

PLANOWANIE CELÓW, REALIZACJA CELÓW



*„Jeśli to, co robisz nie zbliża Cię do Twoich celów,
oznacza to, że Cię od nich oddala.” Brian Tracy*

W tym rozdziale chciałbym podzielić się z Tobą kolejnym “sekretem ludzi bogatych”, a mianowicie skuteczne określenie oraz realizacja zamierzonych przez siebie celów.

Zanim przejdę do konkretnych strategii, które stosują milionerzy, przedsiębiorcy, ludzie bogaci; chciałbym przedstawić kilka statystyk, badań naukowych.

Największą motywację do zmiany naszego życia, stylu życia są określone rocznice, święta, szczególne sytuacje w życiu oraz słynne “postanowienia” noworoczne. Jak pokazują badania 75 % ogółu społeczeństwa deklaruje chęć zmiany swoich nawyków, stylu; chudnięcia, poprawy sylwetki czy też otworzenia własnej firmy w nowym roku.

Jak się okazuje jedynie 4 % ludzi na świecie dotrzymuje obietnic noworocznych. Zobaczmy, że aż 96% ludzi nawet nie spróbuje, nie dając sobie szansy na zmianę swojego życia. Większość ludzi mówi o tym, że chce zarabiać więcej, być w lepszym związku, schudnąć; jednak nie potrafią zacząć i wytrzymać w postanowieniu nawet kilku dni !!!

Dlatego tak mało osób jest szczęśliwych, posiada wspaniałą rodzinę, relacje, związki udane życie seksualne, a także jest milionerami.

Chciałbym przedstawić Ci konkretne strategie które pozwolą Ci skutecznie planować cele oraz zrealizować twoje postanowienia

Krok 1. Wypisz wszystkie swoje cele

Pierwszym i najważniejszym krokiem jest wpisanie swoich wszystkich marzeń, które następnie zamienimy na cele. Nie można planować celów jeśli ich w ogóle nie posiadamy. Jeden z najwybitniejszych tego świata, lider biznesu Brian Tracy rekomenduje aby wypisać 100 naszych marzeń, które chcemy spełnić w ciągu 2,5 ,10, 25 lat.

Nie ograniczajmy naszej wyobraźni; wypiszmy wszystkie marzenia które wpadną nam do głowy; mogą być to najbardziej zwariowane marzenia np dom na florydzie, samolot, helikopter, cudowna kobieta, mieszkania na Bali czy też sportowy samochód typu porsche, lamborghini.

Ważne aby wypisać nasze marzenia, z których będzie mogli stworzyć nasze cele oraz cały plan działania na kolejne lata.

Krok 2 . Planowanie celów

Drogi czytelników; dochodzimy do jednej z najważniejszej rzeczy czyli planowanie naszych celów krótko oraz długoterminowych. Mam nadzieję, że wypisałeś wszystkie swoje najskrytsze marzenia; teraz czas na zamienienie ich na konkretne cele.

Bardzo ważne aby, twoje już”cele” uporządkować w określonej kolejności. Istnieją 2 metody, aby zrobić to skutecznie.

Otóż możesz uporządkować swoje w celu w kolejności chronologicznej np od najmniejszych do największych lub w sposób ważności ich wykonania.

Chronologia dotyczy uporządkowania celów od najmniejszych do największych lub odwrotnie; decyzja należy do Ciebie. Np jeśli chcesz zbudować globalny biznes zaplanuj na początku kwestie związane z dowiedzeniem się jak stworzyć taki biznes, analiza rynku porozmawiania z osobami które prowadzą już taki biznes,a następnie jak otworzyć firmę i skąd wziąć klientów.

Termin ważności dotyczy wagi twoich celów. Musisz zastanowić jakie cele chciałbyś zrealizować w pierwszej kolejności tj, które chcesz zrealizować jak najszybciej, które są dla ciebie największym priorytetem.

Świetną Wskazówką podzielił Się Dawid Piątkowski : Zaczniij od celów które najłatwiej zrealizować

Krok 3, Planowanie celów z podziałem na etapy, z konkretną datą

Kolejna strategia dotyczy szczegółowego planowania swoich celów z konkretną datą ich realizacji z podziałem na etapy czasowe ich realizacji. Posłużę się moim przykładem stworzenia e-booka oraz kursu online

Na początku jednym z moich celów był e-book oraz kurs online. Terminem ważności był dla w pierwszej kolejności e-book 10 zasad skutecznej sprzedaży. Wypisałem na początku spis treści 10 tematów rozdziałów i przetestowałem , że 1 rozdział dziennie jest dla mnie ok i mogę swobodnie go pisać.

Zobaczyłem, że w ciągu 10 dni napiszę ebooka; dodałem buforowo 5 dni na ewentualna obróbka, obsuwę oraz sprzedaż na platformach.

Wypisałem na kartce konkretną datę wypisania każdego rozdziału oraz ostateczny termin wprowadzenia produktu do sprzedaży.

Cel został zrealizowany; notabene ebooka możesz kupić na tej stronie https://onypress.pl/ksiazki/10-zasad-sprzedazy-arek-klekociuk,s_010z.htm#format/e; jeśli chcesz zwiększyć swoją sprzedaż. Podobnie zmodelowałem realizację kursu online

Krok 4. Kompetencje oraz przeszkody

Musisz także sprawdzić jakie kompetencje są Ci potrzebne do zrealizowania konkretnego celu oraz jakie ewentualne zagrożenia mogą Cię czekać.

Podam to na przykładzie sprzedaży mojego kursu online. Chciałem zacząć sprzedawać mój kurs online w kwiecie X; jednak nie miałem zielonego pojęcia w jaki sposób mam to zrobić.

Przed planowaniem stworzenia kursu oraz sprzedaży wypisałem kompetencje jakie muszę nabyć oraz jakie zagrożenia mogą mnie czekać i jakie mogę obejść te ograniczenia.

Zauważyłem, że brakuje mi umiejętności miękkich podczas prowadzenia webinaru, kontaktu z publicznością online oraz technicznych aspektów związanych z tworzeniem pokoju webinarowego, mailingiem oraz tworzeniem reklam na przyciągnięcie klientów oraz tworzeniem struktury kursu

Wypisałem sobie najlepsze osoby w tej dziedzinie oraz jaką kwotę muszę wydać na ich kursy online aby nabyć te umiejętności.

Jedynym zagrożeniem było to, że po prostu za pierwszy raz może to nie wyjść; jednak za każdy raz mogę usprawniać, modyfikować swoje działania

Krok 5 Działanie

Ostatnim; zarazem najważniejszym elementem planowania oraz realizacji celów jest nic innego jak DZIAŁANIE. Możemy mieć zaplanowane punkt po punkcie konkretne krok z określoną datą wykonania; co z tego jeśli nie zrobimy nic w tym kierunku, czyli nie będziemy DZIAŁAĆ.

Działanie związane jest z naszą osobistą auto dyscypliną. Dzięki niej realizujemy najcięższe wyzwania w naszym życiu. Warto tutaj wspomnieć o Prawie kontroli o której wspomina Brian Tracy.

Prawo to mówi, że jeśli planujemy nasze działania wykonujemy je krok po kroku mamy duże większe poczucie kontroli nad naszym życiem oraz jesteśmy bardziej szczęśliwi.

Bardzo ważnym aspektem jest nasza autodyscyplina. Musimy wykształcić w sobie nawyk robienia rzeczy ważnych bez względu na aspekty zewnętrzne takiej jak : pogoda, drwiny ze strony innych, czy też nasze samopoczucie. Jest to nawyk który możemy w sobie wykształcić. Według badań, aby utrwalić na stałe jakikolwiek nawyk potrzebujemy wykonywać daną czynność średnio przez 4-8 tygodni.

Regularne robienie małych rzeczy w ciągu dnia przez 8 tygodni wytworzy nam nowy nawyk, który zostanie z nami przez całe życie. Później podświadomie będzie wykonywać daną czynność nie zastanawiając się nad sensem czy też względami naszego humoru; będzie działało się to automatycznie.

Pomyśl, czy myjąc zęby zastanawiasz się czy warto je myć rano czy też zastanawiasz się nad sensem robienia tej czynności; oczywiście że nie; robisz to automatycznie. Tak dzieje się z każdym nawykiem.

Jeśli chcemy zrealizować jakikolwiek cel musimy wykształcić w sobie nawyk robienia rzeczy które trzeba zrobić w określonym czasie oraz miejscu bez względu na okoliczności z zewnątrz oraz naszego wnętrza. Najlepiej robić to małymi krokami ale bardzo szybko

Zasada 3. Planuj cele, podziel je na etapy z konkretną datą ich realizacji; następnie wykształć w sobie nawyk samodyscypliny, który do doprowadzi Cię do upragnionego sukcesu