

# Bare gjør det!

Det er bedre å få 2 kroner kiloen for tomatene i kveld, enn å kaste dem i morgen.

■ Da mine foreldre drev med frukt, grønnsaker og blomster lærte jeg meg tidlig at det som råtner i kassa i dag var som regel ikke mye verdt i morgen. Slik er det også med et nytt år. For hver uke som går utover i året uten at det gjøres skapende aktiviteter, så forsvinner den tiden fra kalenderen, og man får den ikke igjen.

Derfor er det viktig å komme raskt og riktig ut av startblokk og starte et 12 måneders maraton på en best mulig måte. Enten man er student, selger, tekniker eller lege er det mål man skal nå i løpet av et år. Disse målene har man 12 måneder på å klare første januar, men bare 11 måneder når vi skriver første februar. Med mindre man har levert i januar.

Slik fortsetter det å bli tøffere og tøffere for hver måned som går uten å levere. Derfor er gode planer for hvordan man skal klare sine mål en nødvendighet. Utover gode planer, så er det å ha en oversikt som gjør deg i stand til å måle hva du leverer opp mot dine mål meget viktig.

For du får det du måler. Har du laget en oversikt som viser hvor mye du skal produsere per måned? Hvor mye du skal produsere per uke, eller dag? Og hvor mye du skal produsere pr time for nå dine mål? Hvis du ikke har gjort det, hvordan kan du da følge opp om du leverer i tråd med dine mål?

**Handling er et fint ord**, men så lenge det ikke fylles med konkrete målrettede aktiviteter, er det fint lite verdt. I antikkens Hellas var den greske seiersgudinnen Nike et symbol på seier og målrettethet. Det betyr at for mennesket er det ikke noen nytt å streve etter å vinne. Vinne slag på de syv hav, vinne kriger, vinne kjærligheten eller

rett og slett å vinne over sine mål som et resultat av det man helhetlig blir målt på.

Nike forbindes av de fleste med joggesko, av noen med raketter og igjen av noen med gresk mytologi. Slagordet som joggeskofabrikanten Nike har laget, er et av de bedre jeg kan tenke meg når det gjelder handling; «Just do it!» Det kan ikke sies særlig enklere eller vakrere; bare gjør det!

Har man klare mål, aktiviteter og rett og slett bare utfører det man har bestemt seg for så skjer det ting. Som regel positive ting som gir resultater man ønsket seg, da man satte målene.

**Med finanskrisen friskt i minne** er det lett å falle for fristelsen å tenke at de har nok rett, alle disse ekspertene. Det kommer til å gå til Bloksberg. Følger man ekspertenes spådommer så vil det i tillegg til den

allerede eksisterende krisen, bli mange selvopplyllende profetier. Det er mye psykologi her og tror man at man ikke kan, så kan man ikke. Tror man at man kan, så kan man! Derfor er det viktig å velge om man vil seile med det negative, eller ta styringen selv og gjøre det som står i din makt for å nå dine mål.

En gammel fisker sa at det er bare død fisk som følger strømmen. Det er selvfølgelig ingen som kan trylle i forhold til nedgangstidene, men for hver person som gjør det lille ekstra for å skape sin egen lille suksess og ikke følger strømmen, blir det positive resultater som kan være med på å skape en optimisme. En ny optimisme kan fyre opp under entusiasmen som igjen kan gjøre til at vi får noe positivt å prate om i steden for det motsatte.

Så hvis vi velger å si at dette også er mye



opp til en selv, kan du eller jeg se på 2009 som en positiv mulighet. Jeg skal gå løs på det herrens år 2009 med et fandenvoldsk pågangsmot og gjøre alle spådommer til skamme. Jeg skal sørge for at 2009 blir mitt år! Der hvor gamle muligheter har blitt borte, skal jeg skape nye. Jeg skal skape resultater som man ikke trodde var mulig. Jeg skal sørge for at 2009 blir et år jeg kommer til å tenke tilbake på med glede. Som et år da jeg utgjorde en forskjell med mine evner, jobbet hardt, målrettet og skapte resultater som det kommer til å gå gjetord om. Og det i en tid da alle sa at nå går det den veien høna sparker.

Når vi har kommet gjennom krisen med gode resultater, kan vi gjøre som en av mine gamle sjefer i 3M sa på slutten av 80-tallet. «De som klarer å gjøre suksess i motgang, kan surfe med når det igjen blir medgangstider».

Av JAN-ERIK PAVELS SMITH

★Jan-Erik Pavels Smith er daglig leder i MO-Partner og rådgiver innen salg, teknikk og ledelse. Han har 21 års erfaring fra bransjen med fokus på salg, ledelse og mennesker. Han er spesialisert innen Business Service Management og CMDB.