

O conteúdo apresentado nas próximas páginas, não pode ser divulgado publicamente sem autorização. Os textos apresentados a seguir foram extraídos do livro: “Os 7 Fatores que Possibilitam o Êxito Pessoal e Profissional”, de Cersi Machado.

PROGRAMME-SE PARA VENCER

“Quem tem um porquê enfrenta qualquer como”. (Viktor Frankl)

Para definir corretamente seus objetivos, utilize as dicas a seguir, pois ao praticar cada dica você estará se programado para vencer, utilizando uma linguagem que seu cérebro compreende:

1º - Defina o que você quer

Estipule o objetivo de forma entendível e positiva. O objetivo precisa ser claro. Escreva seu objetivo, porque desta forma codifica muito mais em sua mente. Alguns estudos revelam que quando você escreve seus objetivos e metas, as chances de conquista aumentam consideravelmente. No livro “Poder sem Limites” de Anthony Robbins, é apresentado o resultado de um estudo realizado em uma universidade americana com os graduados de 1953. Foi perguntado aos graduados que participaram do estudo se eles tinham suas metas e objetivos claros e específicos anotados com um plano para atingir tais metas. Apenas 3% tinham suas metas anotadas. Em 1973, vinte anos depois, os pesquisadores voltaram a pesquisar os membros da turma de 53 e descobriram que os 3% valiam muito mais em termos salariais do que os 97% juntos, e mais, os pesquisadores descobriram que os aspectos menos mensuráveis e mais subjetivos também eram superiores naqueles 3%, como por exemplo, o nível de felicidade e alegria. Então, não tenha preguiça, coloque no papel o seu objetivo.

Evite usar a forma negativa para formular seus objetivos.

Por exemplo: se o seu objetivo é no aspecto físico, e você pretende emagrecer, então não diga que *não quer engordar*, pois dessa forma você estará criando um quadro mental daquilo que não quer. Por exemplo, escreva *quero ter 70 quilos*. Se você não quer mais andar a pé, ou de ônibus, defina o objetivo na forma positiva: *quero ter um carro*.

Preste muita atenção quando fizer a escolha de seu objetivo, porque o objetivo real deve ser iniciado e controlado por você, uma questão de responsabilidade e compromisso com o seu alvo. Nada de criar objetivos falsos do tipo: “quando o fulano fizer a parte dele vou conseguir atingir minha meta”, ou, “depois que meu marido mudar” e etc. Para que o objetivo seja bem formulado ele tem que estar dentro de seu alcance.



“Nenhum vento sopra a favor de quem não sabe para onde ir”. (Sêneca)

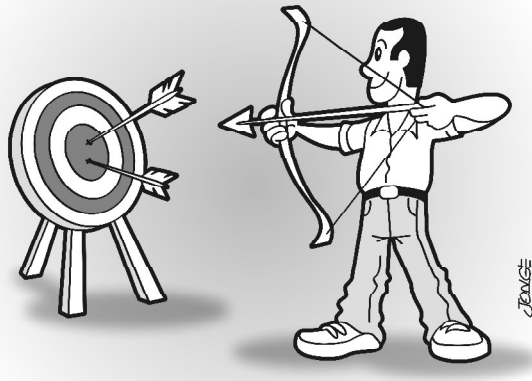
2º - Especifique o seu objetivo

Coloque uma data e use as perguntas facilitadoras para clarificar o seu alvo:

Quando você quer?

Onde acontecerá?

Como você quer que aconteça?



A maioria das pessoas não especifica seus objetivos. Elas deixam para “um dia” acontecer. Não tenha receio de especificar o objetivo com clareza de detalhes porque, para o cérebro, em termos de objetivo, não existe um dia, mais ou menos, muito, ou pouco, o que existe é um alvo determinado e bem especificado.

Se você deseja ter um carro novo, especifique ao máximo: qual marca? Qual o modelo? Qual cor? O que devo valorizar mais? Qual valor pretendo investir? Qual dia pretendo adquiri-lo? Em qual mês? Em que ano?

Entenda que, se você não sabe aonde quer chegar, com clareza de detalhes, então qualquer caminho lhe servirá.

3º - Identificar oportunidades

Verifique as oportunidades que você terá que criar para alcançar êxito. Quem poderá contribuir? Como o ambiente onde você vive/trabalha pode contribuir? Qual será a estratégia que funcionará para o cumprimento das metas?

*“Se você quer dar voos de águia, não fique preso em terreiro de peru.”
(Autor desconhecido)*



Há mais de 11 anos treinando o potencial humano

www.cersimachado.com.br

4º - Descreva o objetivo com dados sensoriais

Ajude seu cérebro a programar o objetivo para que você tenha todas as condições emocionais e comportamentais para chegar lá. Pense e escreva no papel:

- Como você vai saber quando alcançar o objetivo?
- O que você vai ver quando chegar lá?
- O que os outros vão ver?
- O que você vai ouvir?
- O que as pessoas vão dizer?
- Como você vai se sentir ao chegar lá?
- O que você estará fazendo ao chegar lá?
- Qual será o seu comportamento?



Esta é a etapa, o foco não será apenas na descrição verbal, mas é o momento de criar uma visão sensorial e comportamental. Significa que você deverá ver, ouvir e sentir o seu objetivo. Detalhe com sensações, imagens e sons a sua realização e conquista. Imagine todos os efeitos positivos que você terá quando chegar lá.

5- Etapas/plano de ação

Aqui você poderá delinear as suas metas. Pegue o seu objetivo e defina:

O que você terá que fazer?

Relacione as metas por grau de importância, depois, para cada meta, determine Como irá fazer?

Divida em partes o objetivo e crie ações dentro de um prazo de tempo realista para execução das metas. Desta forma, ficará mais fácil visualizar os caminhos que o levarão a sua realização.

Imagine que você tenha que montar um quebra-cabeça. Você começa a encaixar as peças para ver onde vai chegar? Ou você olha, primeiro, o modelo, a imagem que será montada com o encaixe das peças?

Fazer um plano de ação, utilizando as perguntas facilitadoras (o que, como, onde, quando, qual, quem e etc), é juntar as peças que indicarão os caminhos para alcançar o êxito.

VEJA A SEGUIR, UMA FICHA MODELO DE PROGRAMAÇÃO DE OBJETIVOS E METAS...



ÁREA: PROFISSIONAL FINANCEIRA MATERIAL FAMILIAR CONHECIMENTO
 OUTRA.....

POSITIVO

O que quer X o que não quer

ESPECIFIQUE SEU OBJETIVO

Quando, onde, qual, quanto e etc

RELEVÂNCIA / QUAL É A IMPORTÂNCIA?

Porque você quer?

ECOLÓGICO. "Grandes escolhas exigem algumas renúncias"

Você precisará abrir mão de alguma coisa?

EVIDÊNCIAS: VER, OUVIR, SENTIR. Qual sensação vai ter?

Quais serão os seus comportamentos quando você realizar o objetivo?

OBJETIVO:.....

ÁREA: PROFISSIONAL FAMILIAR CONHECIMENTOS SOCIAL
 FÍSICA / SAÚDE ESPIRITUAL FINANCEIRA

O QUE FAZER? AÇÕES	META 1	META 2	META 3
COMO FAZER? MÉTODO			
ONDE?			
QUEM?			
QUANTO?			