

Kako otkriti sopstvene blokade ka uspehu i postići cilj ?

Od **DANIJELA PANTIĆ CONIĆ**

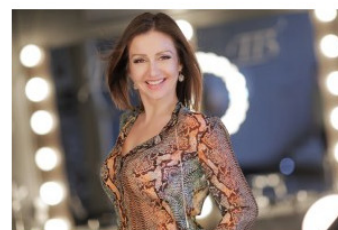


„Fokusrirajte se na ono što želite“, „Postavite sebi cilj i datum ostvarenja“ – koliko ste puta čuli ili pročitali ove smernice koje vam obećavaju uspeh i put do cilja?

No, da li je to dovoljno da samo nešto žarko želite da biste ostvarili svoj cilj?

Koliko je važno da se fokusirate na željeni cilj – toliko je važno i da otkrijete svoja uverenja i saznate kako ona mogu uticati na ostvarenje vaših ciljeva. To podrazumeva aktivnu samospoznaju, razotkrivanje (prepoznavanje) ograničavajućih uverenja i njihovu promenu u uverenja koja podržavaju vaše nove željene rezultate i ciljeve.

Ovo je tema kroz koju nas vodi Gordana Berger, master trener, biznis kouč i direktorka kompanije Action Managment Consulting.



Uverenja kao podsticaj ili blokada na putu ka cilju?

Ostvarenje ciljeva, pre svega zavisi od uverenja koje vi imate o sebi. Na primer, zamislite da ste postavili cilj da osnujete firmu i uz potpunu odgovornost preuzmete važne korake u razvijanju svog biznisa. Neko vreme će vam izgledati da je u redu. Međutim, ako podsvesno imate uverenje da niste predodređeni da budete uspešni u preduzetništvu, šta će se desiti?



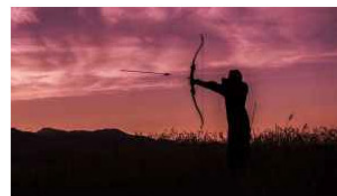
Pošto su uverenja – pravila prema kojima živimo, vaše uverenje će se naći u suprotnosti s postavljanim ciljem. Na neki način, vi ćete sabotirati svoje rezultate i ostvarenje svog cilja – ističe Gordana Berger, koja je svoje iskustvo sticala u Srbiji i na menadžerskim pozicijama u oblasti marketinga i prodaje u Americi i Kanadi.

Naravno to će biti veoma suptilno. Možda ćete prevideti razne mogućnosti koje vam se pružaju, jer nisu u skladu s vašim uverenjem da je veoma teško ili čak i nemoguće da uspete u privatnom biznisu.

Kako formiramo uverenja?

„Uloga uverenja je da kreira stvarnost, ne da potvrdi ono što već postoji“ zapisao je Robert Dilts.“

Uverenja se formirana od rođenja do 7 godine pod uticajem ključnih ljudi iz vaše okoline – roditelja, nastavnika, rođaka, prijatelja, partnera... Kada se jednom formiraju mi potpuno zaboravimo da su to samo uverenja i da se mogu menjati! Ona postaju naša realnost.



Kako biste otkrili neke od svojih ograničavajućih uverenja setite se mišljenja i stavova vaših roditelja. To su, npr. uverenja o novcu, braku, prijateljstvu, razvodu, seksu... Primetićete da li ste ih nesvesno modelovali (kopirali) ili ste možda odabrali da se buntovnički ponašate potpuno suprotno.



Uverenja funkcionišu kao samoispunjavajuća proročanstva. Ako imate uverenja koja vas ograničavaju, ponašaćete se na način koji će ih potvrditi. Opravdanja počinju sa: „Ljudi su...“ „Ja sam...“, „Nikada neću moći da...“, „Drugi to zaslužuju...“ Negativne reči samo vas obavijaju u plašt nametnutih ograničenja. Ako uhvatite sebe da ovako razmišljate, onda dodajte i reči „jos“ ili „za sada“ na kraju tih misli npr. „Ne mogu da to savladam za sada“.

Ukoliko imate uverenja koja su moćna i podržavajuća, vaše ponašanje će biti u skladu s pomeranjem ličnog potencijala i pozitivnih ličnih očekivanja.

Primer iz prakse pokazuje kako deluju uverenja

Jedna moja klijentkinja, navodi Gordana, odgovajana u duhu da posteni ljudi ne zarađuju mnogo novca. Tokom detinjstva je slušala priče koje su to potvrđivale. Sta mislite na koji način je nesvesno počela da zapaza informacije iz svog okruženja? Slične poruke upijala je gledajući TV program, filmove, čitajući knjige... Na ovaj način kreirana su razna referentna iskustva koja su podržavala isti stav i generalizacijom se učvrstilo njeno uverenje da nije dobro zarađivati dosta novca. Svi drugi suprotni dokazi, našli su se van domašaja njene percepcije i svesnosti. Kada smo tokom koučinga osvestili, a zatim promenili staro uverenje, ona je počela da primećuje nove mogućnosti i da postize drugačije rezultate – navodi Gordana.

Gordanin savet za kraj je: **Ne tražite unapred opravdanja ili olaksavajuće okolnosti. Ukoliko tražite opravdanje unapred – onda će vam ono i biti potrebno!**



TAGOVİ: **BLOKADE, CILJ, KOUČING, USPEH, UVERENJA**



DANIJELA PANTIĆ CONIĆ