

PROAKTYWNOŚĆ to postawa, w której my sami decydujemy o kształcie i jakości naszego życia, poprzez dokonywanie wyborów i podejmowanie konkretnych decyzji. Oznacza to przejmowanie inicjatywy i branie odpowiedzialności za swoje życie. Osoby proaktywne potrafią zauważać nadarzające się sposobności – zamiast skupiać się na problemie – poszukują rozwiązań.

REAKTYWNOŚĆ to przeciwieństwo proaktywności. Jest to postawa bierna, która za kształt i jakość naszego życia obarcza świat zewnętrzny i nasze w nim uwarunkowania. Osoby reaktywne nie są motywowane wewnętrznie, tylko uzależnione od różnych sytuacji i postępowania innych osób.

Ludzie proaktywni myślą i zachowują się inaczej niż reaktywni.

PRZYKŁADY POSTAWY PROAKTYWNEJ

- Dostałam nowe zadanie, więc **chcę** się z nim zmierzyć
- Nie lubię swojej pracy, więc **szukam innej**
- Chcę awansować, więc **umówiłam się z coachem**
- Mam dużo wydatków, więc **poszukam dodatkowego źródła dochodu**
- Chcę zrzucić 5 kg, więc **zapiszę się na zumbę**
- Mam za dużo obowiązków, więc **deleguję część zadań**
- Chcę mieć wpływ na życie mieszkańców, więc **założę niezależny portal informacyjny**
- **Chcę się zmieniać!**

PRZYKŁADY POSTAWY REAKTYWNEJ

- Dostałam nowe zadanie, więc **muszę zostać** po godzinach
- **Innym żyje się lepiej** – mają ciekawą pracę, dużo zarabiają
- Żeby zostać dyrektorem, to **trzeba mieć układy**
- **Gdybym miała innego szefa, wtedy**
- Za mało zarabiam, **nigdy nie będzie mnie stać** na egzotyczne wakacje
- **Takie kaloryczne jest to jedzenie**, że jeszcze nie pojesz, a już utyjesz
- **Na nic nie mam czasu**, ta praca mnie wykańcza
- Nie idę na wybory, **to przecież nic nie zmieni**
- **Taka już jestem**

Zastanów się przez chwilę i odpowiedz na pytania: **Jaką postawę Ty reprezentujesz?
Jaką postawę chciałabyś reprezentować?**

STREFA WPŁYWU to nasze myśli i nasze działania, czyli wszystko to na co mamy realny wpływ i co możemy zmienić. **STREFA ZAINTERESOWAŃ** to znacznie większy obszar, obejmujący to wszystko, co nas interesuje, a nie zawsze jest od nas zależne, np. pogoda, korek na drodze, życie polityczne, czy zmiana systemu emerytalnego. Ważne na którym obszarze skupiamy uwagę.

Działania w strefie wpływu dają nam poczucie sprawczości, wzmacniają naszą pewność siebie, poszerzają możliwości, dzięki czemu generujemy więcej sukcesów.

Działania w strefie zainteresowań dają nam poczucie niemocy, niszczą naszą pewność siebie, tworzą negatywne przekonania, co skutkuje niedostrzeganiem obszarów ze strefy wpływu.



**SENS MAJĄ TYLKO TAKIE DZIAŁANIA,
GDZIE STREFA ZAINTERESOWANIA SPOTYKA SIĘ ZE STREFĄ WPŁYWU.**

Chcesz poszerzać swoją strefę wpływu, zacznij od odpowiedzi na poniższe pytania:

- Na co masz wpływ?
- Gdzie chcesz mieć go więcej?
- Gdzie chcesz go mieć mniej?
- Co cię do tego motywuje, a co demotywuje?
- Co zrobisz w tym kierunku od teraz?
- Co zyskasz, jeśli to zrobisz?
- Co stracisz, jeśli tego nie zrobisz?

PRZEKONANIA

To, w jaki sposób postrzegamy siebie, wynika nie z obiektywnej oceny rzeczywistości, ale z naszych przekonań. Jeżeli często będziemy sobie powtarzać, że *nic mi się nie udaje*, to zaprogramujemy się na porażkę. Ludzki umysł jest tak skonstruowany, że nie odróżnia prawdy od fikcji. Dlatego, gdy otrzyma komunikat *nic mi się nie udaje*, zrobi wszystko, żeby to się spełniło. Jednak ma to też swoje dobre strony, bo gdy wyrobimy w sobie przekonanie – *wszystko mi się udaje* – to maksymalizujemy swoje szanse na sukces.

SKĄD SIĘ BIORĄ PRZEKONANIA?

- z doświadczeń
- z opinii innych osób
- z wyobraźni

**BUDUJ PRZEKONANIA, KTÓRE DADZĄ CI PEWNOŚĆ SIEBIE
I WESPRĄ TWOJE DZIAŁANIA W DAŻENIU DO REALIZACJI CELU.**

KOŁO ROZWOJU



**Jaką jedną rzecz mogę zrobić,
która wpłynie pozytywnie
na wszystkie pozostałe dziedziny?**

WIELKA C5

1. Czego chcę więcej?
 2. Czego chcę mniej?
 3. Co mogę zacząć robić?
 4. Co mogę przestać robić?
 5. Co mogę robić inaczej?
- + A co byłoby jeszcze lepsze?

4 POZIOMY ROZWIJANIA UMIEJĘTNOŚCI

1. Nieświadoma niekompetencja
2. Świadoma niekompetencja
3. Świadoma kompetencja
4. Nieświadoma kompetencja

ZMIANA PERSPEKTYWY

Nasz pogląd na daną sytuację jest tylko jednym, fragmentarycznym punktem widzenia i nie stanowi pełnego opisu sytuacji. Jeśli jednak postawimy się w roli innych osób lub spojrzymy holistycznie, np. z lotu ptaka, na całą sytuację, dostrzeżemy elementy, które wcześniej były dla nas niewidoczne. Dzięki temu, będziemy mogli podjąć skuteczniejsze działania.