

अपने आप को अच्छे लक्ष्य दें

ग्रुप मीटिंग में सीखने के लिए एक्टिविटी कार्ड : लक्ष्य निर्धारण

पार्ट - 1

कोचिंग से पहले



एक एस.जे.वाई. दीदी निर्धारित लक्ष्यों के बिना काम करती है (वो असमंजस की स्थिति में है जो को उन्हें कई कोशिशों के बाद भी कही भी नहीं ले जा रहा।)

कोचिंग के बाद



एक एस.जे.वाई. दीदी निर्धारित एक बड़े लक्ष्य/मंजिल के लिये लगातार प्रयास/कोशिश करती है और साफ तौर पर दिखाई देने वाली प्रगति के साथ लक्ष्य/मंजिल के करीब पहुंचती है।

एमआरपी को साप्ताहिक बैठक कराने के लिए निर्देश (केवल एमआरपी भैया/दीदी के लिए)

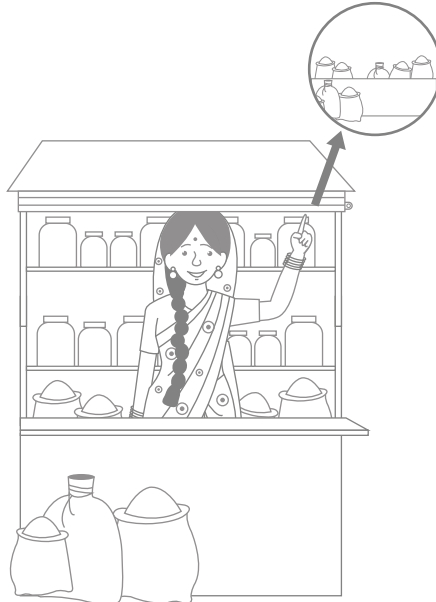
- 1. अच्छे ढंग से समझाएँ:** जब आप एस.जे.वाई. दीदीयों से बात कर रहे हो तो सुनिश्चित करें की दीदीयों को आपकी बात समझ आ रही है। दीदीयों से अलग-अलग सवाल पूछिए, जिससे आपको पता चलेगा की वह सीख रही हैं या नहीं। अगर उनको पहली बार में समझ नहीं आये तो फिर से समझाएँ और ऐसे उदहारण दीजिये जो दीदीयों को समझ आयें।
- 2. सबको बोलने के लिए कहें:** हर दीदी को बोलने का मौका मिलना चाहिए। कुछ दीदीयों को बोलने में हिचकिचाहट या झिझक हो सकती है तो आप उन्हें बताएँ की आप या कोई और उनका मुल्यांकन या हँसी नहीं उड़ाने वाले हैं। हम सबको अपनी बातें एक दूसरे से बाटना हैं, जिससे की हम सब एक दुसरे से कुछ जान पायें और सीख सकें।
- 3. उनके सीखने का मुल्यांकन करें:** इस बुकलेट में दिए गए सवालों के माध्यम से दीदियों का मुल्यांकन करें की वो कुछ नया सीख रहीं हैं। अगर दीदीयाँ पहली बार में नहीं सीख पा रहीं हैं तो इस गतिविधि को अगले साप्ताहिक बैठक में फिर से दोहराएं।
- 4. एक पुस्तिका को पूरा करने के लिए 2-3 ग्रुप मीटिंग का उपयोग करें:** जब कुछ नया ज्ञान को बार बार दोहराया जाता है तो लोग अच्छी तरह सीखते हैं, और उन्हें नए हुनर का उपयोग करन का समय मिलता है। यदि आप एक पुस्तिका के लिए 2-3 समूह बैठकों का उपयोग करते हैं तो दीदी बेहतर सीखेंगी खासकर जब कुछ दीदियाँ प्रोग्राम में नयी आयी हो।
- 5. एक्टिविटी कार्ड समझाने से पहल मीटिंग की शुरुआत में 10 मिनट के लिए स्पीक, आस्क एंड डू कार्ड गेम का उपयोग करें।** इसे खेलने से दीदियों में आत्म विश्वास बढ़ेगा जिससे की उन्हें अच्छी तरह समझने में मदद मिलेगा।

अच्छे लक्ष्य / मंजिल आपको और अधिक मेहनत करने के लिए प्रेरित करेंगे (एमआरपी पढ़ कर दीदीयों को समझाएँ)

दीदी कि कामयाब लोग खुद के लिए स्पष्ट लक्ष्य तय करते हैं और यह लक्ष्य उन्हें लगातार मेहनत करने के लिए प्रेरित करता रहता है जिसे करने से वे अपने उद्देश्य में कामयाब होते हैं।

- यदि आप अपने आप को स्पष्ट लक्ष्य देती हैं या बता पाती हैं की आपको अपने जीवन में क्या क्या पाना हैं, तो आपको पता चल जाएगा कि प्रत्येक दिन पहले कौन सा काम करना है और किस काम के लिए आपको लगातार कोशिश करते रहना है।
- यदि आपके पास स्पष्ट लक्ष्य नहीं है या बहुत अधिक लक्ष्य हैं तो आप अपने प्रयास में बीच-बीच में रुक सकती हैं और ठीक ढंग से प्रगति नहीं कर सकती हैं। अपने खुद के लक्ष्य नहीं होने से यह समस्या भी हो सकती है कि जो लोग आपको मदद करने के लिए बोलते हैं, आप लगातार उनके कामों को ही करने में लग सकती हैं और आपका काम बीच में ही रह जायेगा।

- अच्छे लक्ष्यों / मंजिलों तक पहुँचने के लिए अंदर से अच्छा भी महसूस होना चाहिए। यदि कोई लक्ष्य उबाऊ लगता है तो आप कड़ी मेहनत नहीं करना चाहेंगे। अगर दिन में 6 घंटे काम करने का लक्ष्य उबाऊ लगता है तो आप ऐसे सोचे की आपको अगले महीने आपके बैंक खाते में जमा पूंजी को दोगुना करना है। यह लक्ष्य आपको अच्छा भी लगेगा और प्रेरित करेगा।
- सबसे पहले ऐसा लक्ष्य चुनें जो एक महीने में पूरा किया जा सके। यदि आप कोई ऐसा लक्ष्य बना लेते हैं जिसे प्राप्त करने में बहुत लंबा समय लगेगा तो उस लक्ष्य तक पहुँचने के लिए प्रेरित रह पाना कठिन होता है।
- एक सही लक्ष्य के बारे में ये बता पाना बहुत आसान होना चाहिए की वह पूरा हुआ है। यदि आप आसानी से नहीं कह सकते कि आप अपने लक्ष्य के करीब पहुंच रहे हैं या नहीं, तो आपके लिए अपनी सफलता को आंकना मुश्किल होगा।



एक महीने का लक्ष्य बनाना और तरक्की करने का उदाहरण (एमआरपी एक-एक बिंदु को पढ़कर दीदियों को समझाए)

“अच्छे लक्ष्यों तक पहुंचना बहुत रोमांचक होता है, और हमारे लिए यह बताना आसान होता है कि हम अच्छी उसमें तरह आगे बढ़ रहे हैं या नहीं। उन्हें एक महीने में हासिल करना बहुत मुश्किल नहीं होता है।”

“एक अच्छे लक्ष्य का एक उदाहरण – एक महीने की लगातार मेहनत के बाद आपके दूकान की साप्ताहिक आमदनी को दोगुना करना हो सकता है।

ऐसा करने के लिए आपको एक सप्ताह में कमाए कुल धन को लिखना होगा, जैसा की अगर आपकी साप्ताहिक आमदनी अभी 50 रुपयें हैं तो पहले आप इसे लिखें और फिर इसका दोगुना यानी 100 रुपयें लिखें। इतनी मुनाफा कमाना आपका लक्ष्य होगा। दोगुना रकम पता करने के लिए आप एमआरपी भैया या दीदी से मदद मांग सकती हैं। अपने लक्ष्य तक पहुँचने के लिए आपको अपनी दुकान पर अधिक प्रकार की वस्तुएं बेचना शुरू करना होगा, और आपको अधिक ग्राहकों की आवश्यकता होगी। आप पहले अपने ग्राहकों से पूछ सकती हैं कि वे आपसे और कौन-कौन सी वस्तुएँ खरीदना चाहेंगे, फिर आप इन वस्तुओं का स्टॉक कर सकते हैं।

आपको प्रतिदिन उन वस्तुओं को देखना चाहिए जो सबसे ज्यादा बिकती हैं, ताकि आप इन वस्तुओं का अधिक स्टॉक कर सकें। आप अपने आस-पास रहने वाले लोगों के घरों पर भी जा सकती हैं और उन्हें अपनी दुकान से खरीददारी करने को कह सकती हैं।”



आइए इस उदहारण को विस्तार में समझें
(एमआरपी एक-एक बिंदु को पढ़कर दीदियों को समझाए)

लक्ष्य:

एक महीने की मेहनत के बाद अपनी साप्ताहिक दुकान की कमाई को दोगुना करना।

शुरुआत (जहाँ आप अभी हैं)

काम के पिछले सात दिनों में आपके द्वारा कमाए कुल कमाई को लिख लें (बिक्री से आये हुए रुपये में से सामान की लागत को घटाकर जो रुपये बचे वह आपका मुनाफा/कमाई हैं)

जितनी कमाई 7 दिनों में निकल कर आयी उसका दोगुना कर के लिखें।

खत्म (आपका लक्ष्य जहाँ आपको पहुंचना है)

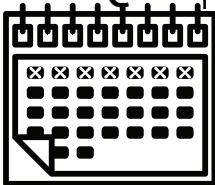


अपने 10 ग्राहकों से पूछें कि वे आपसे और कौन-कौन सा सामान खरीदना चाहते हैं।

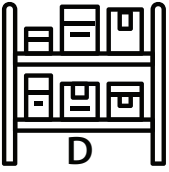
आपके ग्राहक जो भी नए सामान खरीदना चाहते हैं, उनमें से पांच खरीदें।



C



एक सप्ताह के बाद देखें कि आपकी दुकान में कौन-कौन सी वस्तुएँ आपको अधिक लाभ देती हैं और सबसे अधिक बिकती भी। आप पहले उन वस्तुओं को देख सकते हैं जो ज्यादा तेजी से बिकती हैं और फिर ज्यादा तेजी से बिकनी वाली वस्तुओं में से उन वस्तुओं को चुन सकते हैं जो आपको अधिक मुनाफा देती हैं।

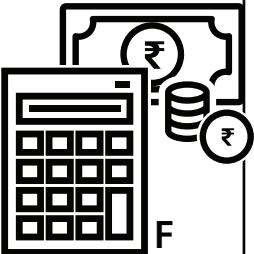


फिर ज्यादा बिकने वाली वस्तुओं जो अधिक मुनाफा भी देती हैं उन सामानों का अधिक मात्रा में स्टॉक करें।

अलग-अलग कम्पनियों के सामानों को लाएं और देखें कि ग्राहक क्या पसंद करते हैं। आपका जो सामान सबसे ज्यादा बिक रहा उसका सस्ता और महंगा वाला दोनों तरह का सामान मंगाइये – ये अलग अलग कंपनियों के होंगे। (उदाहरण के लिए आप अलग-अलग कीमतों पर अलग-अलग कम्पनियों का आटा लाकर बेच सकती हैं और देख सकती हैं कि आपके ग्राहकों को क्या पसंद है। आप बाद में उनसे पूछ सकती हैं कि उनके भोजन का स्वाद में कुछ अंतर दिखा या नहीं।)



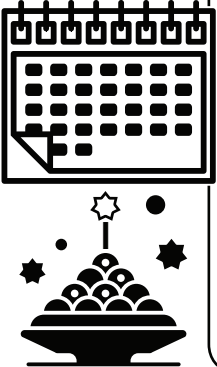
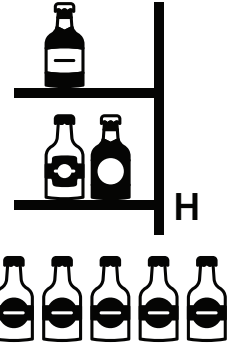
दो हफ्ते की कड़ी मेहनत के बाद (तीसरे हफ्ते में) देखें कि आपकी कमाई पहले से बेहतर है या नहीं। आपने इस हफ्ते की कुल कितना कमाया है पहले वो निकाले (जैसा पहले बताया गया था – कुल बिक्री मूल्य से लगत मूल्य को घटाकर) और फिर देखें ये पहले हफ्ते से बढ़ा है या नहीं। इससे आपको यह पता चल जाएगा कि क्या आप अपने लक्ष्य तक पहुँचने की राह पर हैं, या आपको और अधिक मेहनत करने की आवश्यकता है। अगर आपकी कमाई पहले से बढ़ी है तो आप सही रास्ते पे हैं नहीं तो आपको अभी और मेहनत करने की आवश्यकता है।





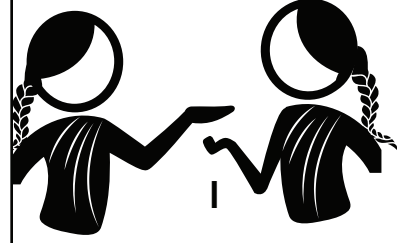
नए ग्राहक खोजें। अगर संभव हो तो आप अपने आस-पास रहने वाले 20 लोगों के घरों पर जाएँ और उन्हें अपनी दुकान से और सामान खरीदने के लिए कहें। उन्हें अपनी दुकान पर किसी अच्छी वस्तु का छोटा सा उपहार दें। आप सुगंधित बालों के तेल की एक छोटी बोतल या एक अच्छी महक वाला साबुन दें सकते हैं और उन्हें बताएं की ये मुफ्त उपहार उनकी दुकान पर आने और सामान खरीदने के लिए है।

अपने नए ग्राहकों से पूछें कि वे आपसे और कौन-कौन सी वस्तुएँ खरीदना चाहेंगे, और अपना स्टॉक भी देखें कि कौन-कौन सी वस्तुएँ जल्दी बिकती हैं। फिर उन वस्तुओं का स्टॉक करें जिन्हें ग्राहक कहते हैं कि वे पहले से खरीदना चाहते हैं और जिन वस्तुओं को ग्राहक अधिक खरीदते भी हैं।



यदि आप एक महीने के बाद अपने लक्ष्य तक पहुँच जाती हैं तो अगली साप्ताहिक बैठक में अपनी सफलता का जश्न / खुशियाँ मनाएँ। उन लोगों के साथ भी खुशियाँ मनाएं जिनके लिए आपने कड़ी मेहनत की है जैसी की – आपका परिवार और आपका दोस्त। अपने बच्चों के लिए उनकी पसंद का भोजन बनाएं और उन्हें अपनी कामयाबी के बारे में बताएं। इसके अलावा आप अपने दोस्तों को भी नास्ते या चाय पे बुला सकती हैं और उन्हें अपनी सफलता के बारे में बता सकती हैं।

यदि आप अपने लक्ष्य (अपनी कमाई को दोगुना कर पाना) तक नहीं पहुँच पाती हैं तो लक्ष्य तक पहुँचने के लिए खुद को एक और महीना दें और और बेहतर तरक्की करने के लिए कुछ नया तरीका सोचें। अपने ग्राहकों से अपने लक्ष्य तक पहुँचने में मदद करने के लिए कहें और अपने एमआरपी और दोस्तों से आपकी मदद करने के लिए कहें। आपने जो अभी तक प्रयास किया है उससे सीखने का भी यह एक अच्छा समय है।



J यदि आप एक महीने के बाद भी अपने लक्ष्य तक नहीं पहुँचती हैं तो अपने एमआरपी के साथ चर्चा करें कि कहाँ आपके प्रयासों में कमी रह गई या क्या आपके लिए कौन सा उपाय ठीक से काम नहीं किया। एमआरपी से पूछें कि आप अपने लक्ष्यों तक पहुँचने के लिए अगले महीने में अलग तरीके से क्या-क्या कर सकती हैं।

यदि आप अपने लक्ष्य तक पहुँचती हैं तो अपने एमआरपी के साथ चर्चा करें कि आपने क्या क्या अच्छे से किया है। इसे अपने एस.जे.वाई. दीदियों और दोस्तों के साथ साझा करें ताकि वे भी कोशिश कर सकें जैसा आपने किया है और वे भी अपने लक्ष्यों तक पहुँच सकें।

एस.जे.वाई. दीदी को बोलने के लिए कहें
(एमआरपी एस.जे.वाई. दीदियों से पूछें):

आप में से कोई दीदी बता सकती हैं की अलग अलग लोगो के क्या क्या लक्ष्य/मंज़िल होते हैं?



1. "आप में से कोई दीदी बता सकती हैं की अलग अलग लोगो के क्या क्या लक्ष्य/मंज़िल होते हैं?"

जैसे ये किसी के लिए पढाई से संबंधित हो सकता है, कुछ खरीदने के लिए पर्याप्त बचत करना हो सकता है, कहीं दूर की यात्रा करना हो सकता है।"



2. "आप से कोई भी दीदी किसी लक्ष्य या उद्देश्य का उदाहरण देकर बता सकती हैं जो उन्होंने कभी भी पूरा करने का सोचा था? दीदी आप उस लक्ष्य को हासिल कर पायी थी?"

कुछ लक्ष्यों के उदाहरण – ग्रुप मीटिंग के लिए समय पर आना, बच्चों को स्कूल में नाम लिखना, पक्का मकान बनाना, कुछ खरीदना के लिए पैसा जमा करना।"



3. “आप से कोई भी दीदी किसी लक्ष्य या उद्येश्य के बारे में बता सकती हैं जिसके बारे में उन्हें लगता हैं की वह उस लक्ष्य के करीब अभी नहीं जा रही हैं?

जैसे – बैंक खाते में हर महीने में नियमित तारिख को पैसा जमा करना, पक्का मकान बनाना, बच्चों को प्राइवेट स्कूल में भेजना या इलाज़ के लिए पैसे जोड़ना।”



4. “क्या कोई दीदी मुझे एक लक्ष्य का उदाहरण दे सकती है, जिसके बारे में यह कहना आसान होगा कि वह लक्ष्य तक पहुंच गयी हैं,

जैसे— गाए या बकरी खरीदना, बच्चों का स्कूल या ट्यूशन में नाम लिखना, किसी सरकारी योजना से जुड़ना?”

एस.जे.वाई. दीदी को आपसे सवाल पूछने को कहें (एमआरपी नीचे लिखे हुए सवालों को दीदियों से उनसे पूछने को कहें):



- “एमआरपी भैया / दीदी – क्या आपके पास मेरे लक्ष्य तक पहुंचने का कोई तरीका या उपाय हैं?”
- “क्या आप चाहती हैं कि मैं कुछ चीज़ों को से कुछ समझाऊं?”

अपने लक्ष्यों को कदम दर कदम बनाएं (एमआरपी एक-एक बिंदु को पढ़ कर दीदियों को समझाएं)

1

इस बारे में सोचें कि आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण क्या है ?

क्या करना को कहा जा रहा

- इस बारे में सोचें कि आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण क्या क्या चीज़ें हैं? ऐसी बहुत सी चीज़ें होंगी। लेकिन आप अपने लिए जीवन की तीन सबसे महत्वपूर्ण चीज़ों को चुनने का प्रयास करें, जैसे –बच्चों की पढाई, घर के सभी लोगों का स्वास्थ्य, घर की मरम्मत, गाए या बकरी खरीदना, इलाज़ करना, आमदनी दोगुना करना, आदि। ये सभी दीदीयो के लिए अलग अलग हो सकती हैं।
- आप एक ऐसा लक्ष्य/उद्देश्य चुनिए जो आप सच में पाना चाहती है और जिसकी आपको परवाह है। ऐसे उद्देश्य को पाने के लिए आप कड़ी मेहनत करने की अधिक संभावना रखती हैं।

2

आप सोचें की आप कौन-कौन से लक्ष्य/उद्देश्य के बारे में बता सकते हैं की ये पूरा हुआ है या नहीं

क्या करना को कहा जा रहा

- संभवतः आपके लिए जो बहुत महत्वपूर्ण हैं वो कुछ बड़ा लक्ष्य होगा और उसके बारे में बता पाना कठिन होगा की वह पूरा हुआ या नहीं। जैसे स्वस्थ बच्चे, एक अच्छा घर, हमेशा अंदर से अच्छा और ताकतवर महसूस होना और खुश रहना।
- अब उन चीज़ों के बारे में सोचें जिन्हें आप देखकर और गिनकर स्पष्ट रूप से बता सकती हैं और जो आपके जीवन को बेहतर बनाएगी। उदाहरण हैं:
 - आपके बैंक खाते में अधिक धन की बचत;
 - आपकी दुकान में अधिक प्रकार की वस्तुएं बिक रही हैं;
 - ग्राहकों की संख्या को दोगुना करना;
 - आपके घर के लिए एक नई छत, या नई फर्श;
 - आप एक यात्रा करने के लिए पर्याप्त धन बचाते हैं जिसे आप करना चाहती हैं।

3

जाचें कि आप यह कर सकती हैं

क्या करना को कहा जा रहा

क्या आपके पास इस लक्ष्य तक पहुंचने के लिए आवश्यक सभी चीजें/संसाधन हैं? जैसे आपके पास अपनी दूकान हो, अपना घर हो आदि।

- उन लक्ष्यों को न चुनें जो आपके हाथ में नहीं हैं नहीं हैं आप उसमें परिवर्तन करने में असमर्थ हैं, क्योंकि यदि आपके प्रयास से चीजें नहीं बदलती हैं तो आप दुखी हो जाएंगी। उदाहरण के लिए, आप अपने बच्चों के स्कूल परीक्षा परिणाम सीधे नहीं बदल सकतीं, लेकिन आप यह सुनिश्चित कर सकतीं हैं कि आपके बच्चे भोजन के एक या दो घंटे बाद जरूर पढ़ाई करें। इससे संभवतः उनके परीक्षा परिणाम पर असर पड़ सकता है। यह लक्ष्य कुछ ऐसा है जहां आप बदलाव कर सकतीं हैं।

4

अपने लक्ष्य तक पहुंचने के बाद जश्न मनाने की योजना बनाएं

क्या करना को कहा जा रहा

- अपने दोस्तों को बताएं कि आपका मंज़िल क्या है और यह आपको कड़ी मेहनत करते रहने में मदद करेगा। जब आप अपने मंज़िल के आधे रास्ते पर होंगी तब आपको अपने दोस्तों को बताते हुए खुशी होगी और तब और भी ज्यादा खुशी मिलेगी जब आप अपनी मंज़िल/लक्ष्य को पा लेंगे।
- आप अपने दोस्त या परिवार के सदस्यों से वादा कर सकती हैं कि जब आप अपने लक्ष्य तक पहुंच जाएंगी तो आप उनके साथ खुशी मनाएंगी/या उनका मुँह मीठा कराएंगी। आप उन्हें अपने घर पर खाना खिला सकती हैं, या उनके लिए बाजार से स्वादिष्ट नाश्ता खरीद सकती हैं। ऐसा करने से आपके दोस्त या परिवार के सदस्य भी आपके लक्ष्य तक पहुंचने में आपकी मदद करने के लिए उत्साहित होंगे।

5

जब आप अपने लक्ष्य तक पहुँच जाएँ तो जश्न मनाएँ

क्या करना को कहा जा रहा

- एक बार जब आप अपने लक्ष्य तक पहुँच जाती हैं तो अपने एस.जे.वाई. दीदियों, अपने परिवार और अपने अन्य दोस्तों को बताना याद रखें।
- अपने परिवार या अपने सबसे अच्छे दोस्त के साथ खुशी/जश्न मनाएं।

6

एक नया लक्ष्य निर्धारित करें और जो आपने अच्छा किया, या जो अच्छा नहीं किया, उससे सीखें

क्या करना को कहा जा रहा

- एक बार जब आप पहला लक्ष्य हासिल कर लेती हैं, तो यह समय खुद को नए रोमांचक लक्ष्य देने का होता है।
- यदि आप लक्ष्य तक नहीं पहुँच पाई हैं तो आपको अपने आप को अधिक समय देना होगा और यह सोचना होगा कि अपने लक्ष्य तक पहुँचने के लिए आपको क्या अलग करने की आवश्यकता है?
- आप देखेंगी कि कैसे लक्ष्य आपको कड़ी मेहनत करने और प्रगति करने पर केंद्रित रखते हैं।
- इस बार बड़े लक्ष्य चुनें जिन तक पहुंचने में आपको दो से तीन महीने लग सकते हैं।

आइए देखें हमने अभी तक क्या क्या सीखा है (एमआरपी अलग अलग दीदियों से ये सवाल पूछें)

1. क्या हर एस.जे.वाई. दीदी एक लक्ष्य के बारे में सोचने में सक्षम है जिसे वह बाद में गिन सकती है या उसमें बदलाव देख सकती है?
2. क्या हर एस.जे.वाई. दीदी यह सोचने में/बताने में सक्षम है कि उसके पास लक्ष्य तक पहुंचने के लिए आवश्यक संसाधन/जरूरत की चीजें हैं या नहीं? ऐसे लक्ष्य निर्धारित करना जिन तक वे आसानी से नहीं पहुंच सकती, मनोबल गिराने वाले होंगे।

एस.जे.वाई. दीदी से पूछें/आपसे सवाल पूछें (दीदीयों को आपसे सवाल पूछने को कहिये)







- “अभी तक हमने जो कुछ भी चर्चा किया उसमें अगर कुछ नहीं समझ आया तो मुझसे पूछिए। मैं उससे दोबारा बताऊंगा।”

आइए जो सीखे हैं उसको अपने रोजमर्रा के जीवन में इस्तेमाल कर के देखें
(एमआरपी इसमें दिए गए 6 एक्टिवटी को हर एक दीदी के लिए अलग अलग भरे और उनके कॉपी पे लिखे)

समूह चर्चा

जीवन के महत्वपूर्ण पहलुओं की सूची बनाएं:

चरण - 1: प्रत्येक एस.जे.वाई. दीदी को इस टेबल को भरना चाहिए और एमआरपी को उनकी मदद करनी पड़ सकती है।

जीवन का हिस्सा	प्रत्येक एस.जे.वाई. दीदी को इन बच्चों को पूरा करना चाहिए:	टिंक करें कि दीदी का अपना प्रयास इसे बदल सकता है
 पैसे	आप कैसे और अधिक कमा सकती हैं ? आप कैसे और ज्यादा बचत कर सकती हैं ?	
 पारिवारिक स्वास्थ्य	आपको क्या पॉस्टिक खाना चाहिए ? आप कैसे अपनी परिवार के स्वास्थ्य का अधिक ख्याल रखेंगी ?	
 बच्चों की शिक्षा	आप कैसे बच्चों के परीक्षा का अंक बढ़ा सकती हैं ? आप क्या क्या करेंगी ताकि बच्चों की पढ़ाई का समय बढ़ा सकती हैं ?	
 समुदाय	आप अपने परिवार से किस प्रकार से मदद ले और दे सकती हैं ? आप अपने मित्रों से कैसे मदद ले और दे सकती हैं ?	
अन्य		

चरण – 2: ऐसे लक्ष्य चुने जहां आप परिवर्तन देख सकें और पूरा होने पर देखकर/गिनकर आसानी से बता सके की यह लक्ष्य पूरा हुआ है। पहले खुद सोचें, फिर समूह के साथ साझा करें:

आपका नाम:	
लक्ष्य:	
आज की आप की स्थिति/जहाँ आप हैं दिनांक : ___/___/20__	
जहाँ आपको पहुँचना है दिनांक(एक महीने बाद का तारीख लिखिए): ___/___/20__	

चरण – 3: एमआरपी सुनिश्चित करें की यह लक्ष्य पूरा करने लायक हैइ समूह में प्रत्येक एस.जे.वाई. दीदी के लक्ष्यों पर चर्चा करें, और लक्ष्यों को बेहतर बनाएं:

- क्या आपका अपना प्रयास यह बदलाव ला सकता है?
- क्या आप इसे एक महीने में हासिल कर सकती है?
- क्या आप ऐसे लोगों को जानती हैं जो लक्ष्य तक पहुँचनेमें आपकी मदद करेंगे?
- क्या आपके पास इस लक्ष्य तक पहुँचने के लिए आवश्यक संसाधन है?

अब लक्ष्य, अभी आप की स्थिति और जहाँ आपको पहुँचना है वो (एमआरपी सभी दीदियों के लिए इसे अलग अलग उनकी कॉपी पे भरे)

चरण – 4: खुशियां मनाने की योजना बनाएं

हर एक एस.जे.वाई. दीदी को लक्ष्य तक पहुँचने पर जश्न मनाने का एक छोटा सा तरीका सोचने और कहने के लिए:

- आप किसके साथ खुशियां/जश्न मनाएंगी ?
- आप कहां खुशियां/जश्न मनाएंगी (घर पर या बाहर) ?
- इसमें आपको कितना खर्च आएगा ?

चरण – 5: एस.जे.वाई. दीदियों को बताएं कि एक महीने के बाद जब आप सभी अपने पहले लक्ष्य तक पहुँच जाएंगी तब हम ग्रुप कोचिंग में एक साथ खुशियां मनाएंगे।

चरण – 6: यदि आप अपने लक्ष्य तक पहुँच गई हैं तो एक नया लक्ष्य निर्धारित करें। यदि आप अपने लक्ष्य तक नहीं पहुँची हैं तो लक्ष्य तक पहुँचने के लिए खुद को और समय दें। साथ ही सीखें कि आपने क्या गलत किया और अगली बार आप क्या बेहतर कर सकती हैं ? इससे आप अपने आने वाली समस्याओं का समाधान इससे बेहतर समाधान कर पाएंगी।

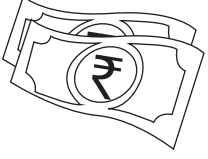



एस.जे.वाई. दीदी को बोलने के लिए
दीदियों से पूछें



- “मुझे बताएं कि आपको यह टेबल भरना आसान लगा या मुश्किल लगा?”
- “मुझे बताएं कि क्या आपको लगता है कि आप एक महीने के बाद अपने लिए नए खुद से बना सकती हैं?”

यदि आवश्यक हो तो गतिविधि दोहराएं (एमआरपी के लिए):

यदि आधे से अधिक एस.जे.वाई. दीदी जानकारी पर स्पष्ट नहीं हैं कि उन्हें क्या करना चाहिए? उन्हें चिंता न करने के लिए कहें और आप अगले ग्रुप कोचिंग में इन गतिविधियों को दोहराएं। उन्हें अगले ग्रुप कोचिंग के लिए मिलने के लिए तिथि, समय और स्थान बताएं।

जीवन का हिस्सा	प्रत्येक एस.जे.वाई. दीदी को इन वाक्यों को पूरा करना चाहिए:	टिक करें कि दीदी का अपना प्रयास इसे बदल सकता है
 पैसे	आप कैसे और अधिक कमा सकती हैं ?	
	आप कैसे और ज्यादा बचत कर सकती हैं ?	
 पारिवारिक स्वास्थ्य	आपको क्या पौस्टिक खाना चाहिए ?	
	आप कैसे अपनी परिवार के स्वास्थ्य का अधिक ख्याल रखेंगी ?	
 बच्चों की शिक्षा	आप कैसे बच्चों के परीक्षा का अंक बढ़ा सकती हैं ?	
	आप क्या क्या करेंगी ताकि बच्चों की पढाई का समय बढ़ा सकती हैं ?	
 समुदाय	आप अपने परिवार से किस प्रकार से मदद ले और दे सकती है ?	
	आप अपने मित्रों से कैसे मदद ले और दे सकती हैं ?	
अन्य		

आपका नाम:

लक्ष्य:

आज की आप की स्थिति / जहाँ आप हैं दिनांक : ___/___/20__

जहाँ आपको पहुंचना है दिनांक(एक महीने बाद का तारीख लिखिए): ___/___/20__