

Эдуард Исхаков

*Как поставить цель
и мотивировать
себя для ее
достижения*



Эдуард Робертович Исхаков
Как поставить цель
и мотивировать себя
для ее достижения

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=12260751

ISBN 978-5-4474-3206-5

Аннотация

В первой части книги представлена пошаговая техника постановки конкретных личных и профессиональных целей для достижения в них реальных результатов. Вторая часть посвящена описанию различных приемов самомотивации, применение которых поможет найти силы и энергию для воплощения задуманного в реальные дела и достижения поставленной цели (целей). Книга будет интересна тем людям, которые хотят гармонизировать свою жизнь и добиться успехов в различных сферах своей жизни.

Содержание

Как поставить цель?	5
Конец ознакомительного фрагмента.	15

**Как поставить цель
и мотивировать себя
для ее достижения
для тех, кто хочет
добиться успеха**
**Эдуард Робертович
Исхаков**

© Эдуард Робертович Исхаков, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе
Ridero.ru

Как поставить цель?

«Судьбы скольких людей могли бы сложиться совсем по другому, если бы они только задались определенной целью и не отступали от нее»

Наполеон Хилл, автор книги «Думай и богатей» (бестселлер), в которой он изучил биографии 500 богатых людей планеты

Что же такое ЦЕЛЬ? Цель – это результат в будущем.

Интересное исследование приводится в литературе – ученые изучали студентов в университете и отследили их жизненное положение через 10 лет, оказалось, что те студенты, которые в студенческие времена имели цели, были более успешными, вели более насыщенную жизнь, и больше зарабатывали.

В 1979 году сотрудники программы MBA Гарвардского университета провели любопытное исследование, опросив студентов-выпускников, записывают ли они свои планы на будущее. Лишь 3% ответили положительно, еще 13% сообщили, что у них есть планы, но они их не записывают. Наконец, 84% сказали, что у них пока нет целей в жизни. Десять лет спустя исследователи вновь опросили тех же респондентов, стараясь узнать, чего они добились в жизни. Результаты были поразительными: те 13%, у кого были цели, но кто не записывал их на бумаге, зарабатывали в среднем

в два раза больше тех 84%, у кого не было целей. Но это было еще не все: те 3%, которые записывали свои цели, зарабатывали в среднем в десять раз больше, чем оставшиеся 97%, вместе взятые! Иными словами, именно эти 3% выбились в миллионеры всего за 10 лет, став топ-менеджерами крупных компаний¹.

Какие же бывают цели:

- 1) адекватные, неадекватные;
- 2) личные, социально-полезные, связанные с самосовершенствованием;
- 3) близлежащие, далеко идущие (долгосрочные), например пирамида целевиков: верх пирамиды – те люди которые планируют на 5—10 и более лет вперед (к ним Наталья Грейс относит Петра 1)², среднесрочные цели – середина пирамиды – планируют ненадолго – полгода, год, два года, краткосрочные цели – основание (этих людей большинство) живут сегодняшним днем, планы близкие;
- 4) max, min;
- 5) свои собственные, чужие и стереотипные (навязанные окружением);
- 6) имущественные цели;
- 7) статусные цели;
- 8) занятия, хобби.

¹ Mark McCormack «What They Don't Teach You in the Harvard Business School» (Bantam Books, 1986).

² Наталья Грейс – известный бизнес-тренер, автор книг по самоменеджменту.

А есть еще «Мечты», «желания», «хотения».

Итак, как правильно ставить цель?

Чтобы определиться с целями необходимо рассмотреть балансы жизни и профессионализма, ибо важно соблюдать некую сбалансированность между личной и деловой жизнью, чтобы не было перекосов, чтобы наша жизнь была гармоничной, ибо, если поставить все на карьеру и забыть и о личной жизни, то может получиться так, что очень мало времени останется на семью и детей, родителей, близких и т. д., вплоть до того, что можно остаться без семьи, детей и т. д.

Баланс жизни. Нарисуем круг с пересекающимися в центре радиусами, пусть радиусов будет восемь – это число сфер жизни, их, конечно, по вашему усмотрению может быть больше (рисунок 1).

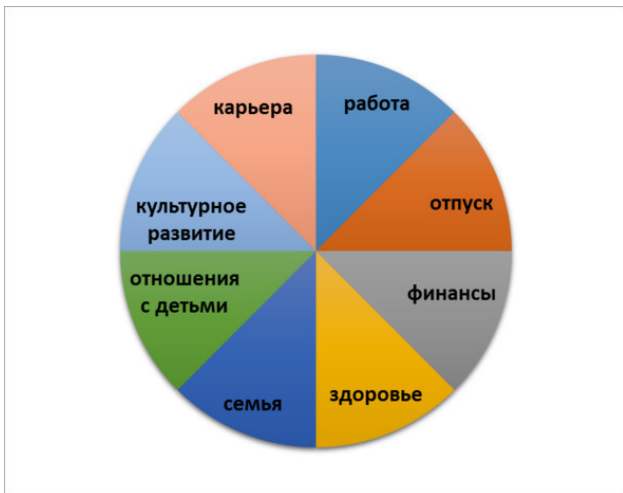


Рисунок 1

Баланс профессионализма. Также нарисуем круг с пересекающимися в центре радиусами, также радиусов установим в количестве восемь – это будут ваши сферы профессионализма (сфера – это составляющая (какая-то часть) профессиональной деятельности). Чтобы легче определиться со сферами профессиональной деятельности, задумайтесь над вопросом: «Что я должен знать и уметь, чтобы успешно выполнять профессиональную деятельность?» (рисунок 2).



Рисунок 2

Сформируйте идеал (или определенную планку совершенства) – тот уровень, который вы можете оценить как десять баллов, какой-то Ваш идеал, если затрудняетесь, то сформулируйте либо идеал в вашем понимании, либо ориентируйтесь на какие-то общечеловеческие нормы или научные рекомендации. Например, сфера физической активности, рекомендации врачей по поддержанию физической активности предполагают не менее 40 минут ежедневных занятий в аэробном режиме, как минимум пять дней в неделю для лиц около тридцати лет. Семья – общепринятые человеческие нормы предполагают, что нормальная семья в идеале включает в себя, папу, маму и двоих детей, но вы можете

принять в качестве идеала по количеству детей в семье например, пятерых детей. Край пересечения круга и радиуса и будет обозначать идеал.

Для облегчения работы и формирования оценки заполните таблицу 1.

Сфера жизни	Ваш идеал на 10 баллов

Таблица 1

Такую же таблицу подготовьте и для установления баланса профессионализма (таблица 2).

Здесь в ряде случаев для определения идеала в 10 баллов можно ориентироваться на требования начальства, нормативных документов, существующих инструкций, приказов и т. д.. Например, в сфере «написание научных статей» для установления баланса профессионализма преподавателя университета, с максимумом на 10 баллов, может стать общераспространенное требование руководства – опубликование одной статьи в год в специальных журналах.

Сфера профессионализма	Ваш идеал в 10 баллов
Подготовка научных статей в журналах рекомендованных ВАК	Опубликование одной статьи в год

Таблица 2

!!! Исходя из полученных балансов **НАПИШИТЕ СВОЮ ЦЕЛЬ** – причем напишите две цели – одну по личной жизни, а другую в профессиональном плане (таблица 3).

Почему важно сформировать две цели – профессиональную и личную? В качестве аргумента приведу случай из собственной жизни годичной давности. Будучи год назад на конференции в подростковом центре, специализирующемся на помощи в воспитании подростков, в одном из выступлений представителя центра по временному содержанию несовершеннолетних услышал шокирующую информацию – к ним поступила девушка 13 лет, зараженная ВИЧ, которым ее наградила 30-летний наркоман, с которым она сожительствовала. Родители у этой девушки весьма преуспевающие бизнесмены. Вот и получается: папа этой девочки поставил цель много заработать, он этого добился, но семье

времени не уделял, что и привело к трагедии с ребенком.

Личная жизненная цель	Профессиональная цель

Таблица 3

Для тех, кто затрудняется в постановке цели или в выборе сферы для постановки цели – совет такой – ставьте цель в той сфере, где у вас наибольший провал, тогда вы никогда не ошибетесь.

Для тех, кто совсем затрудняется в формулировке цели, или ему хочется поставить перед собой какую-то глобальную цель приведу маленькие подсказки и рекомендации (к сожалению опыт преподавания темы целеполагания показывает, что, например, у студенческой молодежи лишь приблизительно у 10% имеются уже четко сформулированные цели на ближайшее будущее):

Осознание цели – попробуйте ответить себе на следующий вопрос: «Если бы я не должен был работать, чтобы обеспечить себе жизнь, то чем мне больше всего хотелось бы за-

ниматься?»

Вам помогут также ответы себе на следующие вопросы:

Чего Вы хотели бы достичь?

Почему Вы хотели бы достичь именно этого?

Для чего Вам это нужно?

Что изменится в вашей жизни, если Вы достигнете этой цели?

Если Вы и сейчас толком не можете определиться со сферой, в которой вам необходимо ставить цели или возникают в этом сомнения, то Вам поможет следующий прием. Возьмите поочередно 5—7 сфер своей жизни и одним предложением опишите, что будет с вами в каждой из этих сфер через 5—7 лет, если в ней ничего вы не измените (ваше поведение в этой сфере будет таким же как и сегодня и вчера). Написали? Ну, что, нравится? Не нравится? Тогда напишите одним предложением, какой бы Вы хотели, видеть свою жизнь, чтобы была Ваша жизнь в будущем через 5—7 лет. Ну, что? Есть разница? Есть к чему стремиться? Значит, здесь что-то надо менять! Меняйте! Ставьте цель!

Напишите цель. Например, некоторые люди пишут, что у них ЦЕЛЬ – «ХОЧУ ПОСТРОИТЬ ДОМ».

Рекомендации по написанию цели

Цель должна быть:

Сформулирована без частицы «не» – «хочу не болеть» – такая цель не совсем будет способствовать вашему оздоровлению и ведению здорового образа жизни, а также профи-

лактике заболеваний;

цель должна быть сформулирована позитивно;

должна зависеть только от Вас, а не от прихоти чужого поведения или случайностей – «пусть преподаватель не ставит мне двойки»,

желательно не ставить в качестве конечной цели деньги;

если достижение цели требует изменения окружающих (тем более насильственного), то цель надо пересмотреть;

не должна вредить людям или обществу (находиться в правовом поле);

желательно, чтобы сроки достижения цели не превышали четырех лет. Четыре-пять лет – предельный срок, который психологически изматывает. Конечно, можно вспомнить фильм «Побег из Шоушенка», где главный герой копал подземный ход более 10 лет (особенно впечатляет сцена в конце фильма, где показан эпизод обнаружения тайного лаза под плакатом), но у этого человека была супермотивация.

!!! ДОРАБОТАЙТЕ ЦЕЛЬ – НАПИШИТЕ ЕЩЕ РАЗ С УЧЕТОМ РЕКОМЕНДАЦИЙ.

Записывайте цель.

Существует ряд методик, которые дают критерии (признаки), что это цель, правильно сформулированная. Я предлагаю методику критериев «КИЛЮ», коротко, ясно и хорошо запоминается. Итак, расшифровка по буквам:

К – конкретность

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.