



شماره ۱: تصمیم بگیرید دقیقاً چه می خواهید

مهم ترین کلمه در بحث های مربوط به موفقیت، کلمه ی "وضوح" است. باید کاملاً برای تان واضح و روشن باشد که چه چیزی از کسب و کارتان می خواهید. باید در هر مرحله ی زندگی کاری و شخصی برای تان واضح باشد که چه می کنید و دلیل این کار چیست. گفته شده که "تعصب" یعنی دو برابر کردن تلاش تان در زمانیکه هدف تان به کلی فراموش شده است. تعریف حماقت هم این است که کاری را بارها و بارها تکرار کنیم و توقع داشته باشیم، نتیجه ی متفاوتی کسب کنیم. کاسبان موفق شدیداً هدف گرا هستند. آنها دقیقاً می دانند چه می خواهند و هرروز برای رسیدن به هدف هایشان تلاش می کنند، در نتیجه دستاوردهایشان در تمام جنبه های زندگی، بسیار بسیار بیشتر از یک فرد معمولی است. شما هم تنها در صورتی در راه اندازی و گسترش کار خودتان موفق خواهید بود که به وضوح از ابتدا بدانید چرا این کار را می کنید و بدانید جایگاه این کار در بقیه ی زندگی شما چگونه است. هرچه درباره ی هدف های تان و نحوه ی دستیابی به آن ها بیشتر فکر کنید، عملکردتان بهتر شده و فرد مؤثرتری خواهید بود.

این یک فرمول ساده ی هفت مرحله ای برای هدف گذاری است که می توانید از آن در زندگی کاری تان برای تعیین و دست یابی به هر هدفی استفاده کنید:

۱. تصمیم بگیرید دقیقاً چه می خواهید، اغلب افراد، هیچ وقت این کار را نمی کنند.
۲. آن را یادداشت کنید. هدفی که نوشته نشده باشد، فقط یک آرزو یا خیال است.
۳. برایش مهلت تعیین کنید و اگر هدف به حد کافی بزرگ یا طولانی بود، برای هر بخش از آن مهلتی جداگانه تعیین کنید.
۴. و چهارمین مورد این است که تمام کارهایی که لازم است برای دست یابی به هدف تان انجام دهید، فهرست کنید. فرقی نمی کند هدف تان رسیدن به سطح خاصی از فروش و سود دهی باشد یا هر هدف دیگری در زندگی کاری یا شخصی.