En enkel modell för målsättning - som fungerar!

Steg för steg - För att hjälpa dig att ta dig dit du vill.

Mitt namn är Patric Nilsson och jag har lång erfarenhet av att jobba med målsättning både för egen del och inom organisation & ledarskap. Vi har byggt ett säljteam på 100-tals säljare som tagit in 1000-tals kunder de senaste åren.

Jag är ganska rationell när jag sätter mina mål. Jag är ingen GURU utan en helt vanlig person som följt mina mentorers råd och precis som dem - agerat.

Det här materialet är något jag jobbat med i många år för att det är enkelt att lära ut och för att det fungerar. Förra året satte jag ett väldigt högt mål vilket tog mig med på mina mentorers semester till Maldiverna. Jag blev utmanad att verkligen agera på det jag ville bli bättre på. Eftersom jag tydligt deklarerade vad jag ville, gjorde en plan och agerade på den nådde jag hela vägen.

Min passion är att visa människor att det finns alternativ och sedan hjälpa de som vill att bli ekonomiskt framgångsrika. Jag är intresserad av att hjälpa dig att nå vad du verkligen är sugen på framöver.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Innan vi börjar…

Varför ska du sätta mål?

Du behöver ställa dig själv den frågan för den kan inte jag svara på. Det kan vara så att du har någonting inom dig som du drömmer om eller så har du ingen aning och är frustrerad över att ha det som du har det.

Det finns människor som vill från någonting och det finns människor som vill till någonting. Oavsett vad så lever jag med övertygelsen om att vi mår bra av att sträva efter något.

Precis som ett frö växer upp som en blomma eller ett träd behöver vi växa för att det går inte att stå still. Växer vi inte så vissnar vi. Växer vi inte så dör vi. Den positiva nyheten är att eftersom du läser den här texten så är du **redan på väg**. Du har redan tagit första steget till att utmana dig själv till utveckling så klappa dig själv på axeln för nu är det bara resten kvar.

Vad är ej förhandlingsbart?

Du har säkert hört att om du vill någonstans ska du **ge allt!** Jag håller inte riktigt med om det. Jag förstår att fotbollsspelaren som börjat vid 4 års ålder och tränar flera timmar varje dag tenderar att bli mer framgångsrik än de som inte valt att gå in för det så mycket. Vi behöver fokus men vi behöver också balans. Vad menar jag med det?

Vi har 168 timmar på en vecka. I teorin sover vi bort 56 timmar. Har vi ett vanligt jobb går 40 timmar till arbete. Av de återstående 72 timmarna går säkert 40 timmar till familjen, hemmet, matlagning och allt runtomkring. Vad du gör med de resterande drygt 30 timmarna avgör hur din framtid ser ut.

Jag vet att du har saker du inte vill rubba på och jag vill inte att du gör det heller. Sömnen är för mig **prio 1**. Får jag inte sova fungerar jag inte som människa.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Jag måste få **egentid** på morgonen för att kunna läsa en inspirerande bok eller samla mina tankar i min **journal** annars är jag inte redo att starta dagen.

Nuförtiden är det väldigt många möten över zoom men om jag inte får en paus mitt på dagen för en **powernap** eller att komma ut och röra på mig så håller jag inte över tid.

Vad har du för saker som inte är förhandlingsbart? Sömn? Träning? Egentid? Ditt förhållande? Din familj?

Intention…

Tanken är att allting du gör ska gå i linje med var du är på väg. Din familj är anledningen till att du gör det du gör. Din hälsa är ingen motpol till din karriär. Dina mål kan ha med personlig utveckling att göra. Det kan vara kopplat till inkomst, relationer, hälsa, spiritualitet - vad du vill.

Blanda inte ihop **hur** med dina mål. Din **plan** tittar du på efter du satt dina mål. Din **plan** har med **hur** att göra. Det pratar vi med någon som gjort det du vill göra om innan du agerar. Ditt **hur** är egentligen ett **vem** - som kan hjälpa dig att lägga en **plan** när du vet vad du vill.

Nu råder jag dig till att bli inspirerad. Ta en skogspromenad. Lyssna på positiv musik. Se till att må bra. Åk gärna iväg på någon kickoff, inspirerande föreläsning eller på något personlighetsutvecklande event innan du sätter igång. Du vill lyfta blicken och bli motiverad innan du börjar skriva så att du skriver saker du faktiskt vill få till. Inte bara saker som gör att du överlever ett år till.

Om du inte vet var du vill är det som att sätta sig i en taxi och säga ”kör någonstans”. Du kommer inte få ut något av det om du inte vet vart du vill åka. Börja skriv och kreativiteten kommer att komma…

Lev ditt liv med en tydlig intention att allt du gör tar dig närmare dina mål.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Föreställ dig ditt drömliv - alla komponenter…

Vad vill du VARA, GÖRA & HA?

Jag kan ta mig själv som exempel…

VARA - Jag skapar återkommande inkomster och utbildar andra i det.

GÖRA - Jag bygger säljorganisationer.

HA - Jag har och hjälper människor att skapa **frihet**.

Nu handlar det om dig!

1. Vem vill du VARA?

2. Vad vill du GÖRA?

3. Vad vill du HA?

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Dina mål!

Om du trodde på att du kunde uppnå vad som helst - vad skulle du skrivit upp då?

OBS! Sätt dig någonstans där du trivs - exempelvis en hotellobby med utsikt där du får perspektiv och blir inspirerad. Skriv…

30 mål på 10 år:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.
11.
12.
13.
14.
15.
16.
17.
18.
19.
20.
21.
22.
23.
24.
25.
26.
27.
28.
29.
30.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

10 mål på 5 år:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

5 mål på 3 år:

1.
2.
3.
4.
5.

3 mål på 1 år:

1.
2.
3.

Vad är den där saken som verkligen skulle betyda något om du uppnådde? För mig var det **frihet**.

Ditt viktigaste mål för kommande år:

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

När du nu jobbat med detta blir det lättare för dig att förstå vad som är viktigt. Tänk på att det du gör ska gå i linje med dina mål. Allt annat kan vänta.

Jag minns när jag tänkte: "Om jag gör det här rätt, kan jag göra allt det andra sen." Jag visste att det inte hjälpte mig att sitta och äta chips och se på Netflix eller att gå ut med kompisar.

Vissa saker ville jag inte sluta med, men jag var villig att pausa dem för att fokusera på det som tog mig närmare mina mål. Ibland ville jag bli av med delar av mig själv som höll mig fast i soffan och då behövde jag göra förändringar. Allt annat är som ett **ankare** som håller dig kvar där du är. Om du alltid gör samma sak, får du alltid samma resultat. Du måste göra något annorlunda för att få något annorlunda.

En annan anledning till att många inte lyckas så bra är att de alltid ser nya saker som verkar roliga och glittrar i periferin. Då glömmer de bort vad som är viktigt och får inte samma resultat som om de hade **fortsatt** med det de höll på med. Det är spännande att prova nya saker, men om du alltid börjar om, bygger du aldrig något stort.

När du ska göra saker du tror är svåra adderar du ofta tid. Mer tid än någon som vet hur man gör skulle lägga på det. Allting du inte gjort är svårt och allting du har gjort är enkelt. Därför ska du **fråga någon som gjort det** hur man gör.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Plan för att nå ditt mål

Varje plan innehåller ett eller flera projekt som i sin tur innehåller en eller flera uppgifter.

Låt oss ta ett exempel:

Lära mig spela gitarr.

Projekt 1: Köpa en gitarr

- Uppgift 1: Leta annonser.
- Uppgift 2: Se om det finns någon butik i närheten som säljer.
- Uppgift 3: Känner du till någon som kanske vet någon som är till salu?
- Uppgift 4: Träffa någon av dem som säljer via annons/butik eller annan kontakt.
- Uppgift 5: Köp en gitarr.

Projekt 2: Prova gitarren

- Uppgift 1: Sätt dig med din på sängkanten och försök hitta olika grepp.
- Uppgift 2: Sök på nätet efter enkla videos som lär dig grunderna.
- Uppgift 3: Ta reda på om det finns någon gitarrkurs i närheten av där du bor.
- Uppgift 4: Fråga runt om det finns någon som är duktig på att spela som är villig att hjälpa dig.

Projekt 3: Lära dig spela

- Uppgift 1: Gå till gitarrlektionerna
- Uppgift 2: Öva framför YouTube med olika videos som stöd.
- Uppgift 3: Spela med någon du känner som vill hjälpa dig.
- Uppgift 4: Öva några timmar i veckan så blir du bättre och bättre för varje år.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Vi skulle kunna ta städning…

Städa bostaden.

Projekt 1: Plocka undan!

- Uppgift 1: Samla ihop kläder som ligger överallt och lägg dem i tvätten.
- Uppgift 2: Vik ihop kläder som hänger på torkstället som torkat.
- Uppgift 3: Samla ihop disk och fyll diskmaskinen eller diska upp.
- Uppgift 4: Se till att lägga tillbaka alla saker som ligger utspritt.
- Uppgift 5: Plocka ur diskmaskinen eller ta det du handdiskat och ställ det där det ska vara.

Projekt 2: Damma…

- Uppgift 1: Vardagsrumsbordet
- Uppgift 2: Bokhyllan
- Uppgift 3: Nattduksbordet

Projekt 3: Dammsug

- Uppgift 1: Hämta dammsugaren ur städskåpet och sätt i sladden.
- Uppgift 2: Börja där du är så att du inte drar runt allt damm i hela bostaden.
- Uppgift 3: Gå till nästa rum och fortsätt där tills du har tagit allt.
- Uppgift 4: Lyft på sängen och soffan så att du tagit överallt.

Projekt 4: Skura golv

Jag är ingen expert på städning men jag tror du förstår…

Lägg märke till tydligheten. Det finns inga tveksamheter. Om du följer planen kommer du uppnå ditt mål. Spelar ingen roll hur lång tid det tar. Om du gör alla uppgifter i ett projekt så kommer du bli klar med projektet och kan börja på nästa.

Om du märker att du inte är i mål när du gjort alla uppgifter behöver du lägga till fler uppgifter så att du vet exakt vad som behöver göras för att kunna bocka av ett projekt.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Ditt mål:

Nu är det dags för dig att lägga din plan för att nå ditt mål. Kör!

Projekt 1:

- Uppgift 1:
- Uppgift 2:
- Uppgift 3:
- Uppgift 4:
- Uppgift 5:

Projekt 2:

- Uppgift 1:
- Uppgift 2:
- Uppgift 3:
- Uppgift 4:
- Uppgift 5:

Projekt 3:

- Uppgift 1:
- Uppgift 2:
- Uppgift 3:
- Uppgift 4:
- Uppgift 5:

Projekt 4:

- Uppgift 1:
- Uppgift 2:
- Uppgift 3:
- Uppgift 4:
- Uppgift 5:

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Pipeline

Om du jobbar med någon typ av verksamhet behöver du förstå processen och jobba med en pipeline.

Det spelar ingen roll om du jobbar med försäljning, rekrytering, marknadsföring, HR, om du är mäklare, frisör, massör, eller vilken entreprenör som helst, du behöver ta dina prospekt genom en process.

Du marknadsför eller prospekterar för att få presentera något. Du vill skicka en video, bjuda in dem till ditt kontor eller din frisörsalong. Du vill **exponera** det du har att erbjuda. Vi kan ta boka möten som exempel.

Mötet är egentligen inte målet. Mötet är början av en process. Du vill egentligen bara ge dem tillräckligt med info för att de ska vilja ta nästa steg i din pipeline. Utan ett nästa steg leder det inte vidare.

— —

Möte 1 —> Möte 2 —> Möte 3 —> Möte 4 —> Möte 5 —>

— —

Möte 1 kan vara en presentation. Möte 2 uppföljning osv. Du kanske säljer något eller rekryterar någon på första mötet men det viktigaste är att du har påbörjat en långsiktig affärsrelation.

Ta reda på hur många nya kontakter du behöver nå ut till för att fylla på din pipeline varje vecka för att ha den aktivitet som leder till ditt mål. Frågan är aldrig om processen fungerar. Frågan är alltid om **du väljer att göra** aktiviteten.

- Om du väljer att inte **lära** dig har du bestämt dig för att förlora.
- Om du väljer att inte **göra** det har du bestämt dig för att förlora.
- Om du väljer att inte **göra tillräcklig mängd aktiviteter** för att nå dina resultat har du bestämt dig för att förlora.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Lärbarhetsindex

De 2 viktigaste frågorna…

Fråga 1: Hur villig är du att lära dig?

Om du inte är bredd att lära dig det du behöver kommer det inte bli något. Hur villig är du att lyssna på dina mentorer? Hur villig är du att läsa böcker om hur du blir bättre? **Skala från 1-10**

Fråga 2: Hur villig är du att förändra dig?

”Jag har alltid gjort såhär…” **- Funkar inte**. Om du gör det du alltid gjort kommer du få det du alltid fått. Det är faktiskt ännu värre idag. Om du står still medans alla andra utvecklas så backar du i praktiken. Du blir mindre värld på marknaden. Hur villig är du att förändras i en värld i förändring? Det du får till dig via utbildningar, föreläsningar, det du läser - hur villig är du att implementera det för att du det här året ska kunna nå helt nya resultat? **Skala från 1-10**

Det här kan variera. Under en utbildning kan du inledningsvis vara på 10(**!**) sedan efter 25 min är du nere på 4 för att du fått så många insikter och nya perspektiv så hjärnan kan inte ta emot mer på ett tag.

De som har höga mål letar ständigt efter sätt att inspireras för att kunna fylla på sitt lärbarhetsindex. Det bästa du kan göra om du är hungrig är att vara **öppen för att lära och villig att förändra**!

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

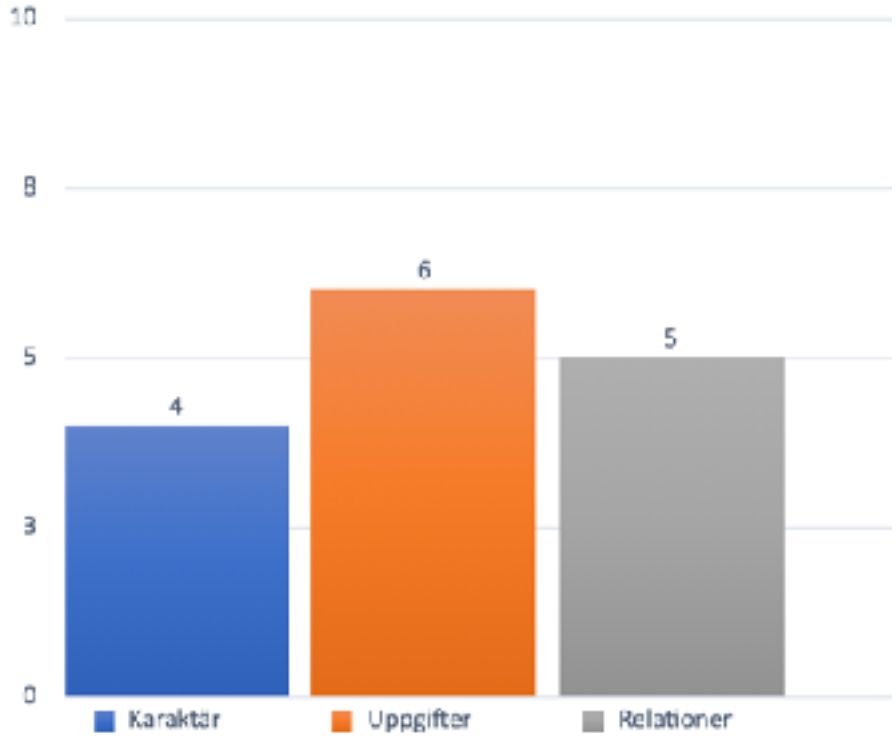
K.U.R.

Modellen du vill använda för att utvecklas och nå nya resultat!

Den här modellen jobbar vi aktivt med internt i vårt team.

De tre kategorierna av personlig effektivitet

På den vänstra vertikala skalan i diagrammet nedan är rankningen av ledarens effektivitet, där 10 är perfekt och 0 är dåligt. Över den nedre horisontella skalan finns kategorierna för ledarskapseffektivitet. Målet för en ledare bör vara att **bli bättre på var och en** av dessa tre områden.



4 * 6 * 5 = 120 i ledarskapseffektivitet

Modellen kommer från Chris Bradys och Orrin Woodwards bok "Launching a Leadership Revolution" och heter egentligen "Trilateral Leadership Ledger" som är ett sätt att hjälpa ledare att bedöma sig själva, sin effektivitet och följa sin utveckling. Nedanstående utdrag är hämtat från boken.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

1. K står för Karaktär
Ingen som saknar karaktär kommer att lyckas på ett meningsfullt sätt.

En av de första sakerna en person på ledarskapsutvecklingsresan bör förstå är att det finns inneboende värde i att utveckla karaktär även om man aldrig får externa resultat från ens ansträngningar. Det är för att vem man blir är mycket viktigare än vad man uppnår.

Syftet är att använda **KUR** för att mäta personlig tillväxt.
Karaktär i det här fallet innefattar:

- Ärlighet
- Integritet
- Mod
- Lämpliga värden baserade på absoluta sanningar
- Tro
- En ödmjuk anda
- Tålamod med andra
- Disciplin
- Självbehärskning

2. U står för Uppgifter.
Den representerar enkelt sagt att få saker gjorda. Ingen ledare kan lyckas utan förmågan att genomföra uppgifter. I kategorin **Uppgifter** ingår:
- Ansvarstagande
- Arbetsetik
- Tillgänglighet
- Villighet att investera tid
- Tålamod
- Ihärdighet
- Genomförande

3. R står för Relationer.
Denna mäter förmågan att få bra relationer och bygga varaktiga band med människor. Ingen ledare kan uppleva framgång ensam. En sådan situation utesluter själva konceptet ledarskap. Ledare måste uppnå saker genom, med och för människor, och det kan endast ske med förmågan att bygga relationer. I kategorin **Relationer** ingår:

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

- Acceptera människor
- Godkänna människor
- Uppskatta människor
- Se det goda i människor
- Uppmuntra människor
- Bry sig om och om människor
- Sätta andra först
- Söka vinn-vinn-lösningar
- Hjälpa människor att genomföra uppgifter
- Leva efter "Gyllene regeln"

Personlig utveckling är inte ett val för en ledare. Det sägs att vi aldrig kommer att få mer än vad vi klarar av. Om vi vill ha mer måste vi därför utveckla förmågan att hantera mer.

KUR är både ett verktyg för instruktion i de stora principerna för självförbättring och ett verktyg för att mäta verklig tillämpning. När ledare förstår att deras beteende beror på dem och att utvecklingen av deras naturliga talanger är deras ansvar, har de satt igång på vägen för personlig utveckling och ökad effektivitet. När de tar ansvar för att förbättra sig själva, kan ledare börja omfatta idén att öka sin påverkan på andra.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Avslutningsvis.

Det finns två typer av människor. De som vill utvecklas och de som inte vill utvecklas.

Eftersom du kommit såhär långt i materialet har du bevisat för dig själv vilken kategori du tillhör.

Jag hade ett samtal med min mentor som sa:

”Du behöver expandera nu. Du behöver växa. Du behöver rekrytera.”

Jag visste att han hade rätt. Min befintliga organisation skulle inte ta mig till mina mål jag var sugen på att uppnå. Vi behövde bli fler. Jag fick en utmaning.

”Rekrytera 50 personer på ett år så får du hänga med mig och min familj till Maldiverna - all inclusive.”

Jag funderade inte på hur. Jag sa bara: **Jag kör!**

Jag började använda LinkedIn för att nå ut till nya människor. En dröm var att spendera mer tid i Florida så jag tog kontakt med spännande människor jag inte kände och förklarade att jag ville expandera min verksamhet där. 100-tals möten över zoom. Det blev inte 50 partners. Det blev 64. **Boom!**

Vilka 3 saker behöver du göra idag för att sätta igång med din plan?

1.
2.
3.

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Jag var tvungen att lära mig saker!

Jag började läsa böcker om karaktär och prospektering. Jag lyssnade på ljudböcker och tittade på videos på YouTube om personlig utveckling, rekrytering & ledarskap. Jag åkte på utbildningsevents för att lära mig mer och hade många samtal med min mentor under året för att bemästra det.

Jag behövde:

- Schemalägga **allt** för att mina dagar skulle gå ihop!
- En bokningskalender för att underlätta för alla kontakter i olika tidszoner.
- Planera in skärmfri tid för en promenad, powernap, vila eller kalldusch!
- Stryka mina skjortor (gärna flera åt gången!) i god tid innan mina möten.
- Jobba på min karaktär på alla sätt och vis!

Allt detta för att jag visste att jag skulle klara det. Jag hade ett mål: **frihet**.

Jag skapade även en mapp i mina anteckningar som heter ***"Someday maybe"*** där jag la alla idéer som pockade på som inte skulle få min uppmärksamhet under året.

Vilka 3 saker behöver du lära dig?

1.
2.
3.

Jag hoppas **idag** är den dagen då du bestämmer dig. Jag hoppas det här materialet inspirerar dig till att agera på det du redan vet att du vill eller att du får nya inspirerande tankar under tiden du jobbar med det.

Stort tack till dig som tagit dig igenom hela vägen! Klappa dig själv på axeln och säg: "**Bra jobbat!**"

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se

Nästa steg:

Det här är en giveaway och det finns ingenting att köpa här. Jag vill bara **ge värde** till dig som vill nå nya mål och är beredd att jobba för det.

På min hemsida har jag en blogg och två e-böcker för gratis nedladdning.

Om vi redan jobbar med varann är du förmodligen redan i full gång och jobbar med de här sakerna på daglig basis.

Om du är **öppen för nya utmaningar** - nå ut till mig på LinkedIn så bokar vi ett samtal och ser om vi är en bra match för ett partnerskap.

Gör kommande år magiskt!

Med vänlig hälsning,
Patric Nilsson

Linkedin: https://www.linkedin.com/in/patric-nilsson/

Youtube: https://www.youtube.com/@patricnilsson-dinmentor/videos

Email: me@patricnilsson.se

www.patricnilsson.se

OBS! – Detta dokumentet är under Copyright© Detta material får ej kopieras under några omständigheter utan att det skriftlig godkännes av författaren. www.patricnilsson.se