



Strategia anuală

Eu vă propun cu totul altă întrebare:

“V-ați făcut strategia pentru anul care vine?”

Strategia pe anul care vine este o chestiune care ar trebui să fie sacră pentru fiecare dintre noi. Acum ani de zile când începeam timid să îmi fac previziuni pentru anul care urma, am tot avut timp să observ cum se fac niște obiective realiste eliminând și riscul fabulației, dar și riscul de a fi prea lejer cu tine și de a trece pe listă niște lucruri pe care oricum le-ai fi obținut.

Așa că intervine întrebarea:

“Care e scopul unei strategii personale?”

Scopul strategiei este să îți asigure o direcție clară către niște obiective prioritare pe care le ai. Simplul fapt că le scrii pe o foaie pe care o arunci apoi într-un sertar și tot face minuni (mintea se concentrează pe acele lucruri, mai ales că e o perioadă “spirituală”). Dar poți face cu mult mai mult de atât.

Scopul acestei strategii este ca la finalul anului viitor să fii o variantă mai bună a ta, cu împliniri profesionale, mai sănătos și mai împlinit sufletește dar și, **ATENȚIE**, gata să obții alte lucruri mărețe pentru anul care vine.

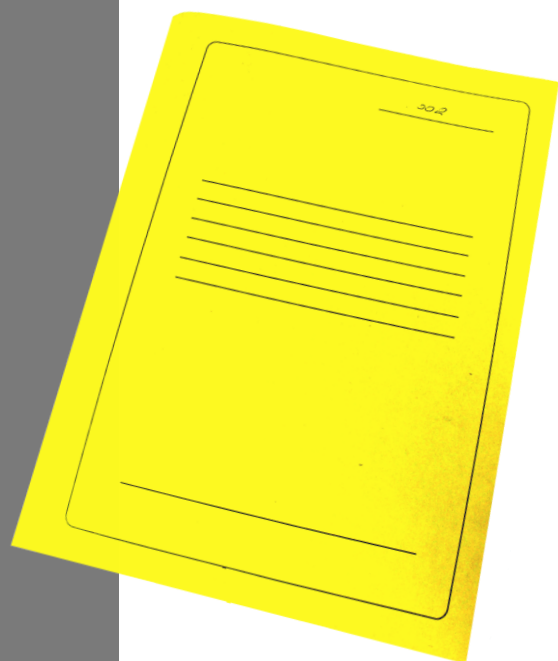
Strategiile anuale se leagă una de alta, se ajută, te lasă într-o poziție avansată pentru ca anul care vine să obții și mai mult iar anul următor și mai mult.

Așa că primul pas pe care trebuie să îl faci atunci când îți scrii obiectivele pe anul viitor, pune-ți întrebarea în felul următor:

“Făcând un exercițiu mental, știind cine ești, care sunt valorile tale, știind ceea ce faci tu acum și care sunt posibilitățile pe care le ai, într-o lume ideală (virtuală) dacă totul ar merge EXACT cum ți-ai propune, **UNDE AI FI PESTE UN AN?**”

Ei bine strategia anului care vine ar trebui să fie răspunsul întrebării de mai sus și nimic mai mult.

E început de an, de obicei cu toții auzim întrebarea obsesivă “ți-ai făcut bilanțul?” Dacă ești considerat om “de business” atunci trebuie să o fi auzit în multe părți.



ATENȚIE! Nu trebuie să scrii lucruri pe care oricum le-ai obține, chiar și fără documentul din fața ta, ca un fapt natural. Trebuie să înțelegi acest document ca un ideal la care aspiři, nu ca pe un lucru banal, pe care îl faci de zi cu zi. Documentul ăsta trebuie să fie planul tău de a fi o persoană evident superioară în anul viitor (la finalul anului viitor).



Planificarea

Organizarea pentru atingerea obiectivelor este vitală. Se spune că o oră de plănuiire nu este o oră pierdută, ci una câștigată. Tot ce mai trebuie este să faci ceea ce ți-ai plănuit.

Există 2 tipuri de plănuiire:

- ▶ de rutină
- ▶ strategică

Plănuiirea de rutină este compusă din cele două tipuri de agende pe care ar trebuie să le ții, ca om de afaceri:

- ▶ agenda zilnică
- ▶ agenda săptămânală (plănuiirea activităților pe săptămâna care vine, luând în considerare și strategia anuală)

Plănuiirea strategică este compusă din:

- ▶ strategia anuală
- ▶ activitățile lunare (parte din strategia anuală și care trebuie revizuită la fiecare început de lună).

Agenda zilnică

Fiecare are propriul stil de a-și ține agenda zilnică. Cu toate astea există câteva principii pe care ar fi bine să le respecți:

- ▶ Identificarea activităților de rutină și a activităților strategice (activitățile care mențin activitatea și activitățile care măresc ritmul activității). Este importantă realizarea procedurilor pentru activitățile care se repetă (de ex.: plățile și situațiile de plată le fac vinerea); în felul ăsta nu pierzi timp în fiecare zi cu o activitatea care poate fi rezolvată o dată pe săptămână în decurs de 1-3 ore.
- ▶ Orice agendă începe cu verificarea e-mailului, golirea inboxului în foldere speciale (exemplu de foldere, în funcție de domeniu: vânzări, plăți, prețuri furnizori, web-design etc). E-mailul trebuie golit de 2 ori pe zi, o dată dimineața, o dată seara. Mai există o regulă: se răspunde fiecărui mail în parte!
- ▶ Evidențierea timpilor de execuție pe fiecare sarcină în parte.
- ▶ Prioritizarea sarcinilor (o metodă ok este metoda Eisenhower) și delegarea sarcinilor care nu sunt importante.

► La finalul zilei trasarea sarcinilor pe următoarele zile, sarcini ce sunt deduse din activitatea din ziua respectivă.

► Identificarea procentului de rezolvare a sarcinilor din agendă (din tot ce ți-ai propus cât ai realizat? un procent bun este peste 70%).

► Identificarea sarcinilor care nu au fost făcute mai multe zile la rând (sunt cu adevărat importante? în cazul în care sunt importante dar nu pot fi terminate ar fi ok ca în ziua următoare să le pui în capul listei, ca să scapi de acea sarcină: s-ar putea să te “sapi” singur).

Agenda săptămânală

Agenda săptămânală este suma sarcinilor (taskurilor) care pot fi deduse din strategia lunară și este o unealtă importantă de control asupra respectării strategiei anuale. Teoretic taskurilor li se identifică timpii de execuție și li se atribuie o zi (respectiv mai multe) din săptămâna care urmează pentru a fi realizate.

Acestor sarcini li se adaugă sarcinile uzuale, de rutină (cele de menținere a activității).

Strategia lunară

Strategia lunară este defalcarea strategiei anuale în 12 bucăți. Ea este principala unealtă de verificare a strategiei anuale, pentru că strategia lunară este supusă “intemperiiilor” în funcție de ceea ce se întâmplă în realitate (versus ce se întâmplă pe hârtie).

Strategia lunară este împărțită apoi în 4 părți și atribuită câte unei săptămâni din luni. Fiecare strategie lunară ține cont în special de rezultatele obținute în luna anterioară, de activitățile prevăzute în strategia lunară inițială și de linia creionată în strategia anuală.

Strategia anuală

Respectiv ceea ce discutăm în prezentul articol.

Capcane în care riști să cazi

Subestimarea

Personal, la fiecare sfârșit de an când îmi fac o analiză pe strategia anului trecut, de obicei am o reacție de respingere: a cum de mi-am propus atât de puține anul trecut?” S-ar putea să vi se întâmple și vouă; stați liniștiți, e un lucru normal. Faptul că a mai trecut un an, dacă lucrurile au mers bine înseamnă că vă găsiți într-o cu totul altă etapă a vieții, când prioritățile voastre poate s-au schimbat, aspirațiile au crescut, oportunitățile s-au îndesit.

Nu vă fie frică să vă propuneți mult. Eu am observat că din strategie îmi ating cam 70-80% din obiective. Mi se pare un procent foarte bun, având în vedere factorii exterior care se schimbă (pe partea profesională o singură lege dată de guvernanți schimbă întreaga percepție despre o piață) sau faptul că noi înșine, ca persoane, suntem în continuă schimbare.

Sintetizând, am observat că îmi ating 70-80% din obiective indiferent dacă îmi propun mult sau puțin. Întotdeauna 70-80 % din mult e mai bine decât 70-80% din puțin.

Încă un lucru: când mă refer la “mult”, mă refer la calitate, nu neapărat la cantitate.

Ce e important e să menținem linia la care ne-am ancorat (de aici rezultă valoarea ca om și stabilitatea emoțională). Dacă anul ăsta suntem obsedați de muncă, având 12 ore pe zi petrecute la birou iar anul viitor ne găsește într-o etapă în

Artha, Kama și cu Dharma

Ceea ce îți voi spune acum este atât de valoros încât, pot spune cu mâna pe inimă, mie personal mi-a schimbat viziunea asupra vieții. Trăim într-o perioadă în care fiecare este liber să creadă ce vrea despre el, despre ceea ce îl înconjoară, despre ceea ce îl mână, care este motivația intrinsecă etc.

Un prieten de-al meu avea o vorbă: orice sistem e mai bun decât nici un sistem. Eu, ca să pot da o valoare la ceea ce fac, a trebuit să îmi găsesc principii care nu existau la cei din jur.

Așa am dat de *artha*, *kama* și *dharma* – principiile de care se vorbește în **Mahabharata**. *Artha* se referă la bunăstare și împlinirea financiară, *Kama* la trăiri și la plăcerea dată de simțuri (ține inclusiv de sexualitate și erotism), *Dharma* la partea spirituală a lucrurilor și a vieții.

Referitor la ele, avem tendința să ne concentrăm în mod excesiv (și intuitiv) pe o singură categorie, devenind blocați pe celelalte canale. Se spune că cele 3 categorii reprezintă de fapt cele 3 etape ale vieții unui om, astfel: un tânăr neapărat își va trăi viața la maximum, încercând să capete cât mai multă experiență (Kama); după această etapă se va concentra pe întemeierea unei familii și va încerca să asigure bunăstarea ei sau va încerca să evolueze foarte mult pe partea profesională (Artha); în ultima etapă a vieții omul își dedică timpul echilibrării celor trei categorii, concentrându-se pe partea spirituală, filozofică, a vieții (Dharma).

Obiectivele pe care ți le pui în Strategia anuală ar trebui să aibă în vedere aceste 3 mari categorii ale vieții – financiar (artha), personal (kama) și spiritual (dharma).

Dacă reușești să le dai o destinație, vei avea o imagine mult mai clară asupra a ceea ce trebuie să faci, ce vrei, care e chemarea ta și cum îți împarți activitățile astfel încât să obții ceea ce vrei.

care ieșim în club (de exemplu) de 4-5 ori pe săptămână, e clar că ceva nu e în regulă la nivel de identitate.

De asemenea, important e să trecem pe hârtie idealurile pe care le avem în cap pentru noi, nu lucrurile banale. Am observat că mai des ne autolimităm, decât să scriem lucruri imposibil de realizat. Cu alte cuvinte, ne e frică mai mare să nu cumva să cerem prea mult de la noi și să nu obținem (să dezamăgim / teama de eșec) decât să ne fie frică să nu ne propunem prea puțin. Ironic, nu? Mintea noastră preferă comoditatea unor rezultate mediocre, pe care oricum le-am obține, decât niște lucruri mărețe la care aspirăm, dar de care ne e frică totodată.

Lipsa de viziune

Am văzut prioritățile unui prieten pentru anul care urma și m-a frapat o chestie. Aveam impresia că un an de zile, totuși, e o paletă prea largă pentru acele obiective. I-am pus atunci o întrebare care ar trebui să o puneți și voi când scrieți la acest manuscris:

“Auzi, dacă ți-aș da termen până în martie (poate fi și iulie) și te-ai concentra pe aceste lucruri, le-ai obține?”

El își scrisese două tipuri de obiective, prioritare și secundare. Susținea că ar da oricând pe cele secundare numai ca să le aibă pe cele prioritare rezolvate, motiv pentru care mi s-a părut absurd să își propună atât de puțin.

Think Big

Ideal înseamnă un lucru măreț, dar pentru care să nu îți strici

Cum să îți scrii strategia pe anul care vine

- ▶ trei puncte de vedere, trei categorii, fiecare categorie trebuie privită aparte de celelalte
- ▶ Artha, Kama și Dharma a sau Financiar, personal și spiritual
- ▶ declarație proprie (gândire progresistă: cine ești, ce ai, care sunt punctele tale forte)
- ▶ scrii 10 priorități care îți vin în minte la fiecare categorie (artha, kama, dama); dacă nu îți vin 10, cu atât mai bine, pentru că numărul nu este prioritar, este mai important ca aceste priorități să fie “mari”, să aibă perspectivă, viziune
- ▶ faci prioritizarea fiecăruia comparându-le cu celelalte, ca să identifici care sunt obiectivele pe anul următor (faci un clasament)
- ▶ obiectivele trebuie să fie cuantificabile; NU există obiectiv “bun” sau “prost”, pentru că fiecare își propune ce vrea el de la persoana lui în anul care urmează; există însă obiectiv prost enunțat sau bine enunțat; un obiectiv trebuie să fie clar (cum fac asta?) și să aibă finalitate (când știu că am obținut rezultatul dorit?); dacă nu poți răspunde la aceste întrebări, enunțul este prost (exemplu: “vreau să fiu o persoană mai bună” are toate șansele să fie un obiectiv prost enunțat; în schimb dacă îi poți adăuga CIFRE care să îți indice pragul la care ești o persoană mai bună, atunci este un obiectiv bine enunțat: “Vreau să fiu o persoană mai bună”. Cum fac asta? Cumpăr mâncare pentru 10 familii sărace în lunile de iarnă.
- ▶ identifici bonusurile prin care te recompensezi atunci când un obiectiv a fost îndeplinit

ATENȚIE!

Bonusurile nu trebuie confundate cu obiectivele!

Nu este indicat să pui un potențial bonus ca obiectiv. Lucrurile materiale pe care le-ai dori intră în categoria “bonus”. Nu îți poți pune ca obiectiv cumpărarea unei mașini, de exemplu. De ce? Deși s-ar putea să obții mașina, îți îngustezi viziunea extrem de

echilibrul unei vieți (da, se pot obține lucruri mărețe și fără să îți rupi sănătatea în 2). Cineva îmi spusese că vrea să pună un depozit de 1000 euro. Având în vedere cât câștiga și ce făcea, mi s-a părut totuși o sumă mică. Îmi mărturisise că nu făcea economii niciodată, dar că vrea să facă economii mari, ca să investească în ceva.

L-am întrebat atunci: “De ce 1000 și nu 10000?” Mi-a răspuns bâlbâit: “10000? Crezi că pot să strâng 10000 într-un an?”

“Sunt convins că ai putea, dacă ți-ai propune asta. La naiba, sunt convins că ai putea și 100000 la cum te știi!”

Mintea lui se limitase la sumă de 1000 euro. Mie, din exterior, mi s-a părut o sumă mică pentru un an de zile, mai ales că asta era o prioritate. Când i-am dat o varianta mai “bogată”, mintea lui s-a deschis și a putut să vadă soluții pentru scenariul nou, care până atunci nu exista.

În felul ăsta ne limităm și noi. Dar nu pentru că suntem incapabili să facem mai mult, ci pentru că suntem incapabili să vedem ce putem face. De fiecare dată când îți propui un lucru, ai impresia că ești vizionar. Ar trebui să te gândești însă dacă nu cumva te limitezi, în loc să îți oferi libertate. Propuneți maxim din ce ai putea face dacă ai fi un personaj principal dintr-un film sau carte. Gândindu-te la tine dissociat s-ar putea să îți dea puteri speciale pe care, în altfel, nu le ai din cauza limitărilor pe care ți le pui singur.

mult dacă îți propui ca obiectiv cumpărarea unei mașini. Ajungi să muncești strict pentru asta, să devii un rob al propriei dorințe. Nu o să îți faci plăcere!

Întotdeauna pui ca obiectiv, în cazul acesta, o activitate aducătoare de bani și îți pui bonus mașina pe care o vrei.

Exemplu corect: obiectiv – depășirea targetului de vânzări de pe firmă cu 140%, caz în care voi câștiga suma X. Bonus – mașina Y.

Ideal este ca suma X = mașina Y (ca valoare); ideal este, de asemenea, să fii atras de activitățile aducătoare de bani, nu de obiecte.

Următorul pas, graficul GANTT: faci un grafic pe anul care urmează în care identifici, lunar, termenele pentru fiecare obiectiv; teoretic fiecare obiectiv poate fi împărțit în activități și subactivități pe care trebuie să le înșiri pe o perioadă mai lungă de timp. De exemplu, dacă ai ca obiectiv un proiect, tu poți enumera în graficul GANTT și termenele pentru subactivitățile logice care or să ducă spre rezultatul dorit.

Exemplu – lansarea unui site:

- ▶ cumpăr domeniu (ianuarie)
- ▶ instalarea unui wordpress (ianuarie)
- ▶ concept site: identificare meniu, texte de prezentare, grafică, etc. (februarie)
- ▶ articole cu care să umplu scheletul siteului (martie)
- ▶ lansarea siteului și strângerea listei de cititori pentru newsletter (aprilie)

Ultimul pas: declarația finală. În finalul documentului începi o frază în felul următor:

“Finalul anului XXXX vreau să mă găsească...”

Scrii acolo exact persoana care vrei să fii la finalul anului. Printezi și o ții aproape pe tot anul care vine. Succes!