

Kovács Zsuzsa

Időgazdálkodás – célok - önbecsülés

„Az időfecsérlés (...) a legnagyobb pazarlás, mert az elvesztett idő soha sem kerül meg, és amit elég időnek nevezünk, az mindig igen rövidnek bizonyul.”

Benjamin Franklin

Az időgazdálkodás

olyan téma, mely mindig ott van, mindig emlegetjük, és mindenkinél előjön, függetlenül attól, hogy milyen beosztásban dolgozik, vagy milyen élethelyzetben van.

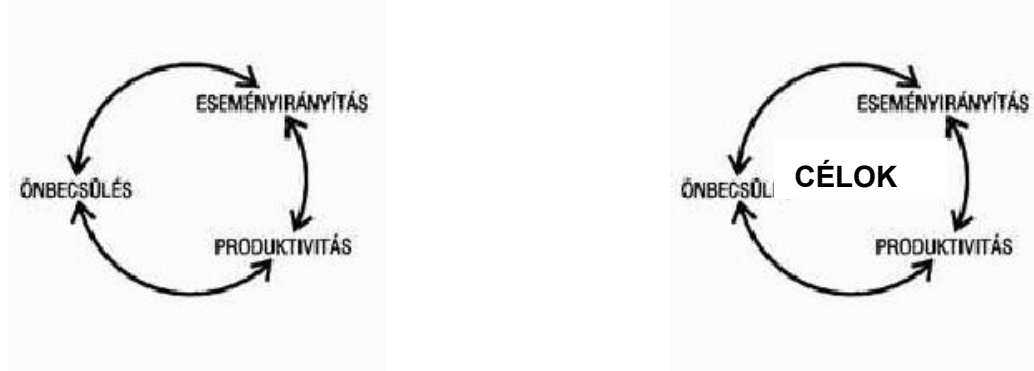
Még a nyugdíjas is azt mondja, hogy „Nincs időm...”.

Az idő a legdrágább kincsünk, abszolút szűkös jószág, nem vásárolható meg, nem raktározható, nem szaporítható, nem kölcsönözhető, nem ruházható át, folyamatosan és visszafordíthatatlanul múlik. Tehát amikor azt mondjuk, hogy

„majd amikor több időm lesz, megcsinálok...” valójában **becsapom magam, hiszen az időből nem lesz több,**

nem tudom elraktározni.

Az egyik kedves kolléganóm, egy karácsonyra ajándékba egy kis befőttes üveget adott, azonban ebben nem lekvár volt, ahogy megszokott, hanem száraz virágok, és a címkére ráírta, hogy IDŐ. Azt mondta, hogy ha ezen túl kevés időm van, akkor vegyek a befőttes üvegből. Nos, ez tanulságos volt. Ugyan mindenkinek nincs ilyen üvege, de mindenkinek 24 óra áll rendelkezésére, amivel gazdálkodhat naponta. Az egész időgazdálkodásunk alapja azonban a produktivitási ciklus:



Értelmezzük a második ábrát. Középen a célok, hiszen ez az életünk meghatározója, eszerint döntök arról, hogy mit cselekszem, mit teszek előrébb, mit hátrébb. **Ha tisztán sikerül megfogalmaznom a céljaimat**, akár nagyról, akár kicsiről van szó, akkor tisztábban meg tudom fogalmazni, hogy milyen események szükségesek ennek eléréséhez, ez növeli a produktivitásomat, mely **növeli az önbecsülésemet**.

Ördögi kör, mely katalizátorként tud működni, azonban nem csak pozitív, hanem negatív irányba is. Éppen ezért szokták minden tréningen, képzésen az időgazdálkodás témában dobogós helyre tenni a célok meghatározását.

Miért is tartom én ennyire fontosnak a célokat?

Mert a coachingban ez az alapja, hogy merre indulunk, mit szeretne elérni az ügyfél. Lényeges, hogy mint coach ne engedjem célt téveszteni, hogy folyamatosan ott legyen előtte, hogy ezt az adott cselekvést minek az érdekében teszi.