



Только те, кто ставит
великие цели,
имеют шанс их достичь.

* .

Формула достижения желаемого

Желание /
Цель

+

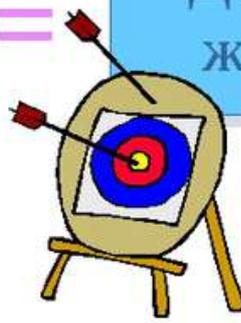
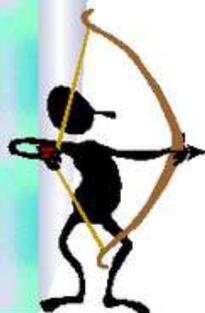
Планирование
намеченной
Цели

+

Настойчивая
реализация
плана

Достижение
желаемого

=



Когда вы ставите чёткие цели – ваше сознание направляет вас на их реализацию!

- * Цель дает направление.
- * Цель указывает далеко ли мы продвинулись.
- * Цель помогает сделать наше видение достижимым.
- * Цель делает роль каждого человека более определенной.
- * Цель стимулирует людей добиваться лучших результатов.
- * Цель объединяет людей вокруг себя.

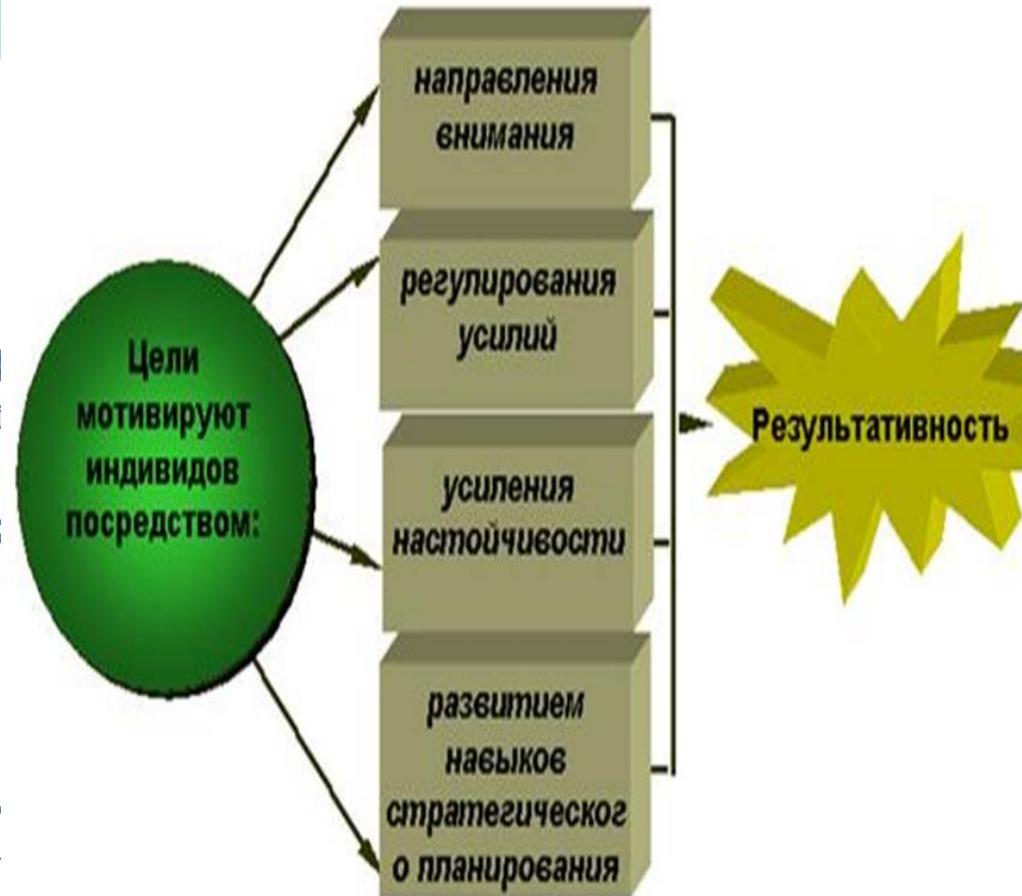


Что такое цели и зачем они нужны

В чем ценность правильно установленной цели?

Мотивирующие функции цели

- * это описание будущего результата;
- * это отражение того, что необходимо достичь;
- * это такое описание будущей реальности, которое предприятие (или индивидуум) желает добиться собственными усилиями
- * включает в себе ряд желаемых результатов, для достижения которых требуются определенные усилия и организованные действия
- * И последнее. Цель - это мысль, это идея. И она не материальна она идеальна до момента достижения.



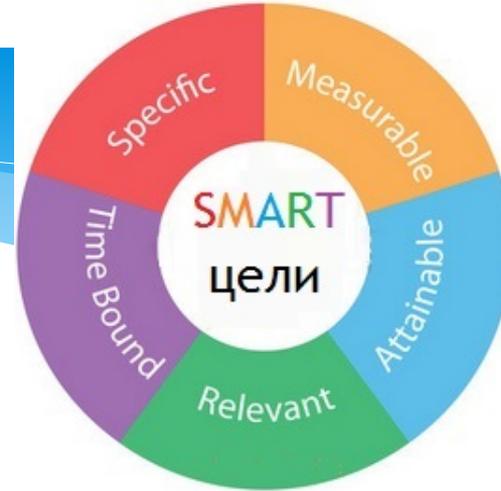
Французский социолог Б. Гурией выделяет четыре типа личных целей человека

- * 1. *Стремление к безопасности, к исключению угроз риска для себя лично.*
- * 2. *Стремление к повышению жизненного уровня.* Для понимания этой цели следует иметь в виду, что удовлетворенность работников своей зарплатой зависит не только от абсолютной величины вознаграждения, но и от соотношения с зарплатами их коллег.
- * 3. *Стремление к власти.* Эта цель распадается на ряд взаимосвязанных подцелей: стремление к расширению круга своих полномочий, достижению автономии, продвижению вверх по служебной лестнице.
- * 4. *Стремление повысить и укрепить престиж.* Эта цель разбивается на две подцели: укрепление личного престижа и престижа самой организации

Достижение цели зависит от ее формулировки, и первый шаг к успеху дела –

правильно сформулированные цели

SMART включает как раз 5 основных требований к постановке целей



конкретный (specific);

измеримый
(measurable);

достижимый (attainable);

значимый (relevant);

соотносимый с конкретным сроком
(time-bounded)

Specific (Конкретный)

- * Цели должны быть обозначенными в виде четких результатов. Объясняется, что именно необходимо достигнуть. Цель по SMART должна быть конкретной, что увеличивает вероятность ее достижения. Понятие «Конкретный» означает, что при постановке цели точно определен результат, который Вы хотите достичь. Сформулировать конкретную цель поможет ответ на следующие вопросы:
- * Какого результата я хочу достичь за счет выполнения цели и почему?
- * Кто вовлечен в выполнение цели?
- * Существуют ли ограничения или дополнительные условия, которые необходимы для достижения цели?
- * Всегда действует правило: одна цель — один результат. Если при постановке цели выяснилось, что в результате требуется достичь нескольких результатов, то цель должна быть разделена на несколько целей.

Measurable (Измеримый)

- * Цели должны быть измеримыми в конкретных показателях. На этапе постановки цели необходимо установить конкретные критерии для измерения результата и процесса выполнения цели. Если показатель количественный, то необходимо выявить единицы измерения, если качественный, то необходимо выявить эталон отношения. Например, «увеличить прибыль собственного предприятия на 25 %, относительно чистой прибыли текущего года». В постановке измеримой цели помогут ответы на вопросы:
 - * Когда будет считаться, что цель достигнута?
 - * Какой показатель будет говорить о том, что цель достигнута?

Attainable, Achievable

(ДОСТИЖИМЫЙ)

- * Цели должны быть достижимы, так как реалистичность выполнения задачи влияет на мотивацию исполнителя. Если цель не является достижимой — вероятность ее выполнения будет стремиться к 0. Достижимость цели определяется на основе собственного опыта с учетом всех имеющихся ресурсов и ограничений. Ограничениями могут быть: временные ресурсы, инвестиции, трудовые ресурсы, знания и опыт исполнителя, доступ к информации и ресурсам, возможность принимать решения и наличие управленческих рычагов у исполнителя цели. Объясняется, за счёт чего планируется достигнуть цели. И возможно ли её достигнуть вообще? Например, «увеличить прибыль собственного предприятия на 25 %, относительно чистой прибыли текущего года, за счет снижения себестоимости продукции, автоматизации ресурсоемких операций и сокращения штата занятых на исполнении автоматизируемых операций сотрудников на 80 % от текущего количества». А вот совершить кругосветный круиз на резиновой лодке вряд ли удастся.

Relevant (Актуальный, значимый, реалистичный, приемлемый)

- * Цели должны быть реалистичными и значимыми, то есть достижимыми конкретными исполнителями. Определение истинности цели. Действительно ли выполнение данной задачи позволит достичь желаемой цели? Необходимо удостовериться, что выполнение данной задачи действительно необходимо. Для определения значимости цели важно понимать, какой вклад решение конкретной задачи внесет в достижение глобальных стратегических задач компании. В постановке значимой цели поможет следующий вопрос: Какие выгоды принесет компании решение поставленной задачи? Если при выполнении цели в целом компания не получит выгоды — такая цель считается бесполезной и означает пустую трату ресурсов компании.

Time-bound (Ограниченный во времени)

- * Цель по SMART должна быть ограничена по выполнению во времени, а значит должен быть определен финальный срок, превышение которого говорит о невыполнении цели. Установление временных рамок и границ для выполнения цели позволяет сделать процесс управления контролируемым. При этом временные рамки должны быть определены с учетом возможности достижения цели в установленные сроки.

Пробуем ставить цели!



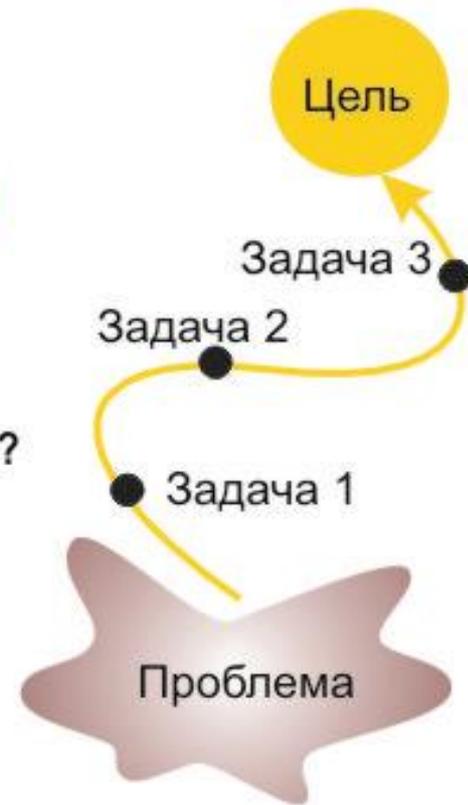
Проблема, цель, задачи



Негатив: **Чего не хватает?**
Деструктив: **Кто виноват?**
Итого: **Ужас!**

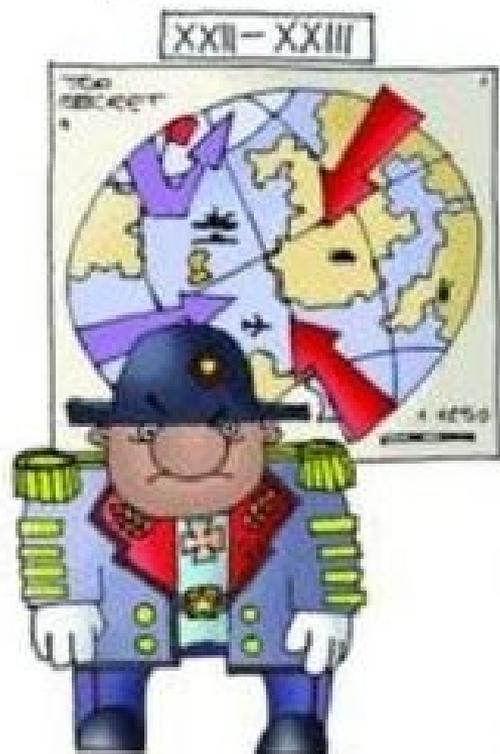


Позитив: **что есть?**
Анализ: **Что нужно?**
Конструктив: **что делать?**



Планирование

Стратегическое

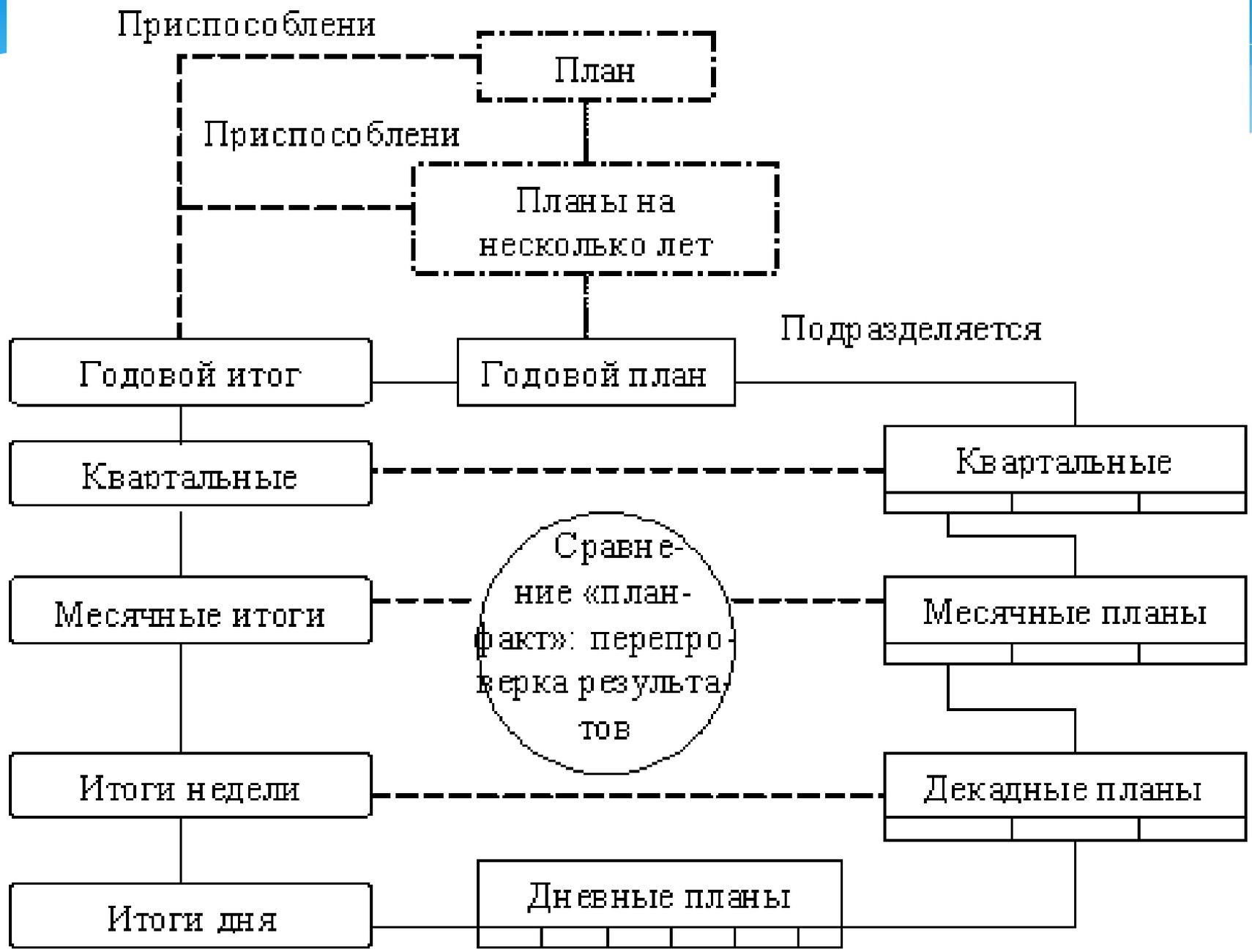


Тактическое



Оперативное





Метод Альпы



- * Шаг 1. Составить список задач;
- * Шаг 2. Оценить время выполнения каждой задачи;
- * Шаг 3. Распланировать свое время в соотношении 60:40;
- * Шаг 4. Расставить приоритеты и перепоручить ряд дел другим;
- * Шаг 5. Правильно контролировать процесс.

Техника постановки целей

- * постановка целей должна быть в утвердительной форме.
- * постановка крупных целей должна сопровождаться разбиением на подцели(ваша цель будет выглядеть более реалистично, и будет вырисовываться определенный план действий.)
- * постановка целей требует взятия ответственности за достижение целей.
- * постановку целей эффективно представить в письменном виде (в том числе и подцели)
- * необходимо учитывать возможные препятствия на пути к цели.
- * - вы должны определить критерии достижения успеха,(что в ваших глазах будет свидетельством достижения намеченной цели.)
- * - поверьте в благоприятный исход задуманного вами дела и ведите себя так, "как если бы" успех вам гарантирован

SMART оперирует с избыточным количеством целей, постепенно на каждом этапе целеполагания отбрасывая слабые цели, получившие наиболее низкие или негативные оценки.

- * **I этап** - отбрасываются цели, которые невозможно преобразовать в конкретный результат;
- * **II этап** - сокращаются незначимые для деятельности человека цели;
- * **III этап** сокращаются "недостижимые» цели (имеющие высокий уровень риска, требующие больших ресурсных затрат и др.);
- * **IV этап** - исключаются цели, выполнимость которых трудно или невозможно контролировать.
- * **V этап** - остается небольшое число «реальных» целей (как правило, 5-7) и происходит своего рода переход от стратегического (долгосрочного) целеполагания к оперативному (краткосрочному) планированию

При обнаружении непреодолимых, на ваш взгляд, препятствий в достижении целей необходимо задать себе следующие вопросы

- * *Действительно ли ваши цели важны для вас? Цели, в которых действительно не заинтересованы, обычно не достигаются.*
- * *Реальны ли ваши цели? Бывает, что люди устанавливают цели, которых почти невозможно добиться, а потом удивляются своей неудаче.*
- * *Вложили ли вы в достижение целей достаточно сил и внимания ?*
- * *Вполне достижимые цели могут быть не реализованы из-за того, что для преодоления препятствий не было приложено достаточных усилий.*
- * *Сохраняют ли ваши цели актуальность? Возникновение новых обстоятельств может сделать некоторые ваши цели устаревшими.*
- * *Достаточно ли вы привлекали к вашему делу окружающих? Без помощи и поддержки многие проекты обречены на неудачу. Установление на ранних этапах работы взаимосвязей с окружающими помогает продвижению вперед.*
- * *Не слишком ли рано вы хотите сдаться? Во многих случаях люди «признают себя побежденными» слишком рано, тогда как настойчивость могла бы привести к успеху.*

Особенности постановки профессиональных целей

- * профессиональная цель может состоять из четырех элементов, которые отражают разные профессиональные интересы специалиста
- * • проблема (или задача), над решением которой человек ведет работу,
- * • средства и методы, которые он использует в решении указанной задачи,
- * • результат, которого он достигнет, решив эту задачу,
- * • группа, для которой указанный результат имеет значение (важен и нужен)

особенности формулирования учебных (дидактических) целей

Обучающие цели:

1 уровень – ознакомление (познакомить, дать понятие)

2 уровень знаний («научить», «закрепить», «обеспечить», «сформулировать», «проконтролировать», «подготовить», «сообщить» и т.д.)

3 уровень умений, навыков (Способствовать отработке навыка, обобщить», «применить знания», «сделать

Развивающие цели :

Способствовать развитию логического мышления;

- * Развивать память, наблюдательность
- * Развивать умение сравнивать, обобщать, анализировать.

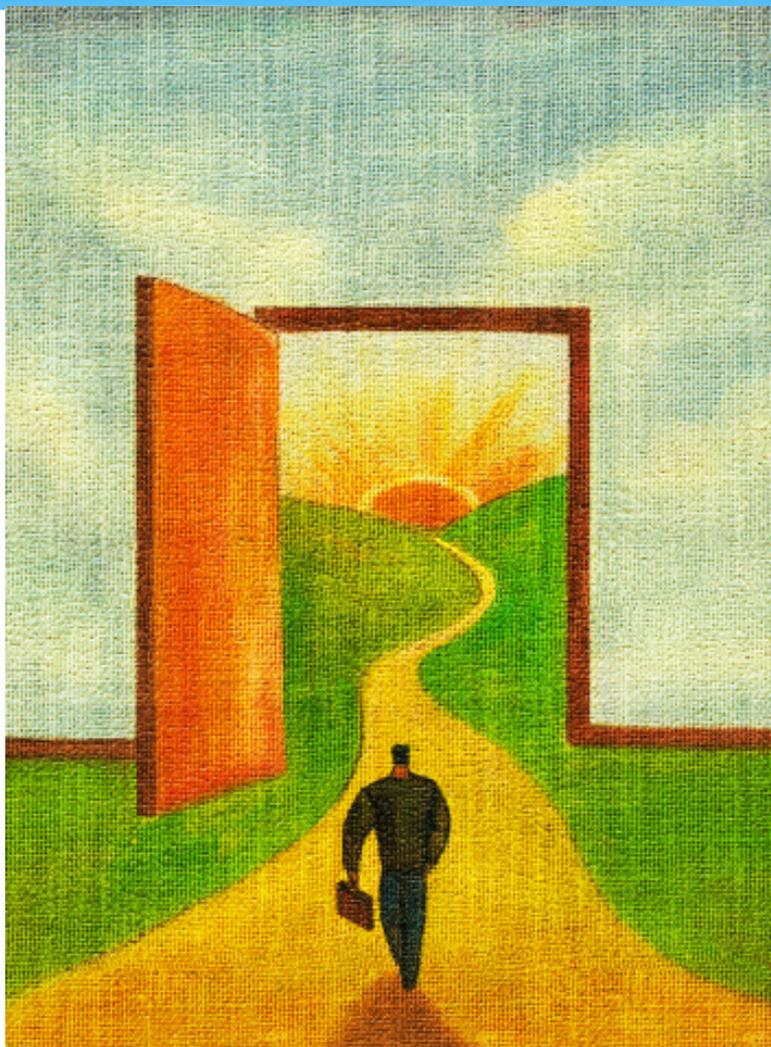
Воспитательные цели : Так как на одном занятии невозможно сразу же воспитать ребёнка, то в формулировке воспитательных целей лучше использовать слова:

- «стремиться воспитать»;
- «способствовать воспитанию».



ЕСЛИ НЕТ СВОЕЙ ЦЕЛИ В ЖИЗНИ,
ТО ПРИХОДИТСЯ РАБОТАТЬ НА
ТОГО, У КОГО ОНА ЕСТЬ

Желания нам даются вместе с возможностями для их осуществления" (Ричард Бах).



Приложение 1. Упражнение «Превращаем проблемы в цели»

У каждого из нас есть свои проблемы. Некоторые из них мы должны принять и жить с ними так, как можем. Но, к счастью, многие наши проблемы могут быть решены, если мы сможем представить их для себя в виде целей, которых хотели бы достичь. Давайте попробуем сделать это.

1. **Составьте список проблем**, которые вы хотели бы как можно скорее решить.

Следующие вопросы помогут вам в этом:

- ? Что я действительно хочу делать, иметь, чего хочу достичь?
- ? Что еще может доставить мне удовольствие?
- ? В каких сферах жизни я хотел бы усовершенствовать свои способности?
- ? Что в последнее время занимало мои мысли, тяготило или сердило меня?
- ? На что я чаще всего жалуюсь?
- ? Что создает мне больше всего забот?
- ? Что заставляет меня чувствовать себя тревожно или напряженно?
- ? Что дает возможность чувствовать себя комфортно ?
- ? Что меня больше всего расстраивает?
- ? Что стало в последнее время меня раздражать?
- ? Что я хотел бы изменить в моем отношении к самому себе?
- ? Что мне надо изменить в себе?
- ? На что у меня уходит слишком много времени?
- ? Что мне очень сложно делать?
- ? От чего я быстро устаю?
- ? Как я мог бы лучше распределять свое время?
- ? Как я мог бы разумнее расходовать свои деньги?

2. Теперь опишите проблему, которую вы хотели бы решить прежде всего. Представьте ее как можно более объективно.

3. Сформулируйте цель, которую вы хотите достичь, чтобы ваша проблема перестала существовать или, по крайней мере, стала менее острой.

4. попробуйте ответить ответьте сами себе на следующие вопросы:

? Как мне достичь своей цели?

? Что зависит от меня, а что от других?

? Какие препятствия могут встретиться на пути?

? От чего мне, возможно, придется отказаться?

? Что я выиграю?

? Кто, кроме меня, может получить пользу от достижения этой цели?

? Как я отношусь к этой цели?

Желаю успехов в постановке и достижении целей

Ваш психолог Тамара Викторовна

Приложение 2. Проверяем себя при постановке цели:

1. ПОЗИТИВНО. Цель сформулирована позитивно.

Чего вы хотите достичь (а не то, чего не хотите)?

Будьте внимательны к словам, указывающим на отрицание: не надо, прекратить, бросить, отказаться, перестать. Отрицание существует в языке, но не в опыте.

- Я не хочу чувствовать себя плохо? А как вы хотите себя чувствовать?

2. ДЛЯ ВАС. Цель относится к вам, находится под вашим контролем.

Что вы лично можете сделать?

Проверьте, что только вы ответственны за выдвижение цели и ее достижение, даже если результат подразумевает других лиц. Решайте свою часть задачи.

- Я хочу, чтобы моя подруга изменила свое поведение.

- А что лично вы можете сделать для достижения этой цели?

3. СЕНСОРНО. Цель проверяема в сенсорном опыте.

Что конкретно вы будете видеть, слышать, чувствовать, в результате достижения цели? Цель реальна? Достижима?

Определите сенсорно-обоснованное описание или поведенческую демонстрацию.

- Я хочу быть уверенным в себе.

- Как вы можете узнать, что стали уверенным? Каким вы станете?

4. КОНТЕКСТ. Цель находится в нужном контексте.

Где, когда и с кем вы этого хотите?

Убедитесь, что вы выяснили ситуации, для которых желаемое поведение подходит и когда не подходит.

- Я хочу быть серьезным.

- Всегда? В каких ситуациях желателен другой подход?

5. ЭКОЛОГИЯ. Цель сохраняет позитивные первоначальные побочные результаты.

Как желаемый результат повлияет на вас и ваше окружение (семья, друзья, коллеги по работе, учеба)?

Не повредит ли кому-либо достижение Вами своей цели? Каковы положительные и отрицательные последствия достижения результата?

6. МАСШТАБ. Выбрать соответствующий масштаб обобщения.

Какой меньший компонент этой цели можно рассмотреть? Какой большей цели служит достижение данного результата?

Если цель велика и глобальна, выделите для начала меньший компонент.

- Я хочу, чтобы жизнь приносила мне удовольствие.

- В какой области в первую очередь?

7. ПЕРВЫЙ ШАГ. Подстройка к будущему, первые шаги.

Что конкретно вы сделаете в первую очередь с кем и когда?

Является ли первый шаг для достижения вашей цели простым, легким и выполнимым?

Определите первые, самые маленькие шаги, с которых вы начнете процесс реализации вашей цели, а также время и место, когда вы их сделаете.