

# Czy stawiasz sobie „roztropne” cele?

Bill Lewis, Senior VP of Operations



Oto ostatnia chwila by podsumowując realizację swoich celów w 2010 roku, wyznaczyć sobie nowe cele na 2011 rok. Niemal wszyscy są zgodni co do tego, jak ważne jest stawianie sobie celów. Jednak nie każdy faktycznie to robi, a jeszcze mniej osób monitoruje swoje postępy na drodze do realizacji owych celów. Niniejsze szkolenie ma zmotywować nas wszystkich do określenia tego, co chcemy osiągnąć w 2011 roku oraz do zastanowienia się nad roztropnym (ang. schemat SMART) sposobem podejścia do tego tematu.

Earl Nightingale powiedział: *Człowiek, który nie ma celu jest jak statek bez steru; jeżeli w ogóle uda mu się wypłynąć z portu, najprawdopodobniej skończy jako wrak na jakiejś bezludnej wyspie.* Cóż więcej można powiedzieć o tym, jak ważne jest, by mieć klarowną koncepcję dotyczącą tego, dokąd chcemy dotrzeć oraz sposób nawigacji, który nam to umożliwi. Cele precyzują miejsce docelowe; co jednak ważniejsze, stanowią również punkty odniesienia, którymi możemy posługiwać się dla porównywania bieżącej lokalizacji z miejscem docelowym i dokonywania stosownych korekt kursu, by mieć pewność, że dotrzemy tam, gdzie chcemy. Tylko bardzo niemądra osoba wyrusza w podróż, nie wiedząc gdzie chce dotrzeć, ani jaką drogę wybrać. Z drugiej strony, roztropna osoba wyznaczyłaby sobie cele według takiego schematu:

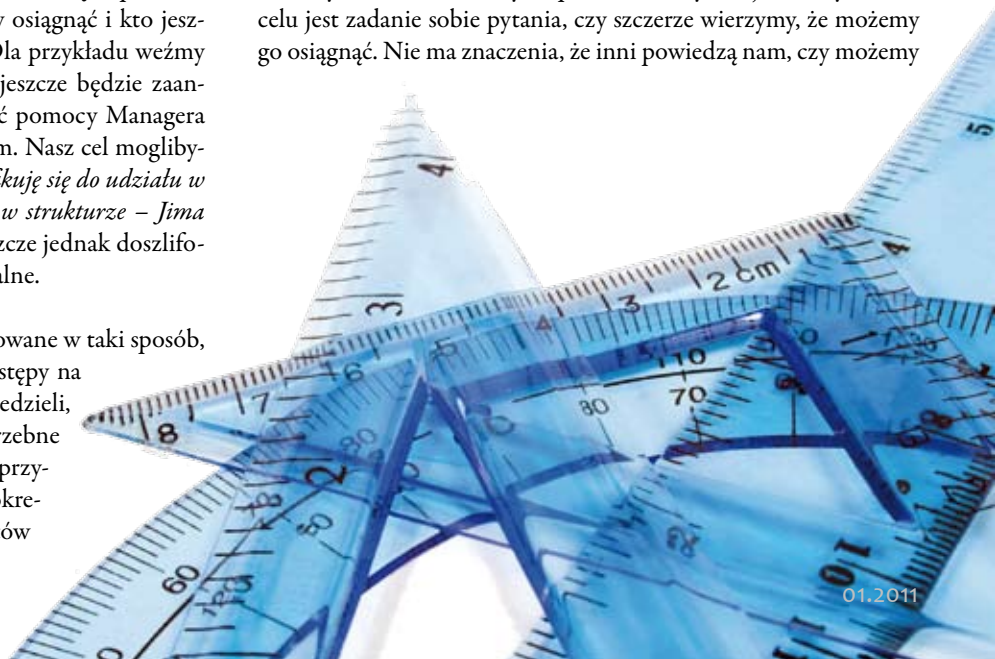
**KONKRETNE.** Nasze cele powinny stanowić klarowną odpowiedź na następujące pytanie: co dokładnie chcemy osiągnąć i kto jeszcze będzie zaangażowany w to osiągnięcie? Dla przykładu weźmy Podział Zysków. Jest to konkretny cel. Kto jeszcze będzie zaangażowany? Wiemy, że będziemy potrzebować pomocy Managera w strukturze, nazwijmy go Jimem Reynoldsem. Nasz cel moglibyśmy więc sformułować następująco: *Zakwalifikuję się do udziału w Podziale Zysków z pomocą mojego Managera w strukturze – Jima Reynolds.* To dobry początek, potrzebuje jeszcze jednak doszlifowania, ponieważ nasze cele muszą być zmiernalne.

**ZMIERNALNE.** Nasze cele muszą być sformułowane w taki sposób, byśmy swobodnie mogli sprawdzać swoje postępy na drodze do ich realizacji, jak również byśmy wiedzieli, kiedy je faktycznie osiągniemy. Do tego potrzebne nam jest stwierdzenie *ile* lub *jak wielu*. Na przykład, cel kwalifikacji do Podziału Zysków określony zostałby ilością (*ile*) wymaganych punktów

kartonowych: *Osiągnę Podział Zysków generując 700 punktów kartonowych, w tym 150 pk. od nowych osób, które zasponsoruję w ciągu roku, oraz pomagając mojemu Managerowi w strukturze, Jimowi Reynoldsowi, wygenerować 600 pk. z jego grupą.* Cel wygląda coraz lepiej, jednak musimy postarać się o jego uzgodnienie.

**UZGODNIONE.** Nasze cele powinny być zgodne z pragnieniami i filozofią osób, które mają w nich udział. Na przykład, trudno byłoby zakwalifikować się do Podziału Zysków przy udziale Jima Reynolds, gdyby nie chciał on wygenerować 600 pk. To dobra chwila, by skontaktować się z Jimem i upewnić się, że nasze i jego cele są zgodne oraz że obaj uważamy je za realistyczne.

**REALISTYCZNE.** To, co jest realistyczne dla jednej osoby, dla drugiej takie być nie musi. Dobrym sposobem weryfikacji realizacyjności celu jest zadanie sobie pytania, czy szczerze wierzymy, że możemy go osiągnąć. Nie ma znaczenia, że inni powiedzą nam, czy możemy





go osiągnąć. Znaczenie ma to, czy naprawdę, z głębi serca wierzymy, że możemy go osiągnąć. Kiedy odczytamy nasze prawdziwe uczucia, możemy nakreślić dla naszego celu ramy czasowe.

**RAMY CZASOWE.** Napoleon Hill zauważył: *Cel to marzenie z datą realizacji.* Nasze cele są ujęte w ramy czasowe, gdy mają datę rozpoczęcia i zakończenia. Stwierdzenie *pewnego dnia zakwalifikuję się do Podziału Zysków* nie jest celem, ani nie stanowi dla nas motywacji do wyruszenia w drogę ku realizacji zamierzenia. Musimy dodać sformułowanie ograniczające w czasie, takie jak *w 2011 roku*. Dzięki temu zyskujemy datę początkową – 1 stycznia 2011 oraz datę końcową – 31 grudnia 2011.

I oto mamy roztropnie postawiony cel: *W 2011 roku zakwalifikuję się do Podziału Zysków, realizując następujące zadania:*

- 1. Wygeneruję 700 punktów kartonowych, z czego 150 pk. będzie pochodzić od nowych osób, które zasponsoruję w ciągu roku.*
- 2. Pomogę mojemu Managerowi w strukturze Jimowi Reynoldsovi wygenerować 600 pk. z jego grupą.*

Jest to klarowny cel, dzięki któremu dokładnie wiemy, co zamierzamy osiągnąć; dostarcza nam danych, dzięki którym będziemy mogli zmierzyć nasze postępy na drodze do jego realizacji; został uzgodniony ze stronami, które przyczynią się do jego osiągnięcia; jest realistyczny, byśmy z entuzjazmem, bez obaw czy chwili wahania mogli pracować nad jego spełnieniem; oraz został ujęty w ramy czasowe, dzięki czemu możemy skoncentrować naszą energię na okresie 12 miesięcy, nie dając się rozproszyć perspektywą jakiejś tajemniczej, mglistej przyszłości.

Elbert Hubbard powiedział: *Wielu ludzi ponosi w życiu porażkę nie z braku umiejętności, rozumu czy nawet odwagi, lecz tylko dlatego, że nigdy nie skupili swojej energii na celu.* Poświęć swój czas na zdefiniowanie swojej przyszłości!

źródło: *Forever International*, styczeń 2011