**Принципы постановки целей**

Многие менеджеры считают, что личные цели помогают добиться больших перемен, если они отвечают следующим критериям:

человек чувствует себя лично заинтересованным в их достижении;

возможно успешное продвижение к ним малыми шагами;

установлены временные пределы;

четко установлен конкретный, конечный результат.

Зачем нужно ставить себе цели

Установление целей позволяет приобрести критерии, позволяющие судить, важно ли то, что Вы делаете. Не имея целей, люди обычно тратят силы впустую. Они часто чувствуют себя деморализованными или расстроенными и некритически воспринимают чужое влияние. Конечно, люди могут оказать помощь в прояснении или установлении целей для своих подчиненных, но те, кто сам несет ответственность за собственные распоряжения и стандарты, чувствует себя увереннее и более способны распоряжаться своей судьбой. Чем большую ответственность они несут, тем больше их чувство самоуважения.

Как нужно ставить себе цели

Обычно цели устанавливаются на определенный период. Сейчас мы обсудим процесс определения целей, их утверждения и приведения в действие.

Первое: определение Ваших потребностей.

Наиболее эффективно устанавливать цели в ситуации, которая Вас не удовлетворяет или может стать таковой.

Для установления личных целей проанализируйте текущую ситуацию и ответьте на вопрос: “Чего Вы хотели бы добиться?”. Для этого Вам потребуется воображение и определенная свобода - свобода от тех ограничений, которые Вы сами для себя раньше установили.

Второе: оценка Ваших возможностей.

Большинство людей делает выбор из знакомых для себя возможностей. Однако истинный выбор гораздо шире. Поэтому для прояснения возможностей проанализируйте ситуацию, хорошенько подумайте и, если надо, попросите помощи у окружающих. Разумный выбор нельзя осуществить, пока не определены все имеющиеся возможности.

В мире существует обычай предоставлять место человеку, чьи слова и действия показывают, что он знает, куда он идет.

Наполеон Хилл

Третье: принятие решения о том, что Вам нужно

Списка возможностей недостаточно; необходимо знать, к чему Вы стремитесь и чего хотите добиться. Это может показаться очевидным, но определить, что Вам нужно, не всегда просто.

Необходимо найти ответ на три ключевые вопроса:

Что является для Вас важным?

На какой риск Вы готовы пойти?

Как Ваши решения повлияют на окружающих?

Четвертое: выбор.

Когда Вы, наконец, определили диапазон имеющихся возможностей и прояснили Ваши потребности и желания, необходимо сделать выбор. Сделанный выбор означает, что все свои усилия Вы направите на некоторое конкретное направление. Однако не исключено, что иной выбор, иное направление привело бы Вас к более удовлетворительному и желанному результату.

Не существует универсальных рецептов осуществления оптимального выбора. Это Ваш выбор, и конечно, Вы выберете наиболее привлекательный с Вашей точки зрения вариант.

Пятое: уточнение цели.

Часто цели выражают в общем виде, например: “Я хочу больше рисковать в своей работе”. Такие программные утверждения, вероятнее всего, останутся благими намерениями, если они не будут конкретизированы. Настоящая цель всегда конкретна!

Шестое: установление временных границ.

Время - это ресурс, с которым следует обращаться экономно. Занимаясь слишком многим одновременно, трудно добиться результата во всем, поэтому Ваша задача - разумно распределять время. Помните: время предоставляет возможности, и управление временем обеспечивает расширение этих возможностей.

Если цель не имеет временных границ, то нет возможности следить за своими успехами.

Седьмое: контроль своих достижений.

Чтобы следить за своими достижениями, необходимо найти какую-либо меру успеха. И хотя это не всегда просто, но совершенно необходимо. Сделав это, Вы сможете ощутить следующие преимущества наблюдения за своими результатами:

возможность эффективно оценить свою работ;

чувство удовлетворения от реальных результатов на пути к намеченной цели;

оперативное выявление возможных ошибок и, при необходимости, изменение плана действий.

Для достижения успеха надо ставить цели несколько выше, чем те, которые в настоящее время могут быть достигнуты.

М. Планк

Задумайтесь, часто ли Вы не достигали поставленной цели? Каковы причины? Отметьте причины, наиболее характерны для Вас.

Цели, в которых нет серьезной заинтересованности, обычно не достигаются.

Действительно ли Ваши цели важны для Вас?

Да Нет

Бывает, что люди устанавливают цели, которых почти невозможно добиться, а потом удивляются своей неудаче

Реальны ли Ваши цели?

Да Нет

Вполне достижимые цели могут быть не реализованы из-за того, что на преодоление препятствий не было затрачено достаточно сил.

Вложили ли Вы в достижение цели достаточно сил и внимания?

Да Нет

Возникновение новых обстоятельств может сделать некоторые Ваши цели устаревшими.

Сохраняют ли Ваши цели актуальность?

Да Нет

Без помощи и поддержки многие проекты обречены. Установление на ранних этапах работы взаимосвязей с окружающими помогает продвижению вперед.

Достаточно ли Вы привлекли к делу окружающих?

Да Нет

Во многих случаях люди признают себя побежденными слишком рано, когда настойчивость могла бы привести к успеху.

Не слишком ли рано Вы сдались?

Да Нет

Как Вы, наверное, поняли, постановка целей в первую очередь нужна для Вас, для того, чтобы вы могли сфокусировать на них свое внимание. Ум не может достичь результатов, пока перед ним нет четко поставленных задач. Смысл действий начинается только после того, как будут установлены цели. Именно тогда появляется реальная энергия для их выполнения.

Поставьте перед собой конкретные цели, связанные с Вашим бизнесом.

Каким будет мой доход в течение первых 30 дней

Каким будет мой доход в течение 90 дней

Ежемесячный доход к концу 1-го года

Сколько времени ежедневно я буду работать

Сколько дней в неделю я буду работать

Какого уровня в карьере я хочу достичь

Когда я достигну 2 уровня квалификации

Когда я достигну 3-го уровня квалификации

Когда я достигну высших ступеней квалификации

Когда я стану частью руководства компании

Ваши активы

Каждый раз, когда Вы честны и поведение Ваше честно, сила успеха будет продвигать Вас вперед к еще большему успеху. Каждый раз, когда Вы обманываете, даже когда это немного “белой” лжи, возникает мощная сила, которая отбрасывает Вас назад.

Джозеф Цукерман

Следующий важный шаг - оценка Ваших личных активов, которые Вы приносите в новый бизнес. Это важно для того, чтобы построить правильные взаимоотношения с Вашим спонсором и будущими сотрудниками. Эта начальная информация поможет определить тот объем необходимой поддержки со стороны спонсора, который даст Вам возможность как можно быстрее овладеть знаниями во всех областях нового бизнеса.

Будьте честны перед самим собой. И только тогда Вы начнете расти и набирать силу.

Помните, Вы можете получить полное и широкое обучение во всех областях нового вида деятельности.

Сначала сами поставьте баллы (от 1 до 10), а затем попросите сделать это Вашего спонсора.

Ваши активы

Умение разговаривать по телефону

Умение вести беседу

Умение руководить

Любовь к людям

Страсть желаний

Желание учиться

Уверенность в собственных силах

Решительность

Настойчивость

Рабочие навыки

Задатки лидера

100% преданность мечте, цели, делу

Проанализируйте результаты. Возможные расхождения в оценках - это расхождение в том, как воспринимаете себя Вы, и как Вас воспринимают другие.

Инструменты бизнеса

Успех - это максимальное использование возможностей, которыми Вы обладаете.

Зиг Зеглер

Так же, как и в других профессиях, у нас есть свои собственные инструменты, которыми мы пользуемся ежедневно и которые необходимы нам в работе.

Перед тем, как мы пойдем дальше, очень важно, чтобы Вы уделили время ознакомились с этими инструментами.

Первый инструмент, а точнее, набор инструментов, Вам очень хорошо знаком. Различные возможности этого набора Вы постоянно используете буквально во всех видах своей деятельности. Да, конечно, этот инструмент - Вы сами. Какие же Ваши качества, умения, свойства, навыки понадобятся Вам в нашей бизнесе?

Вот некоторые:

внешний вид, умение слушать, манера держаться, одежда, аккуратность, манера говорить, достоинство, ответственность, вера в успех, энтузиазм, лексика, желание учиться, культура общения, речь, эрудиция, умение вести беседу, подготовка лектора, навыки невербального общения.

Этот список можно продолжать долго. И конечно, сегодня каких-то навыков у Вас может не быть, над какими-то качествами Вам захочется поработать дополнительно - это нормально. Главное - чтобы у Вас было постоянно желание совершенствовать, пополнять и улучшать набор этих инструментов.

Второй набор инструментов - материалы компании. Они обычно включают:

буклеты, брошюры, статьи, специальные журналы, образцы, сертификаты качества, этикетки, аудио- и видеоматериалы, значки, техническая документация, сувениры компании, оценки экспертов и специалистов.

Эти материалы обычно выдаются и покупаются в компании.

Дополнительные технические средства делают нашу работу более эффективной. Их диапазон очень широк - от авторучки и телефона до компьютера и автомобиля - и зависит от Вашего желания и возможностей. Заметим, что, безусловно, определенную часть дохода от бизнеса необходимо вкладывать в инструменты маркетинга.

План действий

Сначала приходит мысль, затем мысль преобразуется в идеи и планы; затем - воплощение этих планов в реальность. Начало, как Вы видите, в Вашем собственном воображении.

Наполеон Хилл

Каждый успешный бизнес имеет бизнес-план. Бизнес-план начального периода Вашей деятельности в MLM-компании включает в себя следующие разделы:

Вступление в компанию: Вы пользуетесь продуктами компании, стали ее сотрудником, владеете информацией о продуктах и имеете о них собственное мнение, готовы рекомендовать продукты другим людям, имеете необходимые информационные и рекламные материалы. Вы имеете прямого спонсора и знакомы с сотрудниками, стоящими выше в структуре.

Составление списка Ваших потенциальных сотрудников и/или клиентов: это список Ваших друзей и знакомых, с которыми Вы намерены встретиться и побеседовать о компании, ее продуктах и возможном сотрудничестве в MLM-бизнесе.

Прямые продажи: Вы рассказываете, рекомендуете, предлагаете продукты компании людям по Вашему списку (телефонные звонки, договоренность о встрече, индивидуальные и групповые презентации)

Построение своей структуры:

а) Вы предлагаете совместный бизнес людям, которые уже начали пользоваться продуктами компании (индивидуальные и групповые бизнес - встречи),

б) Вы рассказываете о продуктах компании и одновременно предлагаете совместное сотрудничество с компанией как новую открывающуюся возможность.

Учеба: Вы учитесь сами, и учите своих сотрудников новому бизнесу.

Первый пункт плана Вы уже выполнили. Вы - сотрудник компании, имеете спонсоров и готовы приступить к работе.

Список Знакомых

Успех не придет к Вам. Вы сами должны дойти до него.

Марва Коллинз

Далее в плане - список Ваших потенциальных клиентов и, возможно, сотрудников. Это очень важный пункт бизнес-плана. Отнеситесь к этому заданию серьезно, так как это Ваш ключ к успеху.

Запишите 100-200 имен знакомых Вам людей. Очевидно, что в Ваш список попадут близкие друзья и родственники - это те люди, с которыми Вам легче всего связаться. Однако не думайте, что Вам будет легко говорить с ними о Вашем новом бизнесе. Напротив, эти люди хорошо знают Вас, и поэтому будьте готовы к тому, что им трудно будет поверить в серьезность происшедших с Вами перемен. Самый убедительный довод для близких людей - это Ваш успех.

Пусть в этом списке обязательно будут люди, связанные с бизнесом. Не смущайтесь, что эти предприниматели сейчас, возможно, добились большего успеха в бизнесе, чем Вы - в нашем бизнесе неограниченные возможности для продвижения.

Смело включайте в свой список самых различных людей:

с которыми Вы знакомы или мало знакомы

с кем Вы работаете или работали

с кем Вы учитесь или учились

с кем служили в армии

своих соседей по дому или даче

с кем проводили отпуск

родственники

члены различных клубов

кого поздравляете в праздники

друзей своих знакомых и т. д.

Составляйте список без предубеждений, не принимайте решения за других людей - они сделают это самостоятельно!

Этот бизнес - сортировки, а не убеждения!

К бизнесу - и, вообще говоря, ко всякому Делу - лучше всего относиться как к растущему дереву: бережно выращивать его, защищать от вредителей, вносить удобрения, заботиться, чтобы саженец в полной мере получал свет и тепло... Тогда дерево принесет плоды и со временем можно будет собрать хороший урожай.

Пол Хакен

Помните: если план не осуществляется, то вместо того, чтобы понапрасну расстраиваться, надо заменить его другим. Вот и вся хитрость!

Наполеон Хилл

По самой природе человек, чем старше он становится, тем больше противится переменам, особенно переменам к лучшему.

Джон Стейнбек

Большинство людей отказывается от борьбы именно тогда, когда они уже почти добились успеха. Они выходят на линию одного ярда. Они сдаются в последнюю минуту игры, когда им остался всего один дюйм до того, чтобы победить!