

Management and Performance Associates – Fevereiro 2015

“O caminho para o inferno é pavimentado pelas boas intenções”

No momento em que você estiver lendo este artigo, muitos de nós, infelizmente, já teremos abandonado as bem-intencionadas resoluções de ano novo. Um bom exemplo disso é se você vai à academia. Provavelmente, você notou que uma boa parte daquele monte de gente nova que apareceu por lá no início de janeiro, já desapareceu. Pelo menos, estão aparecendo com menos frequência e com menos entusiasmo. Pesquisas mostram que um terço das resoluções duram um mês ou menos, e menos de 50% sobrevive aos primeiros seis meses.

No geral, apenas 8% das pessoas alcançam suas resoluções de ano novo. Talvez aí esteja o problema: uma resolução é uma meta ou apenas intenção? Existe uma enorme diferença entre intenção e meta. Todos nós temos boas intenções, tais como ter uma alimentação mais saudável, economizar mais ou tornar-se um líder melhor. Fazer acontecer é outra história. Se você já tentou deixar de fumar, sabe o quanto é difícil.

As seguintes dicas poderão ajudar a alcançar nossas metas pessoais.

Diferencie intenção de meta

Imagine que a resolução seja tornar-se um melhor gestor. O que isso, exatamente, significa? O que, concretamente, faremos? Quais são os comportamentos e ações envolvidos? Como mediremos o progresso em relação à meta estabelecida? Estabelecer metas SMART nos ajudará a responder essas questões. As metas precisam ser específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com tempo definido. Ao invés de dizer “eu preciso conduzir mais sessões de Coaching com minha equipe”, diga “minha meta é conduzir uma sessão de Coaching por mês, com cada um dos meus funcionários”. Ao invés de dizer “preciso economizar mais dinheiro”, defina um valor a ser transferido mensalmente à sua conta de investimentos. Talvez o critério alcançável seja o critério mais importante aqui (seja realista).

Ninguém se torna uma pessoa totalmente diferente de uma hora para outra (isso não é realista).

Opte por uma mudança progressiva ao invés de uma resolução

Mude gradualmente. Evidentemente, todos nós queremos nos tornar um líder melhor (uma resolução). Deixe a meta mais tangível traduzindo-a em comportamentos que podem ser gradualmente alcançados. Comece devagar. Estabeleça uma meta de ter reuniões quinzenais com a sua equipe. No mês seguinte, faça reuniões individuais. Conheça quem é essa pessoa que se reporta a você – quais são suas aspirações e necessidades. Depois de alcançado esse objetivo, inicie conversas mais estruturadas – quais são suas habilidades e quais são os gaps em relação à expectativa. Na sequência, enfatize as expectativas que não estão sendo atendidas – o que mais pode ser feito? ... e assim por diante.

Foco

Se suas intenções para o ano novo parecem uma lista de lavanderia, talvez você precise priorizar quais delas podem fazer a maior diferença. É por essa razão que muitas empresas limitam a um máximo de 5 metas para o ano. Assim, elas garantem foco e alinhamento aos seus objetivos de negócio.

Lembre-se que motivação está relacionada à satisfação

Uma vez definida sua meta, busque atividades que você curta, que não sejam estressantes. Por exemplo, se a meta é perder peso, você não precisa, necessariamente, ir a uma academia (claro, imaginando que você não gosta muito dela). Pense em alternativas como caminhar mais, ter uma alimentação mais balanceada ou iniciar seu esporte favorito. Quanto mais você curtir a atividade, maior será a chance de incorporá-la aos seus hábitos.

Prepare-se para os contratempos

Todos nós sabemos o quão difícil pode ser a incorporação de novos comportamentos, já que é mais fácil permanecer na própria zona de conforto. Portanto, quando algo não sai como planejado, não desista. Continue tentando. Use uma abordagem diferente. A meta precisa de um ajuste? Lembre-se que alcançável significa estar de acordo com o cenário. Quando o cenário muda, a meta precisa ser ajustada.

Celebre cada pequena conquista

Não espere até o final do ano para comemorar. Celebre cada etapa alcançada, e lembre-se que existem várias etapas para serem celebradas. Se você conseguiu conduzir todas as sessões de coaching programadas para o mês, então celebre!

Nos encontramos no próximo mês!

Seu feedback é muito bem-vindo.