



Slik når du målene dine i 2007!

Med blanke ark og tegnestifter...

Dette med nyttårsforsetter har jeg aldri fått helt til å fungere og jeg er usikker på om jeg har trodd på dem selv der jeg tidligere har utbasunert at «til neste år skal jeg spise mindre, trene mer etc». Ofte har forsettene vært lite konkrete, ikke så attraktive for meg og heller ikke målbare og tidsbestemte.

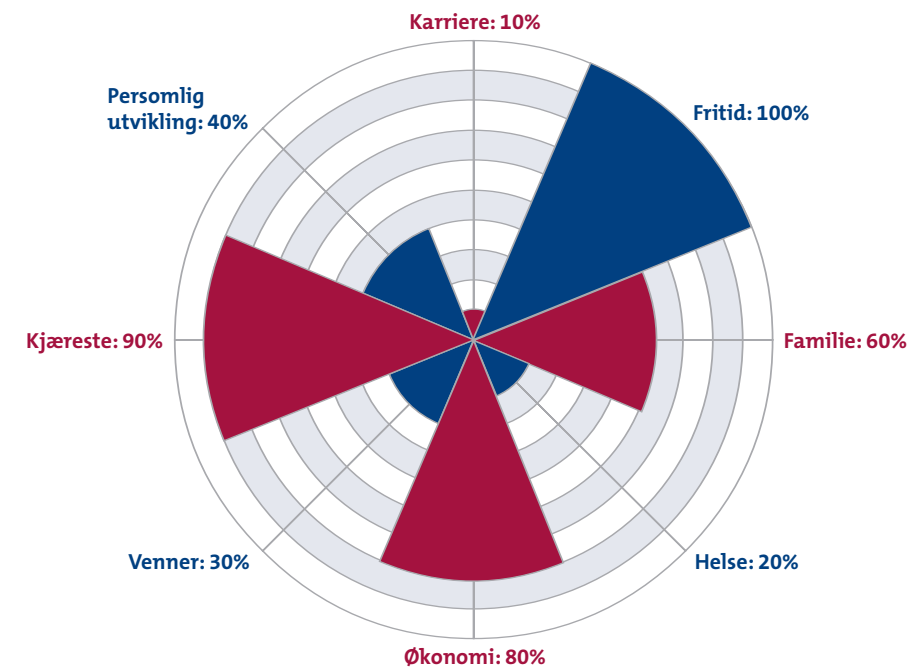
Det jeg derimot har fått til er å nå mål som er gjennomtenkte og attraktive for meg og jeg har skikkelig sansen for er å starte prosesser, «så frø», som spirer og gror og muliggjør mål og forsetter. Årets siste artikkel skal handle om nettopp dette, du får verktøy hvor jeg ber deg reflektere over for din egen bevisstgjøring. Notér gjerne ned dine tanker slik at du etterhvert får et tydelig bilde/idé om hvordan du vil ha det i 2007 og hva som skal til for at du på samme tid neste år kan hake av oppnådde mål og feire dine suksesser.

TRINN 1: VI STARTER BEVISSTGJØRINGSPROSESSEN

For å starte prosessen ber jeg deg aller først om å tenke over hvilke områder i livet som er viktig for deg. Eksempelvis kan det være karriere, økonomi, familie, venner, fritid, helse, kjæreste, personlig utvikling, tro, balanse etc. Tenk over hvilke faktorer som virkelig betyr noe for deg i livet og fyll dem inn i hvert sitt kakestykke i diagrammet du har tegnet opp. Kommer du opp med flere enn åtte kan du dele opp i flere stykker.

MODELL 1

Når du nå har fylt inn tenker du deg at innerste sirkel i diagrammet indikerer minst tilfredshet og ytterst (100 prosent) størst tilfredshet akkurat her og nå. Ikke hvordan det var i går og hvordan det kan bli men akkurat her og nå. Hvor tilfreds er du på de ulike områdene? Sett strek over kakestykket på den prosentatsen du definerer her og nå. Når du har gjort dette har du en god indikasjon på hvordan ditt liv/hjul fungerer akkurat nå. Mitt neste spørsmål til deg blir hvilke områder ønsker du å ha fokus på til neste år av det du nå har satt opp? Anbefaler deg at du plukker ut ett,



Modell 1: Eksempel på oppsett av livshjul. Innerst indikerer minst tilfredshet, ytterst størst.

maksimum to områder som skal ha fokus. Når du har gjort dette skriver du ned; **hva er viktig for meg innenfor det område jeg har valgt?** Dersom karriere er et område som er viktig spør du deg selv; **hva er viktig for meg i min karriere? Hva ønsker jeg?** Rangér gjerne slik at du til slutt sitter igjen med de tre viktigste svarene og definer så hvorfor disse er viktige og skriv ned dette også.

Trinn 2: Uansett hvor du er så skal du kunne se opp og vite i hvilken retning du skal gå.



OPPSUMMERING TRINN 1: Det du nå har gjort er at du har definert ovenfor deg selv hvordan status er her og nå i livet ditt og hva du ønsker å ha fokus på fremover. Du har også tydeliggjort for deg selv hva som betyr noe og hvorfor dette er viktig for deg. Det betyr at du har startet en verdiprosess som gjør at du lettere kan vurdere hva du ønsker å si ja til og hva du skal si nei til.

TRINN 2: VI DEFINERER VISJON, MISJON OG AMBISJONER

Før vi går videre og definerer gode mål for neste år ber jeg deg tenke igjennom hva du ønsker din visjon for neste år skal være. Hvilken retning vil du bevege deg? Eller sagt på en annen måte er visjonen som en ledestjerne. Min visjon for neste år er; «CSR (company sosial responsibility)-coaching vil gjøre verden til et bedre sted og jeg skal ligge i forkant!». Uansett hvor du er så skal du kunne se opp, og vite i hvilken retning du skal gå. Ber deg notere ned det som umiddelbart kommer til deg når du leser følgende spørsmål: **Hva skal jeg være for hvem?** (Hva brenner jeg for? Hvorfor eksisterer jeg? Hva er viktig for meg?)

Når du har fått reflektert over dette går du videre til din misjon, hvordan du skal utøve din visjon med spørsmålet; **hva er min oppgave? Hvordan skal jeg bidra? Hva skal til?**

Og neste spørsmål; **hva skal jeg være kjent for?** Definer dine ambisjoner. Hva skal stå på din bautastein?

OPPSUMMERING TRINN 2: Du har nå reflektert over de essensielle og viktige spørsmålene for ditt liv. Ved å stille deg selv disse spørsmålene har du hoppet ut av det sedvanlige mønsteret hvor du går på autopilot og sett både deg selv og ditt liv i et

videre perspektiv. Du har dermed begynt å programmere deg selv positivt med å bevisst gå inn i prosesser med hva du vil med ditt liv.



Trinn 3: Sett konkrete mål.

TRINN 3: VI SETTER KONKRETE MÅL

I lys av det du nå har gjort i trinn1 og trinn2 ber jeg deg gå tilbake til området du ønsket å ha fokus på og definere maksimum tre mål innenfor dette området. **Hva er det viktigste for meg å oppnå?** Når mål er definert ber jeg deg kvalitetssikre med å bruke SMART-modellen. Målet er spesifikt og sansebasert (du vet hva du skal se, høre og føle når det oppnås). Videre gir målet deg mening og er målbart. Målet er attraktivt og det er ditt mål, dvs du står ansvarlig for det og det er i din kontroll. Det er realistisk å oppnå selv om det kanskje kan være en lang prosess og kanskje mye slit. Målet du har satt opp er også tidsbestemt, dvs at du helt konkret vet når du skal nå hvilke milepeler og når du har oppnådd målet. Målet er formulert positivt slik at du har fokus på det du skal oppnå og ikke det du ikke vil ha.

HUSKELISTE FOR GODE MÅL:

- Spesifikt og sansebart
- Målbart og meningsfylt
- Attraktivt for meg
- Realistisk
- Tidsbestemt



Skriv ned attraktive og oppnåelige mål!

Nå skal du ha gode klare mål foran deg. Mitt neste spørsmål er **hvordan vil du vite at målene er oppnådd?** Hva er ditt bevis? Det er viktig at du har et helt klart bilde på dette for hvordan vil du ellers vite om du har oppnådd ditt mål?

Når du nå når målene dine – hva vil resultatene tillate deg å gjøre? Er det bra for alle rundt deg? Hvilke konsekvenser får dine mål for deg selv og for andre? Med disse spørsmålene avsjekker du at dine mål ikke får negative konsekvenser for deg selv eller andre rundt deg og ivaretar økologien i målet. Du lukker øynene og dagdrømmer om hvordan det vil være når du har oppnådd målet slik at du er helt sikker på at dette er hva du ønsker.

OPPSUMMERING TRINN 3: Du har nå definert klare spesifikke mål som er kvalitetssikret ved SMART-modellen.

TRINN 4: HVORDAN KOMMER JEG DIT?

Aller helst ville jeg nå brukt NIKE's uttrykk **JUST DO IT!** og latt det bli med det. Og noen ganger opplever jeg at det er akkurat det som skal til. Jeg spør vedkommende jeg coacher om hva som skal til for at de skal slutte å tenke og føle så mye om målet og rett og slett bare gjøre det? Og ikke rent sjeldent er det dette spørsmålet som tar tanken ut i handling.



Hvilken vei skal du gå for å oppnå målet?

Hvis du ikke vet hvordan du skal komme til målet vil dette spørsmålet bare provosere deg så vi tar for oss step by step prosessen her.

Du noterer et mål øverst på et blankt ark og under målet skriver du ned hvorfor det er viktig for deg å oppnå dette målet og hva det vil gi deg å oppnå det. Dette gjør du for at du også i motgang skal ha motivasjon og fokus. Så finner du et bilde, en illustrasjon eller du tegner ned noe som representerer målet for deg. På denne måten har du et visuelt uttrykk/ankring for det du vil oppnå. Så stiller du deg spørsmålet **hvor, når, hvordan og med hvem ønsker du dette?** og begynner å lage din egen handlingsplan. Selvsagt legger du i hovesak vekt på «hvordan» spørsmålet og her noterer du ned alt som kan bidra til en god prosess for deg og hva som er viktig for deg å gjøre for å nå målet. **Hva trenger jeg? Hvordan kan jeg skaffe det? Hva må jeg gjøre? Hvem vil du ha med deg på dette? Hvem kan bidra?**

Hvilke andre ressurser trenger du? Har du selv kunnskap eller kjenner du noen andre som kan hjelpe deg? Hva trenger du å bli bedre på? Skal du ta noen kurs? Gå til coach? Hvis du trenger andre forestill deg at du er denne personen og tenk på hvordan ville vedkommende ha gjort det?

Skriv ned alt etterhvert om du kommer på idéer og tanker. Du systematiserer alt når du er



Hva kan stoppe deg fra å nå dine mål?

ferdig og lager målark med handlingsplan. Du setter opp delmål som blir dine milepæler underveis slik at **du konsentrerer deg om et skritt av gangen**. På denne måten blir ikke målet for overveldende og uoverkommelig og du evner å nyte veien til målet og sette pris på øyeblikkene her og nå.

Ta bildet du har funnet frem og heng dette på et synlig sted slik at bildet hele tiden minner deg om hva du vil oppnå og hva det vil gi deg å oppnå dette. Du kan også kjøpe deg en liten ting som symboliserer målet som du setter på et synlig sted slik at du hele tiden blir påminnet ditt fokus.

OPPSUMMERING TRINN 4: Du har nå laget en handlingsplan og sett på hva som trengs av ressurser både hos deg selv og hva du trenger fra andre.

TRINN 5: HVA STOPPER DEG?

Dette punktet er etter min mening det aller viktigste i denne prosessen. Spesielt dersom du også tidligere har hatt mål og ambisjoner som du ikke har klart å oppnå. Vi er ofte eksperter i å boikotte oss selv og en **målprosess handler ofte både om inspirasjon, motivasjon og perspirasjon**. Du må være inspirert for å sette igang, holde indre motivasjon oppe og være villig til å svette og slite når

det er tøffe motbakker og motivasjonen ikke er på topp. Da kommer **JUST DO IT!** tankegangen tilbake, visualiser målet og go for it.

Så fremfor å la dine egne begrensninger stoppe deg i prosessen ta heller tyrene ved hornene. Sett opp alt som kan hindre deg. **Hvilke overbevisninger har du med deg i kofferten som lar ditt indre statsråd komme med negative tanker?** Jeg slet selv lenge med overbevisningen om at jeg ikke var god nok. Denne overbevisningen gjorde at når det kom motbakke ville mine tanker raskt gå inn i spor som «dette klarer jeg ikke», «hvordan kunne jeg tro jeg ville klare dette etc». Når du har satt ned dine hindre på papiret har du tatt dragene dine ut i lyset og gitt de navn. Det liker ikke dragene våre og allerede nå har de blitt sveket. Og når du bevisst går inn for å jobbe deg igjennom dine indre begrensninger og vet hvilke ressurser du har behov for er du allerede langt på vei i din prosess. Mange kobler inn en coach i denne prosessen, eller kanskje har du en kollega eller venn som kan opptre som en god katalysator for deg om du ønsker eksterne innspill? Definer gode overbevisninger som støtter deg i prosessen og som gir deg kraft og styrke. For meg fungerer «jeg kan, jeg vil og jeg får det til!» godt.

Hvilke eksterne hindringer kan du møte? Her setter du opp alle tenkelige hindre som kan oppstå og forslag til løsning.



Belønn deg selv underveis!

OPPSUMMERING TRINN 5: Du ligger nå i forkant av eventuelle hindringer og har begrep om hva som skal til for å komme igjennom disse. Du har tatt de nødvendige grep for å sørge for at du selv har de ressurser som trengs og berikende overbevisninger som støtter oppunder dine valg om dine mål.

TRINN 6: FEIRE DINE MILEPÆLER

Sett opp belønning til deg selv underveis og husk å gi deg selv gode klapp på skulderen når du når milepæler. Når du legger deg om kvelden ber jeg deg tenke over **hvilke fem ting i dag er jeg mest stolt av?** Husk å fortelle menneskene rundt deg om målet ditt og hva du har oppnådd – dette manifesterer målet både for deg og menneskene rundt deg.

Det som er så genialt med gode spørsmål er at de når de er stilt ikke forsvinner men ligger og ulmer i vår underbevissthet inntil vi har gode overbevisende svar ovenfor oss selv. Jeg takker for samarbeidet så langt i dette året og ser frem til å møte det nye året med blanke ark og fargestifter til. ✨

TEKST: LENE FJELLHEIM

Lene Fjellheim, daglig leder og coach i CoachTeam as. Hun har spisskompetanse innen salg, relasjonsbygging og kundebehandling, og er foredrags- og kursholder innen bl.a. coaching, kommunikasjon, salg, målsetting og motivasjon i tillegg til coaching av grupper og individer. CoachTeam tilbyr 3-trinns coachingutdanning, workshops, foredrag og kurs samt 1:1 og gruppecoaching. Les mer på www.coachteam.no og kontakt Lene på lene@coachteam.no.



Uni Contracting, skapt for å tjene penger!

Med Uni Økonomi® Contracting har du et verktøy som setter deg istand til å jobbe smartere og mer lønnsomt.

Uni Contracting er utviklet for prosjektbedrifter i tett samarbeid med bransjen. Du har full oversikt og kontroll med alle prosjekt gjennom et fortløpende opdatert inntekts- og kostnadsbilde. Slik blir Uni Contracting et viktig verktøy for økt lønnsomhet i bedriften.

Full oversikt!

Ønsker du mer informasjon, ta kontakt med oss på tlf. 55 38 77 77

20 år!
uni **micro**
økonomisystemer fra start til bær

unimicro.no

OSLO PATENTKONTOR AS



- der gode ideer ivaretas

Postboks 7007 M, 0306 Oslo
Tlf. 2100 9000/Faks. 2100 9009
E-gesh. mail@oslopatent.no
www.oslopatent.no

Dine ideer er din inntektskilde
- beskytter du dem mot kopiering?

All rådgivning innen industrielle rettigheter og opphavsrett:

- | | | |
|------------------|----------------|---------------------|
| - Patent | - Markedsrett | - Planiforedlerrett |
| - Varemerke | - Domene | - Konflikter |
| - Design | - Foretaksnavn | - Lisensavtaler |
| - Piratkopiering | - Opphavsrett | |