



Managementul obiectivelor

Nu știi încotro să o apuci? Te ajutam noi!

- Studiu de caz -

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

Mai jos sunt spicuri dintr-un e-mail primit de Extreme Training. Îți recomand să citești acest articol și să tragi din el acele învățăminte cheie, fie că te afli în aceeași situație, fie că nu te afli!

”În liceu în afară de baruri și petreceri nu prea am realizat nimic. În tot acest timp am știut foarte clar ca eu voi merge la drept și voi fi avocat. Simt și acum ca aș fi unul foarte bun și asta nu ca să par demagog o spun, ci pentru că așa simt. Însă, pe parcursul anului I din facultate am înființat o firmă cu un prieten care, sigur, nu a mers prea mult, după aia altă firmă care a mers binișor dar din cauza că nu aveam nici eu nici prietenul cunoștințele necesare a dat faliment și acea firmă. Eu am intrat în organizații studențești, pe una am și condus-o. Nefiind președinte, am dat dovadă de creativitate am strâns repede un grup de oameni operaționali în jurul meu, am realizat proiecte ample. Momentan mă ocup de manageriat trupe. Merge binișor, doar că este greu să mă abțin câte o dată să nu spun ce gândesc, să obțin prețul vrut și alte chestii mai mici. Cea mai mare problemă a mea, după mine: focusul, atitudinea (cred că atitudinea este cea mai mare problemă pentru că înglobează termenul ”mai multe departamente” care trebuie reparate) și modul de gândire. La ce m-am gândit că m-ar ajuta, este un plan bine definit prin care să fie precizat: asta așa și așa trebuie făcut; astea trebuie citite, astea trebuie repetate, încercate, testate și toate astea în atât timp. Vă rog să spuneți o

păreră despre acest email, poate dacă aveți cumva și o hartă sau un drum spre o hartă. Vă multumesc anticipat!”

Răspunsul meu la această „problemă” îl găsiți mai jos, și sper să găsiți deosebit de util diagnosticul pentru persoana în cauză, căreia cu permisiunea dumneavoastră nu o să-i menționez numele.

Vă spun sincer că inițial acest e-mail mi s-a părut mult prea complex. La a doua citire am avut însă o revelație, să spun așa. Ca de obicei o să încerc să fiu cât se poate de punctual.

Primul diagnostic este simplu: ție nu-ți trebuie o hartă. Am observat că te „miști” destul de bine pe această hartă. La fel îți spun că nici ipoteza lansată de tine, că ai avea o problemă cu atitudinea, nu este una plauzibilă.

Aici, mai jos, te citez pe tine:

”La ce m-am gândit că m-ar ajuta este un plan bine definit prin care să fie precizat: Asta așa și așa trebuie făcut, astea trebuie citite, astea trebuie repetate, încercate, testate și toate astea în atâta timp.”

Ai nevoie de aceste lucruri, însă nu este de ajuns. Acestea sunt necesare, sunt lucruri pe care tu ar trebui să le poziționezi pe harta ta. Mai este nevoie de ceva înainte de aceste lucruri.

Ca să intrăm în esența problemei: Ceea ce-ți trebuie ție nu este o harta ci o BUSOLĂ!



Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!,
B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



Adică ai avea nevoie de o busolă care să-ți arate direcția. În plus mai trebuie să știi dacă vrei să mergi spre Nord, Sud sau Vest sau Est.

Practic acum tu te plimbi fără să ai o idee bine definită exact încotro mergi. Aducând discuția în planul real, trebuie în mod obligatoriu să-ți **fixezi obiectivele**. Adică trebuie să stabilești dacă vrei să mergi spre nord de exemplu.

CUM ÎȚI FIXEZI OBIECTIVELE?

PASUL 1

Un obiectiv este acel lucru, stare, situație, în care tu vrei să ajungi. Să-ți dau câteva exemple de obiective: Vreau să ajung un avocat de succes! Vreau să fiu cel mai bun trainer din România! Vreau să devin un om bogat! etc. Evident lista poate continua la nesfârșit. Ia o foaie de hârtie și notează obiectivele tale. Pot să fie cât de multe, însă pentru început îți sugerez doar trei!

PASUL 2

Acum, odată ce ai stabilit, urmează o întrebare cheie: **cum o să-mi dau seama că am atins acest obiectiv?** Este o întrebare foarte grea, însă este o întrebare cheie în demersul tău. Răspunsul la ea clarifică obiectivul, mai ales dacă acesta a fost formulat în termeni generali! De exemplu, dacă vrei să devii un avocat de succes trebuie să poți formula ce înseamnă acest lucru pentru tine. Poate să însemne, un număr de 100 clienți pe an, care să-și aducă un venit de 50 000 E/ an și să ai 80% din procese câstigate. Acestea sunt doar exemple. Poți formula tu acele cunătățiri care clarifică pentru tine ideea de Avocat de succes.

PASUL 3

Care sunt acele **acțiuni** pe care ar trebui să le întreprind **pentru a**

atinge

obiectivul? Abia acum stabilim acel drum care trebuie urmat. Acum stabilim dacă trebuie să citești x cărți, să participi la cutare și curtare curs, să faci stagii de practică într-o companie multinațională, se pleci la un master la o universitatea Z, să-și deschizi o firmă, să-și iei un asociat, etc. Nu uita, se lucrează cu pixul și cu hârtia în față. Poți împărți foia pe orizontală în 3 dacă ai trei obiective iar apoi fă 5 coloane. În prima coloană treci obiectivul, în a doua coloană treci pasul 1, în a treia pasul 2, în a patra, pasul 3 iar în a 5-a pasul 4!

PASUL 4

Ce voi face după ce am atins obiectivul? Aceasta este a patra întrebare cheie, care-ți asigură o continuitate a planului. Practic aici îți poți fixa un alt obiectiv care să fie în continuarea celui stabilit.

Acești 4 pași vor fi condiția esențială pentru ca tu să atingi obiectivele. Gândește-te că vrei de exemplu să-ți construiești o casă. Să presupunem că acesta este obiectivul tău: să-ți construiești o casă. Urmând pașii vei ajunge în pasul 3, la acțiuni! Ideea este următoarea: planul de casă nu este un plan de afacere de exemplu. Adică, nu te aștepta să demarezi o afacere cu un plan de casă. Vreau să subliniez aici, că desfășurarea unor acțiuni întâmplătoare nu au cum să te facă să reușești fără a avea obiective ferme. Nu ai cum să semeni grâu de exemplu și să te aștepti să recoltezi porumb! Posibil ca obiectivul tău să fie în Nord (pe hartă), în acest caz nu ai cum să atingi acest obiectiv dacă te îndrepti către vest sau către Est, sau către SUS.

În afară de cei patru pași ar fi util dacă ai mai răspunde la două întrebări?

1. Ce piedici pot să apară în atingerea obiectivelor și cum am de gând să le trec?
2. Ce fac dacă nu-mi ating obiectivele?



Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

www.traininguri.ro, **Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!**,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33



Am citit pe undeva o zicală: Nici un vânt nu-ți este prielnic dacă nu știi unde vrei să ajungi. Fixarea obiectivelor este esențială și ea trebuie formulată în termeni pozitivi (nu negativi).

Să iau un ultim exemplu. Să presupunem că te duci să cumperi un bilet de tren. O să imaginez un dialog!

Casiera: unde doriți să mergeți?

Tu: Nu Știu!

Casiera: Domnu, trebuie să-mi spuneți unde doriți să mergeți, altfel nu am cum să vă dau un bilet!

TU: Eu vreau doar un bilet!

Casiera: Domnule, sunteți nebun!

Tu: Să înțeleg că nu aveți bilete?

Casiera: Ba avem!

TU: Am înțeles, știți, nu aș vrea să merg la Suceava?

Casiera:

Dar unde?

TU: Știți n-aș vrea nici la Galați!

Casiera: Domnu, uitați aici, vă dau acest bilet, este cadou! Este un bilet spre IAD!

Casiera: Poliția, vă rog să interveniți pentru că am un nebun la ghișeu!

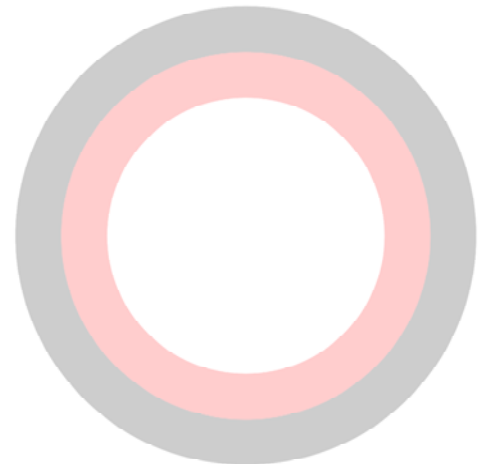
Sper că acest dialog v-a plăcut! Probabil e greu să întâlnim în realitate această situație! Dar acest dialog e plin de semnificații. Nu ai cum să ajungi undeva dacă nu știi unde vrei să mergi. La fel nu ai cum să ajungi undeva, dacă spui unde nu vrei să mergi. Se pare că poți ajunge totuși undeva, anume în lad, folosind termenul acesta figurat, adică la o viață nefericită, plină le lucruri inutile, plină de timp irosit. Dacă la ghișeu ai fi spus unde vrei să ajungi cu siguranță ți s-ar fi dat un bilet și ajungeai în Ploiești de exemplu. Era de ajuns să știi!

În concluzie: Stabilește-ți obiectivele, urmează-le cu îndârjire și le vei atinge! Succes!

Articol scris de Marian Rujoiu

Trainer Extreme Training, Furnizor de performanta

www.traininguri.ro



Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

www.traininguri.ro, **Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!** ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,
Contact: e-mail: office@traininguri.ro, traininguri@gmail.com, web: www.traininguri.ro Tel: 0726 00 55 33
