

Osiąganie celów. 10 zasad skutecznego działania.

Autor: Anna Wieczorek

Nie pozwalaj marzeniom rozplywać się w powietrzu

- Znajdź cel, któremu chcesz się poświęcić
- Sprowadź cel do wykonalnego planu działania
- Dojdź do punktu, w którym poczujesz się gotów obrócić zamiary w czyny

Czujesz, że Twoje życie nie jest skrojone na właściwą miarę? Brakuje Ci wyzwań, planów, sukcesów? Snujesz wyobrażenia typu "jak by to było, gdybym już to miał"? Problem w tym, że to tylko ulotna wizja. Jeśli nie zaczniesz działać, ona szybko zniknie, pęknie jak bańka mydlana. Ale co tak naprawdę masz zrobić, żeby osiągnąć swój nowy cel? Czego potrzebujesz, by przejść od słów do czynów?

Potrzebujesz ogniwa łączącego myśl z działaniem. Potrzebujesz gotowości do działania. Ile już razy miałeś w głowie plan, który umarł śmiercią naturalną (z rozmaitych powodów, którymi potem usprawiedliwiałeś bierność)? Zabrakło Ci mocy czynu. Moc czynu to coś, co czujesz, kiedy jesteś gotów. A kiedy jesteś gotów, wiesz, że możesz (prawie) wszystko. Przeczytaj tę książkę rozdział po rozdziale, a kiedy skończysz, poczujesz moc czynu w czystej postaci.

Miej przed oczami swój nowy cel i szukaj w tej książce odpowiedzi na pytania:

- Do czego tak naprawdę dążysz i co z tego będziesz mieć?
- Jak ważny jest dla Ciebie obrany cel?
- Czy Twoje zamierzenie jest realne?
- Jak zdobędziesz sojuszników na drodze do celu?
- Kiedy zaczniesz działać?

Wyciągnij rękę po owoce swoich zamierzeń.

Spis treści:

Wstęp (5)

Wykład 1. Określenie celu - Co trzeba zrobić? Co chcę osiągnąć? (9)

Wykład 2. Motywacja - Dlaczego trzeba to zrobić? (29)

Wykład 3. Wzorzec - Jak to zrobić? Jak osiągnąć cel? (59)

Wykład 4. Wizja celu - Jak to sobie wyobrażam? (85)

Wykład 5. Realia - Czy to jest możliwe do zrobienia? (109)

Wykład 6. Predyspozycje - Kto może to zrobić? (125)

Wykład 7. Ranga celu - Dlaczego to jest ważne? (151)

Wykład 8. Wsparcie psychiczne i fizyczne - Jak inni mogą pomóc? (165)

Wykład 9. Termin - Kiedy można to zrobić? (177)

Wykład 10. Plan działania (193)

Wykład 11. Prezentacja różnych celów (1) (205)

Wykład 12. Prezentacja różnych celów (2) (225)