

DIN KARRIEREPLAN



Grundlæggende handler karriereplanlægning om følgende:

1. Dit fundament; Hvor er du nu og hvad kan du?
2. Hvad giver det dig af muligheder?
3. Hvad drømmer du om?
4. Hvad er realistisk og – til sidst – handling på det!

Hvorfor?

En effektiv karriereplan skal være energigivende og bygge på dine styrker, evner og talenter.

Den skal sikre, at du de kommende tre år udvikler og udfordrer dig fagligt og personligt, i den retning du selv drømmer om.

Hvordan?

For at sikre, at du kommer rundt om alle relevante elementer, kan du med fordel bruge den - for flere - kendte model, **SMART** modellen.

SMART modellen er et værktøj, som gør det lettere for dig at sætte et mål og nå det.

Du har sikkert oplevet, at du har sat dig et mål, som du ikke har realiseret. Det betyder ikke nødvendigvis, at du ikke var god nok, for måske var det i stedet målet, der trængte til at blive skarpere formuleret.

SMART modellen hjælper dig til at stille skarpe mål, som er lettere at kommunikere til andre og følge op på.

På de følgende sider gennemgås SMART modellen i detaljer.

SMART modellen gør dit mål konkret

Vi bruger SMART modellen, fordi den hjælper dig til at gøre dit mål konkret, håndtérbart og nemmere at nå. Det er 3 meget vigtige faktorer, når du skal holde motivationen i top i jagten på dit mål – også de dage, hvor det bliver hårdt!

Hvad enten du gerne vil arbejde mere effektivt, have mere tid sammen med familien eller skære ned på de søde sager, så er SMART modellen et godt værktøj, når dit mål skal sættes. Og et godt mål er et godt udgangspunkt.

SMART er en sammensætning af 5 faktorer, som dit mål skal opfylde for at være et godt mål.

Dit mål skal være;

- Specifikt
- Målbart
- Attraktivt
- Realistisk
- Tidsbestemt

Dit mål skal være SMART!

Hvis dit mål skal være SMART, så skal det opfylde alle fem krav i SMART modellen. Herunder gennemgås alle kravene ét for ét. Der er sørget for en række opfølgende spørgsmål til hver af de fem krav i SMART modellen, så du gennem hele øvelsen kvalificerer dit mål. Du kan tage et skridt ad gangen.

Dit SMART mål skal være SPECIFIKT

Det er vigtigt, at dit mål er *specifikt*. Du skal kort og meget præcist beskrive, hvad du ønsker at opnå med dit mål, og hvordan du vil opnå det.

Det betyder, at dit mål skal være veldefineret og afgrænset.

Når du skal afgøre om dit mål er *specifikt*, så kan du med fordel bruge følgende afklarende spørgsmål:

- Hvad vil jeg opnå med mit mål?
- Hvorfor vil jeg gerne nå mit mål?
- Hvem involverer det at nå mit mål?

Hvis dit mål er for bredt, eller for løst, formuleret, så bliver det umuligt for dig at vurdere, hvordan du skal nå målet, og hvornår du har nået målet.

En hurtig syretest af dit specifikke mål

Hvis du ikke kan svare ja til et af disse spørgsmål, så er dit mål ikke *specifikt* nok:

- Forstår dine børn eller dine forældre dit mål?
- Kan du hurtigt forklare dit mål for andre?

Dit mål skal være **MÅLBART**

Det skal være let at konkludere, hvornår du har nået dit mål. Så sæt et målbart succeskriterie op fra starten.

Du skal vide præcis, hvornår du kan sige: “Jeg er i mål!”. Så får du nemlig succesoplevelsen med, når du når dit mål, du kan se en ende på det og du ved altid helt konkret, hvor langt du er fra at være i mål.

Det er vigtigt, at du gør dit mål målbart i en størrelse, et resultat, en deadline eller i en eller anden form for respons, så du oplever og mærker, at du har nået dit mål.

Når du skal afgøre om dit mål er målbart, så kan du med fordel bruge følgende afklarende spørgsmål:

- Hvordan ved jeg, at jeg har nået mit mål?
- Hvad er mit succeskriterie for målet?
- Hvad har ændret sig, når jeg har nået mit mål?

Hvis dit mål ikke er målbart, så har du ingen finish line. Du kan med andre ord knokle rundt om kernen af målet i lang tid uden at komme videre. Med et målbart mål, så ved du præcis, hvornår du er klar til at sætte nye mål.

Dit mål skal være **ATTRAKTIVT**

Det bliver garanteret hårdt arbejde at nå dit mål, så det er vigtigt for din motivation, at målet er attraktivt for dig. Det skal være et mål, som du virkelig ønsker, brænder for og får pulsen op over.

Dit mål skal kort sagt være hele besværet værd.

Når du skal afgøre om dit mål er attraktivt for dig, så kan du bruge følgende afklarende spørgsmål:

- Hvad er min motivation for at nå målet?
- Hvordan beriger målet min nuværende situation?
- Hvilken værdi giver det mig, når jeg når mit mål?
- Hvad drømmer jeg om?

Rigtig mange mennesker sætter mål for sig selv, som dybest set er attraktive, men ikke er attraktive for dem selv. Så når du vurderer, om dit mål er attraktivt, så husk at spørge dig selv:

- Er det her mest attraktivt for min chef?
- Er det her virkelig attraktivt for mig?

Hvis din motivation ikke kommer indefra, men er styret af andre menneskers forventninger til dig, så er der stor risiko for at dit mål forbliver uopnået.

Dit SMART mål skal være **REALISTISK**

Dit mål skal være realistisk, altså et mål som du tror på, at du kan opnå. Det er vigtigt, at det er dig, der tror på det – ikke alle mulige andre. Det skal være udfordrende og opnåeligt på samme tid. Er dit mål for let at nå, så mister du også motivationen for at kæmpe for det.

Du skal tro på, at du kan nå dit mål.

Når du skal vurdere, om dit mål er *realistisk*, så kan de her spørgsmål hjælpe dig:

- Tror jeg på, at jeg kan nå mit mål?
- Vil jeg ofre, hvad der er nødvendigt for at nå mit mål?
- Hvilke udfordringer kommer jeg til at møde på vejen?
- Hvordan tackler jeg udfordringerne?

Dit mål skal være **TIDSBESTEMT**

Lige nu brænder du helt vildt for at komme i gang, du er topmotiveret for at nå dit mål. Måske skulle det helst have været nået i går. Slå koldt vand i blodet. Du skal lægge en plan.

Det er vigtigt, at du har *tidsbestemte* deadlines på vejen mod dit mål. Hvis det er et stort mål, så skal du også have deadlines for, hvornår du skal følge op på og justere dine mål.

Det er vigtigt, at du sætter en specifik dato og gerne et tidspunkt også. Og det skal selvfølgelig gøres, så du har en realistisk tidshorisont at arbejde med målet i.

Så her skal du i virkeligheden spørge dig selv:

- Hvornår kan jeg nå mit mål?
- Hvad er mine deadlines på vejen mod målet?
- Hvor lang tid har jeg?
- Hvor lang tid ønsker jeg at bruge?

Hvis du arbejder med store mål, hvor processen er lang, så kan du med fordel sætte din deadline en dag, hvor du har mulighed for at fejre dit mål. Tænk på en marathnløber, der måske et år i forvejen bestemmer sig for, hvornår han vil peake. Her er det specifikke løb en event, der bliver til selve ramme om hans deadline.

Har du et SMART mål?

Hvis du med hånden på hjertet kan svare JA til, at dit mål opfylder alle fem krav i SMART modellen. Så har du et SMART, skarpt og godt mål, som du kan begynde at jage.

Men hvordan er det lige, at du bevarer motivationen og det store drive, du har i dag, når hverdagen begynder at tromme truende udenfor døren, bunkerne på kanten af skrivebordet begynder at vakle og chefen står klar med nye opgaver til dig?

Her er det godt at have nogen til at hjælpe dig med at holde 'dig til ilden', så du virkelig får handlet på dine beslutninger og måske også med noget helt konkret i forhold til din handlingsplan.

I den sammenhæng skal du huske, at Maskinmestrenes Forening altid vil være der for dig.