

ZARZĄDZANIE SOBĄ - ZARZĄDZANIE CZASEM, ZARZĄDZANIE SOBĄ

# Zrób pierwszy krok ku wysokiej efektywności: wyznaczaj sobie ambitne cele!

Izabela Malinowska

Streszczenie Powiększ tekst Drukuj Zapisz Udostępnij



Co mają wspólnego freski namalowane na sklepieniu Kaplicy Sykstyńskiej przez Michała Anioła z efektywnością osobistą? Okazuje się, że więcej, niż moglibyśmy się spodziewać!

Naukowcy już od wielu lat starają się zrozumieć, co sprawia, że ludzie osiągają rewelacyjne wyniki czy spektakularne sukcesy – nie tylko w pracy, ale także w życiu osobistym. Nic dziwnego: każdy z nas chciałby poznać sekret osób, które na co dzień podziwiamy za wybitne dokonania. Czy decydujący jest tu po prostu wrodzony talent? A może jakaś konkretna umiejętność, którą powinniśmy zacząć rozwijać?

Odkrywaj jeszcze więcej i częściej. Kupując prenumeratę, gwarantujesz sobie dostęp do solidnej dawki harwardzkiej wiedzy. Miej pewność, że nic cię nie ominie.

[Z prenumeratą możesz więcej!](#)

Okazuje się, że kryteria i reguły, które rządzą sukcesem, **znane są ludzkości już od wieków**. Mark Effron, autor książki „**8 kroków do wyższej efektywności**”, dzieli się interesującym odkryciem związanym z efektywnością, rzucając przy okazji nowe światło na wybitne dzieło Michała Anioła, które można podziwiać na sklepieniu jednej z najsłynniejszych kaplic świata.

## Zaskakująca decyzja słynnego artysty

W 1506 r., gdy papież Juliusz II zwrócił się do Michała Anioła, cenionego rzeźbiarza, z prośbą o namalowanie fresków na suficie Kaplicy Sykstyńskiej, ten początkowo odmówił. Nie zajmował się na co dzień malowidłami, zamiast władać pędzlem wolał sztukę rzeźbienia w marmurze. **Przekonanie artysty do zmiany zdania wymagało więc od papieża nieco wysiłku i podjęcia kilku prób nakłonięcia go do modyfikacji priorytetów** – ostatecznie był jego głównym zleceniodawcą. Po długich namowach Juliuszowi II udało się przedstawić rzeźbiarzowi projekt wykonania ogromnych malowideł przedstawiających 12 apostołów. Jednak Michał Anioł, zamiast po prostu przystać na propozycję papieża, **postanowił podnieść sobie poprzeczkę i zaskoczył Juliusza II planami namalowania nie kilkunastu, a setek postaci oraz scen zaczerpniętych ze Starego i Nowego Testamentu**. Według artysty bardziej ryzykowne i spektakularne podejście do projektu **gwarantowało zdecydowanie lepszy rezultat**: efekt końcowy miał zwać oglądających z nóg. Co jeszcze bardziej zaskakujące, malarz – mimo że całkiem dobrze znał sceny biblijne, przez wiele lat, pracując na zlecenie papieża – zanim zabrał się do pracy, postanowił sprawdzić do Watykanu uznanego teologa, mnicha Egidia di Viterbo, **który miał służyć mu radą i na bieżąco konsultować przenoszenie historii biblijnych na sufit kaplicy**. Efekt tych starannych przygotowań oraz ciężkiej pięcioletniej pracy znamy wszyscy. Do dziś Kaplica Sykstyńska zachwyca kolejne pokolenia pielgrzymów przejmującymi, wykonanymi z prawdziwym rozmachem pracami Michała Anioła.

## Jaką lekcję możemy wyciągnąć z tej historii?

Ta z pozoru anegdotyczna historia włoskiego geniusza rzeźby i malarstwa **przynosi nam dziś sporą dawkę wiedzy na temat tego, co sprawia, że osiągamy sukces**. I to w każdej sferze życia. Formuła jest niezmienna: najważniejsze są cele – i to nie byle jakie! Kluczem do wysokiej efektywności jest **umiejętność wyznaczania sobie ambitnych celów**. Tak, jak 500 lat temu zrobił to Michał Anioł. Jeśli przyjrzymy się bliżej tej historii, możemy dojść do wniosku, że cele artysty były:

- Zgodne** z fundamentalnymi celami osoby, która zleciła projekt – mimo że sposób dążenia do nich różnił się od tego zaproponowanego przez Juliusza II, obaj zgadzali się co do podstawowych przesłanek, kierunku działania i idei, która przyświecała przedsięwzięciu.
- Konkretne, klarowne i wymierne** – mimo innych projektów, którymi się w tym czasie zajmował, Michał Anioł postanowił skupić się na tym jednym, jasno zarysowanym zadaniu: pomalowaniu sklepienia Kaplicy Sykstyńskiej. Koncentrując się tylko na tym celu, zwiększał swoje szanse na sukces.
- Ambitne** – mimo że Michał Anioł był wybitnie uzdolnionym artystą, zadanie, którego się podjął, połączone z zaproponowaną wizją, miało bardzo wysoko ustawioną poprzeczkę i obarczone było dużą dozą ryzyka. Zdecydował się jednak na podjęcie go, licząc, że efekt przekroczy najśmielsze oczekiwania. I, dzięki swojej determinacji i umiejętnemu dążeniu do wyznaczonego celu, nie pomylił się.

## Ambitne cele: pierwszy krok do wysokiej efektywności

Właśnie ten ostatni wyróżnik celów, które wyznaczył sobie Michał Anioł, **okazuje się kluczem na drodze do sukcesu** – również dziś. Jak słusznie zauważa Mark Effron, stawiając przed sobą ambitniejsze cele, idziemy pod prąd naszych naturalnych instynktów – wymagamy od siebie więcej niż niezbędne minimum, priorytetujemy pracę (nawet kosztem innych, mniej istotnych zadań), zwracamy się z prośbą o wsparcie do bardziej doświadczonych osób (mimo że sami możemy mieć całkiem niezłą wiedzę w temacie). **Ambitne cele kilkakrotnie zwiększają nasze szanse na osiągnięcie lepszych wyników**. Co więcej, stawianie ich przed sobą w znaczny sposób popycha nas do szybszego i skuteczniejszego rozwoju, ponieważ często **wymaga od nas nauczenia się nowych rzeczy i pozyskania nowych umiejętności**, dzięki którym będziemy w stanie je zrealizować. Badania dowodzą, że właśnie tak działa ludzka natura: gdy otrzymujemy jakieś wyzwanie, natychmiastowo reagujemy na nie większym wysiłkiem. Gdy ktoś założy się z tobą o to, czy uda ci się przez 2 minuty zonglować trzema piłkami, najprawdopodobniej **choć raz spróbujesz wykonać to zadanie** – nawet jeśli zupełnie nie potrafisz zonglować. Jeśli perspektywa stania się mistrzem zonglerki czy zaimponowania znajomym będzie na tyle atrakcyjna, by poświęcić dążeniu do jej realizacji więcej czasu i energii, prawdopodobnie nie tylko będziesz próbował do skutku, ale – by osiągnąć jeszcze lepszy efekt – będziesz próbować wydłużyć czas zonglerki. Tym samym Twoje umiejętności związane z koordynacją ruchową wzrosną, prawdopodobnie zwiększysz także swą zdolność koncentracji. Dzięki temu, że wyznaczyłeś sobie tak ambitny cel i utrzymałeś wysoki poziom motywacji, **znajdziesz się o wiele dalej niż osoby, które poprzestały na metodzie małych kroczków lub stanęły w miejscu**. Ta sama zasada sprawdza się w wielu innych sferach – w tym także w zakresie rozwoju zawodowego.

Formuła jest niezmienna: najważniejsze są cele – i to nie byle jakie! #efektywność Tweetnij

Podsumowując, ambitne cele:

- Pomagają zademonstrować lepsze wyniki, czyli **prowadzą do lepszych rezultatów**.
- Są **testem naszych zdolności** oraz wzmacniają naszą wiarę w to, że możemy osiągać więcej w przyszłości.
- Stymulują rozwój umiejętności** i zdolności, ponieważ stanowią dla nas większe wyzwanie.
- Sprawiają, że **rozwijamy się szybciej** niż ludzie, którzy stawiają przed sobą cele będące mniejszym wyzwaniem.

Wniosek? Nie bójmy się wyznaczać sobie celów, które wymagają od nas większego wysiłku i na pierwszy rzut oka mogą przerażać. To właśnie one są kluczem do wyższej efektywności!

**Cheesz dowiedzieć się więcej na temat tego, w jaki sposób zacząć wyznaczać sobie ambitne cele i jakie kolejne lekcje możemy wyciągnąć z takich historii jak ta o Michale Aniele?**

Ciekawi Cię, jakie kolejne kroki na ścieżce rozwoju powinieneś zrobić, by zwiększyć swoją efektywność osobistą? Zachęcamy Cię do zapoznania się z książką Marka Effrona „8 kroków do wyższej efektywności”. Skup się na tym, co możesz zmienić (i zignoruj całą resztę)!, która ostatnio ukazała się nakładem wydawnictwa „Harvard Business Review Polska”. Znajdziesz ją w naszym sklepie biznesowym.

**PRZECZYTAJ TAKŻE: Krótkie terminy dotyczące pilnych zadań przyciągają uwagę »**

### Prokrastynacja nie służy efektywności



**ZARZĄDZANIE SOBĄ | ZARZĄDZANIE CZASEM, MOTYWACJA**  
Meng Zhu  
„Czy możesz mi to odesłać do końca dnia?” – to prośba, z którą woli się nie spotykać wielu pracowników. Ale wielu osobom wyznaczenie krótszego, a nie dłuższego terminu może w istocie pomóc wykonać zadanie i uświadomić, że nie jest ono tak trudne.

Dziękujemy, że jesteś z nami! Cieszymy się, że interesują cię treści dostarczane przez „Harvard Business Review Polska”. **Każdego dnia dajemy ci sprawdzone rozwiązania problemów biznesowych**. Nie cheesz przegapić żadnej praktycznej wskazówki? Zapisz się na nasz newsletter! Sprawdź [hbrp.pl/newsletter](http://hbrp.pl/newsletter).



**Izabela Malinowska**  
Senior copywriter w ICAN Institute, wydawcy "Harvard Business Review Polska".

Artykuł dotyczył kategorii: Zarządzanie sobą

## Powiązane artykuły



**Co każdy z nas powinien wiedzieć o polityce biurowej?**

**ZARZĄDZANIE SOBĄ | KULTURA ORGANIZACYJNA, KOOPERACJA**  
Dana Rousmaniere



**Jak zminimalizować stres przed i po urlopie**

**ZARZĄDZANIE SOBĄ | WORK LIFE BALANCE, STRES**  
Tristan Elizabeth Gribbin



**Kiedy jednostka nie ma znaczenia**

**ZARZĄDZANIE I PRZYWÓDZTWO | KIEROWANIE ZESPOŁAMI, PRZYWÓDZTWO I ZARZĄDZANIE LUDŹMI**  
Michael J. Mauboussin



**Jak najlepiej zakończyć spotkanie?**

**ZARZĄDZANIE SOBĄ | ZARZĄDZANIE CZASEM, SPOTKANIA**  
Paul Axtell



**Jak poprawić koncentrację i być bardziej efektywnym? Poznaj cztery strategie**

**ZARZĄDZANIE SOBĄ | ZARZĄDZANIE CZASEM, MIERZENIE WYDAJNOŚCI**  
Chris Bailey



**Zarządzanie nie przywództwo**

**ZARZĄDZANIE I PRZYWÓDZTWO | KIEROWANIE ZESPOŁAMI, PRZYWÓDZTWO I ZARZĄDZANIE LUDŹMI**  
John P. Kotter

## Najpopularniejsze tematy

- |                                  |                        |                  |                    |
|----------------------------------|------------------------|------------------|--------------------|
| Zarządzanie talentami            | Rozwój pracowników     | Negocjacje       | Zarządzanie ludźmi |
| Sprzedaż                         | Zatrudnianie           | Sukcesja         | Podjęwanie decyzji |
| Strategia                        | Kultura organizacyjna  | Motywacja        | Innowacje          |
| Przywództwo i zarządzanie ludźmi | Marketing strategiczny | Modele biznesowe |                    |

[Pokaż wszystkie »](#)

- |                              |                              |                                |                           |
|------------------------------|------------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| <b>Szkolenia</b>             | <b>Programy</b>              | <b>Kluby</b>                   | <b>Dowiedz się więcej</b> |
| Szkolenia managerskie        | First-Time Manager           | Klub absolwenta ICAN Institute | Podjęcie evidence-based   |
| Alternatywa dla MBA          | Management                   | Klub HR                        | Kultura organizacyjna     |
| Certyfikowane szkolenia      | HR Management                | Klub CFO                       | Zarządzanie zespołami     |
| Szkolenia managerskie online | Strategic Leadership Academy |                                | Negocjacje                |

[Pokaż wszystkie »](#)

|                                   |                        |                          |                           |
|-----------------------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|
| <b>ODKRYJ HBRP</b>                | <b>WSPÓLPRACA</b>      | <b>SKLEP BIZNESOWY</b>   | <b>DLA PRENUMERATORÓW</b> |
| Magazyn                           | Redakcja               | Książki i ebooki         | Wybrane dla Ciebie        |
| Archiwalne wydania                | Kontakt                | Wydania magazynu         | Zapisane treści           |
| eTemat                            | Dla prasy              | Szkolenia ICAN Institute | Profil MójICAN            |
| Audio                             | Kariera w ICAN         | Wydarzenia               | Zaloguj                   |
| Wideo                             | Informacje dla autorów | Narzędzia biznesowe      |                           |
| Studia przypadków                 | Patronaty              | Promocje                 |                           |
| Newsletter                        |                        |                          |                           |
| Raporty                           |                        |                          |                           |
| <a href="#">Zamów prenumeratę</a> |                        |                          |                           |

**ICAN INSTITUTE**

wydawca „Harvard Business Review Polska”  
ICAN Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k.  
NIP 5851072522  
al. Niepodległości 18,  
02-653 Warszawa

**Dział Obsługi Klienta:**  
tel. 22 11 33 444  
tel. 22 250 11 44  
fax. 22 250 20 99  
infolinia@hbrp.pl

[f](#) [in](#) [t](#) [v](#) [o](#) [g](#)