

Tag dig selv alvorligt – hold en aftale med dig selv...

E-bog #9



Velkommen

Én af de ting, der går igen hos dem, der tager det her kursus er, at de konstaterer, at de ikke tager sig selv alvorligt...

Eller måske rettere, de nedprioriterer de aftaler, de laver med sig selv. Og det betyder jo, at alle andre kommer først.

Og det må man gerne hos mig! – men man skal gøre det bevidst, så man véd, at det er det, der sker.

For hvad betyder det egentlig, når du prioriterer dig selv sidst?

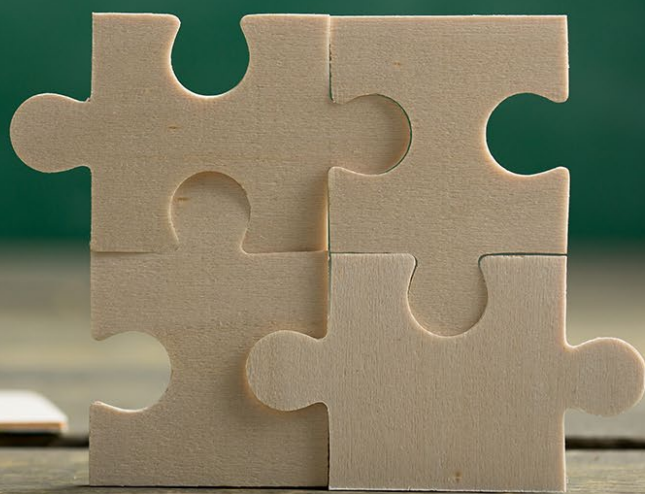
Dit firma?

Din markedsføring?

Din bogføring?

Din videre faglige udvikling?

Hvor længe er du mon i branchen, hvis du bliver ved med at skubbe din prioritering væk?



Selvfølgelig er dine kunder og klienter vigtige. De er dit forretningsgrundlag og din forretnings eksistensgrundlag.

Men de er faktisk kun en del af det. For hvis ikke du udvikler dig – og kan dokumentere, at du har styr på din butik – så afvikler du dig.





STOP op og:

Overvej grundigt:

- Er du på vej på ned af en sidespor?

eller

- ER aftalen med dig selv ved at vige pladsen for en haster – vigtig?

Du kan sikkert godt regne ud, hvad du skal gøre, hvis du konstaterer, du er på vej ned af et sidespor.

Så skal du trække i nødbremsen og stå af dét tog. Og skynde dig at sætte gang i det, du egentlig havde sat dig for.

Hvis det er en haster – vigtig, der gør at du er nødt til at droppe en aftale med dig selv – så klap dig selv på skulderen. Og inden du går i gang med den nye opgave, så lav en ny aftale med dig selv om, hvornår den opgave, der nu må vige pladsen, skal laves.

[Pssst, har du læst E-bog #8? Hvis ikke, kan du finde den her](#)

Slut