

Imam li viziju i ciljeve



Zamislite građevinsku inspekciju koja izlazi na teren da bi ispitala kvalitetu upravo izgrađene višekatnice. Kad potpišu izvješće, zaključite da je stvar više dobra nego loša. Svi katovi su u redu, treba rušiti samo prizemlje!



prof. dr. Velimir Srića

Šala ukazuje na poznatu istinu: Nema li dobrih temelja, ništa neće čvrsto stajati. Ne valja li prizemlje, nemoj niti početi s gradnjom! Kao što znamo, temelji i prizemlje poslovnog i životnog uspjeha naši su ciljevi, vizija i misija koju slijedimo. Prvo valja definirati temelje!

Pripadnicima prve generacije svojih poslijediplomaca svojedobno sam postavio pitanje: "Što mislite, koji će od vas biti najuspješniji na ovom studiju? Hoće li to

biti najpametniji, najinteligentniji među vama?"

Imajući ponešto životnog i poslovnog iskustva, složili su se da pamet nije presudna. Već su vidjeli i doživjeli mnogo superinteligentnih pojedinaca koji ne uspijevaju. Također, svjedočili su uspjehu i bogatstvu mnoštva budala.

Ako nisu talent i pamet, što je onda najvažnije? Nakon poduže rasprave složili-

li smo se da su za poslovni i životni uspjeh (bilo je dosta diskusije o tome što je, zapravo, uspjeh i kako ga mjeriti) presudne dvije osobine pojedinca: jasan cilj i upornost da ga se ostvari.

Osoba s malim brojem jasnih ciljeva koji ju potpuno zaokupljaju i koje svakodnevno ostvaruje, pobijedit će one koji rasipaju snagu na mnoge ciljeve jer nijedan neće uspjeti kvalitetno realizirati.

NIKAD NE ODUSTAJTE!

U knjizi o emotivnoj inteligenciji Daniel Goleman opisuju istraživanje s početka 60-ih. Skupini četverogodišnje djece voditelj eksperimenta poklonio je čokoladu. Objasnio je da ju mogu odmah pojesti, no pričekaju li 15 minuta dok se on vrati, dobit će još jednu. Neka su djeca odmah pojela čokoladu. Druga su uzimala komadić po komadić, treća su obilazila i njuškala, a četvrta su legla i pokušala zaspati da odole napasti. Samo je mali broj djece izdržao i za nagradu dobio dvostruku dozu slatkiša.

Istraživanje je pokazalo da su strpljiva djeca, spremna izdržati čekanje i oduprijeti se iskušenju, kasnije u školi i životu postizala daleko bolje rezultate od ostalih. Psiholozi to nazivaju načelom **odgođenog zadovoljstva**.

Želimo li biti pobjednici, moramo biti spremni žrtvovati se, biti strpljivi i uporni.

Winston Churchill je svojedobno bio gost studenata u Cambridgeu i trebao održati govor. Dekan ga je najavio na sljedeći način: "Pažljivo slušajte što će vam reći jedan od ponajboljih govornika današnjice. Njegove poruke izmijenit će vaš život!"

Popevši se za govornicu Churchill ih je ozbiljno pogledao, izrekao jednu jedinu rečenicu, polako sišao s govornice i u tišini izašao iz dvorane. Neki su studenti, razočarani kratkoćom govora, počeli zviždati, no većina se ubrzo dostojanstveno razišla. Tek kasnije shvatili su dubinu Churchillove poruke. Naime, on im je rekao samo: "Nikad, nikad, nikad nemojte odustati!"

KAKO ODABRATI PRAVI CILJ?

U ranim danima svoje profesorske karijere izmislio sam igru u kojoj studente zamolim da se podijele u skupine i zajednički definiraju neki predmet ili pojavu koju svi dobro poznaju. **Definirajte automobil!**

Osoba s malim brojem jasnih ciljeva koji ju potpuno zaokupljaju i koje svakodnevno ostvaruje, pobijedit će one koji rasipaju snagu na mnoge ciljeve jer nijedan neće uspjeti kvalitetno realizirati.

Savjeti Poslovnog savjetnika


- **Upoznaj sebe** – koja je moja vizija; kakvi su moji ciljevi; planiram li svoju budućnost.
- **Postavi cilj** – što stvarno želim uraditi u životu, ovo je lista ciljeva za tjedan, mjesec, godinu, desetljeće, cijeli život.
- **Planiraj akciju** – izabirem jedan cilj s liste i radim na njemu.
- **Postavi rokove** – za svaku odluku utvrdi točne termine i očekivani rezultat.
- **Prati napredak** – mjesečno analiziraj koliko si bliže ciljevima.

prehranjivanja brojne porodice.

Za drugoga klesara koji je simbol profesionalca, odlučit će se osobe koje cijene svoje tehničke vještine i znanja, a svoje mjesto u organizaciji i svrhu posla vide u poštivanju načela stručnosti.

Treći klesar bit će privlačan potencijalnim managerima. Naime, čovjeku s mentalitetom rukovoditelja bitna je slika cjeline, vizija koja ga pokreće te potreba da sam daje smisao i svrhu onome što radi, ali i načinu na koji taj posao obavlja.

Razmislite malo o sebi. Koja je vaša osobna vizija? Živate li i radite tek da bi preživjeli? Živate li i radite da bi s ponosom primjenjivali stečenu vještinu i znanje? Živate li i radite da bi ostvarili neku posebnu zamisao i iza sebe ostavili "katedralu"? Svaka od ovih vizija je potpuno u redu ako ste s njom zadovoljni!

Evo na kraju nekoliko pravila za pobjednika: Odredi svoju viziju! Budi spreman na žrtve! Pokušaj kroz život ići proaktivno, a ne reaktivno! Izradi listu deset osobnih i poslovnih ciljeva! 

Nakon nekoliko minuta skupine prezentiraju svoje definicije. Na primjer, kažu: Automobil je vozilo na četiri kotača pokretano motorom na unutrašnje sagorijevanje. Ja im sa smiješkom odam priznanje. Definicija uistinu izgleda kao da su je prepisali iz opće enciklopedije.

No, slijedi pitanje: Možete li zamisliti automobil na tri kotača? Netko se ubrzo sjeti Del Boya i Rodneya iz britanske serije "Mučke" kako se voze u rasklimanoj trokolicu. Složimo se da može biti i ima automobila na tri kotača. Slijedi novo pitanje: Možete li zamisliti automobil bez kotača?

Ovo je malo teže, no u lunaparku vozimo simulaciju električnog automobila koji pokreće nešto što baš i nisu kotači. Onda se netko prisjeti vozila nalik automobilu koji lebdi na zračnom jastuku i zove se *hovercraft*. Svojedobno su takva vozila redovito prelazila preko kanala La Manche.

Nakon deset minuta diskusije jedna je lijepa definicija pretvorena u prah. Zašto je bila pogrešna? Zato što automobil nije sagledala sa stanovišta cilja, nije krenula od razloga zašto takva vozila uopće postoje. Studenti su sami sebe zarobili postojećim izgledom vozila, definirali su ga onakvim kakvo je izvana (kako izgleda), a ne kakvo je "iznutra" (čemu služi).

Primjer pokazuje kako nije lako utvrditi prave ciljeve. No valja znati da su u svemu što radimo oni uvijek najvažniji. O njima treba razmišljati, na njihovo određivanje valja utrošiti dovoljno energije i vremena. Definiramo li pravi cilj, možemo pogriješiti jedino u razini kvalitete ostvarenja. **No izaberemo li krivi cilj, radit ćemo potpuno krivu stvar, rješavat ćemo krivi problem.**

Koji je cilj vašeg poduzeća, vašeg odjela, vas kao djelatnika, vas kao osobe, vas kao roditelja ili supružnika, vas kao managera, vas kao prijatelja ili vas kao ljudskog bića? Možemo li većinu ovih ciljeva izreći brzo, bez da se zbunimo, jer ih znamo i puno smo o njima razmišljali?

U definiranju životnih i poslovnih ciljeva često grijehimo, slično mojim studentima. Pojavne i vanjske stvari, kao što je lijepa kuća s bazenom, visoka pozicija u društvu, skupa odjeća ili jahta nisu ništa drugo nego kotači, motor ili sjedala automobila. Ostvarimo li cilj posjedovanja nabrojanih stvari, to samo po sebi nije nikakva garancija da ćemo biti sretni i uspješni u životu. Sigurno je, naime, da postoje nesretni bogataši kao što ima sretnih siromaha.

Iako su ciljevi očito najvažnija stvar u svakom pothvatu, nikad nas nitko nije sustavno učio kako o njima kvalitetno razmišljati da bismo ih lakše definirali i bili sretni i zadovoljni kad ih uspijemo realizirati.

PRIMJER TROJICE KLESARA

Zamislite trojicu klesara kojima smo postavili sudbinsko pitanje: Što radiš i zašto radiš?

Prvi skromno odgovara da kleše kamen jer mora nekako prehraniti brojnu obitelj. Drugi samosvjesno kaže da kleše jer to zna sjajno raditi, on je najbolji klesar u gradu. Treći se nasmije i s ponosom istakne da klešući kamen gradi novu katedralu.

Priča se ponekad koristi na testovima za potencijalne managere. Kandidati se moraju opredijeliti za jednog od trojice klesara pa time odaju vlastiti pristup obavljanju posla, pokazuju što ih motivira i u čemu nalaze smisao života.

Prvi klesar shvaća svoj posao kao nuždu. Njemu je zanat sredstvo da preživi i osigura egzistenciju sebi i svojoj obitelji. On vjerojatno u poslu ne uživa, ali ga radi jer prihvaća da tako mora biti.

Drugi klesar je ponosan na svoje znanje. Njemu je struka sredstvo da se dokaže. Klešući kamen, međutim, on ne misli na suštinski cilj i smisao svojeg rada, već na to kako da što bolje iskoristi i pokaže svoju vještinu. On je specijalist, ekspert kojem je važno udovoljiti standardu struke.

Klesarska vještina trećeg majstora nije sama sebi svrhom. On ju koristi da bi ostvario viziju. Njegovo klesanje ima jasan cilj koji motivira, pokreće i nadahnjuje. On želi napraviti novu katedralu.

Preživljavanje i osiguranje egzistencije kroz posao bitan je motiv većini ljudi. Radi li se o slučajnom uzorku, najveći broj testiranih opredijelit će se za prvog klesara, poistovjetivši se s njegovim plemenitim ciljem



UPRAVO IZAŠLO IZ TISKA!!!

IMATE LI PROBLEMA USKLADITI POSLOVNI I PRIVATNI ŽIVOT, ODNOS PREMA SURADNICIMA, PRIJATELJIMA ILI ČLANOVIMA OBITELJI?

AKO IMATE, OVO JE KNJIGA ZA VAS. NAUČIT ĆE VAS KAKO POSTATI BOLJA OSOBA I POBJEDITI U ŽIVOTNOJ IGRI!

KNJIGU NARUČITE NA:

www.delfin.com.hr