

POR QUE MUITAS PESSOAS NÃO ATINGEM METAS?

Por: Antonio P. B. Braga

Na vida pessoal e profissional temos dois caminhos à nossa disposição para percorrermos: o do sucesso e o da acomodação. O da acomodação não tem atalhos e nem obstáculos, já são os próprios atalhos. Ao contrário, o do sucesso é repleto de obstáculos e atalhos, fazendo com que muita gente não resista aos atalhos para se livrar das dificuldades, chegando mais facilmente à acomodação.

Seguir um desses caminhos é questão de escolha de cada pessoa. Mas, com certeza, somente envereda pela estrada do sucesso quem tem objetivos definidos, quem sabe realmente aonde quer chegar. São pessoas que traçam metas e seguem à risca todos os passos necessários para atingi-las.

A verdade é que todas as pessoas, quando perguntadas, dizem que têm metas e objetivos definidos, mas na hora de enumerá-los, poucas são as que realmente possuem. Para a maioria, não passam de sonhos sem ação. Estão somente no pensamento. Aí se dão por vencidas e desistem facilmente dos sonhos.

Então a melhor maneira de se evitar a desistência, bastante comum antes mesmo de tentar o caminho da vitória, é fazermos a nós mesmos algumas perguntas, do tipo: Quais são os meus objetivos? Como fazer para que sejam atingidos? Como superar as dificuldades e resistir aos atalhos? Como estabelecer e cumprir metas? As respostas conscientes a essas perguntas nos levam à conclusão de que sem metas traçadas nunca chegaremos lá.

Para se estabelecer e atingir metas, seis são os passos que devem ser dados, os quais não podem ser negligenciados, apesar da grande vontade, induzida pelos obstáculos encontrados no percurso.

1) **DEVEM SER ESPECÍFICAS:** Deve-se definir realmente o que se quer, aonde se deseja chegar. Do contrário, fica-se sem rumo e parâmetro. E quando não se sabe para onde ir qualquer caminho serve, mas seguramente não leva ao sucesso. Por exemplo, em vez de dizer que quer vender bem neste ano, especifique quanto quer vender. De ser aprovado num vestibular, diga qual o vestibular (engenharia, medicina etc.). A possibilidade de sucesso torna-se mais realista.

2) **DEVEM SER ESCRITAS:** Definida a meta, o próximo passo é escrevê-la no papel e colocá-lo em local visível para ser lida diariamente. Procedendo assim, a meta fica gravada no subconsciente, que é bastante forte e tem poder incrível no sentido de aceitar a sua viabilidade. Também ele pode acatar a inviabilidade se a intensidade da informação enviada for baixa.

3) TEMPORALIZAR A META: Toda meta deve ter prazo de execução, estipulando-se datas para início e conclusão, senão perde o sentido. Muita gente não obtém êxito porque se refere ao tempo muito vagamente e não com datas concretas. Usa-se muito o “um dia”, mas esse ainda não existe no calendário. Agora quando houver a substituição por prazos reais a probabilidade de concretização é bem maior.

4) DEVEM SER REALIZÁVEIS: Metas inatingíveis não passam de ilusão, mas é o que ocorre com grande parte das pessoas. Colocam na mente objetivos irrealizáveis, sem chance de êxito, culminando com a falta de motivação e entusiasmo pelo insucesso. As metas devem ser arrojadas, mas exeqüíveis. À medida que são atingidas, aumenta-se o grau de dificuldade. De modo algum podem ser tímidas porque não levam ao sucesso.

5) DEVEM SER MENSURÁVEIS: As metas requerem dados absolutos e não abstratos, pois precisam ser medidas. Querer emagrecer, sem definir quantos quilos, ou vender mais, mas sem determinar quanto quer faturar, deixa de ser uma meta. Mas é o que acontece com freqüência. A maioria das pessoas apenas deseja atingir certos objetivos, mas sem expressar em dados reais o que quer.

6) DEVEM SER ACOMPANHADAS: Sem acompanhamento constante torna-se impossível atingir uma meta. Porque é através do acompanhamento que se mede o progresso rumo ao que se deseja, bem como se faz as correções e ajustes necessários em tempo hábil. Em vendas, por exemplo, muitos vendedores deixam de atingir suas metas porque só vão olhar para elas na última semana de cada mês. Aí não dá mais tempo para fazer nada, a não ser forçar vendas na marra ou implorar que o cliente compre para ajudá-los. E venda não combina com pedido de auxílio, mas falar de igual para igual com o cliente, demonstrando competência na solução dos seus problemas.

Autor do livro: "QUER VENDER BEM? DEIXE DE SER VENDEDOR!", destinado a profissionais que querem se diferenciar em vendas, atendimento e relações com clientes.