

Юрий Самолов

Личная эффективность руководителя



Книга о том, как ставить перед собой четкие и достижимые цели, грамотно распоряжаться ресурсами команды и постоянно повышать личную эффективность

Юрий Самолов

Личная эффективность

руководителя

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68773587

SelfPub; 2023

Аннотация

Все хорошо помнят, что в колхозе больше всех работала лошадь, но его председателем она так и не стала. Как думаете, почему? Ответ прост – важен не процесс деятельности, не потраченные усилия, не работоспособность и другие личные качества человека. Нужна грамотная организация работы, чтобы при минимальных затратах сил получать максимальную эффективность.

Содержание

Введение	4
Личная эффективность	9
Оценка успешности	10
Формула успеха	22
Целеполагание	29
Технология SMART	35
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Юрий Самолов

Личная эффективность

руководителя

Введение

Тема личной эффективности касается каждого человека, так или иначе связанного с процессом управления персоналом. От умения достигать результатов зависит не только благосостояние конкретного индивида, но и судьба всего бизнеса, компании, организации.

Все хорошо помнят, что в колхозе больше всех работала лошадь, но его председателем она так и не стала. Как думаете, почему? Ответ прост – важен не процесс деятельности, не потраченные усилия, не работоспособность и другие личные качества человека. Нужна грамотная организация работы, чтобы при минимальных затратах сил получать максимальную эффективность.

Главное условие эффективности любого процесса – четкое понимание и представление цели, конечного результата. Это касается как работы, так и любой другой сферы жизни человека. Статистика показывает, что 90 % жителей нашей страны живут без целей, а значит их эффективность остав-

ляет желать лучшего.

Если у человека нет целей, это говорит о том, что он ни к чему не стремится и свою работу выполняет автоматически. У него нет интересов, он избегает работы в сложных проектах и отдает предпочтение простым и рутинным задачам, которые не требуют от него ни энергетических, ни интеллектуальных затрат.

Когда у человека есть цели, он четко представляет, ради чего выполняет свою работу. Любое его действие ориентировано на то, чтобы добиться чего-то и выйти на новый профессиональный уровень. Именно такие люди в работе показывают самые высокие результаты.

Любой руководитель, который стремится к профессиональным успехам, должен иметь одну или несколько целей. Причем эти цели должны касаться не только работы, но и развития новых навыков. Поэтому важно изучить и научиться применять инструменты достижения личной эффективности, действовать грамотно и осознанно. И вы заметите, что если все делать правильно, то жизнь вас будет везти, как по накатанной дорожке. Если правила не соблюдать, то возникают препятствия и сложности.

Целей и задач у вас может быть много, ведь наша жизнь не ограничивается работой, бытом или увлечениями. Важно, чтобы в конкретной сфере, в определенном вопросе здесь и сейчас была только ОДНА цель.

Многозадачность – это не распределение усилий на

несколько задач, как многие считают. Это последовательное решение каждой задачи отдельно. После окончания работы над одной задачей, следует приступать к другой, затем – к третьей и далее с максимальным вниманием на **ОДНОЙ** конкретной цели.

Почему у руководителя должна быть только **ОДНА** цель в конкретной области?

В первую очередь это способствует повышению внимания и концентрации. Когда человек фокусируется сразу на нескольких целях, его внимание рассредоточивается, он не может расставить приоритеты, пытается успеть везде и сразу. В конечном итоге он не достигает ни одной из поставленных целей, отчего страдает его личная эффективность.

А вот если человек грамотно расставляет приоритеты, сначала достигает одной цели и только потом переключается на что-то другое, в каждую единицу времени он оказывается сконцентрирован на одном конкретном деле. Все его внимание направлено на то, что является для него приоритетным здесь и сейчас.

Такая тактика наиболее эффективна не только с точки зрения достижения глобальных целей, но и в обычной жизни при распределении бытовых и рабочих задач.

Кроме того, цель нужно формулировать четко и осознанно, любить ее сердцем и видеть результат ее достижения. Ведь если вы ставите перед собой цель, которую вам навязал кто-то извне, а сами вы не очень сильно хотите ее достичь,

скорее всего, на вашей эффективности это скажется самым негативным способом. А вот если вы всем сердцем хотите достичь своей цели и вас совершенно не волнует, что по этому поводу думают другие люди, вероятнее всего, вас ждет большой успех.

Поэтому прежде чем поставить перед собой новую цель, спросите себя, действительно ли вы хотите ее достичь или же она не имеет к вам никакого отношения. И только после того, как вы будете окончательно уверены в том, что всем сердцем хотите достичь своей цели, приступайте к действиям.

Правильно сформулированная цель мотивирует и вдохновляет на активную деятельность для ее достижения. Когда человек ясно представляет себе будущий результат своих усилий, ему намного легче выбирать способ, средства, стратегию, планировать конкретные действия.

Кроме того, когда вы имеете четкую цель и всем сердцем хотите ее достичь, ваша производительность автоматически возрастает в два-три раза, поскольку каждое свое действие вы совершаете осознанно и точно знаете, к чему хотите прийти в конечном итоге. Это работает как в профессиональной, так и в обычной жизни.

Наличие значимой цели может стать мощным внутренним ресурсом, который помогает преодолевать препятствия и поддерживает в трудные минуты.

Если у вас есть желанная цель, вам гораздо проще сохранять эмоциональное спокойствие. Вас не пугают препят-

ствия, и вы практически не реагируете на манипуляции со стороны других людей. К тому же в любых обстоятельствах для вас всегда приоритетным является личное мнение, и даже если кто-то пытается отговорить вас от достижения намеренной цели, это не пугает, поскольку вы сами несете ответственность за свои поступки.

Очень часто отсутствие цели говорит о слабой воле и несформированном характере. Люди, которые считают, что их собственная жизнь от них никак не зависит, как правило, занимают зависимую позицию: лучше не ставить перед собой никаких целей, поскольку это может привести к серьезным разочарованиям.

На выбор цели оказывает влияние целый ряд факторов: родители, социум, культура, средства массовой информации и др. Если человеку с раннего детства внушали, что обстоятельства сильнее нас, скорее всего, он будет придерживаться данной философии и когда вырастет, а впоследствии передаст ее своим детям.

Но несмотря на это, человек всегда сам ответственен за выбор своей цели. В какой-то момент нужно просто принять решение, что вы хотите жить по-другому и что принципы, которые вам внушали с раннего детства, вам не подходят.

Умение ставить цели и достигать их, преодолевать препятствия на пути их достижения и бороться с неудачами помогает самоорганизации и эффективной деятельности. Личная эффективность способствует успеху команды в целом.

Личная эффективность

У любого человека ощущение счастья и успеха связано со степенью удовлетворения его базовых потребностей. Несмотря на то что представления о жизни и потребности у всех разные, каждый из нас хочет быть счастливым. Счастлив – значит успешен.

Чтобы чувствовать себя счастливым, нужно быть успешным в работе, личной жизни, иметь крепкое здоровье, определенный уровень доходов, недвижимость и другие материальные блага.

Секрет в том, что у каждого из нас разные приоритеты. Для кого-то важнее быть успешным в работе, а для кого-то иметь семью. Кто-то предпочитает вкладывать деньги в покупку недвижимости, а кто-то в образование и саморазвитие. И в зависимости от того, насколько удовлетворены наши базовые потребности, мы чувствуем или не чувствуем себя счастливыми.

Личную эффективность следует постоянно прорабатывать и повышать в соответствии с изменяющимися обстоятельствами и жизненными этапами.

Как определить успех? Что является показателем его достижения? Есть ли готовая формула успеха? Ответы на эти и другие вопросы рассмотрим с точки зрения теории личной эффективности.

Оценка успешности

Итак, успех – это достижение определенного значимого результата или поставленной цели, эффективность выполнения задачи с соблюдением сроков.

Главный тезис личной эффективности – при затраченном минимуме усилий получить максимальный результат.

Пример 1. На сотрудника Ивана возлагается задача по анализу конкурентов в отрасли своей компании. Нужно оценить перспективы развития компании и в целом выдать свой вердикт о целесообразности выхода на рынок.

Сотрудник справляется с такой задачей от одной недели до месяца. И чем выше его эффективность, тем меньший срок потребуется на выполнение этой задачи.

Пример 2. Молодой специалист Игорь пришел работать на предприятие после окончания вуза. Сначала он работал в бригаде, где отлично себя проявил. Спустя год ему предложили самому возглавить бригаду, а потом и вовсе стать мастером участка.

На развитие своих компетенций и авторитета среди рабочих у Игоря ушло три года. Он не имел связей, но за счет своих личных достижений и дисциплины был на виду у руководства и участвовал в нескольких важных для предприятия проектах модернизации участка. Игорь не старался всеми силами построить карьеру, но хотел получить резуль-

тат и повысить эффективность вверенного ему участка работы.

Еще через год Игорь стал начальником цеха. За пять лет работы из обычного работника за станком он стал руководителем целого производственного блока. И это был его успех, достигнутый благодаря профессиональным знаниям, стремлению к цели, личным качествам и выбранной модели поведения. При этом максимальный результат был достигнут при оптимальном вложении усилий.

Личная эффективность и успех достигаются благодаря сочетанию работы и таланта. Человек использует все возможные ресурсы, чтобы максимально быстро добиться цели, затратив минимально возможное количество усилий.

Методы достижения успеха могут быть разные. Каждый выбирает их сам в силу своих жизненных принципов и ценностей. Некоторые даже готовы пойти на сделку с совестью. Но за любой выбор приходится нести ответственность прежде всего перед собой.

Пример 3. Обаятельный и очень целеустремленный молодой человек Илья работал заместителем начальника цеха. Он часто ходил на совещания вместо начальника, кроме того, под любым предлогом старался общаться с главным энергетиком завода Николаем (пенсионного возраста). А так как красиво говорить Илья умел, то смог создать о себе мнение как о толковом молодом специалисте.

Николай проникся к Илье доверием, поручал ему особые

задачи. Когда возникла необходимость назначения начальника цеха, по мнению Николая, он был единственной подходящей кандидатурой. Илья добился своей цели. Но она оказалась не конечной.

Через два года Илья сказал в узком кругу своих приближенных лиц: «Кажется, дедушке пора на пенсию». Далее он действовал по проверенному алгоритму только с техническим директором – частые визиты, громкие слова, далеко идущие планы и идеи, а между делом сказанные фразы об устарелых методах работы и старческой недалёковидности Николая.

Решение было принято – Николая красиво провозжают на пенсию, Илья становится главным энергетиком. Для Николая – большое разочарование в человеке, которого он считал почти сыном. Для Ильи – успех и удовлетворение амбиций, достижение цели. Он получил власть и статус, к которым так стремился. Но успех был недолгим. Через некоторое время руководству стало ясно, что все идеи Ильи – только громкие слова и лозунги, знания поверхностны, а управленец он никудышний. Его вежливо попросили написать заявление.

Так удача отвернулась от человека, который считал, что цель оправдывает средства, и ошибся. Потому что быть успешным и счастливым – значит быть в гармонии с самим собой и окружающими. А в средствах и методах нужно быть корректным и разборчивым.

Говорят, что для достижения цели все средства хороши,

но есть законы жизни и совести, которые нельзя игнорировать. Однако нередко встречаются люди, которые руководствуются в своих поступках далеко неэкологичными принципами и идут, что называется, по головам к своей цели.

Определяя для себя методы достижения успеха, важно понимать, что грязные, нечестные методы могут привести к успеху, но счастлив человек не будет. Движение по головам чревато муками совести, отсутствием единомышленников, наличием врагов и недоброжелателей – человек не достигает внутренней гармонии и счастья.

Осознание успеха должно приносить самоудовлетворение, повышать самооценку и значимость для окружающих, наполнять жизнь новыми смыслами и целями. Это возможно только с применением экологичных для других людей способов достижения своих целей.

Понятие успеха у всех разное, как и цели в жизни. Кто-то мечтает создать свою компанию, кто-то – быть хорошим семьянином и отцом, кто-то – получить хорошую должность в престижной компании. Как же оценить успешность?

Чтобы понять, успешны ли вы в конкретном мероприятии или деле, ответьте на два вопроса:

- 1) какова моя цель;
- 2) достиг ли я своей цели?

Если цель достигнута и с поставленной задачей вы справились – это успех.

Если результат не получен – это неуспех независимо от

причин (уважительных или неуважительных, зависящих или независящих от вас). При отсутствии результата возвращайтесь на этап формулировки цели и корректно ее определяйте в изменившейся ситуации.

Пример 4. Бизнесмен Олег долго готовился к открытию своего семейного ресторана. Он несколько лет вынашивал эту идею, долго выбирал формат заведения, изучал потребительский спрос и копил средства.

Когда все было готово, в стране произошла вспышка нового вирусного заболевания. Заведения общепита закрывались на карантин, посещение мест скопления людей было запрещено. Перед Олегом стал вопрос выбора – отказаться от цели или откорректировать ее в условиях локдауна.

Олег решил, что свою идею он не оставит, а открытие ресторана заменил на организацию доставки еды в своем городе. Доставка пиццы и суши оказалась очень актуальной, бизнес стал процветать.

Так цель была переформатирована в изменившейся ситуации, планы открытия своего бизнеса реализованы.

Успешность определяется наличием результата. Есть результат – есть успех, нет результата – нет успеха.

Пример 5. Торговые представители небольшой строительной фирмы решили собраться на деловой ужин и обсудить варианты сотрудничества с новой сетью магазинов. Михаил, Игорь и Олег прибыли на мероприятие забла-

современно и к назначенному времени были готовы к работе. Марина опоздала на встречу по уважительной причине – сломался ключ в замке, нужно было дождаться слесаря из ЖЭКа.

Михаил, Игорь и Олег цели достигли – они успешны в выполнении данной задачи. Для Марины задача является неуспешной, так как конечный результат не достигнут.

Пример 6. Младший научный сотрудник НИИ Степан поставил себе цель за три года купить машину. Кроме института он работает удаленно дома, используя все ресурсы и знания, параллельно повышает квалификацию.

На удаленной работе Степану удалось найти высокооплачиваемый проект на несколько лет, за который он получил хороший гонорар. Через три года Степан накопил нужную сумму и купил автомобиль.

Цель достигнута – Степан чувствует себя успешным человеком.

Пример 7. Наталья по образованию технолог, но на предприятии, куда она пришла по рекомендации, такой вакансии не было. Ей предложили стать мастером участка. Девушка добросовестно трудится, учится управлению персоналом, изучает новые технологии. Руководство цеха высоко ценит профессионализм и целеустремленность Натальи.

Через год в цехе происходят кадровые перестановки, и Наталье предлагают должность инженера-технолога с перспективой возглавить отдел по разработке и проектирова-

нию оснастки. Наталья чувствует, что движется по направлению к своей мечте, ощущает свой успех и гордится достижениями.

Любой человек в какой-то области достигает больших результатов, а в каких-то вопросах оказывается нерезультативным. Чтобы оценить уровень успешности в различных сферах жизни, необходимо определить свои значимые достижения за последние три года и максимальный результат, который мог бы быть. Затем оценить уровень своих достижений в процентах относительно 100 % максимального результата.

Пример 8. Александр, старший менеджер консалтинговой компании.

Сфера жизни Работа / карьера

Чего я достиг Должность старшего менеджера

Чего я мог бы достичь Должность ведущего специалиста отдела

Эффективность, % 60

Сфера жизни Благосостояние

Чего я достиг Дача на берегу речки в Орловской области

Чего я мог бы достичь Домик в Подмосковье

Эффективность, % 50

Сфера жизни Здоровье

Чего я достиг Бросил вредные привычки

Чего я мог бы достичь Заняться дыхательными практиками

Эффективность, % 50

Сфера жизни Физическое развитие

Чего я достиг Освободился от 5 кг лишнего веса

Чего я мог бы достичь Освоить приемы вольной борьбы

Эффективность, % 70

Анализ данных: самая успешная сфера жизни Александра – физическое развитие, средне эффективно – повышение благосостояния и улучшение здоровья, уровень успеха выше среднего в карьере.

Пример 9. Марина, оператор-кассир отделения банка.

Сфера жизни Работа / карьера

Чего я достиг Оператор банка

Чего я мог бы достичь Должность финансового консультанта в сфере банковских услуг

Эффективность, % 30

Сфера жизни Благосостояние

Чего я достиг Личная доля в квартире в Казани на двоих с сестрой, дача в пригороде

Чего я мог бы достичь Собственная квартира в Казани

Эффективность, % 50

Сфера жизни Физическое развитие

Чего я достиг Стабильный вес, научилась плавать на большие дистанции

Чего я мог бы достичь Участвовать в соревнованиях по плаванию

Эффективность, % 70

Сфера жизни Здоровье

Чего я достиг Освоила методы саморегуляции, самовосстановления в стрессовых ситуациях

Чего я мог бы достичь Перейти на безуглеводную диету или вегетарианство

Эффективность, % 70

Анализ данных: самые успешные сферы жизни Марины – здоровье и физическое развитие, средне эффективно – повышение благосостояния, уровень успеха ниже среднего в карьере.

Обратите внимание, что оценку уровня своей успешности каждый человек дает сам. Понятие успешности субъективно – только вы понимаете, насколько вас устраивает результат выполнения поставленных перед собой целей, только вы решаете, что делать с этой оценкой.

Отношение к неудаче определяет последующие действия и будущую эффективность (ее наличие или отсутствие). Есть только два варианта выбора в ситуации неудачи: постановка

новой цели и разочарование. И каждый человек делает свой выбор самостоятельно.

Успех Неудача

От сделанного выбора будет зависеть дальнейшая успешность человека, его эмоциональное состояние, равно как и качество его жизни. В любом случае он делает выбор исходя из свойственной ему парадигмы поведения, базовых потребностей и личностных особенностей.

*«В одно окно смотрели двое: один увидел дождь и грязь,
Другой – листвы зеленой вязь, весну и небо голубое...»*

Поэтому важно научиться объективно оценивать свои возможности и результаты, анализировать желания и цели, корректировать их с течением времени в случае изменившихся обстоятельств.

Способность сохранять уверенность в своих силах и умение перестраиваться в нужный момент времени являются признаками зрелой самодостаточной личности и необходимыми качествами руководителя.

Если человек умеет подстраиваться под обстоятельства, он никогда не откажется от своей цели. Он сделает все возможное ради того, чтобы ее достичь. Кроме того, на протяжении всего этого процесса он будет сохранять эмоциональное спокойствие и ни на секунду не усомнится в своих силах.

Пример 10. Запишите в таблицу три ваших достижения в жизни. Проанализируйте, благодаря чему вы достигли успеха и какую стратегию вы использовали для его достижения. Запишите ответы в таблицу. Например.

1

За год из рядового специалиста я стала руководителем отдела по управлению персоналом

Интерес, настойчивость, вера в себя, планирование, гибкость, везение

2

Я изучила теорию и практику методов управления людьми на работе и в жизни

Концентрация, работа над собой, самообучение, сильное желание

3

За два года мой ежемесячный доход вырос на 100 %

Правильное определение целей, расстановка приоритетов, настойчивость

Моя стратегия успеха. Ставить четкие цели и планомерно идти к их достижению, никогда не сдаваться, не ныть и не жаловаться, ловить удачные моменты и обстоятельства, использовать их для решения своих задач.

Обратите внимание, что очень важно знать, чего вы хотите достичь в каждой сфере жизни, цель должна быть четкой и конкретной. Действовать нужно по определенному плану, в котором должны быть прописаны пункты и подпункты со сроками и фиксированными промежуточными результатами. Это особенно актуально, если речь идет о глобальных целях, в достижении которых ни в коем случае не стоит полагаться на обстоятельства.

Скажем, если вы планируете открыть бизнес, то четко проработанный и продуманный план будет составлять половину вашего успеха. Чем основательнее вы продумаете свои шаги, тем проще вам будет достичь цели.

Чтобы добиться успеха, нужно действовать осмысленно и ответственно, при этом важно осознавать, что наши желания, существующие в воображении, – это уже реальность для подсознания. Правильно и экологично поставленные жизненные цели и загаданные желания базируются на знании особой формулы успеха и ее составляющих.

Формула успеха

Умение грамотно ставить цели, строить план достижения этих целей, находить и внедрять внешние ресурсы, ловить удачу и использовать возможности, анализировать результат – все эти качества обеспечивают успех в достижении цели.

Также важно уметь организовывать и планировать деятельность на день, месяц, год, понять причины неуспеха и скорректировать цели в изменяющихся условиях.

Постановка целей в любых ситуациях осуществляется по следующему алгоритму:

- 1) «умное» желание – куда идти;
- 2) стратегии успеха – как идти;
- 3) путь к успеху – план достижения;
- 4) работа с неуспехом – план преодоления препятствий.

«Умное» желание формулируется четко и конкретно. Желание должно быть очень сильным, всепоглощающим и подчиняющим себе все мысли и действия – намерение задает направление. Желания не обсуждаются с другими – хочу, не знаю почему, не подвергаются сомнениям и оценкам.

Именно благодаря нашим желаниям мы решаемся на серьезные шаги, идем на риск или же меняем что-то в своей жизни. Но при этом очень важно, чтобы желание было искренним и исходило из наших внутренних убеждений.

Если желание навязано нам кем-то извне, скорее

всего, попытки воплотить его в жизнь не приведут к успеху.

Вот лишь некоторые из возможных последствий воплощения в жизнь чужих желаний и целей:

- 1) снижение самооценки;
- 2) отсутствие результата от затраченных усилий;
- 3) невозможность адекватно оценить свои силы;
- 4) формирование негативных убеждений;
- 5) отсутствие доверия к миру и окружающим;
- 6) невозможность получить удовлетворение от выполненной работы или достигнутой цели.

Почему мы воплощаем в жизнь чужие цели?

Как правило, это происходит из-за того, что нам не хватает своих собственных желаний и целей. Либо мы можем их не осознавать. Кроме того, чужие желания обычно воплощаются в жизнь людьми со слабой силой воли и теми, кто легко поддается на эмоциональные манипуляции.

Напрашивается вывод. Если вы хотите воплощать в жизнь только свои собственные желания и действовать согласно своим внутренним убеждениям, вам нужно стараться не принимать близко к сердцу то, что вам говорят окружающие, а любые советы и рекомендации пропускать через собственный внутренний фильтр.

Если вы хотите научиться отличать свои желания от чужих, прежде чем приступать к действиям, вам нужно обязательно спросить себя, действительно ли вы хотите воплотить

в жизнь ту или иную цель. Также будет не лишним вспомнить обстоятельства, при которых вы впервые почувствовали острое желание что-то сделать. Возможно, вы с кем-то разговаривали, и этот человек невольно навязал вам свои мысли, а вы даже не заметили, как это произошло.

Желание определяет появление и определение цели. Цель от желания отличается конкретной формулировкой, хотя бы приблизительным планом ее достижения и временными рамками. Чем конкретнее сформулирована цель, тем больше шансов, что она будет реализована.

Если цель большая, то ее следует разбить на более мелкие цели, задачи по которым можно поручить кому-то еще.

Рассмотрим подробнее, чем желание отличается от цели и как одно может быть трансформировано в другое.

Например, «хочу стать директором магазина» – это желание, а «хочу стать директором магазина электроники на ул. Ленина, 37 к 2025 году» – это цель. Для этого мне нужно: пройти курс повышения квалификации, выполнять план продаж каждый месяц, набрать баллы КРІ и т. д. – появилась конкретика, срок реализации и первоначальный план действий.

В любой цели обязательно должны присутствовать цифры и сроки. Это поможет сконцентрироваться на том, что нужно, и грамотно расставить приоритеты.

Также важно на этом этапе произвести инвентаризацию ресурсов, которые помогут вам достичь поставленной цели:

наличие денег, времени, здоровья, навыков и способностей, поддержки со стороны и т. д.

Разумеется, чем больше вы хотите достичь своей цели, тем больше вам открывается возможностей привлечения в свою жизнь необходимого количества ресурсов. Если же у вас изначально есть все необходимое для воплощения цели, то ваши шансы на победу увеличиваются в разы. Поэтому если вы ограничены в сроках, лучше отдавать предпочтение целям, для осуществления которых у вас есть все необходимое.

Кроме того, полезно выявить особенные ресурсы, которыми располагаете только вы: опыт преодоления сложных жизненных ситуаций, обладание специфическими знаниями в какой-либо профессиональной или научной сфере, нужные связи в обществе и пр.

Цель должна быть четко воображаемой и осязаемой на уровне характерных для каждого способов восприятия – визуальном или кинестетическом, т. е. когда у вас возникает какое-то желание и вы ставите перед собой новую цель, вы прежде всего должны визуальнo себе ее представить. Чем больше деталей возникнет в вашем воображении, тем больше вероятность, что данная цель действительно является для вас важной и приоритетной. Причем вы должны представлять не только детали, необходимые для воплощения цели, но и подробности вашей жизни после того, как цель будет достигнута.

Еще один важный момент: вы должны ощущать свою цель на кинестетическом уровне. Она должна вызывать у вас не только эмоции, но и приятные ощущения.

При постановке цели к творческому процессу подключается правое полушарие мозга, его подсознательное. Образ цели должен жить в вашем подсознании, быть любимым, чтобы формировать вашу реальность относительно этого образа.

Далее разрабатывается стратегия выполнения цели – поиск решений и способов, которые обеспечат достижение желаемого результата. На данном этапе необходимо оценить все внешние и внутренние ресурсы, возможности и обстоятельства, сконцентрировать энергию своего желания на нужной цели.

Желательно, чтобы у вас было несколько вариантов воплощения цели в жизнь. Иными словами, необходимо иметь план В. Это даст вам возможность поменять свою стратегию, если что-то пойдет не так.

Важно! Помните, что все необходимое для исполнения желания и достижения цели находится всегда рядом, все ресурсы находятся на расстоянии вытянутой руки.

Путь к цели может быть простым, а может быть нелегким, к этому нужно быть готовым и проявлять упорство и настойчивость. Чтобы добиться успеха, следует все подчинить задуманной цели, только она должна определять мысли и действия, занимать все внимание и энергию – нужно быть толь-

ко здесь и сейчас. Сконцентрируйтесь на своей цели и не отвлекайтесь на другие желания.

Не пытайтесь быть многозадачным и воплощать в жизнь сразу несколько целей одновременно. Все ваше внимание и внутренние ресурсы должны быть направлены на достижение наиболее приоритетной цели. В этом случае вы сможете добиться желаемого результата даже раньше, чем рассчитывали.

Ресурсы для достижения цели

Путь к цели – процесс постоянный и непрерывный. Необходимо проявлять силу воли и не отступать от намеченного пути – усилия не будут напрасны, после определенного этапа концентрации всех ресурсов и приобретения опыта наступит движение по накатанной колее навстречу цели.

Имейте в виду, что в процессе достижения цели вам не раз захочется свернуть с намеченного пути, особенно если что-то будет идти не по плану. **Однако ваша задача – не отступать от цели и в любой ситуации сохранять эмоциональное спокойствие.** А сделать это можно лишь в том случае, если вы действительно хотите ее достичь, если она является для вас важной и приоритетной.

На завершающем этапе возможно два варианта:

- 1) цель достигнута и успех очевиден;
- 2) цель не удалось достичь.

Причиной отсутствия результата может быть как некорректная постановка цели, так и влияние субъективных и объективных причин, обстоятельств различного уровня.

Что делать в таком случае? Главное – не терять самообладание и веру в успех.

Если цель была некорректной и неточной, ее нужно грамотно сформулировать в соответствии с технологией SMART и знаниями навыков эффективного целеполагания и планирования, визуализировать (ясно представить) желаемое и выработать стратегию по его достижению.

Если на выполнение цели повлияли независящие от вас обстоятельства, то нужно без сожаления ее оставить, определить новую цель и действовать согласно новым жизненным обстоятельствам, как будто у вас началась новая жизнь. Новая жизнь – новые цели.

Самое главное, не относиться к своим целям, как к чему-то необратимому. Любая цель – это лишь временная составляющая вашей жизни. После того как вы ее достигнете (или не достигнете), в вашей жизни могут появиться новые приоритеты, и вы сконцентрируете на них свое внимание. Будут новые цели и новый успех!

Целеполагание

Рассмотрим упражнения, которые демонстрируют способ концентрации и удержания внимания на конкретной цели.

Упражнение 1. Муха.

Нарисуйте квадрат и разбейте его на девять одинаковых секторов. В центральный сектор посадите муху. Муха – это символ вашей цели. Задача – двигать муху по секторам в пределах квадрата.

Двигать муху можно только в сектор, в котором она не была на предыдущем шаге, важно муху не потерять из вида. Если упустил насекомое, нужно начать игру с начала. Муху нужно передвигать, даже когда не будет желания. Решили двигать – двигайте, не думайте зачем, не слушайте советчиков. Если передумали играть с мухой или желание пропало совсем и вы бросили игру – это символический отказ от цели, а значит неуспех.

Как показывает упражнение, цель в жизни у каждого человека в конкретной сфере деятельности должна быть одна. Несколько целей следует распределить между несколькими людьми. Упражнение 2. Постановка цели: мои желания и цели на пять лет.

1. Представьте свое будущее. Техника визуализации – видение.

Представьте желаемую цель через пять лет, ее форму,

цвет, окружающие предметы. Проживите в своем воображении один день из своей жизни через пять лет.

Пример. Я ведущий коуч-тренер собственного центра подготовки кадров. Я просыпаюсь утром в уютной квартире, делаю зарядку, меня ждет вкусный завтрак. Я еду на работу, вхожу в свой комфортабельный офис.

Меня встречают доброжелательные сотрудники. Я поднимаюсь на лифте на второй этаж, вхожу в свой кабинет с огромными окнами на город, сажусь в комфортное кресло и готовлюсь к тренингу. Перечитываю ключевые тезисы и упражнения. С 11:00 до 17:00 провожу занятия по авторской программе. Я чувствую себя полным сил и энергии, тренинг проходит в располагающей, дружественной обстановке.

После работы я еду домой, по дороге забираю из школы младшего сына, а дома нас ждет жена и дочь. Мы счастливо проводим вечер и желаем друг другу спокойной ночи.

2. Мои долгосрочные жизненные цели. Техника – осознанное целеполагание.

В течение трех минут напишите ответы на вопрос: «Каковы мои жизненные цели?» При необходимости ограничьтесь общими словами, без конкретизации, например:

- создать свой учебный центр подготовки кадров;
- зарабатывать достаточное количество денег;
- купить большую квартиру в центре города;
- купить домик или дачу в лесном массиве возле озера;
- купить новую красивую машину;

поехать на отдых к Средиземному морю.

3. Мои цели на три года. Техника – рефлексия и осознание.

Ответьте на вопрос «Как я хотел бы провести ближайшие три года, и каких целей за это время достичь?», например:

стать коуч-тренером учебного центра;

пройти курсы повышения квалификации, чтобы иметь достаточно знаний и не выглядеть глупее своих учеников;

выучить в совершенстве английский язык, чтобы читать специальную литературу в оригинале источника;

сделать капитальный ремонт в своей квартире, чтобы всем домашним было комфортно;

посетить выездной тренинг личностного роста на природе;

научиться плавать на доске для серфинга;

съездить в путешествие за границу, как большинство моих знакомых;

купить домик на берегу моря, чтобы отдыхать в отпуске;

пройти полное обследование своего здоровья;

отдохнуть и пройти курс профилактического лечения в санатории.

4. Проблемы (сложности). Техника – рефлексия и осознание.

Ответьте на вопрос «Что мне мешает в достижении моих целей, с какими препятствиями я сталкиваюсь?», например:

недостаток знаний и навыков в работе преподавателя для взрослых;

отсутствие свободного времени для повышения квалификации;

недостаток опыта общения с клиентами;

недостаток материальных ресурсов;

отсутствие навыка убеждения и настойчивости;

недостаточная уверенность в своих силах.

5. Красные и черные цели. Техника – анализ и сортировка.

Проанализируйте цели, написанные в п. 3, разделите любимые и желанные цели, исходящие от сердца, от тех, которые продиктованы желаниями и ожиданиями других людей. Запишите в таблицу цели, направленные на ваш успех, и ваши желания («красные» цели), а также цели, которые вашими не являются («черные» цели).

Переформулируйте «черные» цели так, чтобы они стали вашими «красными» целями.

Стать коуч-тренером учебного центра

Пройти курсы повышения квалификации, чтобы иметь достаточно знаний и не выглядеть глупее своих учеников

Пройти курсы повышения квалификации, чтобы повысить свой уровень знаний и профессионализма

Выучить в совершенстве английский язык, чтобы читать специальную литературу в оригинале источника

Сделать капитальный ремонт в своей квартире, чтобы

всем домашним было комфортно

Сделать капитальный ремонт в своей квартире, чтобы иметь свой кабинет для работы

Посетить выездной тренинг личностного роста на природе

Съездить в путешествие за границу, как большинство моих знакомых

Съездить в путешествие за границу, чтобы посмотреть другие страны и познакомиться с традициями Востока

Научиться плавать на доске для серфинга

—

—

Купить домик на берегу моря, чтобы отдыхать в отпуске

—

—

Пройти полное обследование своего здоровья

—

—

Отдохнуть и пройти курс профилактического лечения в санатории Крыма

—

Важно! При анализе данных обратите внимание на количество ваших личных желаний и целей. Если их очень мало или они отсутствуют, значит ваша жизнь строится на желаниях других людей, зависит от их ожиданий. Нет личных целей — нет вас как личности.

Например, если ваша жена/муж хочет поехать в отпуск на море, а вы сами этого не хотите и всей душой вас тянет в лес или на Крайний север, то путешествие на юг не принесет вам удовольствие, и все потраченные вами ресурсы не принесут радости от отпуска и приятно проведенного времени. Потому что эта цель была не вашей.

В некорректной и чужой формулировке целей кроется секрет их несбыточности или искажения конечного результата, краха ожиданий и разочарования. Часто такие цели требуют колоссальных затрат энергии и средств, использование которых приводит к неоправданным жертвам в личной жизни, быту, карьере и самореализации.

Глубокое осознание природы цели позволяет превратить ее из общей и чужой в личную или отказаться от планов по ее реализации. Только в таком виде цель будет экологичной и направленной на безопасный результат.

Формулировка цели должна содержать конечный результат — «красную» точку итога.

Технология SMART

Желание само по себе не является целью, у него нет четких характеристик, заданных параметров, направления действия и собственно действий по реализации цели.

Цель есть образ результата, она не только предваряет осознанную деятельность, но и упорядочивает ее, делает осмысленной.

Постановка цели – это взгляд в будущее, элемент, который позволяет сконцентрировать силы и энергию на том, что должно быть достигнуто. Цели задают направление движения.

Вспомним старый анекдот: «В целях усиления борьбы с вредителями Министерство сельского хозяйства Китая объявило, что за каждую сданную саранчу будет выплачен 1 юань. Теперь все крестьяне разводят саранчу...». Неправильно поставленная цель приводит к абсурду и обратному результату.

Чтобы цель была корректной, ее нужно поставить грамотно. Желание необходимо сделать «умным», т. е. превратить его в цель через осознание, видение и чувствование образа цели, формулирование ее согласно критериям SMART.

В соответствии с технологией SMART цель должна быть:
конкретной;
измеримой;

достижимой;
уместной;
ограниченной во времени.

S Specific

M Achievable

A Relevant

T Timebound

R Relevant

Критерии SMART

Пример 1. В 2025 г. я хочу отдохнуть в Исландии. Я поеду туда в октябре на неделю и закажу номер с бассейном на одного человека в четырехзвездочном отеле. Я буду наслаждаться красотой природы и много мечтать, сидя на террасе своего номера. Я потрачу на путешествие около 50 тыс. р., которые заработаю за месяц специально для отдыха.

Цель SMART – конкретная, измеримая, с установленными сроками.

Пример 2. Хочу заключить договор о сотрудничестве с состоятельным клиентом, сделать для него презентацию о каком-либо способе инвестиций, чтобы он оценил мои способности. Я ему понравлюсь, он захочет со мной сотрудничать и предложит хорошую оплату моих услуг.

Цель не SMART – не сформулирован результат, к которо-

му нужно прийти, сроки и актуальность задачи не указаны.

Пример 3. 2023 г., летнее раннее утро, время 7:00. Я захожусь на собственной одноэтажной даче в лесу в 20 км от города. Я просыпаюсь от шума листвы и пения птиц. Не спеша встаю, пока все спят, тихонько выхожу из дома, чтобы никого не разбудить. Иду собирать малину, пока не села роса, и ягода не стала влажной. Набирается ведерко 1 л, малина вся ягодка к ягодке, ароматная и сладкая. Готовлю завтрак и чувствую себя безумно счастливой.

Цель SMART – конкретная, осязаемая, с параметрами.

Пример 4. Хочу стать начальником цеха и руководить людьми. Хочу получать большую зарплату. Куплю себе крутую машину, чтобы все видели, чего я смог добиться. Хочу, чтобы меня уважали и боялись, выполняли все мои распоряжения и указания. Я покажу всем, что значит правильно управлять цехом.

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.