

هدفگذاری موثر؛ از رویا تا واقعیت - دیجیاتو

لیلا حیدری | شنبه، ۵ فروردین ۱۳۹۶

[هدفگذاری](#) به زندگی شما جهت می دهد. برای دست یابی به برخی از دستاوردها یک عمر و برخی دیگر یک روز زمان نیاز است. همیشه شروع کارهای بزرگ سخت است اما با برنامه ریزی می توانید به همه چیز دست یابید. در [هدفگذاری](#) باید به نکاتی توجه داشت که در ادامه آمده است:

روش اول: تعیین اهداف دست یافتنی

▪ هدف زندگی تان را تعیین کنید

از خودتان بپرسید که چه چیزهایی از زندگی می خواهید؟ خود را در سال آینده یا چند سال آینده کجا می بینید؟ جواب می تواند گستره ی زیادی از خواسته ها را پوشش دهد. مثلا «می خواهم خوشحال باشم»، «می خواهم به مردم کمک کنم»، «می خواهم کتاب بنویسم» و ...

▪ اهداف بزرگ را به اهداف کوچک تقسیم کنید



به کار، وضعیت مالی، خانواده، تحصیلات یا سلامت تان فکر کنید و ببینید چه تغییراتی باید در آنها بدهید یا چه کارهایی باید بکنید که بهبود یابند؟ دقیقا آنچه می خواهید در 5 سال آینده بدست بیاورید را مشخص و تصویرسازی کنید. سپس رویکردهای لازم برای رسیدن به آنها را تعیین کنید.

مثلا برای هدف «می خواهم خوش اندام شوم»، «می خواهم غذاهای سالم تری بخورم» می تواند یکی از هدف های کوچک آن باشد.

▪ اهداف کوتاه مدت بنویسید

حالا که می دانید چه می خواهید، باید برای رسیدن به آن [مهلت زمانی](#) منطقی بگذارید. (اهداف کوتاه مدت نباید بیش از یک سال باشند). زمانیکه اهداف تان را می نویسید بیشتر از قبل به آنها پایبند می مانید.

مثلا برای خوش اندام ماندن، هدف شما می تواند خوردن سبزیجات بیشتر و دویدن 5 کیلومتر در روز باشد.

هدف تان را بشناسید

دلیل هدف تان را به خوبی بدانید. از خود بپرسید: آیا این کار ارزش دارد؟ آیا الان زمان خوبی برای این کار است؟ آیا همان کاری است که نیاز من را برطرف می کند؟

مثلا هدف کوتاه مدت سلامتی می تواند 6 ماه ورزش باشد. از خود بپرسید: آیا این هدف به هدف بزرگ شما که شرکت در دو ماراتن است کمک می کند یا خیر؟ اگر چنین نیست حتما آن را به هدفی تغییر دهید که به هدف بزرگ تر شما کمک می کند.

▪ اهداف تان را هر چند وقت یک بار بازبینی کنید



ممکن است هدف های کوچک به پیشروی در مسیر رسیدن به اهداف بزرگ کمکی نکند از این رو لازم است هر چند وقت یکبار ارزشمندی اهداف کوتاه مدت و ارتباط آنها با هدف عالی تان را بررسی کنید و در صورت لزوم آنها را تغییر دهید.

مثلا زمانی که هدف شما «برنده شدن در مسابقه ی ماراتن» می باشد، در ابتدا با 5 کیلومتر دویدن در روز شروع کرده و ماه ها به آن پایبند بوده و دیگر به خوبی از پس آن برمی آید، باید آن را به 10 کیلومتر افزایش دهید و پس از آن نصف مسیر مارتن و نهایتا یک ماراتن نه اینکه بر همان 5 کیلومتر در روز باقی بمانید.

روش دوم: استراتژی های هدفگذاری موثر

▪ اهداف تان را به خوبی مشخص کنید

در هدفگذاری باید در مورد هر هدف سوال های چه چیز، چه کس، چه وقت و چرا را جواب دهید.

مثلا برای هدفی مانند «باز کردن کسب و کار»، هدف کوتاه مدتی با عنوان شرکت در کلاس فروش را تعیین کرده اید. جواب سوال چه کس: من، چه چیز: شرکت در کلاس فروش، کجا: آموزشگاه محله، چه وقت: هر شنبه به مدت 5 هفته، چرا: برای آموزش دیدن نکات لازم فروش که برای موفقیت در کسب و کارم ضروری است، می تواند جواب شما باشد.

▪ اهداف قابل اندازه گیری تعیین کنید

برای ارزیابی پیشرفت مسیر باید اهداف تان قابل اندازه گیری باشد. مثلا «من می خواهم بیشتر پیاده روی کنم» هدف قابل اندازه گیری نمی باشد. اما «من می خواهم 16 بار دور زمین بسکتبال راه بروم» هدفی کاملا مشخص و قابل اندازه گیری است.

مثلا شرکت در کلاس آموزشی فروش قابل اندازه گیری است چون تعداد جلسات و ساعات آن از قبل معین شده است.

▪ اهداف واقع بینانه تعیین کنید

باید نسبت به اهدافی که مشخص می کنید ایده آل گرایانه رفتار نکنید بلکه با واقع گرایی همه ی جوانب آن را در نظر بگیرید. مثلا اگر نه به کتاب خواندن علاقمندید و نه می دانید چگونه باید کسب و کاری را به راه بیاندازید، اشتباه محض است که هدف تان ایجاد یک کتاب فروشی باشد. زیرا احتمال موفقیت شما در آن نزدیک به صفر است.

▪ اولویت بندی کنید

ممکن است اهداف زیادی داشته باشید. از این رو باید اهم آنها را در اول گذاشته و بقیه ی اهداف را به ترتیب اهمیت بعد از آن بنویسید. مثلا اگر هدف تان ایجاد یک کتاب فروشی است قبل از اینکه نوع کتاب هایی که باید بخرید را مشخص کنید، باید مجوز کار را کسب کنید، سپس به دنبال وامی برای خرید مکان باشید.

▪ پیشرفت تان را ارزیابی کنید

دفتری برای نوشتن ارزیابی ها و میزان پیشرفت تان داشته باشید و به هنگام انجام دادن یکی از اهداف کوتاه مدت به خود جایزه بدهید. این کار باعث می شود انگیزه ی ادامه ی مسیر را از دست ندهید.

اگر خودتان نمی توانید این کار را کنید از یکی از دوستان تان بخواهید که به هنگام سستی، همیشه شما را به مسیرتان برگرداند. مثلا اگر به تنهایی پیاده روی نمی کنید از دوستی بخواهید تا شما را همراهی کند.

البته اندازه گیری پیشرفت تان در باز کردن کسب و کار، کمی سخت است اما با نوشتن همه ی اهداف بزرگ و کوچک و خط زدن به هنگام انجام دادن شان می تواند در ارزیابی آن به شما کمک کند.

▪ پیروزی تان را جشن بگیرید

زمانی که به هدف تان رسیدید ابتدا **جشن** بگیرید و در حد توانایی مالی به خود جایزه دهید. سپس تمام مراحل که طی کرده اید را یک به یک از ابتدا تا انتها بررسی کنید و به دنبال نقاط قوت و ضعف تان بگردید.

مثلا بعد از باز کردن مغازه و فروش اولین کتاب به مشتری، باید جشن بگیرید.

▪ مدام برای خود هدف تعیین کنید

کافی است یکبار این مراحل را به خوبی انجام دهید، سپس به طور خودکار برای همه ی مراحل زندگی تان هدف تعیین می کنید و اینگونه بهترین بهره وری را از زمان تان خواهید برد.

مثلا اگر کتاب فروشی تان موفق شد به گسترش آن فکر کنید یا در کنار آن کافه کتاب بزنید یا کلاب های کتاب خوانی برقرار کنید تا مشتریان بیشتری را به خود جذب کنید.

[دیجیاتو](#)