



Creando un plan de acción

Definir objetivos y validar su viabilidad son sin duda los primeros peldaños de la escalera que nos conduce a lograr las cosas que nos proponemos, pero faltan aún por recorrer una serie de escalones para alcanzar lo que buscamos.

Conviene aquí recordar los peldaños que hemos revisado en las anteriores entradas de este blog donde hemos identificado al objetivo como aquello que deseo lograr, que depende de mis acciones, que es claro, específico, concreto, medible y con una fecha de terminación. En la siguiente categoría está la meta, que es un objetivo, pero de menor alcance y forma parte de los pasos intermedios para lograr el final esperado, de esta forma podemos decir que un objetivo se integra por metas intermedias que igualmente son específicas, medibles y con fecha.

Tener objetivos y metas clarifica el rumbo a seguir, también permite responder a las preguntas “Que y Cuando” lo que constituye en esencia todo lo que necesitamos para empezar a trabajar, la pregunta ahora a responder es “¿cómo lograrlo?” y para ello es necesario empezar a determinar acciones puntuales bien encaminadas y aterrizar esta información en un “Plan de Acción”.

En todo plan de acción es conveniente empezar por escribir de manera clara el objetivo previamente clarificado y agregar debajo un apartado donde incluyas cuales serían 2 o 3 evidencias que confirmen que lo habrás logrado, por ejemplo si el objetivo era un viaje específico, la evidencia podrían ser las fotos tuyas en un lugar determinado, los boletos de entrada a tal show, en fin.

Es el turno ahora de las metas, es probable que tengas que alcanzar dos o tres metas para lograr el objetivo así que escribirás cada una como pasos intermedios que es necesario alcanzar para lograr el gran objetivo como ya hemos descrito anteriormente.

El siguiente elemento es la tarea que corresponde puntualmente a acciones que tendrán que ser ejecutadas para lograr las metas, por lo tanto, deberán de ser consistentes con lo que queremos lograr, por ejemplo si mi objetivo es perder un determinado número de tallas, no sería consistente comerme un pastel cada tercer día ¿O sí?

Las acciones si se establecen con claridad y son consistentes hacen que sea mas fácil ubicar en el día a día que es lo que debes hacer hoy para lograr ese objetivo, un ejemplo de esto podría ser:

OBJETIVO: Visitar París en viaje de vacaciones durante el verano del año 2018.

Si estamos ahora en el inicio del año 2017, esto implica que tenemos cuando menos 16 meses para lograrlo, supongamos ahora que las metas para alcanzarlo son las siguientes:

Meta 1- Reunir la cantidad de 2,000 dólares para comprar el boleto de avión a más tardar el 15 de diciembre de 2017

Meta 2 – Obtener mi pasaporte a más tardar en agosto de 2017

Meta 3 – Reunir 1,000 dólares para pagar el hospedaje a más tardar en marzo de 2018

Con esto definido tomaríamos a continuación cada una de las metas y estableceríamos acciones específicas con fechas clave para lograrlo.



Meta 1- Reunir la cantidad de 2,000 dólares para comprar el boleto de avión a más tardar el 15 de diciembre de 2017

Acción 1 – Sacar un presupuesto de ingresos y egresos para saber cuánto dinero extra tengo disponible al mes. Fecha de ejecución 12 de enero de 2017

Acción 2 – Con base en esta información hacer un plan de ahorro Fecha de ejecución 12 de enero de 2017.

Acción 3 – Abrir una cuenta de ahorro en el banco con el monto del primer ahorro. Fecha de ejecución 10 de febrero de 2017

Y listo con esto tendríamos elaborada la primera parte aunque esto es solo el primer paso y ahora correspondería repetir lo mismo con cada una de las metas.

Una manera distinta de abordar la idea del plan de acción es a partir de ciertas preguntas clave que se desencadenarían una vez que se tenga claramente definido el objetivo a lograr, la primera de ellas es ¿Qué no he hecho, que podría acercarme al lugar a donde quiero llegar?

A continuación, deberías de anotar las acciones que se deriven de esta pregunta y ponerles un orden con numeración; acción 1, 2, 3, etc...

Sea cual sea la forma en que estructures los primeros pasos de tu plan de acción, no debes olvidar considerar un plan B pues en ocasiones las cosas no resultan exactamente como te las propusiste, recuerda que hay cosas que no está en tus manos el controlar por lo que deberás incluir en tu plan qué harías en el eventual caso de que alguna de las acciones diseñadas no se lograra e igualmente definir acciones alternativas.

Otro punto relevante es que pienses un poco en las posibles consecuencias positivas derivadas de lograr el objetivo por lo que debes responder a la siguiente pregunta:

Si consigo mi objetivo ¿Quién y cómo se verá beneficiado?

Al responder a este planteamiento enriquecerás sin duda el panorama y encontrarás mas motivos para esforzarte.

Si seguimos en esta línea de incrementar la motivación, sería bueno que incluyas en el plan la respuesta a esta otra pregunta:

¿Cómo me voy a sentir al alcanzar el objetivo?

Y finalmente pero no menos importante está el premio, mi recomendación es que incluyas pequeñas recompensas al logro de cada meta para que disfrutes de los beneficios a lo largo de todo el proceso, independientemente de que reserves una adicional para el momento en que has alcanzado el objetivo final, algunas ideas pueden ser; darte un tiempo para lectura, comprarte algún dulce o un pequeño regalo, ver un episodio de tu serie favorita, etc.



Luis Eduardo Pérez Mata

CONFERENCISTA INTERNACIONAL

Ahora ya cuentas con todos los elementos que necesitas para empezar a trabajar, estas herramientas serán de gran ayuda desde el punto de vista práctico para acercarte a tus resultados, eso no quiere decir que será sencillo, pues aún hay una serie de retos vinculados a una esfera interna que en el camino también pondrás a prueba y esa es precisamente tu capacidad de crecer, se llama motivación y de ello hablaremos posteriormente.

Acerca del Autor



Luis Eduardo, es un reconocido líder de negocios y coach especializado en el entorno financiero, ha desarrollado su carrera como empresario desde los 20 años, recorriendo todas las etapas que implican el camino del emprendedor hasta alcanzar un resultado sostenido y firme, haciéndose un nombre en la industria financiera internacional a través de ICM.

Mas allá de su carrera como empresario, es un destacado Coach que se especializa en el trabajo con profesionales que buscan desafiar sus límites e iniciar el camino de su propio crecimiento armonizando la vida ejecutiva con el desarrollo humano.

Su mensaje se ha difundido a miles de personas en los 5 continentes combinando su perspectiva del mundo ejecutivo con el desarrollo personal.

Puedes compartir este artículo sin problema en tus redes o cualquier publicación haciendo mención del autor, mas artículos disponibles en www.eduardoperezmata.com