

En vinnerkultur

Bevisst måloppnåelse skaper entusiasme, energi og et positivt driv som kan ta deg til nye høyder. Til det trengs det drømmer.

■ En endring i målbevissthet kan gi ganske store utslag både for deg som medarbeider og for bedriften du jobber i. Mange synes det er greit å komme på jobben om morgen, hente en kopp kaffe, se igjennom dagens epost og skli rolig i gang uten å ha klare mål for dagen.

Her er det mye å hente. Hvis du først spør deg, hvilket nivå ligger mine evner på? Så spør du deg hvilket nivå dine ambisjoner ligger på. Hvis det ikke er samsvar mellom disse to nivåene så har du et utnyttet potensial. Dette potensialet kan du ta ut til bedre resultater eller bedre kvalitet hvis du bestemmer deg for å jobbe målrettet med det.

– **DRØMMER???**, svarte en tidligere kollega da jeg spurte om hvilke drømmer han hadde. Dette var en kollega som slet med motivasjonen og det å komme seg opp om morgenen.

– *Hvilke mål har du da?*

– Nei, jeg har vel ikke noen spesielle mål!

Min kollega bodde på dette tidspunktet hjemme hos sine foreldre og året var 1994. Vi ble enige om at han trengte noe å strekke seg etter, og vi satte oss ned sammen og etter en prat laget vi et drømmekart. Vi tegnet noen naive tegninger av et hus, en jente, et par barn, en bil, et rådyr i hagen og vips så hadde en drøm å strekke seg etter.

Han ble flinkere og flinkere til å knytte sine drømmer opp mot konkrete mål. Ikke mange år etter hadde han både, hus, kone, egen bil og to barn. Dette er isolert sett ikke noe unikt med kone, hus, barn eller rådyr i hagen, men han fikk noe å drømme om og noe å strekke seg etter den gangen.

I dag er han en meget dyktig salgsleder som er veldig målrettet og skaper gode resultater. For ikke så lenge siden spurte han meg om ikke vi skulle sette oss ned sammen igjen. Han ønsket en sparringspartner for å forme noen nye drømmebilder han hadde lyst til å jobbe mot.

Målrettet liker de fleste å si at de er. Men hvor målrettede er vi i praksis? Fors-

kning viser at dersom man har klare mål så øker sjansene for å nå dem med 25 prosent. Hvis man har satt ett tidspunkt for når man ønsker å nå målene, øker sjansene til 40 prosent. Videre vil planlegging av hvordan og når måles skal nås, øke sjansen til 50 prosent.

Til slutt vil det å forplikte seg og dele målene med andre, (og således gjøre seg sårbar) øke sjansene til å nå målene med 65 prosent. Dette viser at det å jobbe målrettet er et nyttig verktøy for å få den suksessen du ønsker. Vel å merke hvis du har konkrete mål om suksess.

Det å ha mål kan oppfattes som en selvfølge eller barnelærdom, og det er i og for seg det. Utfordringen er å være det bevisst og ikke glemme det i hverdagen. Så hvis du er litt ærlig med deg selv og sjekker ut status i forhold til mål, så vet du om du har noe å ta tak i.

Bruk og prioritering av tid er et område som kan gi store utslag på resultatet hvis man jobber riktig. Det er lett å jobbe med det man *tror* er viktig uten at det nødvendigvis er riktig.

Hvis du bevisst vurderer kvalitet, kvantitet og prioritering mot hverandre så vil det lett å ha fokus på kvantitet. Kvalitet og prioritering blir fort nedprioritert, siden man ikke har tid til å stoppe opp og tenke fordi man har så høy kvantitet.

Ved å bruke tid på å finne riktig nivå på kvaliteten man ønsker å levere, samtidig som man er tøff i forhold til å prioritere riktig, så øker sjansene for å nå ønskede mål betydelig med riktig kvantitet.

For å bli flink til å sette mål er det greit å ha noen grunnleggende regler som rettesnor. En enkel og god modell er SMART-modellen. Den sier at mål skal være Spesifikke, Målbare, Ambisiøse, Realistiske og Tidsbestemte.

Spesifikke ved å være konkret på hva du skal oppnå. Målbare ved at målene kan måles eller veies mot resultatene du oppnår. Ambisiøse ved at du må strekke deg for



å klare målene. Realistiske i forhold til at du skal ha mulighet til å nå målet innenfor tidsrammen. Tidsbestemte ved at det settes en klar dato for når målet skal være nådd.

Ved å følge SMART-modellen er sjansene for å lykkes større. Har du i tillegg en klar plan for måloppnåelse, og gjør deg sårbar ved å fortelle om dine mål til en eller flere relevante personer, så øker sjansene for suksess betydelig.

Premiering av å nå mål er viktig. Det å faktisk følge opp resultatene mot målene du har satt, er like viktig som å sette smarte mål. Hvis resultatet ikke får noen konsekvens så blir det bare en lufttøvelse. Det er forskjellen på å være målstyrt, og ikke bare tro at du er det.

Bevisst måloppnåelse skaper entusiasme, entusiasme skaper energi og energi skaper en positiv driv som kan ta deg til nye høyder. Det å bruke den positive energien det er og nå et mål, til å løfte deg selv og de som er rundt deg kan være med å skape en vinnerkultur.

Av JAN-ERIK PAVELS SMITH

★ Jan-Erik Pavels Smith er daglig leder i MO-Partner og har 21 års erfaring fra bransjen med fokus på salg, ledelse og mennesker. Han er spesialisert innen Business Service Management og CMDB.