



# Målformelen – din guide til motivasjon, mestring og måloppnåelse

## Introduksjon

Du kan nå målene dine.

Du har ressurser og evner som gjør at du kan nå større mål enn du kan forestille deg.

Problemet er at mange ikke vet hvordan de skal ta i bruk disse ressursene for å skape en positiv forandring i livet sitt gjennom å nå de målene de setter seg.



All statistikk viser at mange sliter med å nå målene de setter seg. De vet ikke hvordan de skal sette seg gode mål, hvordan de skal planlegge sin egen suksess, hvordan de skal holde seg motiverte eller administrere tiden riktig slik at de jobber effektivt og skaper en kontinuerlig progresjon.

Gjennom informasjonen i denne boka, samt videoleksjonene på [Målformelen.no](http://Målformelen.no), vil du oppdage hva som skal til for at du når målene dine, og hvordan du går frem for å skape en positiv forandring i livet ditt.

Denne boken er ment som et supplement til videoleksjonene på [Målformelen.no](http://Målformelen.no), men kan fint stå alene.

Om du tar i bruk det du lærer i denne boken, vil du få klarhet i hvordan du skal nå målene dine.

Jeg ønsker deg lykke til!

- Håkon Reine

## Fokus på målene dine

Jeg ønsker snakke om hvorfor nettopp måloppnåelse er så viktig, og hva måloppnåelse faktisk kan føre til.

Slik jeg ser det har vi ett liv med fantastiske muligheter, og måloppnåelse kan brukes til å skape nye muligheter, eller å utnytte mulighetene man får. Måloppnåelse er noe av det jeg har vektet tyngst i min personlige utvikling, nettopp fordi måloppnåelse setter en ny retning i livet, det beveger deg mot noe bedre, noe større, noe som gir deg læring og erfaring, og noe som vil gagne andre i livet ditt.

For meg handler måloppnåelse om å nå små og store mål, men også om å kunne ekstrahere lærdom og erfaring fra mål som ikke ble oppnådd. Det handler om å peke seg ut en retning, og gå mot det ukjente.

For min del er måloppnåelse altså en mulighet til å endre livet til det bedre. Jeg opplever at jeg får kontroll på livet mitt, og når du gjør det - vil du også føle en enorm mestring i livet og fravær av unødvendige bekymringer. Måloppnåelse skaper kontroll over livet ditt.

Når du kommer godt i gang med måloppnåelsen din, vil du oppleve at du har et ansvar, og det ansvaret gjør at du har mulighet til å peke deg ut en retning du ønsker livet ditt skal bevege seg mot.

I dette kurset skal vi ikke kun snakke om logiske begreper rundt hvordan man setter seg mål (selv om vi gjør det og). Vi skal også snakke om hvordan målene dine skal samsvare med deg som person, og hvordan du skal kunne oppleve maksimal personlig vekst - i jakten på målene dine.

Jeg mener at personlig utvikling, og det å være målbevisst henger sammen. Det merker du om du snakker med personer som har vært bevisst på å nå målene sine, at selv om de ikke har lest en bok innenfor selvutvikling, vil du mest sannsynlig kunne trekke paralleller mellom hva de sier, og hva som tidligere har blitt sagt og skrevet om måloppnåelse.

Det betyr altså at det finnes en rekke prinsipper og metoder for optimal måloppnåelse. Mange mennesker ramler tilfeldig bort i disse prinsippene, mens

andre går metodisk til verks og lærer seg prinsippene, og implementerer de i sin utvikling mot målene sine.

Kanskje har du funnet noen metoder som fungerer for deg? Kanskje har du prøvd enkelte tilnærminger for å nå målene dine? Kanskje har du nådd store mål? Uansett råder jeg deg til å suge til deg alt du kan gjennom dette kurset, prøv tilnærmingene, gjør oppgavene og se hva som passer for deg.

Det første vi skal begynne med, er å bli målbevisst, eller målfokusert. Jeg kan si til deg at måloppnåelse er viktig i din personlige utvikling og i ditt liv - men for at du virkelig skal forstå hvorfor det er så viktig, må du oppleve hva måloppnåelse handler om.

Poenget er at du kan forstå at måloppnåelse er viktig - på et logisk nivå. Men det er når du virkelig føler hvor viktig dette er for deg, og hva det betyr for deg og ditt liv - og hvor gøy det kan være å ta første steg mot et mål som virkelig harmonerer med deg og dine verdier. Når du føler at noe stort er i vente, og du ser målet i det fjerne - uten å behøve å vite hva det er enda - det er det som skaper begeistring og engasjement - det er der jeg tror og ønsker at du skal være nå.

### **Før vi går videre vil jeg ta for meg et par vrangforestillinger som synes å dominere temaet måloppnåelse.**

For noen kan et mål synes å være den eneste løsningen i deres situasjon. Målet ligger der som en skinnende diamant, hvor alt annet er uvesentlig. Og når man har fått den diamanten, tror man at livet vil forandre seg drastisk, problemer man har vil opphøre, mennesker som før var slemme er blitt snille, bekymringer utslettes og at det bare er solskinnsdager i vente.

Kanskje litt satt på spissen, men det er noe i denne tilnærmingen til måloppnåelse som synes å regjere i visse kretser. Og jeg er selv skyldig i å ha tenkt noe av det samme.

Du skjønner, om vi hele tiden har dette innsnevrete fokuset, at det er kun målet som teller, så vil vi bli ulykkelige. Vi vil føle oss utilfredse og ukomplette. Paradokset er at når man jager målene sine som den eneste løsningen, vil du oppdage at det målet faktisk ikke var den nøkkelen til lykke og velvære du trodde det ville bli. Og hva skjer da? Et nytt mål må nås, denne gangen større

og bedre. Og slik fortsetter man, i håp om at man skal føle seg komplett og lykkelig.

Dette er en felle mange går i, og som jeg selv har gått i. Det er derfor min oppgave å opplyse deg om den, og ikke minst, guide deg gjennom en prosess hvor du kan få tak i den diamanten, men også utvikle deg selv som person, og oppleve mestring og tilfredshet. Jeg skal vise deg hvordan du når mål basert på dine kjerneverdier, slik at du når målene basert på den du er. Dette har vist seg å være en ekstrem effektiv tilnærming, siden måloppnåelsen både skjer raskere, og gir deg mer i form av positiv innflytelse på andre livsområder.

Så, jeg håper ikke du misforstår. Vi kommer til å ha et meget konkret fokus på nettopp måloppnåelse, men samtidig vil vi også kombinere dette med hvordan du som person kan suge til deg det beste av dette på veien mot målet ditt og oppleve personlig vekst.

## Øvelse

I dag skal vi se på hva slags mål du har oppnådd tidligere, og hva disse har gjort for deg. Vi skal også legge en grunnmur som du skal bygge på videre i din måloppnåelse. I tillegg skal vi også skissere ut ett hovedmål, og et delmål i forhold til dette. På denne måten får vi med oss både fortid, nåtid og fremtid.

### Dine tidligere mål

Vi begynner med en fortidsrettet oppgave. Tenk på, og besvar følgende spørsmål.

#### **Hvilke mål har du tidligere oppnådd?**

*Eks: Jeg fikk en jobb jeg hadde lyst på.*

**Tips:** Det må ikke være et mål du bevisst har satt deg, lagt en plan for, og jobbet mot. Bare se på enkelte ting du har oppnådd, enten bevisst eller tilfeldig.

#### **Hva ga det deg på denne tiden, at du oppnådde dette?**

*Eks: Dette gav meg en større frihet og mer energi, siden jeg jobbet i 8 timer om dagen med noe jeg genuint interesserte meg for.*

**Tips:** Poenget er å utforske hva mer enn bare de ytre faktorene du fikk da du nådde målet ditt. I dette eksempelet har vi **indre** faktorer som **frihet** og mer **energi**.

**På hvilken måte ga dette målet deg fordeler i andre livsområder?**

*Eks: Jeg var en gladere person da jeg kom hjem fra jobb, noe som gav meg et positivt utslag mtp kommunikasjonen min med samboer og barn. Jeg tjente også bedre, så vi hadde større muligheter til å f. eks dra på ferie og kjøpe ting som ungene trengte.*

**Tips:** Poenget her er å se på hva slags positive bieffekter dette målet gav deg.

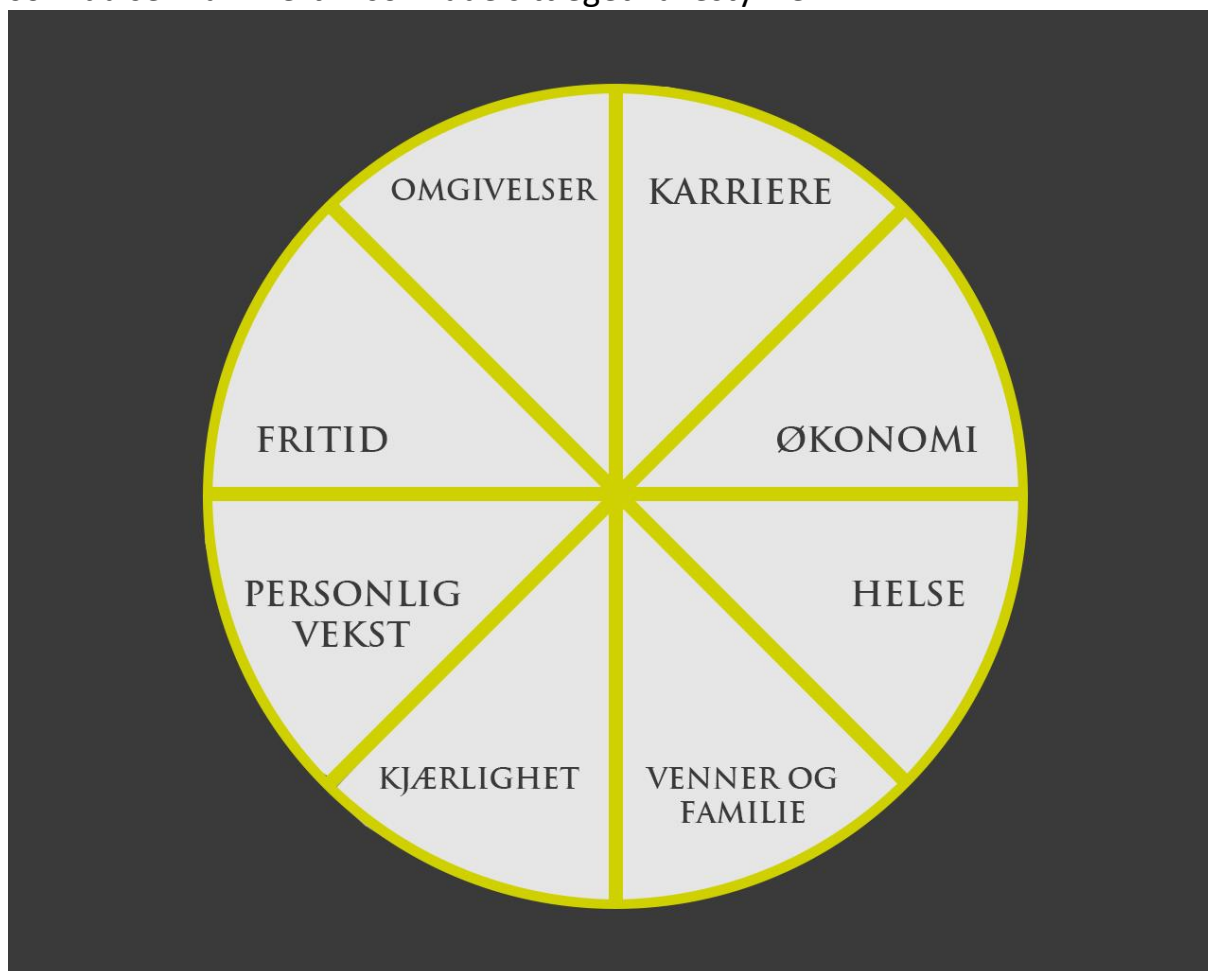
Nå har vi brukt litt tid på å se oss tilbake. Vi har sett tilbake på stien du selv har tråkket, og funnet ut av hva slags mål du tidligere har nådd, hva dette har gitt deg, og på hvilken måte det har påvirket livet ditt på andre måter i positiv grad.

## Grunnmuren

Nå skal vi etablere grunnmuren, som gir en status på hvilke livsområder du er fornøyd med, og hvilke livsområder du ønsker å forbedre.

Derfor skal vi nå ta frem noe som heter livshjulet. Livshjulet er et verktøy som blir mye brukt innenfor coaching, og om du har fått personlig coaching tidligere, er det nok en sannsynlighet for du har vært bort i det før. Om du ikke kjenner til det, skal jeg fortelle litt om hva vi nå skal gjøre.

Her ser du en rekke livsområder. Dette er vanlige områder i en persons liv, og som du ser har hvert livsområde sitt eget kakestykke.



**På en skala fra 0 % til 100%, hvor tilfreds er du med disse livsområdene?**

**Tips:** Ta for deg ett og ett livsområde.

Når du er ferdig med dette, vil du kunne få en pekepinn på hva slags livsområder du bør fokusere på å forbedre - noe du kan gjennom måloppnåelse.

## Veien videre

Nå har du en pekepinn på hva slags livsområder du ønsker å forbedre. Velg det livsområdet du ønsker å prioritere (typisk det med lavest score), og besvar følgende spørsmål.

### **Jeg ønsker å forbedre følgende livsområde:**

*Eks: Sosiale relasjoner*

### **Hva er utfordringen på dette området?**

*Eks: At jeg har vanskeligheter med å komme i kontakt med nye mennesker.*

### **Hva er grunnen til at utfordringen oppsto?**

*Eks: Jeg har over lenger tid prioritert mitt eget liv og egne prosjekter. Har derfor ikke hatt tid, eller prioritert å være sosial eller å gå på tilstelninger jeg har blitt invitert til.*

### **Hvordan begrenser dette deg?**

*Eks: Føler meg usikker i sosiale settinger. Synes det er vanskelig å vite hva jeg skal si, og hvordan man kan komme i kontakt med andre.*

### **Hva har du gjort for å forandre på det?**

*Eks: Ikke mye konkret til nå. Blitt mer bevisst på utfordringen.*

### **Hva vil du forandre på?**

*Eks: Min egen atferd og usikkerhet i sosiale settinger.*

### **Når vil du gjøre forandringer?**

*Eks: Så fort som mulig.*

### **Hva er målet?**

*Eks: Å bli selvsikker i sosiale situasjoner, slik at jeg enkelt kan komme i kontakt med nye mennesker.*

### **Hva mister du når du når målet ditt?**

*Eks: Jeg mister tid som kan brukes til mine egne prosjekter.*



**Tips:** Alt har sin pris, og i dette eksempelet ser vi at denne personen vil måtte prioritere tiden sin annerledes for å nå målet. Sannsynligvis har ikke dette for stor innvirkning på denne personen, men dersom det er for mange ting man mister, er ikke målet økologisk godt. Altså, prisen man betaler for å nå målet er for høyt. Dette snakker vi mer om i leksjon 3.

### **Hva skjer hvis du når målet ditt?**

*Eks: Jeg vil føle mer sikker i sosiale situasjoner. Jeg vil bli med på ulike tilstelninger uten usikre følelser og unødig stress. Jeg vil bli gladere som menneske, og utstråle mer positivitet rundt andre mennesker.*

### **Hva skjer hvis du ikke når målet ditt?**

*Eks: Jeg vil forbli usikker i sosiale situasjoner, og det vil mulig bli verre om jeg ikke gjør noe med det og bare lar det fare. Mitt generelle humør vil bli dårligere, og usikkerheten større.*

### **Når du har nådd ditt mål, hva vil være beviset på det?**

*Eks: At jeg kan bli med på et tilstelning, selskap, eller en event hvor jeg føler jeg får en god flyt i samtale med et nytt menneske.*

### **Hva vil dette gi deg?**

*Eks: Dette vil gi meg en stor ro og trygghet, og jeg vil kjenne meg lettere til sinns da jeg vet at jeg kan beherske sosiale situasjoner.*

### **Hva betyr det for de som er rundt deg?**

*Eks: At jeg er lettere å få med på ulike ting som skjer, spesielt i selskaper. De vil oppdage at jeg er en person som kan beherske sosiale situasjoner, og kose meg i de. De vil slippe å dra meg med på ting jeg ikke ønsker.*

### **Hva skal til for å nå målet ditt?**

*Eks: Jeg må tørre å utfordre meg selv, og si mer ja til å bli med på ting enn nei. Jeg må tørre å ta kontakt med andre, og lære å slappe mer av. Jeg skal være ærlig om mine utfordringer til en nær venn for å få luftet ut mine utfordringer og for å få gode tilbakemeldinger. Jeg skal begynne rolig, for så å øke utfordringene etterhvert.*

Dette er et eksempel på hvordan man besvarer en slik øvelse. Noen spørsmål må man skrive mye på, mens andre spørsmål holder det med et par setninger. Jeg håper du tar deg god tid til å gå gjennom oppgaven, da den kan avdekke verdifull informasjon for deg.

Når du er ferdig med oppgaven, vil du allerede ha skissert ut målet ditt. Det er viktig å tenke på at dette målet ikke nødvendigvis skal være hugget inn i stein. Etter hvert vil du lære hvordan du kan sette så gode mål som mulig, og allerede i neste leksjon tar vi for oss hvordan du kan oppdage, og skape motivasjon og drivkraft slik at du kan fortsette å jobbe mot målene dine selv om du kanskje møter stor motstand.

Nå vil jeg at du skal tenke på en konkret ting du kan gjøre, som fører deg nærmere målet du nettopp skisserte ut. Velg en enkel, og konkret oppgave du må utføre til neste gang.

## Driv, motivasjon og kjerneverdier

På de forrige sidene snakket vi om hvorfor måloppnåelse er så viktig og hvordan det kan gjøre en positiv forandring i livet ditt. Du definerte hvilke livsområde du ønsket å forbedre, og skisserte ut ett hovedmål og ett delmål i forhold til dette.

I neste leksjon kommer vi til å definere og spesifisere målet du allerede har skissert ut. Men før det skal vi snakke om noe av det som kan omtales som kjernen i måloppnåelse.

Og kjerne er et riktig ord, for vi skal faktisk inne ut av dine kjerneverdier. Dette gjør vi for å avdekke hva som faktisk driver deg.

Når du har funnet ut av hva som driver deg, vil du kunne sette dine mål i forhold til dette, og oppnå drivkraft. Drivkraft vil kunne oppleves som en sterk følelse av motivasjon, men drivkraft er ikke bare motivasjon.

Den er sterkere enn som så, den kan oppleves som en nærmest uttømmelig kilde av energi. Og når du har funnet ut av dine kjerneverdier, vil du kanskje oppleve at du brenner etter å utfolde og leve opp til kjerneverdiene dine. Da snakker vi ikke bare motivasjon, vi snakker DRIVKRAFT.

Grunnen til at dette trinnet kan sies å være kjernen i måloppnåelse, er fordi det er her du finner energien og drivkraften til å nå målene dine, og ikke minst får mulighet til å skreddersy målet i forhold til kjerneverdiene dine. Øvelsene vi skal gå gjennom i dag, pleier å være en del av det vi NLP-coacher kaller en personlig gjennombrudds-session.

Dette er en meget intensiv affære, hvor man vanligvis blir coachet i rundt 5-6 timer, og gjerne over flere dager. Du kan jo selv tenke deg hvor mye slikt koster når en vanlig coachingtime koster fra 750kr i timen og oppover. ;)

I dette kurset har jeg hentet ut selve essensen i en slik session, og vi kommer til å gå gjennom en rekke øvelser. Så sett av tid til dette, og kos deg underveis! Men la oss først snakke om...

## 10.000 timersregelen

I følge forfatteren Malcolm Gladwell må du bruke 10.000 timer for å bli en suveren ener i noe. Jeg kan se for meg at Petter Northug har trent i over 10.000 timer. Tiger Woods har trent for å perfektionere slagene sine i 10.000 timer. Steve Jobs har lagt igjen over 10.000 timer med dedikert arbeid for å skape et av verdens største merkevare. Arve Tellefsen har stått med fiolinen på skuldra i over 10.000 timer.

### **Og de er alle suverene enere i sitt felt.**

Men hva er det som får noen til å øve, repetere, feile, prøve seg fram, trosse utmattelse og annen potensiell motstand i 10.000 timer?

*Kun en person som lever etter sine kjerneverdier.*

Kan jeg love deg at du kommer til å kunne dedikere over 10.000 timer på å bli en suveren ener i ditt felt?

Nei, men grunnen til at jeg kommer med dette eksempelet er for å gjøre deg oppmerksom på at du kan komme så uendelig mye lenger når du har funnet din drivkraft, enn om du kun skulle vært avhengig av motivasjon.

Motivasjon er noe midlertidig. Som et blaff. En dag kan du føle deg motivert, en annen dag er motivasjonen borte som dugg for solen.

Drivkraften er en del av deg. Den går aldri bort. Men du må finne den. Det må graves dypt, og du må jobbe med deg selv.

## Den hjemløse mannen og trekassen

La meg dele en metafor jeg for første gang leste i The Power of now, en av bøkene til Eckhart Tolle

En hjemløs mann satt på en trekasse og tigget penger av menneskene som gikk forbi i den travle gaten han hadde plassert seg i. Han strakk ut hånden i håp om at han skulle få noen småpenger av de som hadde dette til overs.

Plutselig stoppet en mann opp ved tiggeren, han studerte den hjemløse mannen og virket nysgjerrig på kassen han satt på. Hva har du i kassen spurte den fremmede mannen?

Æsj, der er det vel ingenting. Jeg har sittet på denne kassen i flere år - i den er det nok ingenting å bry seg med.

Har du noen gang tittet opp i da? Spurte mannen

Vel, jeg har vel egentlig ikke det.

Vil du gjøre meg den tjenesten å reise deg opp, og åpne lokket på kassen?

Tiggeren reiste seg litt brydd, men bestemte seg for å gjøre som den vennlige mannen sa.

Han åpnet lokket raskt, og forventet seg ingenting. Denne kassen er da helt tom, tenkte han for seg selv.

I det han åpnet lokket så innholdet, fikk han sitt livs overraskelse. Han fikk ikke frem et ord.

Den gamle trekassen var fylt til randen av gull.

Den rikdommen han hadde letet etter i så mange år, hadde han sittet på hele tiden.

Selv om jeg ikke kan love deg en slik aha-opplevelse som den hjemløse mannen fikk, skal jeg gjøre mitt beste for å finne frem til ditt "gull". Det kan ta noe tid før du vet hva du brenner for, og hva som trigger din drivkraft.

Men jeg lover det at du vil være et godt stykke på vei når vi er ferdig med dette trinnet - og forhåpentligvis opplever du å ha en større forståelse for hva som driver deg, og at du vil oppleve en større klarhet. Du vil også kunne bli bedre kjent med deg selv, og vite hva som motiverer deg, og hva som ikke motiverer deg.

## Glødende mål

Når noen har mål som harmonerer med kjerneverdiene sine, liker jeg å si at de har glødende mål. Dette er mål som får deg til å gløde av energi og drivkraft, og selve målet ligger som en glødende kullbit i resten av det utbrente kullet. Det nekter å brenne opp, det ligger der og utstråler varme og liv. Eller som en stjerne på himmelen, som gløder og lyser opp, litt sterkere enn de andre stjernene.

Vel, det er bare min definisjon. Poenget er at glødende mål skiller seg ut fra vanlige mål man kanskje bare føler plikt ovenfor, og gjennomfører av ren viljestyrke.

Glødende mål gir deg entusiasme, positivitet, engasjement og energi!

Bare så det er klart, "vanlige" mål er for mange en nødvendighet, og jeg forventer ikke at du skal gå å vaske badet i ren entusiasme - dersom det er et mål for deg. Vi trenger også å oppnå mål som ikke nødvendigvis gir oss så mye her og nå.

Essensen i glødende mål er at de som regel er større, eller strekker seg over lenger tid enn de "vanlige målene". De står ditt hjerte nær, og i mange tilfeller er det noe du har tenkt på lenge, og som du kanskje ikke har fortalt til så mange. Det er virkelig DITT mål.

Om du ikke helt forstår sammenligningen min med glødende mål og vanlige mål - tenk ikke mer på det. Det viktige nå er at vi holder fokus på å finne dine kjerneverdier.

Tenk tilbake på noe du virkelig har hatt lyst til å oppnå, enten det dreier seg om en opplevelse, noe du vil oppnå, karriere, trening, noe sosialt eller lignende.

Det kan være du har oppnådd, eller noe som enda ikke har latt seg oppnå.

**Tenk etter:**

*Hva motiverte deg?*

*Hva trigget din lyst til å oppnå dette målet?*

*Hvor mye betød dette målet for deg – hadde det en høyere hensikt?*

*Var det i sammenheng med noe mer enn selve målet?*

**Skriv noen ord basert på spørsmålene ovenfor.**

Du vil sikker finne ut at dette målet faktisk betyr noe mer enn selve målet. *Det ligger noe mer bak målet enn selve målet!*

Glødene mål handler ikke bare om å krysse målstreken, men også reisen dit, og hva det betyr for deg som person. Glødende mål inviterer, og legger til rette for personlig vekst, nye erfaringer og mer kompetanse.

Eks: La oss si at mitt mål er å gjennomføre et maraton. Om vi ser objektivt på det, innebærer dette å løpe en viss distanse på en viss tid. Det er selve målet.

Men om vi går grundigere til verks, ville jeg også ha vært nødt til å:

- Sette av tid til trening – tidsstyring
- Lære meg hva den beste treningsmetoden vil være – kompetanse
- Snakke med andre som har gjort det før – nettverke/sosialt
- Utvikle en disiplinert personlighet
- Takle motgang, som mental og fysisk tretthet

Som du ser vil jeg ikke bare ha fullført et maraton, jeg vil også bli tvunget til å utvikle meg selv som person. Det vil bli en rekke ekstra ting, som jeg ikke hadde

klart om ikke målet om å fullføre maraton hadde harmonert med mine kjerneverdier.

Du skjønner, alle gode mål er direkte knyttet til hva som allerede driver deg.

Mål som får deg til å gløde er mål som harmonerer med dine kjerneverdier.

## Øvelse - verdiavdekking

Nå skal vi gjøre en øvelse. Denne øvelsen vil hjelpe deg til å forstå hva som driver deg. Det som driver deg er som nevnt dine personlige kjerneverdier, og et hvert mål som realiserer dine verdier, vil være et kraftfullt og glødende mål.

**1a) Skriv ned 5-10 mål du tidligere har oppnådd.**

**1b) Besvar følgende spørsmål: Hva ga dette målet deg?**

**Tips:** Tenk personlige verdier/prinsipper. Om du f. eks har tjent 100.000 mer i fjor - beskriv hva dette har gitt deg. Stikkord som da kan komme opp er: *Økonomisk stabilitet, frihet, mer tid, mindre bekymringer, etc.*

Det vi skal fram til her, er altså hva målene har gitt deg. Hva slags verdier det var viktig for deg å realisere, og leve etter.

## Andre øvelse - Din eksisterende motivasjon

Mange har i jakten på oppnådde mål, opplevd en motivasjonsbrist. Det målet du tidligere var så motivert for å nå, virker ikke lenger like tiltalende. Dette kan ha en ugunstig effekt på din tilstand, da mange sliter med dårlig samvittighet fordi de ikke har lyktes.

Vel, jeg kan fortelle deg at det er ikke deg det er noe galt med. Det er målet ditt. En ekstremt viktig faktor mange glemmer/ikke vet om - er at et mål vil sjeldent oppnås kun ved hjelp av ren viljestyrke.

Les den forrige setningen igjen.

Det som definerer et godt mål som du opplever drivkraft til å nå, er at målet er basert på dine kjerneverdier. Eksempler på kjerneverdier kan være: frihet,

glede, utvikling, kunnskap, relasjoner, godhet, ro, humor, kjærlighet, entusiasme, osv. Kanskje kommer du på flere?

Neste øvelse går ut på å kartlegge hvor du i dag får realisert/levd etter dine personlige verdier.

## **2) Skriv ned 5-10 faktorer/områder i livet hvor du får realisert dine personlige verdier.**

F. eks: Når jeg trener. Da opplever jeg utvikling, struktur og bedre selvtillitt.

Poenget med denne øvelsen er at du selv oppdager hvordan du blir styrt av dine personlige kjerneverdier. Ser du nå poenget med at dine nye mål bør være basert på disse?

### **Avdekking av kjerneverdier**

La oss ta målet du satte deg i forrige leksjon.

Som et eksempel kan jeg komme med mitt mål:  
Jeg ønsker å fremføre presentasjoner med selvtillitt og ro i kroppen.

Dette er ikke bare et eksempel, dette er et faktisk mål jeg har, og som jeg ønsker å utfordre meg selv på.

Neste spørsmål er følgende:

Hva er viktig for deg med hensyn til \_\_\_\_\_ (målet ditt?)

Mitt svar blir:

At jeg opplever selvtillitt, får en bedre arbeidsdag, øker mine kommunikasjonsferdigheter, opplever mestring, engasjement, og en større ro

De verdiene som dukker opp her, er:

- Selvtillitt
- Kommunikasjon
- Mestring
- Engasjement



- Ro

Som du ser, vil du nok også få andre svar som ikke inneholder rene verdier, som f. eks: "Får en bedre arbeidsdag".

Oppfølgingsspørsmålet til dette er:  
Hva vil det gi deg å få en bedre arbeidsdag?

Svaret som dukker opp er da:

### **Glede**

Da har jeg altså følgende verdier: Selvtillitt, kommunikasjon, mestring, engasjement, ro og også glede.

Neste oppgave går på å sette disse verdiene i et hierarki, hvor du har den verdien som er viktigst for deg øverst.

Ranger dine verdier:

1. Glede
2. Ro
3. Mestring
4. Selvtillitt
5. Engasjement
6. Kommunikasjon

Oppskriften er altså som følger.

1. Skriv ned målet ditt.
2. Finn ut hva målet vil gi deg
3. Finn verdiene bak resultatet målet gir deg

Hva er det viktigste med denne øvelsen?

Når du blir bevisst verdiene dine, vil du også bli bevisst på hva som driver deg. Du ønsker, enten du vet det eller ikke, å leve etter - og realisere kjerneverdiene dine. Når du lever etter kjerneverdiene dine, vil du føle deg lykkelig og ikke minst oppleve drivkraft. Disse verdiene kan endre seg underveis, og er ikke en fastsatt oppskrift. Det kan hende du opplever at du har ulike verdier for ulike mål i ulike livsområder.

## Til og fra-motivasjoner

I forrige leksjon snakket vi om hvordan du kan avdekke dine kjerneverdier, vi snakket om viktigheten av å gjøre dette, og hvordan dine kjerneverdier skaper drivkraft.

For å ytterligere integrere dette, skal vi i dag snakke om ulike typer motivasjon. Motivasjon er ikke bare noe du har, eller ikke har. For å forstå hvordan du kan skape motivasjon, er det også viktig å vite hvordan motivasjon fungerer.

I dag skal vi ta for oss de ulike typene motivasjon, som er:

- Ytre motivasjon
- Indre motivasjon
- Til-motivasjon
- Fra-motivasjon

Som du forstår, er det altså flere elementer i motivasjon.

### **Ytre motivasjon**

Ytre motivasjon handler om ytre faktorer som kan føre til motivasjon. Se for deg den klassiske illustrasjonen med en mann som har hengt en gulrot i en fiskestang, og som rir på en hest og holder gulroten foran hesten. Hesten ønsker å få tak i gulroten og beveger seg fremover. Siden gulroten henger i en fast avstand foran hesten hele tiden, vil den aldri få tak i gulroten. Men håpet om å spise gulroten motiverer hesten til å gå fremover, slik at mannen kommer dit han skal.

Her er det altså en ytre faktor som motiverer hesten til fremgang.

Ytre motivasjonsfaktorer blir blant annet brukt i arbeidslivet, spesielt innenfor salg hvor man bruker provisjon som motivasjon for å få selgerne til å gjøre en effektiv jobb. For hvert møte selgeren klarer å booke, får han en viss sum, eller han får en viss sum for hver gang han selger produktet.

Hva slags ytre motivasjoner har du i livet ditt?

Ytre motivasjon fungerer til en viss grad. Man kan ikke basere hele sin motivasjon på ytre motivasjonsfaktorer, da de ikke er like sterke som f. Eks indre motivasjonsfaktorer. Men, en ytre motivasjon kan tilføre den siste dråpen som fører til at man utfører en handling som fører deg nærmere målet.

### **Indre motivasjon**

Indre motivasjon handler i stor grad om det vi allerede har snakket om. At ditt mål harmonerer med kjerneverdiene dine. Dette er en av de sterkeste motivasjonsfaktorene, da den indre motivasjonen vi har ikke bare er en motivasjon. Det som skaper indre motivasjon handler om noe mer enn bare det, og det handler om din identitet og hva du ønsker å realisere.

### **Fra-motivasjon**

Anthony Robbins snakker om de to drivkreftene smerte og glede. Vi mennesker har en drivkraft som beveger oss vekk fra smerte og til glede. La oss si du har en jobb du ikke trives med, du føler deg sliten og demotivert på jobben. En slik situasjon vil kunne få hvem som helst til å komme på tanker om å bytte jobb. Grunnen? Situasjonen hvor du befinner deg i nå, tilfører livet "smerte". Smerten gir i dette tilfellet en motivasjon for å komme deg ut av situasjonen.

Er dette en god motivasjon? Det kan det i tilfeller være. Problemet med en fra-motivasjon, er at den kan få en til å utføre handlinger på impuls, og andre handlinger som ikke nødvendigvis er så rasjonelle. Som du nok allerede vet er noe av det viktigste i måloppnåelse å vite helt klart hva du vil ha. I et slikt tilfelle vet du godt hva du vil ha, og motivasjonen er basert på noe negativt.

Det som er enda bedre enn en fra-motivasjon er...

### **Til-motivasjon**

Det aller ypperste av det optimale målet, vil inneholde kun til-motivasjoner. Det har kun fokus på det du vil ha, og alle fordelene med nettopp dette. Det er basert på at målet i seg selv er så bra, at du bare må oppleve det. Igjen handler dette om at en av de store drivkreftene er glede. Og et slikt optimalt mål, handler kun om å oppleve glede. Ikke bare at du skal bevege deg vekk fra smerte.

Øvelse

Tenk på målet ditt.

**Hva slags ytre motivasjonsfaktorer finner du?**

**Hva slags indre motivasjonsfaktorer finner du?**

**Hva slags fra-motivasjoner finner du?**

**Hva slags til-motivasjoner finner du?**

*Gjelder dersom du har en overvekt av fra-motivasjoner i forhold til til-motivasjoner:*

**Hvilke flere ting kan du glede deg over ved målet ditt?**

**Hva mer vil det gi deg når du når målet ditt?**

**Konklusjon**

Nå vet du hva slags motivasjonsfaktorer som finnes, og dersom du tidligere har slitt med motivasjon, ser du sikkert hvorfor. Kanskje har du basert hele målet på kun ytre motivasjon? Eller kanskje hadde du flere fra-motivasjoner som skapte disharmoni?

## SMARTØF-modellen

Det finnes visse tekniske retningslinjer bak gode mål, og en av de mest brukte målmodellene er SMART-modellen.

Når du setter opp mål finnes det visse retningslinjer du må forholde deg til for å skulpturere ut det «perfekte» målet.

Det holder ikke med: «Jeg skal ha den raskeste bilen i gata», eller «Jeg skal bli rik».

La meg presentere deg for SMARTØF-modellen. En modell jeg tidligere hadde lest om, men som jeg ikke riktig ble bevisst før jeg begynte på min NLP utdanning.

Et hvert mål du setter deg bør være SMARTØF, det er dette som gjør at du får et krystallklart bilde av målet ditt. Dette innebærer at målet ditt bør være:

### **Spesifikt**

Målet ditt bør være beskrevet så spesifikt og detaljert som mulig. Du bør ha klart for deg hva du faktisk ønsker å oppnå. Om du klarer å spesifisere målet ditt, vil du oppleve noe som er essensielt når det kommer til måloppnåelse - klarhet. Når du tenker på målet ditt, ser du et klart bilde av hva du kommer til å oppnå.

Dette kan være noe vanskelig i begynnelsen, da vi ofte har en vag følelse, ett ønske, eller et håp om å oppnå noe - og vi har en viss retning i forhold til hvor vi ønsker å gå. Da er det om å gjøre å skulpturere ut et nøyaktig mål, slik av vi vet nøyaktig hva vi skal ha, og hva vi ikke skal ha.

### **Målbart**

At et mål skal være målbart, høres kanskje litt rart ut. Her er det snakk om å kunne vite når du er på vei mot målet ditt. På denne får du vite 3 ting:

1. Hva du skal fortsette å gjøre
2. Hva slags valg du skal ta fremover
3. Og hva du må gjøre annerledes

Ett av de mest vanlige målene folk har, er å gå ned i vekt. Og grunnen til at jeg kommer med dette eksempelet, er fordi det å gå ned i vekt er en meget målbar prosess. For det første har du jo vekten, den lyver aldri. Står det 90 kilo, så veier du 90 kilo. Og det nettopp denne vekten man må forholde seg til, dersom man skal slanke seg. Dersom det står 89 kilo uka etter man veide 90 kilo, har man logisk nok gått ned 1 kilo.

Men hvilke andre ting kan man måle i denne sammenhengen? Man kan blant annet måle:

- Hvor mange kalorier man får i seg i løpet av en dag
- Hvor stor andel av tallerkenen som består av grønnsaker, proteiner og karbohydrater
- Hvor mange ganger man har vært på treningssenteret denne uken, eller måneden
- Hvor mange dager det har tatt før man gikk ned 1 kilo, og deretter estimere hvor mange dager det vil ta før man vil nå sitt endelige mål
- Hvor mye fettprosenten ligger på
- BMI
- Hvor stor lungekapasitet man har

Så, dersom du har slanking som ett av målene dine, ser du jo at du enkelt kan måle prosessen mot målet ditt.

Men hva om du ikke har et like enkelt målbart mål? La oss si ditt mål handler om noe mer abstrakt, som at du f. eks ønsker å bli en mer lykkeligere person. Hvordan skal man kunne måle lykke?

Vel, for det første er ikke dette et veldig spesifikt mål. Så det må presiseres hva du legger i å være mer lykkelig.

For det andre må du kunne etablere dine egne preferanser og kriterier for når du er lykkelig og når du ikke er lykkelig. Dette kommer vi tilbake til når vi går gjennom øvelsene for SMART-modellen.

- Hvordan vet du at du har nådd målet? Hva vil skje? Hva er ditt bevis? Hva vil du se, høre og føle?

## **Attraktivt**

Dette punktet sier seg kanskje selv, men det er vel så viktig som de andre punktene.

Målet skal være attraktivt - for deg.

Dette henger sammen med det vi snakket om forrige gang, om at dine kjerneverdier skal harmonere med målet ditt. Det må være noe du virkelig har lyst til å oppnå.

Du skjønner, enkelte ganger kan et mål, være et påskudd for å nå noe annet. Som f. eks da jeg coachet en person som ønsket å forbedre sine karakterer. Det var målet hans.

Men da vi begynte å utforske målet videre, kom vi frem til at det han virkelig ønsket var en spesifikk jobb, og for å få den, måtte han ha gode karakterer fra universitetet.

Så, målet med karakterene var ikke så attraktivt i seg selv, før han innså grunnen til at han hadde dette målet.

Hva tror du skjedde med motivasjonen hans når han opplevde denne sammenhengen? Det skøt til vær's. Han visste såklart dette logisk, men det måtte noe til før han virkelig FØLTE det attraktive med målet.

- Sørg for at målet er attraktivt og viktig for deg.  
Eller fungerer målet som et delmål?

## **Realistisk**

Er målet realistisk i forhold til tid - og de ressursene du har tilgjengelig?

Har du i dag de evner, kunnskaper og erfaringer som må til for å nå målet - eller er dette noe du må bruke tid på å tilegne deg før du eventuelt kan nå målet ditt?

Ideell situasjon er ikke alltid en reell situasjon. Og ta meg ikke helt på ordet her, fordi jeg skal ikke si at ditt mål ikke er realistisk. Det er opp til deg å finne ut av om det er oppnåelig for deg.

Dette er et fint punkt, fordi det gir deg en pekepinn på de faktorer som må på plass for at du skal nå målet ditt. Dersom du f. eks har satt deg et litt hårete mål, vil det kanskje ikke være realistisk å nå det på ett år. Da må du ta et valg om du skal bryte ned målet, eller å gi deg selv mer tid.

Om du begynner å svette litt mtp om målet ditt ikke er realistisk, må du finne ut av hva som gjør det realistisk. Hva mer må du lære for å nå målet? Hvem må du snakke med? Finnes det andre tilnærminger til målet ditt?

### **Tidsbestemt**

Når ønsker du å nå målet ditt?

Tony Robbins sa en gang at folk flest overvurderer hva som kan nås på ett mål, men undervurderer hva som kan nås på 5 år.

Hvor lang tid trenger du på å nå målet ditt? Når skal du nå delmål 1, delmål 2, og når skal du nå hovedmålet ditt?

Vi trenger å sette deadlines. Vi trenger en tidsbegrensning på prosessen som fører frem mot målene våre. Har du ikke det, er det fare for at målet bare "koker bort". Det tar for lang tid, og målet blir stadig fjernere dess lenger tid det tar.

Det å ha et tidsbestemt mål, henger også sammen med målbarheten av det. Da kan du måle hvor lang tid du har brukt til nå, og estimere om det er noe som må gjøres annerledes dersom du skal nå målet ditt i tide.

### **Økologisk**

Du husker livshjulet ikke sant?

Vi kan si at livshjulet representerer din økologi. Økologien i denne sammenhengen handler om de ulike områdene du har i livet ditt, og sammenhengen mellom de.

La oss ta et eksempel. Dersom du ønsker å dedikere all tiden din på å nå målet ditt, hva vil skje da?



Klart du vil nå målet ditt, men offeret blir at du f. eks ikke får tid til å gjøre andre ting. Det kan gå utover dine nære relasjoner, siden du ikke er på jobb, får du sparken, og siden du har fått sparken har du ikke lenger en inntektskilde, så du får ikke betalt ned lånet på huset ditt, så du blir bostedsløs. Så, du har kanskje nådd målet ditt, men hva med de livsområdene som ikke er direkte relatert til målet ditt?

De er på null.

Ikke en særlig god situasjon.

Derfor er det viktig å tenke på hva du vinner i forhold til hva du taper på å nå målet ditt. Det kan høres litt rart ut at man skal tape noe på å nå et mål, men i overnevnte eksempel ville man i aller høyeste grad gjort det. Alt har en pris.

Derfor er det viktig å tenke på at målet ditt skal fremme en god økologi. Det skal være en god sammenheng mellom målet ditt og dine ulike livsområder.

Målet du setter deg skal i så liten grad som mulig påvirke andre livsområder negativt, og så best som mulig påvirke andre livsområder i positiv grad.

Jo mer et mål påvirker livsområdene dine i positiv grad, jo mer økologisk er det.

- Hva er de positive sidene ved at du når ditt mål? Er det noen negative sider?

### **Formulert positivt**

Underbevisstheten vår er fantastisk.

Men den har en defekt. Den forstår ikke ordet negasjon.

Den forstår ikke ordet "ikke".

Jeg har en sønn på 3 år, og de fleste vet vel hvor viltre barn på tre år kan være? Så når han er litt trass, og jeg sier: "Mattis, ikke gjør det". Hva skjer? Jo, han gjør det han nettopp fikk beskjed om å ikke gjøre det.

Det er akkurat som at jeg ba han fortsette med å gjøre det han egentlig ikke skulle gjøre.

Uansett, poenget er at vår underbevissthet ikke oppfatter lingvistisk logikk som ordet ikke. Det blir strøket vekk.

Når du sier til deg selv: Jeg skal ikke røyke på en måned, kan dette nærmest oppfattes som en kommando om at du skal røyke på en måned.

Flere eksempler på dårlig formulerte mål:

- *Jeg skal ikke spise usunt denne måneden.*
- *Jeg skal ikke se på tv på dagen*
- *Jeg skal ikke sette meg negativt formulerte mål*

Du skjønner poenget?

Derfor skal du alltid ha en positiv vending når du formulerer målet ditt.  
Jeg skal ikke røyke på en måned = Jeg skal være røykfri en hel måned.  
Jeg skal ikke se på tv på dagen = Jeg skal holde meg unna tven på dagen, og gjøre produktive ting i stedetfor.

På denne måten får du fokus på det du vil ha, og ikke det du ikke vil ha!

Hva er beviset for at du har nådd målet ditt?

## Øvelse

Nå er det på tide å definere dine mål.

Tenk på hva som driver deg.

Tenk på SMARTØF-modellen.

Hva ønsker du å oppnå?

Eks: *Innen den 25 august 2014 skal jeg klare å løfte 90 kilo i benkpress med kontroll og styrke.*

Så enkelt kan det gjøres. Her er det med tidsperspektiv, det er noe som er målbart (kilo), og det er attraktivt for meg. Det er nogenlunde realistisk, og det er formulert positivt. Jeg vet det er et godt økologisk mål, fordi jeg må trene for å nå målet. Trening gir meg gevinst på andre livsområder i form av mer energi og bedre helse.

Bruk litt tid på å formulere målet ditt.

Når du har gjort dette, er det to ting som gjenstår.

1. Skriv ned målet på en lapp, eller flere, og heng den/de opp på steder du vet du vil se det hver dag. F. eks ved vasken på badet, eller på veggen i soverommet slik at du ser målet ditt med en gang du står opp. Dette er et gammelt triks for å integrere målet ditt i den daglige fokus. Husk at hjernen behøver gjentakelser for å lære. Husk at hjernen behøver gjentakelser for å lære.

Det holder ikke bare at du har skrevet det ned, et eller annet sted. SE målet ditt hver dag, minn deg selv på hva du ønsker å oppnå, og hva som kreves for at du når det.

2. Den andre tingen som gjenstår, ser jeg på som en bonusøvelse for å integrere målet ditt. Beskriv målet ditt i presens. Hva ser du når du oppnår målet ditt? Hva hører du når du når målet ditt? Hva føler du når du når målet ditt?

Lag en beskrivelse, og få frem et mentalt bilde.

Hent frem dette bildet, og gå inn i situasjonen hvor du når ditt mål - hver eneste dag. Gjør det til en rutine.

Beskriv ditt mål i presens:

## Din Indre og ytre motivasjon

I introduksjonen fortalte jeg at jeg ser på måloppnåelse som noe mer enn bare det å kunne vite hvordan man setter seg gode mål, og hvordan man skal kunne legge en plan for å nå dem. Vel, det er utrolig viktig, men jeg mener at dette ikke fungerer så lenge man utelukker sine egne følelser, tanker og verdier.

Du skjønner, måloppnåelse er ikke bare en logisk prosess (selv om det er det og). Alt vi gjør som har med andre mennesker å gjøre, inkludert deg selv, vil innebefatte noe dynamisk, noe vi ikke kan planlegge i detalj, noe som kan forandre seg, noe som endrer seg uten at vi er forberedt på det.

Om jeg skal skru sammen en sykkel ( jeg har nettopp restaurert en gammel landeveissykkel fra 1968), vil dette innebefatte en logisk prosess.

Jeg vet nøyaktig hva som skal til for at den sykkelen skal bli renoveret.

Jeg visste at jeg måtte ha nye dekk, nye slanger, nye bremseser, nye bremsevaiere, ett nytt sete. I tillegg visste jeg at jeg måtte ha noe som heter autosol for å få liv i den gamle krommen, og jeg måtte ha en spesiell type svamper for å kunne pusse vekk rusten på den.

Og ikke før jeg hadde alle delene foran meg, kunne jeg starte på den logiske trinn for trinn fremgangsmåten. Jeg må gjøre a, før jeg gjør b. Når jeg har gjort b, kan jeg gjøre c. Osv.

Og det høres jo greit ut, ikke sant? Men hva om jeg faktisk kjøpte feil type bremseser? Hvilket jeg gjorde. Det viste seg at jeg måtte ha en spesiell type bremseser som ble brukt for mange år siden. Jeg måtte starte et detektivarbeid, før jeg fant frem til en forhandler i england som faktisk solgte disse bremsene som jeg måtte ha.

Jeg opplevde at deler ble forsinket i posten, at slangene eksploderte. Faktisk, da jeg skulle ut på den første sykkelturen med denne sykkelen, var jeg utrolig ivrig etter å få satt meg på den og prøvekjørt sykkelen. Jeg hadde gjort ferdig mesteparten av arbeidet, og var meget ivrig etter å få syklet på den for første gang.

Problemet var at jeg ikke hadde en sykkelpumpe hjemme, så jeg måtte ned på bensinstasjonen for å pumpe opp dekkene. Jeg hadde satt inn slangen på bakhjulet på feil måte, så da jeg pumpet den full av lyft eksploderte hele slangen i et voldsomt brak. De som var tilstedet ble såklart vettskremt og trodde at noen hadde fyrt av en pistol. Total ydmykelse.

Jeg var så klar til å få syklet på den “nye” sykkelen, så skuffelsen var stor da jeg så en stor og uopprettelig flenge i slangen.

Da visste jeg at jeg måtte bestille nye slanger på nettet, og vente minimum 2 uker på at de skulle dukke opp i posten, fordi jeg visste at butikkene ikke hadde slanger i den dimensjonen jeg måtte ha.

*Hva er poenget med denne historien?*

Jeg visste på forhånd at det å skru sammen en sykkel, er en logisk og teknisk prosess. Jeg hadde en plan for hvordan jeg skulle gjøre dette, og visste (trodde jeg) hva jeg måtte ha av deler.

Likevel dukker det opp overraskelser som gjør at prosessen blir forsinket og motivasjonen dropper.

Derfor handler ikke måloppnåelse bare om å finne en logisk oppskrift. Det er nødvendig med en slik oppskrift. Det er nødvendig med riktig prosjektstyring, og nøyaktig planlegging. Og vi skal gå gjennom alle de tingene der. Men det er ikke det eneste som skal til. Vi kan virkelig ikke utelukke at måloppnåelse er en dynamisk prosess.

Det vil dukke opp overraskelser. Du vil bli skuffet. Du vil kjenne at motivasjonen synker. Men om du er godt forberedt, og minner deg selv på hvorfor du ønsker å nå målet ditt, vil du komme gjennom det.

De to essensielle spørsmålene i måloppnåelse er disse:

- Hvorfor gjør du det?
- Hvordan skal du gjøre det?

*Hvorfor* handler om motivasjonen din, *hvordan* handler om prosessen mot målet.

I ett hvert mål du setter deg må du ha et godt svar på disse spørsmålene. Og disse to spørsmålene er den første ligningen i målformelen.

Jeg kan ikke si det bedre enn Tony Robbins: ***A big enough why - creates a big enough how.***

## Hvorfor og hvordan

Bak målet ditt, ligger det en grunn. Det er en og som regel flere grunner til at du ønsker å oppnå akkurat dette målet. De fleste tenker ikke over det en gang!

Mye av vår atferd blir styrt av underbevisstheden. Mange av våre faktorer som styrer vår atferd kommer ikke opp til logiske nivåer, de ligger i underbevisstheden. Dette betyr ikke at de ikke eksisterer, eller at vi ikke blir påvirket av de - det betyr bare at du ikke tenker logisk og bevisst på de.

Litt for mange haster avgårde med å sette seg mål, uten å egentlig kjenne til årsaken til at dette målet skal bli nådd.

Sett deg et rolig sted, og tenk på målet ditt. Still deg selv følgende spørsmål:

- *Hvorfor skal jeg nå dette målet?*
- *Hvilke positive effekter vil det gi meg og andre dersom dette målet blir nådd?*

Skriv ned alt du kommer på. Inkludert tolkninger av bilder og følelser som måtte dukke opp.

Skriv ned grunnene til at du skal nå ditt mål her:

Flott.

Dette fører oss videre til det neste spørsmålet - **hvordan**.

Nå skal vi bevege oss litt ut fra underbevisstheten og abstrakte tanker, for hvordan du skal nå ditt mål handler om logiske prosesser. Her er det snakk om planlegging, steg for steg.

Før vi lager en spesifikk plan for å nå ditt mål, må du vite spesifikt hva målene dine er. Det har vi allerede gjort i forrige trinn.

## Din Målplan

Det vi skal gjøre nå, er å legge en plan for hvordan du skal nå målet du har satt deg.

Du har satt deg et mål, du kjenner til din egen drivkraft bak målet, du vet hvorfor du ønsker nettopp dette målet.

Men hvordan skal du nå det? Hva slags oppgaver må du utføre for å nå målet? Hvem skal hjelpe deg med å nå det? Hvor skal du begynne? Hva slags delmål må du ha?

Dette er alle essensielle spørsmål du må ha svar på, når du legger planen din.

Målplanen din er din veiviser. Den fungerer som et kompass som leder deg på veien mot ditt mål. Den forteller deg når du beveger deg utenfor veien, og den forteller deg hva som må gjøres for at du skal komme inn på det riktige sporet igjen.

Den skal være konkret, og enkel å forholde seg til. Den skal være detaljert, samtidig som den er enkel.

Målplanen har et visst format, i alle fall den jeg bruker. Jeg skal om litt presentere deg for hvordan målplanen ser ut, men før vi gjør det ønsker jeg at du tar i bruk såkalt friskrivning.

Jeg vil ikke at du skal la deg begrense av et visst format på dette tidspunktet. Ta en liten brainstorming på følgende, med tanke på målet ditt:

**Hva må til for å nå dette målet?** Tips: Hva må du selv gjøre, hva slags oppgaver må du utføre?

**Hvilke aktuelle personer kan hjelpe deg med å nå målet?** Skriv ned kontakter du allerede har, eller kontakter du ser for deg kan være nyttige i prosessen.

**Hva slags kvalifikasjoner må du ha for å nå målet?** Tips: Hva må du lære deg? Hva slags nye erfaringer må du gjøre deg?

**Med tanke på hovedmålet ditt, hvordan kan du bryte dette opp i mindre delmål?** (husk smartøf-modellen også her).

**Når skal du nå disse delmålene?**

**Hvilke livsområder vil bli preget av å nå dette målet?**

Flott. Da har du en skisse over planen din. Og om du er forvirret nå, eller føler deg overveldet, så tillatt deg selv å akseptere at du føler det slik nå. Vi vil straks konkretisere planen din.

En slik plan kan brukes i alle tidsestimater. Jeg anbefaler deg å ha en kortsiktig plan, og en langsiktig plan. Du kan legge en plan for eksempelvis de neste 30 dagene. Du kan også legge en plan for de neste 5 årene. Til og med de neste 10 årene.

Du kan velge å gjøre det enkelt, og legge en plan for målet ditt. Om du vil gjøre det mer avansert, kan du opprette en målrekke.

Målrekken går ut på at du begynner med ørsmå, lett oppnåelige mål, før du sakte avanserer til større mål. Etter hvert som du når målene dine, vil du kunne flyte videre på den mestring og drivkraft du oppnår ved å nå målene, slik at du opplever et stadig økende momentum. Dette kalles snøball effekten.

Som du skjønner, er det flere tilnærminger til dette. Det viktigste er uansett at du har en målplan. Og hvordan du går frem, er opp til deg. Jeg skal ikke diktere ned i minste detalj hvordan du velger å gjøre det, men jeg ønsker å gjøre deg oppmerksom på de ulike fremgangsmåtene.



Vedlagt finner du malen på målplanen jeg bruker:

<b>Hovedmål:</b>	Skriv inn ditt hovedmål her	Tidsfrist: 20.05.15
<b>Kjerneverdier:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verdi 1</li> <li>• Verdi 2</li> <li>• Verdi 3</li> <li>• Verdi 4</li> <li>• Verdi 5</li> <li>• Verdi 6</li> </ul>	
<b>Hindringer:</b>	Hindring 1:	Løsning 1:
	Hindring 2:	Løsning 2:
	Hindring 3:	Løsning 3:
<b>Motivasjon:</b>	Motivasjonsfaktor 1	Hva er beviset på at du har nådd målet ditt?
	Motivasjonsfaktor 2	
	Motivasjonsfaktor 3	
<b>Delmål:</b>	Delmål 1	Tidsfrist:
	Delmål 2	Tidsfrist:
	Delmål 3	Tidsfrist:

## Suksfulle vaner

Har du tenkt over hva slags vaner du har?

En vane er en automatisk oppførselsrutine som gjentas regelmessig, uten at man tenker over det.

Vaner styrer altså atferden vår, uten at vi nødvendigvis er klar over det. Det finnes gode vaner, og det finnes dårlige vaner.

Hva slags vaner du har, definerer i stor grad din atferd, noe som kan gjøre seg svært gjeldende i jakten på målet ditt. Det er nemlig slik at det finnes mange ulike vaner, og ofte er suksessfulle mennesker klar over hvor virkningsfullt det er å implementere gode vaner og rutiner i livet sitt.

La oss ta en kontrastanalyse, og se på hva slags gode og dårlige vaner man kan ha.

### **Dårlig**

Utsette å betale regninger  
Ta seg en røyk på morgenen  
Sove en halvtime lenger på morgenen  
Utsette noe til en annen dag  
Se på (søppel) TV på kvelden  
"Slappe av"

### **God**

Betale regningene med en gang  
Spise et eple på morgenen  
Få en halvtime ekstra på morgenen  
Gjøre det umiddelbart  
Lese en bok på kvelden  
Trening, og så slappe av

Denne kontrastanalysen er såklart høyst subjektiv, men jeg mener det ligger noe i den uansett. Bare se for deg hvordan det ville vært å betale regningene umiddelbart, spise et eple istedetfor å røyke, ha en ekstra halvtime på morgenen, gjøre ærender umiddelbart, lese en bok på kvelden, og trene før du kan slappe av med god samvittighet.

Det ville vært en litt annen situasjon enn det motsatte?

Den dårlige nyheten med vaner, er at det tar tid før de etableres. Den gode nyheten er at det tar svært kort tid før de etableres. Det estimeres at det tar rundt 21 dager før en vane etableres, og jo lenger tid det tar etter dette, dess mer setter den seg fast, og dermed endrer livet ditt i positiv, eller negativ grad.

Etterpå skal jeg vise deg en enkel, men genial øvelse å bytte ut dårlige vaner, med gode, og få de til å virkelig bli en vane som du ubevisst bare "gjør".

Først skal jeg fortelle deg litt om de ulike vanene vi har. Vi har som sagt dårlige vaner, og gode vaner.

Men det du kanskje ikke har tenkt på, er at vi også har det som kan kalles for nøkkelvaner. Nøkkelvaner er enkle vaner, men som samtidig har en større ringvirkning på tilværelsen din.

En nøkkelvane kan være å trene. Og det er to ting som gjør at trening kan være en nøkkelvane:

1. Den skaper positive resultater i andre livsområder
2. Den gir deg mer tilbake enn hva du gir - som en investering

For å illustrere et eksempel, er det to ting som gjør en vane til en dårlig vane:

1. Du får ikke mer igjen enn tiden du bruker på å utføre vanen - som f. Eks bevisstløs tv-titting.
2. Den fungerer som en dårlig investering, den skader deg i lengden. Som f. Eks røyking.

Så, tilbake til nøkkelvanene. Disse vanene fungerer akkurat likt som pareto-prinsippet, også kalt 80/20-regelen.

Dette prinsippet går ut på at 80% av resultatene dine, kommer av 20% av handlingene dine.

Høres det for godt ut?

Bare tenk litt på følgende:

- 80% av en bedrifts inntekt, kommer fra 20% av kundene
- 80% av klagen, kommer fra 20% av kundene
- 80% av inntektene rundt om i verden, kommer fra 20% av verdens befolkning
- Du går 80% med 20% av klærene dine

Og slik fortsetter det.

Det var italieneren Vilfredo Pareto som kom frem til denne formelen, da han studerte økonomi, og spesielt da sjevheten som kan forekomme i den da han fant ut at 80% av Italia, var eid av kun 20% av Italias befolkning.

Hvordan kan du bruke dette prinsippet i livet ditt?

La oss igjen se på de to kriteriene som gjør en vane til en nøkkelvane:

1. Den skaper positive resultater i andre livsområder
2. Den gir deg mer tilbake enn hva du gir - som en investering

Nøkkelvanen handler altså om hva slags ringvirkninger den skaper. En vane jeg hadde en periode, var å stå opp en halvtime tidligere hver dag. På denne måten var jeg også på jobb en halvtime før tiden, noe som førte til at jeg sparte opp fleksitid som jeg kunne avspasere senere. Det gav meg også den fordel at jeg fikk planlagt dagen i ro og mak, slik at jeg kunne gjøre en enda bedre innsats på jobb.

Denne vanen gav meg altså umiddelbar, og langsiktig gevinst. Definitivt en nøkkelvane.

En annen nøkkelvane jeg har, er å dedikere litt tid hver dag på egenutvikling i form av å lese bøker, høre podcasts, eller å være med på onlinekurs. Denne vanen har vært med meg siden 2008, og har følgelig gitt meg uendelig mye tilbake. Kunnskap ser jeg på som en av de viktigste faktorene for å utvikle seg selv, og det er nettopp derfor jeg har laget dette kurset, så andre igjen kanskje kan implementere noe av den samme vanen, så du kan skape positive ringvirkninger i livet ditt.

Dersom du, som så mange av oss, føler deg i tidsklemma, er jeg enda ikke helt ferdig med det å stå opp tidlig. Jeg vet at mange suksessfulle mennesker står opp ekstra tidlig, slik at de kan dedikere den tiden til arbeid av et eller annet slag. Jeg har selv gjort det, og vet hvor effektivt det er. Det er noe eget ved å sitte å jobbe med noe man liker tidlig på morgenen mens det føles som om alle andre sover.

Jeg vet om flere som har fulltidsjobber, som har bygget opp sin egen virksomhet, basert på denne måten. Om du står opp en halvtime tidligere hver

hverdag, får du 2,5 time i uka. På en måned blir dette 10 timer, og på et halvt år blir det 60 timer, nesten 2 arbeidsuker!

## Holdninger til Målet

Hva man gjør når man møter motstand?

La oss være ærlige, hvem som helst kan sette seg et mål, legge en plan, og jobbe mot et mål.

Men det som er sikkert, er at også denne "hvem som helst" kommer til å møte motstand, frustrasjon, og smerte.

Her er det mange som faller i fra.

Noen ganger er det slik det skal være.

Andre ganger gir man opp for tidlig.

Det som uansett er viktig å tenke på er hva slags holdninger man har til måloppnåelse. Har du tenkt over hvor mye motstand du er i stand til å takle? Hvor ligger din smertegrense?

**STIKKORD:** Ta for seg frustrasjon og negative tanker. Si at disse forstyrrer motivasjonen, som ligger der under.

### **Forventninger og press**

Hva slags forventninger du har til målet bestemmer også hvor stor eller liten skuffelsen din blir om du ikke når det.

La oss si du hadde forventet å nå målet ditt på 3 måneder, men så ser du at du ikke en gang er halvveis når du egentlig er ferdig.

Ville du vært skuffet da?

Det ville nok jeg. Og det tror jeg kanskje du også ville ha vært.

Det er helt greit å være skuffet når man ikke når målene sine slik man hadde planlagt. Men du skjønner, det kommer an på hva man legger i målene sine.

En meget vanlig feiltolkelse er at man legger for mye i målene sine. Og det er kanskje litt paradoksalt at jeg sier dette i et kurs som nettopp går ut på å nå sine mål.

Men av og til møter jeg mennesker som satser alt på ett kort. De forventer at når de når målet sitt, først da kan de tillate seg å være glade. Eller, de forventer at alt skal forandre seg i livet sitt, kun pga dette målet.

En slik begrenset tankegang kan prege livet ditt i negativt grad. Forestill deg deg skuffelsen du ville følt med en slik holdning.

Jeg mener en god holdning til måloppnåelse, er å så klart ha et sterkt ønske, og håp om å nå målet – og det er det.

La oss si du ønsker å spare opp 100.000 til en reise. Når dagen kommer hvor du skulle hatt pengene, må du innse at du bare har halvparten. Du har 50.000 og det blir ikke den reisen du hadde forestilt deg.

Nedtur!

Og det er greit. Det ble ikke det du i utgangspunktet ønsket.

Men hva sitter du igjen med?

Men du har 50.000. Disse pengene ville du kanskje ikke hatt om du ikke en gang satte deg et mål om å spare 100.000

## **2 fremgangsmåter med hver sine fordeler og ulemper**

### **Alt eller ingenting**

Har du noen gang hørt om personer som har gjort store, på grensen til ekstreme endringer i livet sitt? Det finnes mange slike mennesker, og et eksempel er Arild Haugen som da han var i tenårene bestemte seg for å bli verdens sterkeste mann. Han la om hele livet sitt for å nå dette målet, med trening, kosthold, de rette kontaktene, konkurranser og reiser. Han nådde ikke det opprinnelige målet sitt, men han ble nummer 2.

Sikkert en skuffelse der og da, men alt han har opplevd frem til da kom som en gevinst av at han jaktet det ene målet om å bli nummer 1.

Det har åpnet opp nye karrieremuligheter for han, og helt sikkert gitt han mye igjen, selv om han ikke ble verdens sterkeste mann.

Essensen her, er at man satser ALT for å nå målet sitt.

Jeg har hørt personer i denne kategorien som sier at det er ingen vei utenom enn å nå målet mitt. Det SKAL skje. Det er alt eller ingenting, og målet er selve gullskatten de MÅ få tak i.

Når de bestandig målet sitt?

Nei.

Får de mye tilbake uansett? Helt klart.

Faremomenter:

Det ene målet vil ikke nødvendigvis gjøre en så stor forskjell som man kanskje tror på forhånd. Det er fare for at man opplever at målet ikke var den nøkkelen til lykke, man i utgangspunktet trodde.

Fordeler:

Ingen er så målbevisste, motiverte, disiplinerte og strukturerte.

veien til målet

Den andre fremgangsmåten er ikke like ekstrem, og det er kanskje her de fleste kjenner seg igjen.

Essensen er å ha et helikopterperspektiv, hvor man ser de store sammenhengene mtp sitt eget liv, og mål man setter seg.

Om du bruker denne tilnærmingen vet du at det ikke alltid er målet som er det utslagsgivende, men veien mot målet. Du vet at målet kan forandre seg, og at du ikke nødvendigvis kommer til å nå det - men du er også klar over hva slags gevinster du kan få på veien mot målet. I motsetning til forrige tilnærming.

Du bruker ikke målet som en lykkepille, men som et steg til å utvikle deg og opplever nye erfaringer.

Du vet at målet setter en retning, og det holder i mange tilfeller for deg.

## **Faremomenter:**

Det kan være vanskelig å sette klare mål. Det kan være vanskelig å vite når man skal endre eller legge vekk målene sine.

Fare for at man faktisk ikke når målene man setter seg, og at man blir udisiplinert - noe som igjen kan føre til frustrasjon.

## **Fordeler:**

Mindre press. Mer balanse og harmoni i livet.

Tenk litt over hvilke av disse tilnærmingene som ligger nærmest for deg.

Uansett hva svaret ditt er, vil det være hensiktsmessig å se på hva som kan skape motstand når det kommer til målene dine.

La oss se på de vanligste følelsene som skaper motstand og hindringer, og mine forslag til løsninger på disse.

**Motløshet** - når du har gått fra å være optimistisk til å bli det de fleste kaller realistisk. Jeg har erfart at mange tror de er blitt realister, når de egentlig bare har mistet motet. Å være realist er ikke det samme som å ha mistet troen på seg selv, eller det man driver med. Motløshet kommer ofte som en følge av neste følelse

**Mangel på motivasjon** - Når motivasjonen har sunket signifikant og det er vanskelig å føle seg oppglødd og entusiastisk med tanken på å utføre de oppgaver som trengs for å nå målet.

**Løsning:** Den typiske motivasjonskurven i et prosjekt, viser høy motivasjon i begynnelsen, før den blir lavere og typisk er på sitt laveste i midten, og om man kommer seg gjennom den perioden, vil motivasjonen øke i takt med hvor nærme slutten man befinner seg. Mangel på motivasjon, vil altså gå i en naturlig kurve. Det å overvinne mangel på motivasjon, kan simpelthen begynne med å erkjenne at det er helt naturlig at motivasjonen vil synke underveis mot et mål.

Flere løsninger kan være å minne deg selv på hvorfor du faktisk har satt deg dette målet, og hva det vil gi deg å nå målet ditt.



**Overveld** - Når du føler det er så mye å begynne på at du ikke begynner i det hele tatt. Det er vanskelig å prioritere oppgavene og legge en plan som du føler du kan mestre. Som regel kommer dette av at det er for mange ting å gjøre. Det er kaotisk og uoversiktlig.

**Løsning:** Se på selve grunnen(e) til at du føler deg overveldet. Tillat deg selv å del opp oppgavene du må utføre, og sett av kort tid til de. Altså: Gjør oppgaver av mindre størrelse, over et kortere tidsrom. Du vil da se at oppgavene du må utføre er mer overkommelige, og ikke så skremmende som først antatt.

**(for) høye Forventninger** - når du har forventet deg at ting skulle gå bedre enn de gjorde, eller at en oppnåelse av et delmål ikke ga deg like gode følelser som du trodde det skulle gjøre.

**Frustrasjon** - henger sammen med punktet ovenfor. Ting går ikke som planlagt, du er ikke like motivert som du skulle ønske, det går tregere, etc.

**Frykt** - Når du er redd og usikker på å bevege deg ut på ukjent grunn, redd for f. eks eksponering, redd for å feile, eller til og med redd for suksess.

## **Universelle prinsipper for å takle følelser som skaper motstand og stagnering**

Som du nok vet, vil ingen av disse følelsene være hensiktsmessige mtp at du skal nå ditt mål. Det er kanskje derfor de skaper så stor motstand, da de kan bli sett på som unyttige og direkte skadelige i forhold til progresjonen din mot et mål.

Nå er det slik at det er en del av livet å oppleve uønskete følelser, og det er ikke alltid direkte knyttet til målet ditt, selv om de kan være det og. Om du har noen personlige strategier for å håndtere uønskete følelser i livet ditt, vil de fungere i denne sammenhengen og.

Men hva om du klarer å akseptere de? Hva om du klarer å akseptere at du føler på motstand i form av negative følelser?

Vi har en tendens til å bli oppslukt av slike følelser, og la de påvirke humøret vårt. Når vi føler oss oppslukt i negative følelser gjør det noe med vår tilstand, og kreativiteten, disiplinen og følelsen av glede forsvinner.

Følelsene fungerer som en blokkade for ressursene våre.

Og når vi ser konsekvensene av dette, vil motstanden for følelsene vi ikke ønsker å oppleve bare bli større.

Jeg mener at det verste man kan gjøre er å ønske en følelse bort. Det er dog en helt naturlig reaksjon, men det også en selvmotsigende måte å håndtere følelsene på.

Om du ønsker en følelse bort, bør du gå motsatt vei.

Aksepter at den er der, og observer den i kroppen din.

## Just do it

Vi har vel alle fått med oss slagordet til den vel etablerte merkevaren Nike. De identifiserer seg med en holdning som oppfordrer til at vi bare skal kaste oss ut i det, uten å tenke eller føle for mye. *Bare gjør det!*

Et enkelt prinsipp, som i visse tilfeller kan være ganske kraftfullt.

Kraftfullt på den måten at vi oppfordres til å utføre en handling. Og handlekraft er en av nøkkelfaktorene for god måloppnåelse.

Jeg skal fortelle deg hvordan du kan utvise handlekraft, selv om du føler mangel på motivasjon, selv om du bekymrer deg for konsekvenser, selv om du føler at du stagnerer i prosessen... ja, du skjønner nok hva jeg mener.

La oss innse det, måloppnåelse kan være en rimelig følelsesmessig prosess. Du ønsker å nå et mål som ligger hjertet ditt nært. Målet du har satt deg er viktig for deg, og det vil påvirke deg i positivt grad.

Og dette er en god ting. Men det kan også slå bena under på deg. La mer forklare hvordan:

La oss si at du har som mål å slanke deg 10 kilo på ett år. Du er kommet godt i gang med treningen, kostholdet er på plass, rutinene og vanene er satt. Så kommer ferien. Enten det er en juleferie eller en sommerferie. Ferien består av lite fysisk aktivitet, og litt for mye god mat. Du vet det ikke er bra for deg, men du unner deg dette - det er tross alt ferie!

Når ferien er over vet du at du har stagnert i planene mtp på slanke deg, og du føler på den dårlige samvittigheten. I det du trår på vekta ser du at du har lagt på deg. Du har lagt på deg i en periode hvor du egentlig skulle tatt av deg. En slik situasjon kan få deg til å føle deg frustrert, skamfull, demotivert, og frustrert.

*Følelsene påvirker deg i en negativ grad.*

Motivasjonen og driven du hadde før ferien er borte, for du ser nå at pila peker i feil retning. Det er røde tall i budsjettet. Sola har forsvunnet bak skyene.

La oss ta et lignende, men annet eksempel:

Du jobber jevnt og trutt mot målet ditt, la oss si det er å starte opp en egen virksomhet. Du skal ut av "rotteracet", vekk fra 8-16 fella. Endelig har du tatt steget - du vil leve av din egen lidenskap. Du gjør en god jobb, legger i mye tid og energi, og er motivert som fy. Drivkraften er der, og lidenskapen likeså.

Den første måneden går over all forventning. Det gjør også den andre måneden. Du når budsjettet til nå, møter blir booket, og du får positiv respons. Flying start! Det føles fantastisk.

Så skjer det noe, 3 måneder etter at du sluttet i jobben din og bestemte deg for å satse på din egen virksomhet, ser du at pengene ikke vil komme til å strekke til. Et par viktige møter er blitt avlyst - noe som føles litt urettferdig.

Du har fulgt din plan til punkt og prikke, du har sett at det fungerer. Men nå begynner det å stagnere - til tross for at du har gitt alt.

Uventede hendelser har dukket opp. Ytre faktorer utenfor din kontroll har påvirket prosessen i negativ grad.

Det tar lenger tid enn du trodde. Du føler deg frustrert, når du egentlig hadde sett for deg at du ville følt entusiasme og glede.

Som det foregående eksempelet, kan en slik situasjon presentere en såkalt “make it or break it”-situasjon.

Du blir satt på prøve, og det føles ikke bra.

Hendelser som ikke ligger i den opprinnelige målplanen din, eller som du i det hele tatt ikke hadde sett for deg kan og vil dukke opp - og det kan og vil påvirke deg i negativ grad, mtp at det setter i gang en rekke tanke, og følelsesrekker.

Negative tanker og negative følelser kan sette i gang en “make it or break it”-situasjon.

Enten kommer du deg gjennom det, du takler å stå i situasjonen og finner nye løsninger. Eller så klarer du det ikke, det blir for tøft.

I en slik situasjon finnes det en rekke tilnærminger du kan benytte deg av, og jeg vil dele en rekke tilnærminger jeg mener du vil få et godt utbytte av dersom (eller når) du møter en slik situasjon

### **1. Kartet er ikke terrenget**

Du kan se på et kart at det er 5 km fra ett punkt til et annet. Du kan se at det er tett vegetasjon, eller at det ligger et vann i ruten du har satt opp.

Men kartet kan aldri fortelle deg hvordan opplevelsen av å gå den ruten du har satt opp vil være. Kartet forteller ikke om hindringer som nedblåste trær, store steiner, eller ulendt terreng. Kartet kan ikke fortelle deg hva slags vær det vil bli når du går ruten, eller nøyaktig hvor lang tid du vil bruke.

Kartet gir en oversikt og et overblikk. Det gjør også en plan for å nå målet.

Men planen vil aldri fortelle deg nøyaktig hva du vil komme til å møte på, når du først har begitt deg ut på reisen mot målet ditt. Derfor sier jeg som i speideren: “Vær beredt!”

La oss si du har lagt en plan for å nå målet ditt. Du har satt i gang med prosessen, og det føles bra. Så oppstår noe uventet, noe som potensielt kan skade progresjonen din.

- Hvordan skal du opptre?
- Hva er det mest hensiktsmessige å gjøre?
- Hva vil være det riktige valget?
- Når skal du gi deg?
- Når skal du endre målet ditt?
- Når skal du senke forventningene?
- Når må du rådføre deg med en annen?

Dette er ting som er viktige å tenke på. Det er SÅ viktig å i den grad det går, forutse hendelser og dine reaksjonsmønstre til hendelsene.

Ha en backup plan. Vit når du skal gi deg. Vit når du skal kjøre på, selv om det føles ubehagelig.

Kjenn deg selv, og vit hva du er god for.

Tenk litt over dette.

### **Øvelse:**

Lag deg dine "fjellvettereregler" for når du skal ut å jage målene dine. Faktisk ser jeg at flere av de opprinnelige fjellvetterreglene kan overføres i denne sammenhengen. Blant annet:

### **Legg ikke ut på langtur uten trening**

Min tolkning: Prøv ikke å nå for store mål med en gang.

Forklaring: Ha fokus på delmålene dine. Sett deg mål du vet du har en mulighet til å nå.

### **Lytt til erfarne fjellfolk**

Min tolkning: Lytt til mennesker som har gått veien før deg.

Forklaring: Uansett hvor mye vi liker å tro det, er vi ikke i en unik situasjon. Det vil være mange mennesker som har vært i samme situasjon som deg, og som har nådd mål om ligner på dine. Men hvem er disse menneskene? Det er opp til

deg å finne ut av. Snakk med dem, rådfør deg med dem, finn en samarbeidspartner som har den erfaringen du kanskje ikke har.

### **Vend i tide, det er ingen skam å snu**

Min tolkning: Vit når du skal gi deg

Forklaring: Det å gi opp for lett er negativt. Det å ikke gi seg kan også være skadelig. Vit når du skal trekke deg tilbake, eller å endre målet ditt. Ha en grense for hvor lenge du skal holde på uten å se resultater.

### **Handlekraft**

Tenk over disse spørsmålene, svaret kan gi deg det du trenger for å nå målet ditt, og for å skape progresjon.

*Hva kan du gjøre i dag som vil gjøre en størst forskjell for din måloppnåelse?*

*Hva vil bringe deg nærmest ditt mål?*

*Hva ville du gjort dersom du ikke kunne feile?*

## Veien videre

Måloppnåelse kan være en emosjonell berg og dalbane som kan sette i gang hele følelsesregisteret vårt underveis. Men går du gjennom de riktige postene i riktig rekkefølge, vil du øke mulighetene dine **betraktelig**. De temaene jeg har skrevet om i denne e-boken, og temaene som tas opp i videopresentasjonene baserer seg på universelle suksessprinsipper. Det er håndgripelige metoder alle kan, og bør implementere i livet sitt.

Måloppnåelse er den raskeste måten å skaffe resultater på, og å skape en positiv forandring i livet ditt på.

Tenk på det, du har muligheten til å påvirke livet ditt i mye større grad enn du kanskje tror. Nå har du all informasjonen du behøver.

Nå er det på tide å sette teori ut i praksis.

Hva blir ditt første steg?

Jeg er spent på å følge utviklingen din. Og jeg hjelper deg gjerne på vei. Behøver du tilbakemelding, kan du spørre i facebookgruppa vår, eller legge igjen et spørsmål under en av leksjonene.

Lykke til!

For din suksess,

Håkon Reine.