



Uniwersytet Ekonomiczny  
we Wrocławiu

# CEL

---

Dokąd zmierzam?

Organizator: **Biuro Karier Centrum Współpracy z Biznesem**



## **Czy wiesz już jaki jest Twój zawodowy Cel?**

### **Tak?**

Gratuluję! Na tym etapie kariery zawodowej rzadko zdarza się, że potrafimy go określić.

Jak szczegółowo go określiłeś/aś? Wiesz w jakiej branży chcesz pracować? Konkretny dział?

Stanowisko? Zakres zadań? Warunki pracy?

Pamiętaj, że warto go jak najbardziej szczegółowo opisać.

### **Masz kilka pomysłów?**

To bardzo częste u osób rozpoczynających karierę zawodową. Staże, praktyki, pierwsze doświadczenia zawodowe dopiero przynoszą nam realną informację zwrotną na temat naszych wyobrażeń i weryfikują pomysły na Siebie. Spisz je, może w formie mapy myśli? Dopisz co konkretnie rozumiesz pod każdą z tych dróg i spróbuj nadać im rangę od planu A przez B do C.

## **Nie masz pojęcia co chcesz zawodowo robić?**

Tak też jest OK 😊. Masz do tego prawo. Czasami zdarza się, że szczęśliwy traf decyduje o znalezieniu odpowiedzi na pytanie „Co chcę w życiu robić?”. Życie stawia nas w sytuacji, w którą wchodzimy i okazuje się, że to jest TO.

Pamiętaj jednak, że czekanie może trwać... więc warto sobie pomóc. Przeanalizuj dotychczasowe doświadczenia, znajdź te, które dobrze wspominasz i nadal doświadczaj. By skorzystać świadomie ze szczęśliwego trafu trzeba mieć oczy szeroko otwarte i być na niego przygotowanym.

Masz nowy cel na teraz – odnaleźć swoje miejsce i swoją drogę 😊.



Jakakolwiek by nie była Twoja odpowiedź na pierwsze pytanie – zapraszam Cię dzisiaj do weryfikacji Twojej odpowiedzi.

Przejdź proponowane zadania i ...

- ...zweryfikuj już wybrany cel,
- ...przejrzyj pomysły na Siebie ,
- ...poszukaj odpowiedzi we własnej Historii.

Pamiętaj, że każda z sytuacji niesie ze sobą szanse i zagrożenia.

Mając ściśle określony Cel łatwiejsze są Twoje poszukiwania, które możesz zawęzić. Ale jednocześnie w przypadku trudności z jego realizacją trudniej jest przejść na plan B.

Jeśli masz kilka pomysłów, trudniej jest podjąć decyzję o wyborze i szerzej zakrojone są poszukiwania. Natomiast dzięki takiej opcji łatwiej zaadoptujesz się do każdej zmiany i dostosujesz do zmieniającej się rzeczywistości.

Nie masz żadnego pomysłu? Nie masz żadnych ograniczeń, chociaż trudniej jest odnaleźć się na Rynku Tu i Teraz.



Żyjemy w świecie gdzie jedyną pewną jest Zmiana. Musimy mieć świadomość, że dziś wyznaczone cele są celami **na jakiś czas**. Nie mamy już opcji typu „Praca na całe życie” czy „Zawód na całe życie”.

Obowiązuje nas świat **lifelong learning**, elastyczne i twórcze podejście do własnej specjalizacji, interdyscyplinarność i zdolność do adaptacji.

W ciągu najbliższych 10 lat niektóre zawody znikną, a w ich miejsce pojawią się kolejne.

- 10% z nas będzie miało pracę, na którą zapotrzebowanie będzie rosło.
- 70% będzie wykonywało zawód, który do 2030 będzie istniał, ale zmieni się jego sposób wykonywania.
- 20% zawodów zniknie lub ich zadania zaczną wykonywać roboty.

**Znajomość Siebie i swoich zasobów** pozwoli nam reagować na pojawiające się zmiany i definiować swoją drogę na nowo w zależności od zmieniających się realiów.

Spójrz na Swoje Cele z perspektywy czasu? Jak się zmieniały? A może się nie zmieniały? Przywołaj w pamięci swoje dawne wybory i pamiętaj każdy jest Ważny. Na każdym z poniższych etapów mogłeś mieć kilka pomysłów, jeden lub żadnego. Zapisz je wszystkie.

- Kim chciałeś/aś być w dzieciństwie?
- Kim widzieli Cię rodzice/nauczyciele/opiekunowie?
- Kim chciałeś/aś być w podstawówce?
- A kim w gimnazjum?
- Jaki miałeś/aś pomysł na Siebie w Liceum?
- O jakich rolach zawodowych myślałeś/aś wybierając studia?
- Czy w trakcie studiów, poznawania nowych ludzi, zgłębiania nowych obszarów pojawiły się inne pomysły na cele zawodowe? Jakie? Może jakiś wykład, szkolenie, spotkanie zainspirowało Cię do myślenia o sobie zupełnie inaczej? A może potwierdziło mocniej Twoją wizję?
- Jeśli zapytałbyś/abyś znajomych/nauczycieli/rodziców w jakiej roli przede wszystkim Cię dzisiaj widzą? Co by odpowiedzieli? Zapytaj ich 😊.



Spójrz na te wszystkie pomysły na przestrzeni lat...

Czy mają coś wspólnego?

Jakiego rodzaju zadań dotyczą?

A może łączą je jakieś okoliczności, konkretni ludzie, atmosfera, warunki pracy?

A może istotny był efekt czy produkt?

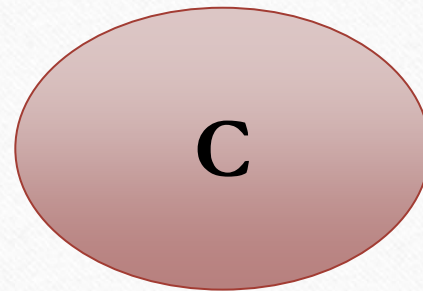
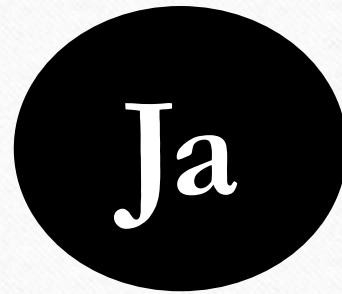
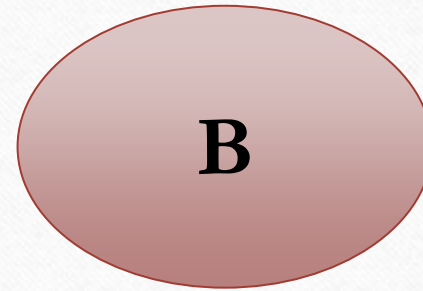
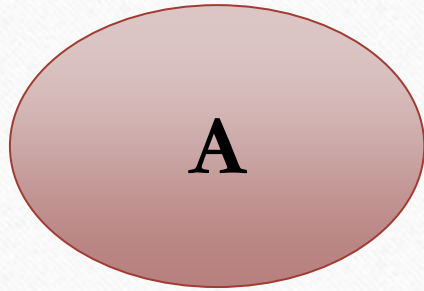
A może sam proces?

Pomyśl o tym...

Czy któryś z dotychczasowych pomysłów jest aktualny? Nadal o nim myślisz? A może właśnie przypomniało Ci się marzenie sprzed lat, o którym zupełnie zapomniałeś/aś?

Jeśli Ci to pomoże – rozrysuj mapę możliwości, które pojawiły się w Twojej głowie z własnymi refleksjami i uwagami, by móc spojrzeć na całość z lotu ptaka.





- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

Spójrzmy na przeszłość z jeszcze jednej perspektywy.

Spróbuj przywołać z pamięci wydarzenie, które jest dla Ciebie szczególnie ważne. Taki moment, w którym całkowicie **pochłonęło Cię to COŚ**, kiedy czas mijał nie wiadomo kiedy.

Czułeś/aś kiedyś takie zaangażowanie, przez które poczucie głodu znika i liczy się tylko TO co robisz? Zauważasz, że minęło kilka godzin, a jakby parę minut?

To zjawisko to PRZEPŁYW (FLOW) to pełne pochłonięcie przez zadanie, to momenty zawodowego szczęścia.



Doświadczyłeś/aś tego uczucia?

**Jeśli tak, przeanalizuj je dokładnie.**

- Co wtedy robiłeś?
- Jakie konkretnie zadania wykonywałeś/aś?
- Kto Ci towarzyszył?
- Jaki miał być efekt działań?
- Na czym polegał proces?
- Po co to robiłeś/aś? Dla kogo? Dla jakiej sprawy?
- Jakiego tematu/obszaru to dotyczyło?

Odpowiadając na te pytania określasz warunki zawodowej satysfakcji – pozwoli Ci to dobierać rodzaje zadań tak, by w pełni realizować siebie, pozwoli Ci to przywoływać FLOW.

**Jeśli jeszcze nie doświadczyłeś FLOW**, obserwuj siebie przy podejmowanych działaniach i zwróć uwagę na oznaki, by zdefiniować te momenty i dowiedzieć się jak je wywoływać.

## 10 OZNAK FLOW

1. **Koncentracja** – bardzo intensywna i głęboka.
2. **Jasne Cele** – dokładnie wiesz co masz robić i wiesz, że Ci się uda.
3. **Brak poczucia czasu.**
4. **Utrata poczucia ja.**
5. **Bezpośredni i natychmiastowy feedback** – od razu wiesz, że idzie Ci dobrze lub nie za bardzo.
6. **Równowaga pomiędzy poziomem umiejętności a wymaganiami zadania** – zadanie nie jest ani zbyt łatwe, ani zbyt trudne.
7. **Poczucie kontroli.**
8. **Motywacja wewnętrzna** – to co robisz jest ważne samo w sobie.
9. **Utrata świadomości ciała** – nie zauważasz co się dzieje z Twoim ciałem.
10. **Pochłonięcie** – nie ma Ciebie – Ty stajesz się tylko narzędziem w procesie.



Jeśli na tym etapie powstała Ci lista pomysłów różnych opcji i rozwiązań przyjrzyj się im z perspektywy ważności dla Ciebie i zasobów, które już posiadasz.

| Cel zawodowy | Ważność | Realność | Szanse realizacji |
|--------------|---------|----------|-------------------|
| .....        | .....   | .....    | .....             |
| .....        | .....   | .....    | .....             |
| .....        | .....   | .....    | .....             |

Mając listę pomysłów, zastanów się, który z pomysłów jest Tobie najbliższy, którego realizacja dałaby Ci najwięcej satysfakcji, tak jak oceniasz to na dzisiaj. Na tym etapie nie bierz pod uwagę realnych możliwości i uwarunkowań. Uporządkuj rozważane przez Ciebie pomysły zawodowe od najbardziej do najmniej upragnionych. Te oceny – kolejne cyfry – wpisz w kolumnie „**Ważność**” – odpowiednio przy każdym pomysle:

1 – najbardziej upragnione, 2 – mniej upragnione, ..., ostatnie – najmniej upragnione.

Przejdź do drugiej kolumny „**Realność**” i włącz ocenę pomysłów. Zastanów się nad realnymi możliwościami i uwarunkowaniami, w jakim stopniu na dziś te pomysły mogą być zrealizowane. Mając taki poziom wiedzy i kompetencji, jaki obecnie posiadasz, spróbuj ocenić prawdopodobieństwo realizacji poszczególnych celów. Uporządkuj pomysły oceniając szanse ich realizacji. Te oceny – kolejne cyfry – wpisz w kolumnie „**Realność**”:

1 – najbardziej prawdopodobne, 2 – mniej prawdopodobne, ..., ostatnie – najmniej prawdopodobne



Masz teraz listę pomysłów zawodowych i dwie oceny każdego z nich – ocenę dotyczącą twoich pragnień oraz ocenę dotyczącą prawdopodobieństwa realizacji. Przy każdym pomysle wypełnij teraz kolumnę „Szanse realizacji”, wpisując sumę dwóch dotychczasowych wartości.

Można przypuszczać, że pomysł który uzyskał najniższy wynik jest jednocześnie bliski Twoich pragnień, jak i realnych szans realizacji. Jeśli dwa pomysły uzyskały ten sam wynik to wybierz jeden z nich

Jak To oceniasz?

Możesz go przeformułować na Cel Zawodowy.

Jeśli nie masz nadal pomysłu, przeformułuj swój cel zawodowy na „poszukiwanie pomysłu na Siebie” i z tym pracuj dalej 😊.

Masz Cel. Przyjrzyjmy mu się dokładnie, osadźmy go w realiach rynku pracy oraz Twoich możliwości i zasobów.

Przygotuj swój Szablon Osobistego Modelu Biznesowego. Możesz skorzystać z załączonego dokumentu lub któregoś z linków do tworzenia Modelu online:

- <https://canvanizer.com/>
- [https://online.visual-paradigm.com/drive/?fbclid=IwAR2oJlLmt\\_xvx1pxnVIO\\_YSezOfvSFXhA9bAb-IADmP9SP9jPzUCKwWxFU#diagramlist:proj=0&new=BusinessModelCanvas](https://online.visual-paradigm.com/drive/?fbclid=IwAR2oJlLmt_xvx1pxnVIO_YSezOfvSFXhA9bAb-IADmP9SP9jPzUCKwWxFU#diagramlist:proj=0&new=BusinessModelCanvas)

Możesz też zrobić to w dowolnej dla Ciebie formie.

Możesz uzupełniać na komputerze, możesz wydrukować/stworzyć i wykorzystać kolorowe karteczki post it.

Zdecyduj w jakiej formie pracować Ci się będzie najlepiej. Ten wybór też niesie informacje o formie pracy jaką preferujesz 😊.



# Szablon osobistego modelu biznesowego

## SZABLON OSOBISTEGO MODELU BIZNESOWEGO

|  |  |  |  |   |
|--|--|--|--|---|
| <b>Kluczowi partnerzy</b><br><i>Kto Ci pomaga?</i> | <b>Kluczowe działania</b><br><i>Co robisz?</i>         | <b>Oferowana wartość</b><br><i>Jak możesz pomóc?</i> | <b>Relacje z klientami</b><br><i>W jakie interakcje wchodzisz?</i> | <b>Klienci</b><br><i>Komu pomagasz?</i> |
|  | <b>Kluczowe zasoby</b><br><i>Kim jesteś i co masz?</i> |  | <b>Kanały</b><br><i>Skąd Cię znają?</i>                            |   |
| <b>Koszty</b><br><i>Co dajesz?</i>                 |  | <b>Przychody</b><br><i>Co dostajesz w zamian?</i>    |  |   |

Zarezerwuj sobie trochę więcej czasu.

Zorganizuj sobie przestrzeń tak, by sprzyjała kreatywnemu myśleniu.

W miarę możliwości, postaraj się być Sam/a.

Zrób sobie herbatę/kawę/lemoniade...


Gotowy/a?

Do dzieła ☺.



Na początek spójrz na przykład pochodzący z książki „**Model Biznesowy TY**” Timothy Clark, Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. Możecie też sprawdzić przykłady w Internecie.

74



**WNIOSEK:**  
**ZA ZADANIE ODPOWIEDZIALNY JEST KLIENT**

**PROFIL:**  
**DOKTORANTKA**

Chris Burns, z wykształcenia i doświadczenia dziennikarka, obserwowała upadek tradycyjnych branżowych modeli biznesowych w obliczu rewolucji internetowej (dotyczyło to również jej pracodawcy). Zanim została zwolniona z pracy, udało jej się rozpocząć studia doktoranckie. Postanowiła uczyć redakcji tekstów na uniwersytecie.

Dzięki szerokim zainteresowaniom związanym z zagadnieniem zrównoważonego rozwoju i kontaktom otrzymanym od ludzi ze studiów doktoranckich udało jej się znaleźć pracę na pół etatu przy redagowaniu artykułów pisanych przez profesorów. Ku jej zaskoczeniu, bardzo się jej to spodobało.

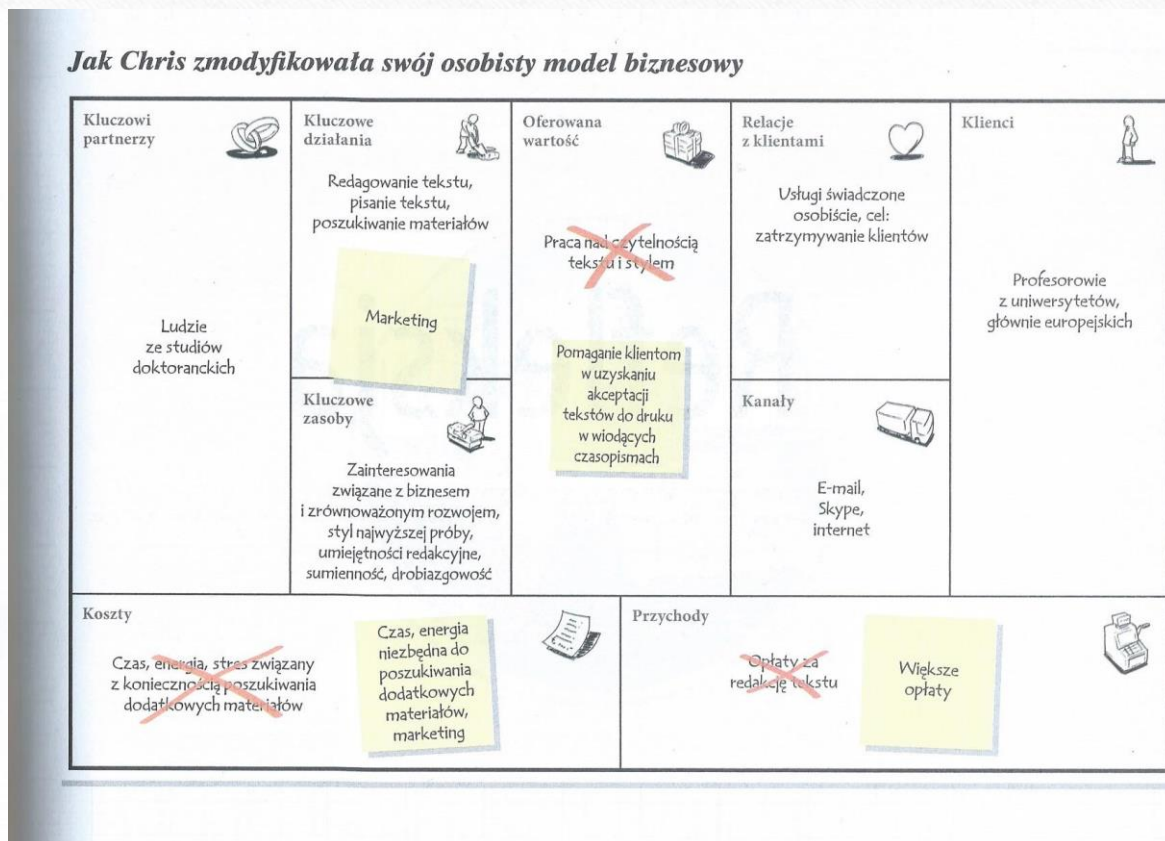
Pewnego dnia Chris uświadomiła sobie, że jej praca nie polega tak *naprawdę* na redagowaniu tekstów, ale na pomaganiu innym w publikowaniu artykułów w wiodących czasopiśmie akademickich. Postanowiła wówczas znacząco podnieść swoją stawkę godzinową i naliczać dodatkowe opłaty za poszukiwanie materiałów.

Efekt? Miała więcej klientów niż kiedykolwiek wcześniej.

Po czasie zidentyfikowała dwa błędy w jej pierwotnym modelu biznesowym:

**Zrównanie kluczowych działań z oferowaną wartością**  
Zamiast wskazać najważniejsze zadania, których wykonania oczekuje klient, i zdefiniować wartość przez pryzmat tych zadań, Chris zrównała oferowaną wartość z jej pracą redaktorską. Tym samym wartość ta była mniejsza niż w rzeczywistości.

**Odpowiedzialność za zadanie**  
Chris od samego początku „wzięła na siebie odpowiedzialność” za zadanie, przez co jej praca została wąsko zdefiniowana jako „praca nad czytelnością tekstu i stylem”. Kiedy zaczęła przypominać klientom, że uzyskanie przyjęcia tekstu do druku jest ich zadaniem — zadaniem, przy którym mogła im pomóc — oferowana przez nią wartość (i jej reputacja) wyraźnie zyskały.



Przeczytaj czego dotyczą poszczególne części i zgodnie z instrukcją wypełniaj Swój Osobisty Model Rozwojowy pod kątem wybranego Celu.

## **KLUCZOWE ZASOBY**

**(Kim jesteś? Co masz?)**

- Twoje zainteresowania
- Umiejętności
- Zdolności
- Cechy osobowości
- Wiedza
- Doświadczenie
- Kontakty towarzyskie i zawodowe
- Zasoby materialne (sprzęt, oprogramowanie, narzędzia...)



## **KLUCZOWE DZIAŁANIA**

**(Co robisz?)**

Jeśli pracujesz lub pracowałeś/aś w wybranym obszarze to odnoś się do zadań, które już realizowałeś/aś.

Jeśli Twoim celem jest poszukiwanie drogi – skoncentruj się na zadaniach, które już podjąłeś/aś lub podejmiesz by zrealizować cel.

Jeśli masz cel, ale nie masz jeszcze konkretnych doświadczeń, skoncentruj się na zadaniach, które lubisz robić i mogą być wykorzystane również w tym obszarze.

Wypisz tylko kluczowe zadania, te naprawdę Ważne. Nie wypisuj wszystkich.

## **KLIENCI**

**(Komu pomagasz?)**

Zastanów się komu pomagasz, na kogo wpływasz realizując wyznaczone poprzednio zadania. Kto będzie odbiorcą efektów Twojej pracy, dla kogo będą niezbędne? Kto z nich korzysta?

Szef? Współpracownicy? Inne działy? Zewnętrzni klienci Pracodawcy? A może teraz realizujesz podobne działania dla prywatnych osób, znajomych? Inne firmy? Podmioty współpracujące z Pracodawcą? Jakaś konkretna grupa społeczna?



## **OFEROWANA WARTOŚĆ**

**(Jak możesz pomóc?)**

W jaki sposób pomagasz ludziom w wykonywaniu ich pracy? Zacznij od pytania wyjściowego: Do jakiej pracy jestem/będę zatrudniony? Jakie korzyści otrzymuje klient dzięki wykonanej pracy?

Spójrz na to szeroko. Czasami nie chodzi tylko o samą usługę. Jeśli np. pomagasz komuś rozliczyć PIT, bo się na tym znasz, to klient nie tylko ma rozliczony PIT, ale również więcej czasu, mniej stresu, spokój i pewność dobrze zrobionego rozliczenia.

Pomyśl o tym...

## **KANAŁY**

**(Skąd Cię znają? Jak dostarczasz oferowaną wartość?)**

Podejdź do tego marketingowo 😊.

- W jaki sposób potencjalni klienci/Pracodawca mogą dowiedzieć się jak możesz im pomóc?
- W jaki sposób podejmą decyzję czy skorzystać z Twoich usług?
- W jaki sposób wybiorą Ciebie?
- Jak im dostarczysz usługę?
- Jak sprawdzisz czy są zadowoleni?

Czy można Cię poznać przez innych? Ze strony internetowej/bloga? Znajdą Cię na forach branżowych? W portalach społecznościowych? Może się inaczej jeszcze reklamujesz?



## **RELACJE Z KLIENTAMI**

**(W jakie interakcje wchodzisz?)**

Pamiętaj cały czas o tym, że Klient to bardzo szerokie pojęcie 😊...

Czy świadczysz swoje usługi osobiście i bezpośrednio? A może Twoje interakcje z klientami prowadzą się do przekazywania różnych rzeczy za pomocą e-maili? Czy Twoje relacje to pojedyncze transakcje czy proces ciągły?

## **KLUCZOWI PARTNERZY**

**(Kto Ci pomaga?)**

Wypisz w tym miejscu wszystkich, którzy wspierają Cię w Twojej pracy zawodowej i pomagają Ci skutecznie ją wykonywać. Tych, którzy stanowią dla Ciebie źródło motywacji, rady albo możliwość dalszego rozwoju.

Współpracownicy, mentorzy, członkowie zawodowej sieci kontaktów, rodzina i przyjaciele, a także profesjonalni doradcy.



## **PRZYCHODY I KORZYŚCI**

**(Co dostajesz w zamian?)**

Jest to miejsce na wypisanie przychodów tj. pensje, wynagrodzenie za zlecenia, dochody z akcji, honoraria.

Ale korzyści są również niematerialne, np.:

- Możliwości rozwoju,
- Satysfakcja,
- Uznanie,
- Aktywność,
- Praca na rzecz większego dobra,
- Realizacja własnych wartości,
- Poczucie skuteczności w działaniu,
- ....

## **KOSZTY**

**(Co dajesz?)**

Obejmują wszystko to, co oddajesz w swojej pracy – czas, energię, stres.

Dolicz także inne koszty:

- Opłaty za szkolenia czy z tytułu subskrypcji kanałów branżowych,
- Dojazdy do pracy,
- Koszty spotkań rozwojowych,
- Internet, telefon,
- ....

W zależności od tego jakie ponosisz.



Gotowe?

Teraz masz pełną świadomość własnego Celu. W jaki sposób wpływa na Twoje funkcjonowanie, jakie ponosisz (lub będziesz ponosić) koszty i co Ci da.

Spójrz na swój Model.

Chcesz w nim coś zmienić? Zmodyfikować? Jest na to czas. Jeśli to co widzisz nie jest zgodne z Twoimi wyobrażeniami jakie miałeś/aś na temat swojego celu, może warto przemyśleć jego zmianę, modyfikację...

A może w trakcie najbliższych doświadczeń uda Ci się przetestować ten model i wtedy wrócisz do niego z dodatkowymi informacjami...

Doświadczaj, zmieniaj, przemodelowuj. To przecież Twój Cel ☺. Ta wersja to dopiero początek drogi.

Jedna kwestia to to Czego chcesz, a druga Czego absolutnie nie chcesz.

Przypominasz sobie takie zadania, które kosztowały Cię bardzo dużo wysiłku, ale w negatywnym znaczeniu tego słowa? Okupione stresem, nieprzespanymi nocami?  
Co to było? Czego od Ciebie wymagało? Co powodowało największy stres?

Czy jest jakiś zawód/rola/zadanie, którego samo wyobrażenie powoduje, że jesteś zlany/a zimnym potem?

Czasami z doświadczenia wychodzimy z cenną wiedzą – **Nigdy więcej nie chcę tego robić!**  
To ważna lekcja.



## **Może nie wyobrażasz sobie Siebie w pracy:**

- przy bezpośredniej sprzedaży,
- na open space w dużej grupie ludzi,
- w zupełnej samotności,
- w zespole większym niż 3 osoby,
- związanej z wystąpieniami publicznymi,
- w której musisz rozmawiać w obcym języku,
- w której codziennie robisz to samo,
- tylko z dokumentacją,
- która wymaga podróży służbowych,
- tylko przy komputerze,
- bez kontaktu z ludźmi,
- wymagającej drobiazgowości i precyzyjności,
- fizycznej/ wymagającej brudzenia rąk,
- pracy z dziećmi,
- wymagającej odpowiedzialności finansowej,
- jako osoba kierująca zespołem,
- z excelelem,
- w której nieustannie zmieniają się okoliczności,
- związanej z pisaniem raportów,
- pod presją czasu,
- wymagającej zupełnej podległości bez swobody działania,
- ....

Zapisz sobie ku przestrodze te warunki, które nie są przez Ciebie akceptowalne.  
Na pewno warto się z nimi najpierw zmierzyć i doświadczyć - rzeczywistość potrafi nas zaskoczyć i z zadania, przed którym się wzbraniamy, czasami powstaje FLOW 😊.

Ale jeśli już doświadczyłeś/aś i wiesz, że koszty są zbyt wysokie do potencjalnych korzyści – wykreśl je ze swojego wachlarza usług 😊. Dbaj o Siebie. W pracy spędzamy bardzo dużo czasu i nie powinna ona być źródłem zbyt wielkiego stresu.

A teraz czas odpocząć?





## FAQ

### **Czy zamieszczać Cel zawodowy w CV?**

- Jeśli odpowiadasz na konkretne ogłoszenie to cel jest bardzo jasno zdefiniowany przez ogłoszenie. Nie ma więc potrzeby określania kwestii oczywistych.
- Jeśli wysyłasz CV do headhuntera, rekrutera, managera interesującego Cię działu, ale bez świadomości czy istnieje wolny wakat to warto cel określić w treści maila, a nie w CV. Twoje CV może trafić na jakiś czas do bazy i w tym czasie cel może się zmienić, więc warto pozostawić w świadomości czytających same fakty.

## FAQ

### **Gdzie mogę znaleźć informacje o stanowiskach i zawodach przyszłości?**

- Opisy stanowisk i zakresu czynności znajdziesz na stronie Państwowych Służb Zatrudnienia: <https://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow> lub na stronie <https://mapakarier.org/>, na której znajdziesz również informacje o stanowiskach przyszłości.



Ku inspiracji zachęcamy do wysłuchania wystąpienia Twórcy teorii „Przepływu” **Mihaly Csikszentmihalyi**:

[https://www.ted.com/talks/mihaly\\_csikszentmihalyi\\_flow\\_the\\_secret\\_to\\_happiness?language=pl](https://www.ted.com/talks/mihaly_csikszentmihalyi_flow_the_secret_to_happiness?language=pl)