

Елизавета ЕФРОВА, бизнес-тренер, консультант



Целеполагание и уровень притязаний

ЕСЛИ ПОПРОСИТЬ ГРУППУ ЛЮДЕЙ НАРИСОВАТЬ СВОЙ ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ, ТО ОДНИ ИЗОБРАЗЯТ ЛЕСТИЦУ/ГОРНЫЕ ВЕРШИНЫ, А ДРУГИЕ – СПИРАЛИ/ДОРОГИ. ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ЧАСТЬ ИЗ НАС ЖИВЕТ ПО ЗАПАДНОЙ МОДЕЛИ И ВЕЧНО СТРЕМИТСЯ ВВЕРХ, А ЧАСТЬ ИМЕЕТ ВОСТОЧНОЕ МИРОВОСПРИЯТИЕ, В КОТОРОМ ДОСТИЖЕНИЯ СВЯЗАНЫ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ С ИЗМЕНЕНИЕМ СЕБЯ. ОДНАКО ВСЕ МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ЛИЧНЫЙ УСПЕХ, КОТОРЫЙ НЕВОЗМОЖЕН БЕЗ ПРАВИЛЬНОЙ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ.

B связи с этим стоит отметить, что существует ряд технологий, позволяющих грамотно запускать процесс целеполагания, но прежде всего помните об одном из основных законов целеполагания: вера в свою мечту помогает пережить все трудности, встречающиеся на пути!

“ Избегайте глагола «хочу», т.к. это слово задает процесс желания, а не действия

Согласно исследованиям люди, которые добиваются успеха, не мучают себя, годами занимаясь делом, не приносящим им удовольствия. Они играют только в ту игру, которая им интересна. Ведение аптечного бизнеса, открытие художе-

ственной галереи или консалтинговой конторы – все это они воспринимают не столько как работу, сколько как жизнь, как движение. Поэтому на самом первом этапе пути к своей заветной цели необходимо включить личные «хотения», понять, приносит ли дело, которым ты занимаешься, радость. Без всякой дани моде, родителям, престижу – проанализируйте собственные желания, определите направление пути вашего корабля жизни, и ветер обязательно будет попутным!

Если вам ближе западный подход...

Четко сформулируйте цель, по определенным, ясным критериям. Например, цель «Я не хочу прозябать в этой дыре!» вряд ли будет достигнута, т.к. она не слишком четко поставлена. Чтобы избежать подобных ошибок, соблюдайте следующие правила:

1. Формулируйте цель позитивно, без использования частицы «не». Помните, что негативные формулировки не толкают к действиям, а тормозят их. Другими словами, нужно думать не о том, откуда мы хотим уйти, а о том, куда мы хотим прийти.

Согласно этому правилу цель в нашем примере должна звучать так: «Я хочу жить в другом городе».

2. Поскольку цель – это фиксация желаемого результата, избегайте глагола «хочу», т.к. это слово задает процесс желания, а не действия. Важно сразу обозначать цель настоящим временем – «Я живу в другом городе».

3. Следуйте согласно технологии «SMART», в которой:

«S» – «specific» – цель должна быть максимально конкретна, поэтому мы убираем или меняем все непонятные слова, например, вместо «в другом городе» говорим «в С.-Петербурге». На каждое непонятное слово задаем себе вопрос: «Что это значит лично для меня?» Кстати, также стоит поступать и руководителю, который ставит цели своим сотрудникам. Например, цель «Я хочу, чтобы вы работали более эффективно» абсолютно неясна и требует переформулировки.

«M» – «measure» – ваша цель должна быть измеримой. Важно точно заложить в формулировку меру ее достижения, определить, по каким параметрам можно будет понять, что цель достигнута. Например, когда кто-то говорит о том, что хочет быть богатым и знаменитым, всегда возникают вопросы: «Богатый – это для тебя сколько? Знаменитый – в масштабах чего?» Очень многие люди всю жизнь мучаются

от неудовлетворенности своей судьбой, потому что никак не могут точно выяснить, каковы их собственные критерии измерения достижения своих целей.

«A» – «achievable» (достижима) или «ambitious» (амбициозна) – если мы говорим о постановке целей для сотрудников, лучше мыслить в категориях достижимости. Так, если ваша цель повысить продажи на 100%, сотрудники, скорее всего, даже пальцем не пошевелят – слишком формулировка заоблачна. Если речь идет о собственных целях, лучше мыслить в категории амбициозности. Представим, что некто мыслит по принципу «полюбить так королеву, проиграть так миллион!» Хорошо ли это?.. Не совсем, т.к. при таком завышенном уровне притязаний вероятность достижения цели крайне мала, и человек заранее ставит себя в условия проигрыша. С другой стороны, наукой, искусством, бизнесом движут безумцы, которые мечтают о недостижимом. Поэтому ставить перед собой сверхзадачи позволительно, но только если

вы можете выстроить цепочку достижения цели по шагам. Если же пошаговый маршрут в голове не складывается, скорее всего, это иллюзия цели. Девиз



«думай глобально, действуй локально» как нельзя лучше подходит в этой ситуации.

«R» – «relevant» – подразумевает со-поставление своей цели с другими, не-противоречивость целей, отсутствие их взаимоисключения. Например, яв-ное противоречие содержит задачи

ем, что у другого человека остается право выбора.

«T» – «time bound» или «срочность» – любая цель имеет срок достижения. Если вернуться к нашему первому при-меру, то в идеале он должен звучать следующим образом: «К 2013 г. я поку-паю квартиру в Москве».

Стiven Кови, известный американский специалист по вопросам руководства, управления жизнью, преподаватель и консультант по организационному управлению, в своей книге «7 навыков высокоеффективных людей» заявляет, что успешный человек должен разви-вать в себе следующие умения:

1. Быть проактивным – мыслить кате-гориями будущего, целенаправленно принимать решения.

Для этого можно попробовать такой прием: напишите несколько (около 7) ключевых изменений, которые прои-зойдут в вашей жизни через 2 года, т.е. в каком направлении вы будете вы-страивать свою жизнь. При этом не сто-ит писать о том, что вы хотите купить, лучше формулировать грядущие изме-нения в категориях ролей и действий. Например: «У меня двое детей, соб-ственная аптека, я живу в Москве». Да-лее по технологии SMART пропишите каждую из этих целей.

2. Начинай действовать, отталкивай-тесь от главного. Напишите около 7 дел, которые помогут вам достичь цели. На-пример, если вы собираетесь стать вла-дельцем аптеки, что сейчас вам необ-ходимо для этого сделать.

3. Сотрудничать с другими людьми. Стоит научиться действовать в рам-ках взаимовыгодного сотрудничества – сначала понимай сам, потом старайся быть понятым.

«Практически не бывает ситуаций, где достижение целей зависит исключительно от нас самих

«хочу жить на необитаемом острове» и «хочу много общаться с людьми». При этом, конечно, даже противоречи-вые цели возможно сочетать и объе-динять, например, кажущееся противо-речие в целях «быть хорошей мамой» и «делать успешную карьеру» вполне разрешимо, если человек осозна-ет и ищет точки оптимизации своей жизни для достижения и того и дру-гого. Но для этого обязательно нуж-но видеть оба вектора своей жизни и осознавать трудность цели. Также же-лательно, чтобы исполнение цели за-висело только от вас лично. Например, если мама ставит своей целью сделать из ребенка великого танцора, вклады-вает в это ресурсы, а малыш, вырастая, решает заняться бизнесом, она испы-тывает лишь глубокое разочарование. В то же время практически не быва-ет ситуаций, где достижение целей за-висит исключительно от нас самих, по-эому целесообразнее формулировать цель так: «Я создаю все условия для занятий танцами моего ребенка». При такой постановке задачи мы понима-

4. Выстраивать подготовительный этап. Для тренировки этого умения подойдет прием «Затачивание пилы»: когда-то 16-й Президент США Авраам Линкольн сказал: «Если бы у меня было 9 часов на затачивание пилы, то 6 из них я потратил бы на заточку». Иначе говоря, любой прорыв требует подготовки.

Восточные тонкости

Восточный подход подразумевает медитативные техники погружения в себя, внутренние трансформации. В данном случае важна не точность формулировок, а концентрация на себе, открытие своих внутренних ресурсов и их направление в нужное русло. Представьте себе ситуацию: перед некой компанией стоял стратегический план занять 13% рынка. Ее руководители придумали следующий хитроумный ход: в холле офиса выстроили пирамиду из конструктора Лего в 13 этажей.

На самой первой ступеньке-этаже поставили человечка-скалолаза, и каждый раз, когда приходили отчеты о состоянии рынка, скалолаза передвигали на следующий уровень. Благодаря этому у сотрудников появилась возможность наглядно видеть, к каким результатам приводит их работа. Иными словами,

как только цель была визуализирована, специалисты поняли, какой путь ими уже пройден и какой еще предстоит.

Людям, склонным к восточной модели, помогут приемы, связанные с визуализацией:

1. «Коридоры времени». Закройте глаза, походите по коридорам памяти, вспомните себя в разные периоды детства, а затем перенеситесь мысленно в 2013 г., посмотрите, что вас окружает, какие люди, звуки, запахи вокруг вас.

2. Создание коллажа. Соберите и сгруппируйте картинки, фотографии, связанные со своими мечтами. Повесьте получившийся коллаж на видное место на работе или дома.

Подводя итог данной темы, хотелось бы подчеркнуть, что умение грамотно и точно фиксировать свои цели крайне важно не только для вашего личного успеха, но и при ведении бизнеса в целом.

