



לבנות את מגדלי ME

"טירוף הוא לעשות את אותם הדברים שוב ושוב ולצפות לתוצאה שונה"

אלברט איינשטיין

מטרה: העצמה אישית - העמקת ההיכרות עם מיומנויות ויכולות אישיות, לצורך ביסוס תחושת מסוגלות ותכנון צעדים לעתיד בתחומים שונים שנבחרו.

שלב א' - ניתוח SWOT

SWOT הינו מודל כלכלי שיווקי שניתן להשאילו גם לתחום האישי. מטרת המודל היא לפצח הזדמנויות פוטנציאליות ולהפכן להזדמנויות ברות מימוש.

מודל SWOT הינו שיטת אבחון, לפיו הפרט בודק את חוזקותיו וחולשותיו ומעריך את ההזדמנויות והאיומים הקיימים בסביבתו החיצונית.

השיטה מודדת את הפרט כלפי פנים וכלפי חוץ.

פנים: תכונות הפרט - חוזקות וחולשות. חוץ: המטרה שהפרט הציב לעצמו מול הסביבה החיצונית: מצב כלכלי, מצב בטחוני, טכנולוגיה, מגמות גלובאליות ועוד.

חוזקות

חולשות

הזדמנויות

SWOT

איומים

| | | גורמים פנימיים | |
|-----------------|-----------|---|--|
| | | חוזקות | חולשות |
| גורמים חיצוניים | הזדמנויות | חוזקות- הזדמנויות הדרכים להפעלת נקודות החוזקה על מנת לנצל הזדמנויות | חולשות- הזדמנויות התגברות והתמודדות עם נקודות החולשה על מנת לנצל הזדמנויות |
| | איומים | חוזקות- איומים הדרכים להפעלת נקודות החוזקה על מנת להתמודד עם איומים | חולשות- איומים התגברות והתמודדות עם נקודות החולשה על מנת להתמודד עם איומים |

ראשי התיבות של S.W.O.T הינם:

S - Strength - ניתוח נקודות החוזק של הפרט. הניתוח נועד לזהות תחומים בהם יש לך יתרונות ויכולות, אותם ניתן לבסס ולהעצים.

W - Weaknesses - ניתוח החולשות של הפרט. הניתוח נועד לזהות תחומים בהם יש לך חולשות. העלאת החולשות למודעות תאפשר לך להגיע לפתרונות יצירתיים אשר יצמצמו וימצערו את החולשות.

O - Opportunities - ניתוח הזדמנויות הוא ניתוח הגורמים החיצוניים לך. בעזרת הניתוח ניתן לאתר הזדמנויות ולבחון אפשרויות חדשות בסביבה החיצונית המשתנה.

T - Threats - ניתוח האיומים גם הוא חיצוני. בעזרת הניתוח ניתן לאתר איומים וסכנות העלולים לפגוע בך.

שלב ב' - גלגל התבוננות

1. בחר את תחומי החיים שאתה מעוניין להתבונן בהם.
2. דייק את מיקומך בתחומי החיים השונים.
3. בחן את המקום אליו אתה שואף להגיע בתחומי החיים שבחרת ומהם הצעדים המתבקשים על מנת להגיע למצב הרצוי.
4. בחן כיצד תוכל להשתמש בכוחות שגרמו לך להצליח בעבר להצלחה בעתיד? כיצד אתה יכול להשתמש בחוזקות שלך (swot אישי), כדי לקדם את עצמך בתחומי החיים שבחרת.

“איך שגשג אסתובב על...”

תחום: _____

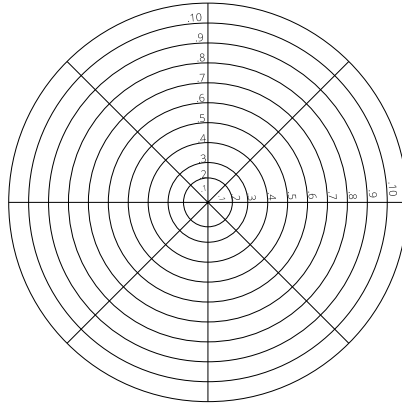
-
-
-

תחום: _____

-
-
-

תחום: _____

-
-
-



תחום: _____

-
-
-

תחום: _____

-
-
-

תחום: _____

-
-
-

שלב ג' - מודל SMART

הגדרת הדרך המדויקת להשגת המטרות/ היעדים.

ראשי התיבות של מודל סמארט S.M.A.R.T

S = Specific - מפורט - המטרה חייבת להיות מוגדרת היטב, בלי הכללות.

M = Measurable - מדיד - מאפשר לנו לדעת מתי הגענו ליעד וגם מגביר משמעותית את הבהירות לגבי מה אנחנו רוצים ולאן אנו מכוונים.

A = Attainable - בר השגה - מטרות הגיוניות שניתן להשיג אותן, משהו ריאלי שאנחנו יכולים להאמין בו ולהתייחס אליו ברצינות.

R = Relevant רלוונטית - למטרות ארוכות הטווח ולסדר העדיפויות שאנחנו יצרנו, לכן חשוב להגדיר את אלו לפני שמתחילים להציב יעדים קצרי טווח.

T = Time bound - תחום בזמן - אנחנו צריכים את הדד-ליין בשביל המדידה, כדי שנוכל לעקוב אחר קצב ההתקדמות. אבל גם כשאנחנו תוחמים בזמן, זה מונע דחיינות ומניע אותנו לפעול מהר יותר.

בחר את היעדים שהצבת לעצמך בשלב ב' סעיף 3 ונסח אותם עפ"י מודל סמארט. לדוגמה:

עד תחילת פברואר ארשם ללימודי פסיכומטרי, במהלך הלימודים אשקיע בנוכחות בכל השיעורים, בתרגול בבית ואקבל ציון 700 לפחות.

ליסיכום:

התהליך נקרא מגדלי ME היות ולוקח זמן לבנות את עצמנו.

אנחנו צריכים להבטיח בסיס יציב, לבחון את הכוחות ואת הרקע - ולהציב מטרות גבוהות, אשר בעבודה קשה ובהתמדה - נוכל להשיגן!