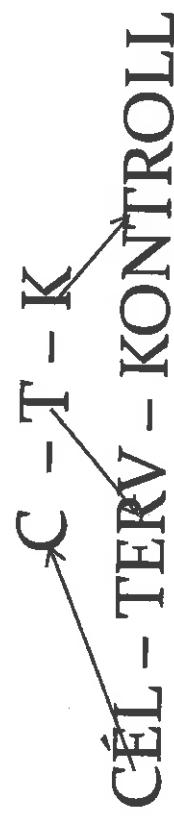


Mozgósítási technikák

Ferdékérvényesítő akciók

Az akciók célmeghatározása



Mi a cél?

- Motiváló erő
- Kudarcok elviselésének eszköze
- Sikérelményt ad

CÉL = SIKER

Miért fontos a cél?

- Yale egyetem(1952-es felmérés) → - a hallgatók 3%-ának volt konkrét célja, 20 év múlva az USA magánkézben lévő összvagyonának 90%-a a kezükben van.

Társadalmi rétegződés → 27% - nincs célja

- nem ismerik fel a jelentőséget (neveltetés)
- visszautasítástól való félelem – kritika, környezet „lebeszélő mechanizmus
- kudarctól való félelem (Edison)
- nem tudják, hogy hogyan kell

Cél típusok:

Prioritás szerint:

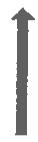
- Személyes, családi – Miért? (élek)
- Karrier – Mit?
- Önfejlesztő – Mivel?

Idő szerint:

- Rövid
- Közép
- Hosszú
- Életre szóló

Milyen legyen egy cél?

- konkrét
- világos (érthető)
- elérhető (nehézségek árán)
- időben meghatározott
- mérhető
- motiváló hatású
- testre szabott (legyen felelőse)



Tervezés: → a célhoz vezető út (célprojekt)

A tervezés, előkészítés több időt és nagyobb szakértelmet kíván, mint maga az akció irányítása, lebonyolítása. (*erről a későbbiek során részletesebben is beszélünk*)

CÉL = SIKER

Mi kell a sikerhez?

- döntés
- hit („amiben az ember hisz, azt meg is tudja valósítani” Hill)
- alázat („ a kövekből amit elétek gördítenek, lépcsőt is építhettek” Széchenyi)

Őrületség = ugyanazt csinálod és mászt vársz!

