

Como atingir seus objetivos

por Raúl Candeloro

Imagine o campeão mundial de tiro ao alvo. Alguém que acerta 100 tiros seguidos quase idênticos no mesmo lugar. Um exemplo de foco e concentração. Uma pessoa que literalmente atinge seus objetivos (o alvo) com uma regularidade tão impressionante que chega a ser assustador.

Agora imagine esse mesmo campeão vendado. Será que ele acertaria o alvo? E se além de vendá-lo também lhe déssemos duas ou três voltas, só para deixá-lo perdido e meio tonto – quantas vezes será que acertaria o alvo? Provavelmente quase nunca.

É justamente por isso que precisamos de metas em nossas vidas. Metas têm o poder de fazer com que nosso cérebro, o computador mais poderoso que existe, coloque todo seu foco em alcançar esse objetivo. Entretanto, uma meta, para ser considerada meta, tem que seguir algumas regras, senão não passa de um simples desejo otimista.

Uma fórmula para atingir objetivos

Primeiro, uma meta tem que ser colocada no papel. Pode ser uma frase ou uma foto, mas ela tem que ser colocada no papel para que você possa pegá-la e sentir que é real. O mundo está cheio de gente.

Depois ela tem que ter um prazo, uma data limite (em inglês se usa a expressão 'deadline' – literalmente 'a linha da morte'). Uma coisa é você dizer que quer emagrecer 5 quilos. Outra coisa é dizer que quer emagrecer 5 quilos em 3 meses. Mesma coisa com resultados financeiros. Uma coisa é dizer que você quer ter economias de R\$ 25.000 numa caderneta em caso de emergência. Outra coisa é dizer que vai fazer isso até dezembro de 2004.

Veja como colocar uma data limite já começa a fazer com que você se obrigue a pensar nos passos a serem dados. A pergunta que surge naturalmente é "E agora, como é que eu faço isso?". Mas note também que as respostas também surgem naturalmente, junto com as dificuldades que devem ser superadas.

O especialista Zig Ziglar é da opinião que temos que listar as dificuldades que temos em alcançar nossos objetivos, para já começarmos a nos preparar mentalmente para superá-las. Francamente, concordo 100% com ele. A maioria das pessoas desiste justamente por não prever as dificuldades que podem surgir ao definirmos um objetivo a ser alcançado. Logo, o sucesso depende de estarmos preparados para as dificuldades que inevitavelmente surgirão. Baseado nisso você já tem o quarto passo, que é um plano de ação.

Em quinto lugar temos que fazer uma lista das pessoas, livros, organizações, etc., que podem nos ajudar a atingir esses objetivos. Você não precisa reinventar a roda quando decidir alcançar uma meta. Provavelmente muitas outras pessoas poderão ter passado pela mesma situação, e um pouco de pesquisa pode fazer com que você descubra algumas informações que eram justamente o que faltava para chegar lá.

Finalmente, Ziglar também defende a idéia de que devemos terminar todo esse planejamento com um benefício claro, simples e direto para nós mesmos por termos atingido esse objetivo. Por exemplo, 'vou perder 5 quilos e pesar ... (o peso que você quer) porque vai melhorar muito minha auto estima e vou ter muito mais prazer de me olhar no espelho'. Ou 'vou guardar os R\$ 25.000 na caderneta pois assim dormirei mais tranquilo sabendo que, em caso de emergência, terei dinheiro para os gastos necessário'. Este passo final é muito importante porque, como todo bom vendedor sabe, benefícios atraem e vendem muito mais do que características. Para atingir um objetivo precisamos de um bom incentivo – é ele quem vai nos ajudar e motivar a superar as dificuldades.

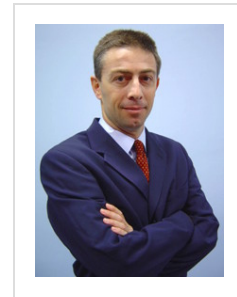
Veja que esta fórmula pode ser aplicada a qualquer tipo de objetivo, seja ele pessoal ou profissional:

- 1) 'Materializar' o objetivo, colocando-o no papel da forma mais específica possível.
- 2) Colocar uma data limite.
- 3) Listar as dificuldades.
- 4) Montar um plano de ação.
- 5) Listar onde e com quem podemos buscar ajuda.
- 6) Definir o maior benefício possível ao atingir o objetivo.

Pablo Neruda disse que o caminho se faz ao caminhar. Agora você já tem uma fórmula de fazer com que o caminho o leve para onde você quer ir.

Raúl Caneloro
raul@vendamais.com.br

Raúl Caneloro é palestrante e editor das revistas VendaMais®, Crescimento Pessoal & Motivação® e Liderança®, além de autor dos livros Venda Mais, Correndo Pro Abraço e Criatividade em Vendas. Formado em Administração de Empresas, é responsável pelo portal www.vendamais.com.br e www.gestaoenvendas.com.br. Atualmente faz mestrado de empreendedorismo no Babson College (www.babson.edu).



Fonte: Portal Administradores www.administradores.com.br