

Lectia 4 - Transformarea viselor tale în obiective.

Articol scris de Marian Rujoiu
Trainer Extreme Training, Furnizor de performanta
www.traininguri.ro

Daca nu ne atingem obiectivele, nu este nimic in neregula cu obiectivele ci cu noi insine, în sensul că nu am știut să ni le stabilim!

Cu siguranță te-ai bucura, daca ai conștientiza ca succesul este aproape de tine!
 Acest articol este parte a unei serii de articole care vor fi prezentate pe acest site si pe <http://www.traininguri.ro> . Saptamanal vei primi o noua lectie din Ghidul Succesului, care cuprinde o serie de 8 lectii!

Trebuie sa-ti marturisesc sincer ca este nevoie sa cooperezi! Vestea buna este ca acest ghid te va apropia mai mult de ceea ce tu iti doresti, prezentandu-ti pasi cadru pe care tu sa-i urmaresti.

Cu toții avem vise. Unele se împlinesc, altele mai puțin. Putem să ne împlinim visele. Presupunând că întâlnești un peștișor de aur care îți îndeplinește orice dorință, trebuie să știi să-i spui ce vrei.

Acest pas al transformării dorințelor în obiective este un demers foarte util, atât în viața personală cât și în mediul de afaceri. Este important să știi unde vrei să ajungi. Intrucât probabil ai citit lecțiile anterioare, trecem la acest pas în care transformăm visele în obiective!

O să-ți prezint o metodă concepută și elaborată de mine, metoda „SMART-FLUENT” care este o aociere între management si programarea neurolingvistica.. Consider că este deosebit de utilă, îmbinând practicul cu teoreticul excelent. O să descoperi că este foarte utilă după ce o vei parcurge. Trebuie să alegi o dorință de-a ta și să o transformi în obiectiv cu ajutorul schemei de mai jos. Acest demers este foarte util în sensul că te ajută să lămurești exact ce îți dorești și apoi să formulezi un obiectiv astfel încât să-l poți atinge!

		<i>Descriere</i>
S	Specifice(Precise, Exprimare în termeni pozitivi)	
M	Masurabile (Pot fi stabiliți indicatori de măsurare)	
A	Acceptate de toti cei implicati. Ex: Manager, indivizi și echipă)	
R	Realiste (Sunt posibil de indeplinit)	
T	Timp (Incadabile în timp)	





F	Finalitate (Se poate defini un rezultat ferm, se poate descrie, atingerea obiectivelor)	
L	Localizare (Se poate defini locul în care obiectivele se vor atinge)	
U	Unitare (coerente cu alte obiective deja stabilite)	
E	Ecologice (contribuie la dezvoltarea indivizilor)	
N	Nevoi (Răspunde unei nevoi)	
T	Țel (se atinge un țel mai înalt prin atingerea obiectivului)	

Scurte explicații:

S (Specific): trebuie ca obiectivul să fie clar exprimat. De exemplu dacă spui că vreau să fim o companie mare, acesta nu este un obiectiv, pentru că nu este suficient de specific. Sau dacă spui vreau să fiu un om bogat, la fel nu este bine, pentru că nu este suficient de precis și specific. Ce înseamnă pentru tine bogat, 10 Euro, 10 000 Euro, 1 000 000 Euro sau mai mult. Sau poate bogat înseamnă să ai un salariu de 550 E- lună. Ce vreau să spun este că e foarte important să definești cât se poate de precis obiectivul tău. Dacă ai dorințe precum, vreau să mai slăbesc, sau vreau o mașină bună, sau vreau să fiu bogat, sau nu vreau să fiu suparat, este timpul să-ți transformi aceste dorințe în obiective. Acest lucru este foarte indicat în cazul în care vrei să-și implinești dorințele.

Exemple de transformare a unei dorințe în obiectiv pentru a îndeplini condiția de specific:

1. Vreau ca echipa mea să lucreze la capacitate maximă >> Echipa de lucru începând de mâine o să lucreze conform următorilor indicatori de performanță (și urmează enumerarea indicatorilor)
2. Vreau să fiu un om bogat >transformare> O să am un venit anual de 100 000 E
3. Vreau să am o mașină bună >> O să-mi cumpăr un Audi A8
4. Vreau să fiu mai slab > transformare în obiectiv > o să am 70 Kilograme!
5. Vreau să creștem vânzările > transformare în obiectiv > o să vindem lunar de în valoare de 150 000 lei, media per agent.

M (Măsurabil) După cum vedem mai sus în exemple, înainte de transformare, obiectivele nu erau măsurabile, însă îndată ce le-am transformat, ele se pot măsura destul de ușor. Înainte de a fi transformate observați că acestea nu pot fi măsurate.

A(Acceptat). Aici la Acceptare este un punct sensibil. Atunci când îți stabilești un obiectiv mai întâi de toate trebuie să-l accepti tu. Am întâlnit foarte multe cazuri în care oamenii își stabilesc obiective, însă pe care ei nu le acceptă. Fără acest sentiment al acceptării atingerea obiectivului este sortită eșecului. În plus în cazul în care punem în discuție atingerea obiectivului în cadrul unei companii acesta trebuie să fie acceptate de factorii implicați. În cazul în care, spre exemplu, nu este acceptat de manager, acesta trebuie convins, la fel și în viața personală, obiectivul trebuie acceptat de întreaga familie, în faza în care a fost stabilit!



R(Realist) Aici tu trebuie să fii foarte sincer. Trebuie să analizezi în ce măsură atingerea obiectivelor este realista. Sunt obiectivele tale realiste? Îți poți imagina că atingi obiectivele? Cunoști cazuri asemănătoare? Sunt întâmplări în viața ta care îți oferă indicii care să te facă să crezi că îți poți atinge obiectivele.

T(Timp) Stabilește un interval de timp în care tu îți atingi obiectivele. Adică, pe exemplele de mai sus, la indicatori, pune un termen, de o lună, două săptămâni. La fel și la celelalte obiective, pune un termen, de un an, de doi, de o lună, sau pe intervale de timp, etc.

F(Finalitate) După cum spune și cuvântul trebuie să stabilești care este finalitatea . Adică, unde vei ajunge atingând obiectivul, putând să definești ferm cum arată situația atunci când tu îți atingi obiectivul!

L(Localizare). Încearcă să localizezi unde se vor întâmpla lucrurile, unde se va întâmpla atingerea obiectivului. În casă? Pe stradă? În firmă? Într-o anumită zonă geografică, etc.. Încearcă să localizezi unde se vor întâmpla lucrurile.

U(Unitare) E foarte interesant și important în același timp să urmărești dacă obiectivul tău este coerent cu alte obiective deja stabilite. De exemplu, dacă ți-ai stabilit să-ți cumperi un audi, iar înainte de asta tu ți-ai stabilit să-ți cumperi o casă în 2008, s-ar putea ca aceste obiective să nu fie unitare. La fel spre exemplu, dacă ți-ai propus să crești vânzările și mai ai un obiectiv deja stabilit cu reducerea numărului de agenți s-ar putea din nou să nu fie posibil. Ai grijă astfel ca obiectivele pe care tu le stabilești să fie unitare cu alte obiective deja stabilite.

E(Ecologice) – Contribuie atingerea obiectivului la dezvoltarea ta ca individ? Faci rău unor oameni prin atingerea obiectivului? Este bine pentru tine, e bine pentru ceilalți! Pentru a răspunde acestei întrebări este nevoie doar să fii sincer.

N(Nevoi) – Aici trebuie să-ți răspunzi la următoarea întrebare: Cărei nevoi îi răspunde atingerea obiectivului. E foarte posibil dacă nu există o nevoie, să ajungi la concluzia că nu merită să lupți, mai ales că nevoia este cea care motivează individul! Fiind conștient cărei nevoi îi răspunde atingerea obiectivului îți vei putea canaliza mai bine energiile către atingerea lui sau poate din contră!

T(Țel) – Cărui Țel îi corespunde atingerea obiectivului tău? Atingând obiectivul tău, vei contribui la atingerea altor obiective? Te ajută cu ceva? Are efecte clare? Se atinge un obiectiv al companiei, atingându-se acest obiectiv?

O sa fi surprins placut dupa ce vei face acest demers! Este foarte interesant si as putea spune putin revelator! Nimic nu te opreste sa spui un „UAU, acum stiu ce vreau!” O versiune printabila a acestei lectii si a lectiilor 1, 2 si 3 o poti gasi si pe siteul nostru <http://www.traininguri.ro> !

Ai ocazia sa incepi chiar acum acest demers! Timpul este o resursa irecuperabila! Timpul tau este unic! Cu cat mai repede cu atat mai bine! Simplu si usor iti poti face viata mai frumoasa, poti fi mai aproape de implinirea doritelor tale! O sa fi placut surprins sa vezi ca functioneaza!

Pana atunci, iti dau o veste buna! Extreme Training, incepand din acest an, va sustine o serie de traininguri in Cluj, Timisoara, Iasi si Bucuresti! Calendarul de traininguri este fixat! Detalii pe web siteul nostru www.traininguri.ro

Saptamana viitoare vei putea avea acces la al cincilea pas, va fi inca un pas catre succesul tau! Pana ne vom revedea iti doresc mult spor!

Articol scris de Marian Rujoiu
Trainer Extreme Training, Furnizor de performanta
www.traininguri.ro





