczywistość. Z kolei to, czego nie mamy, pozostaje w sferze pragnień. Warto uświadomić sobie, co znajduje się między tymi granicznymi doświadczeniami i dlaczego.

Czasami chodzi o wewnętrzną blokadę, z którą się borykamy. Innym razem o brak umiejętności. Każdorazowo jednak będzie to dotyczyło doboru odpowiednich środków. Ten test pozwala je rozpoznać.

Zaprojektowałem go w taki sposób, aby stanowił wstęp do działań nastawionych na określenie indywidualnych motywacji, celów, zasobów oraz tematów do indywidualnej pracy.

Zazwyczaj tę ankietę wypełniam w obecności zainteresowanego. Jeśli jednak zdarzy się inaczej – ściągniesz ją ze strony internetowej z ciekawości, a może i determinacji do pracy własnej – w razie jakichkolwiek pytań nie wahaj się ze mną skontaktować.

Wypełniaj ją w kolejności, nie podglądając! Pytania bowiem mogą na pierwszy rzut oka wydać się podobne, zależy jednak w którym bloku, na której stronie się znajdują. Mogą się wydawać zbyt skomplikowane – ważna jest pierwsza myśl, pierwszy pomysł jaki się pojawi. Nie oczekujemy elaboratów na temat sensu życia – jedno hasło, jeden czasownik często wystarczy.

Wypełnienie testu, w ciszy, spokoju, z oddechem i przestrzenią na przemyślenie może zabrać dużo czasu. Poświęć więc sobie godzinę. Z pewnością ten czas będzie tego wart.

Zacznijmy od małej zabawy. Postaraj się na moment wyłączyć analizę. Weź głęboki oddech i wczuj się w emocje, obrazy, wizje. Nie oceniaj! Po prostu bądź z tym i zapisz lub narysuj.

Wyobraź sobie siebie w idealnym życiu. Co widzisz? Co ono zawiera? Gdzie jesteś?

.....  
.....  
.....

## **INSTRUKCJA**

Na kolejnych stronach znajdziesz wiele pytań odnoszących się do tego jak postrzegasz, jakimi narzędziami poznajesz i w jaki sposób zmieniasz rzeczywistość wokół siebie. W każdym przypadku schemat jest podobny.

1. Weź głęboki oddech i przeczytaj pytanie. Poświęć chwilę na zrozumienie zagadnienia. Wczuj się jak je rozumiesz, czym ono dla Ciebie jest.
2. Napisz kilka zdań, spróbuj zauważyć w nich słowa kluczowe, które od razu zwracają Twoją uwagę. Podkreśl je kolorem.
3. Bądź otwarty na siebie. Nowe, niespodziewane rozwiązania znajdują się na wyciągnięcie ręki. Wystarczy po nie sięgnąć.

## I. TOŻSAMOŚĆ – czyli KIM JESTEM

Co chcę dać innym? W czym mogę im pomóc? Co potrafię i czym chcę się dzielić? W czym czuję się ekspertem? Jakie zajęcia dają mi satysfakcję, poczucie sensu? Co przychodzi mi z łatwością i sprawia przyjemność?

.....  
.....  
.....

Dookreśl – jaki problem pomagam rozwiązać innym? Co mogę im przekazać i za co będą mi wdzięczni?

.....  
.....  
.....

W imię czego prowadzę działalność? Jaki widzę cel swoje życia? Co chcę zmienić w rzeczywistości? Co uważam, że jest tego warte, aby poświęcać temu czas, siły, uwagę?

.....  
.....  
.....

Co takiego pozwalają moje działania dokonać dla innych, a co pozwalają mi osiągnąć dla siebie?

.....  
.....  
.....

Jakie wartości chcę reprezentować a jakie reprezentuję?

.....  
.....  
.....

Jak pragnę, chcę, mogę się realizować? Co już mam, a czego jeszcze potrzebuję?

.....  
.....  
.....

Co, wraz z innymi, mogę robić aby osiągnąć TEN cel? W czym mogę im pomóc, a jak oni się mi odwdzięczą? Na jakich podstawach chcę budować zespół? Czy jest on dla mnie ważny?

.....  
.....  
.....

## // PRAGNIENIA – czyli CO I JAK PRAGNĘ TO OSIĄGNĄĆ

CEL – określ konkretny, mierzalny i osiągalny cel swoich działań

.....  
.....  
.....

NARZĘDZIA – jakie posiadam umiejętności, środki, które pomogą mi go osiągnąć

.....  
.....  
.....

CELE POBOCZNE – jakie duże przystanki, pomniejsze cele leżą na drodze do celu głównego

.....  
.....  
.....

PROMOCJA / KANAŁY / SPOSOBY – jakimi drogami, środkami będę się poruszał do celu

.....  
.....  
.....

POTRZEBY / BRAKI / WYMAGANE – czego potrzebuję, aby cel osiągnąć

.....  
.....  
.....

INNE – czego jeszcze nie uwzględniłem, a jest dla mnie ważne

.....  
.....  
.....

KONKURENCJA – kto inny porusza się tą ścieżką i może być dla mnie inspiracją

.....  
.....  
.....

**///. WIZERUNEK – czyli SPOŁECZNY KONTEKST DZIAŁAŃ**

Jak siebie i to, co robię, bądź to co chcę robić określam – wymień słowa kluczowe

.....  
.....  
.....

Jak inni mnie określają – wymień kilka określeń

.....  
.....  
.....

Jak chciałbym, aby mnie określali – wymień kilka przymiotników

.....  
.....  
.....

Gdzie mogą chcieć mnie szukać, a gdzie mogą obecnie mnie znaleźć – wymień miejsca, portale

.....  
.....  
.....

Na bazie powyższych odpowiedzi wydestyluj najważniejsze słowa kluczowe

.....  
.....  
.....

Zapisz hasło przewodnie, reklamujące, które jako pierwsze, przychodzi ci do głowy

.....  
.....  
.....

Określ, jednym zdaniem, swoją misję

.....  
.....  
.....

## **IV. DYSTANS** – czyli **AUTOOPINIA I WGLĄD**

Co bym robił, robiła gdybym nie musiała, nie musiał pracować?

.....  
.....  
.....

Czy realizacja tego celu zapewniłaby mi wzrost i rozwój?

.....  
.....  
.....

Czy mój cel i powyższe pragnienie jest częścią mojej listy, którą muszę zrobić, chcę doświadczyć? Wypisz kilka rzeczy, marzeń, pragnień bez których twoje życie nie będzie miało sensu; które chciałbyś zrealizować przed śmiercią.

.....  
.....  
.....

Jak wyobrażasz sobie Twoje życie pełne kreatywności, pasji, samo- zadbania i zadowolenia?

.....  
.....  
.....

Jakie są pierwsze kroki do samorealizacji jakie możesz wykonać już teraz? Już dziś?

.....  
.....  
.....

Jakie są kolejne kroki? Co możesz zrobić w przyszłym tygodniu? Miesiącu? Latach?

.....  
.....  
.....

Co może Cię motywować w drodze do realizacji tego celu?

.....  
.....  
.....

Zanim przejdziesz dalej zastanów się czym obraz przyszłości w tej chwili różni się od tego, który opisałeś, narysowałeś na pierwszej stronie? Czym różni się obranego celu? Czy te wizje można połączyć? Co jest dla Ciebie ważne, a co ważniejsze?

**Szybko przejrzyj wcześniejsze strony i popraw to, co uznasz za stosowne.**

## V. ANALIZA – czyli KONKRET, KONTEKST I KOOPERACJA (analiza SWOT)

### WEWNĘTRZNE CECHY / CZYNNIKI / KWALIFIKACJE

#### OBFITOŚĆ / PASJA / POZYTYWY / ATUTY

**Silne strony** to czynniki wspierające – te w których jesteś dobry i z którymi dobrze się czujesz:

Umiejętności, kompetencje, wiedza, cechy osobowości i przede wszystkim Twoje doświadczenie, którym możesz się dzielić z innymi; nie tylko te zawodowe, ale i domowe, hobby itp.

To również najbliższa grupa wsparcia – Twój przyjaciele, rodzina, znajomi, eksperci – ludzie na których możesz polegać (wypisz konkretne imiona, abyś wiedział o kim mówisz).

Zasoby to ostatnia kategoria. Tu mieszczą się pieniądze i czas, udziały w spółkach, nieruchomości i ruchomości, alimenty, datki, prezenty, środki na koncie (nie zadłużenie!) itp.

### ZEWNĘTRZNE CECHY / CZYNNIKI / KWALIFIKACJE

**Możliwości/okazje** to zewnętrzne czynniki, z których możesz korzystać:

To ludzie w zasięgu Twoich możliwości poznania lub uzyskania kontaktu poprzez szkolenia, wspólne działania, itp.,

Możliwości nauczania się czegoś (darmowe szkolenia, warsztaty, książki, e-booki).

Ludzie w Twoim środowisku, którzy mogą Cię czegoś nauczyć lub Ci pomóc: współpracownicy, kontrahenci, sąsiedzi, itp.

To również ogólna sytuacja w gospodarce, trend w branży, spodziewane zmiany.

To również możliwe źródła pozyskania zasobów, majątku, czy środków.

Pomyśl:

co jeszcze możesz zrobić lub zaoferować?

Czego nikt inny nie robi, czy nie jest w stanie wykonać?

Jakie są Twoje unikalne umiejętności, kompetencje, czy wiedza, którą możesz sprzedać, podzielić się lub wyeksponować?

Jak to możesz zrobić?

#### BRAKI / BLOKADY / NEGATYWNY / WADY

**Słabe strony** to czynniki, które Cię ograniczają wewnątrz:

Wewnętrzne ograniczenia fizycznie, umysłowe, Twoje wartości i przekonania, cechy charakteru i osobowości.

To obszary, w których, masz poczucie, że potrzebujesz więcej doświadczenia, umiejętności i wiedzy.

To również negatywne relacje międzyludzkie, które mogą być przeszkodą lub barierą.

To też czynniki negatywnie wpływające na Twoje zasoby: ograniczenia czasowe, wydatki, zadłużenia, kredyty, pożyczki, alimenty i wszelkie inne zobowiązania.

**Zagrożenia** to obiektywne czynniki, które mogą na Ciebie wpływać negatywnie:

Dla przykładu, należy tu wziąć pod uwagę podatki, koncesje, ograniczenia, przepisy, limity i kary.

Wymagania dotyczące Twojej obecnej pracy takie jak konieczność uzyskania uprawnień, ukończenia szkoleń, czy studiów.

To również konkurencja na rynku, na którym obecnie pracujesz lub zmiany, jakie przewidujesz, że wymuszają na Tobie dostosowanie się.

To w końcu rodzinne zobowiązania jak konieczność zajęcia się starszymi rodzicami, czy dziadkami, zobowiązania towarzysko-zawodowe jak pomoc przy otwieraniu firmy przez znajomego, budowie domu i wiele, wiele innych.

**WEWNĘTRZNE CECHY / CZYNNIKI / KWALIFIKACJE**

**OBFITOŚĆ / PASJA / POZYTYWY / ATUTY**

*Silne strony,* .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**BRAKI / BLOKADY / NEGATYWNY / WADY**

*Słabe strony,* .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**ZEWNĘTRZNE CECHY / CZYNNIKI / KWALIFIKACJE**

*Możliwości/okazje,* .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

*Zagrożenia,* .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## VI. PIERWSZY KROK – czyli PORA NA DZIAŁANIE (macierz Eisenhowera)

### PILNE

Sytuacja optymalna to taka, że w tej ćwiartce... nie ma zupełnie nic. Jeżeli jednak jest, oznacza to: Muszę to zrobić natychmiast i nie dam rady oddelegować tego innej osobie!

To zdarzenia kryzysowe, rzeczy „naglące”, to również coś co pozostaje poza naszym wpływem. Wyskakuje i już, trudno – trzeba się tym zająć. Znasz to na pewno: np. awarie sprzętuy.

Często jednak sami doprowadzimy do jakiegoś zaniedbania w wykonywaniu planowych działań i do zadania, które początkowo było „ważne i niepilne” dołącza się nagląca presja czasu. Wtedy łąduje ono właśnie tutaj.

Jeżeli ćwiartka nr 1 zacznie się nadmiernie rozrastać, oznacza to, że zbyt często odkładasz ważne zadania na ostatnią chwilę.

- sprawy naglące
- sprawy „na wczoraj”
- sytuacje kryzysowe
- zaniedbania

WAŻNE

Ta ćwiartka to przestrzeń uludy. Szum wokół tego, co pilne, stwarza iluzję ważności. Lecz działania bieżące, jeżeli w ogóle są ważne, to tylko dla kogoś innego. Do tej kategorii zaliczyć można wiele telefonów, spotkań, krótkich wizyt. Mnóstwo godzin spędzamy w ćwiartce III, realizując cudze priorytety i zaspokajając cudze oczekiwania, i cały czas myślimy, że jesteśmy w ćwiartce !!!!

Większość z tych zadań warto zlecić innym. Z tymi pochodzącymi ze sfery życia prywatnego jest nieco trudniej. Na przykład, gdy teściowa przypomina Ci trzeci raz, że miałeś jej w czymś pomóc, sprawa robi się pilna, choć nadal dla Ciebie mało ważna, ale przecież nie wyślesz tam swojej sekretarki.

Takim sprawom trzeba nadać priorytet i realizować je wplatając w wolne terminy, które masz do dyspozycji, po wcześniejszym ustaleniu ćwiartki nr 2.

Jeśli na liście Twoich zadań dominują sprawy pilne i nieważne prawdopodobnie nie radzisz sobie z zarządzaniem sobą w czasie, z asertywnością albo Twój przełożony łopatą dorzuca Ci co chwilę kolejne zadania.

- niektóre telefony
- błahe sprawy naglące
- niektóre spotkania

NIEWAŻNE

### NIEPILNE

Zadania wypisane w ćwiartce nr 2 oznaczają: Powinienem ustalić ilość czasu potrzebną na wykonanie zadania, określić termin jego wykonania, w których jest to realne. Będę to konsekwentnie realizował!

To tutaj powinieneś mieć wszystkie swoje ważne zadania i regularnie je wykonywać.

Do tych zadań zaliczamy działania, które mają związek z Twoją misją, celami i wartościami, pragnieniami na przyszłość. Mogą one dotyczyć różnych obszarów – zarówno życia prywatnego, jak i zawodowego.

To wszystko to, co ma dla Ciebie prawdziwe znaczenie, daje Ci największą satysfakcję i przynosi Ci największe efekty. Ich realizowanie bądź nie, zazwyczaj wiąże się z poważnymi konsekwencjami.

- zapobieganie
- planowanie
- rekreacja
- szukanie możliwości
- budowanie relacji

Ćwiartka IV obejmuje sprawy niepilne i nieważne. Jest to obszar „pożeraczy czasu”. Oczywiście w ogóle nie powinniśmy się w niej znajdować. Czasem jednak jesteśmy tak przytłoczeni problemami ćwiartek I i III, że z ulgą do niej uciekamy.

Rozrastanie się ćwiartki nr 4 to komunikat, że sprawy idą w bardzo złym kierunku. Mało ważna korespondencja, surfowanie po Internecie to często bezcelowe działania, które tylko zabierają czas.

Ostatecznie przecież Twoim celem jest efektywne zarządzanie czasem. Odpoczynek w formie przyjemności i rekreacji to ćwiartka nr. II. Tu po prostu padamy ze zmęczenia przed telewizorem czy serialem.

- puste przyjemności
- złodzieje czasu
- niektóre e-maile
- bezmyślne przeglądanie facebooka
- nałogowe oglądanie seriali w tle
- nałogi



**PILNE**

**WAŻNE**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**NIE PILNE**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**NIE WAŻNE**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....