

САМСОНОВ НИКОЛАЙ



ПРОЕКТ ПОД НАЗВАНИЕМ « МОЯ ЖИЗНЬ »

СЕКРЕТЫ РЕАЛИЗАЦИИ
ЖИЗНЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

ОБ АВТОРЕ

САМСОНОВ НИКОЛАЙ АНАТОЛЬЕВИЧ

Профессиональный психолог, сертифицированный бизнес-тренер и бизнес-консультант, член Ростовского клуба Бизнес-тренеров, ведущий "Учебно-тренингового центра "АЯКС", аккредитованный бизнес-тренер при Торгово-Промышленной Палате РО. Сертифицированный НЛП-Мастер и НЛП-Практик, имеет два высших образования в сфере психологии и юриспруденции.

Проводимые тренинги:

- Результативная постановка целей;
- Эффективные продажи;
- НЛП в продажах;
- Деловые переговоры;
- Манипуляции в переговорах: противостояние и защита;
- Эффективное руководство;
- Управление отделом продаж;
- Управление временем;
- LIFE-STYLE Руководителя.

Контактные данные:
Тел: 8-904-3-444-888
e-mail: biz-trenings@mail.ru

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Выслушав тысячу историй о людских несчастьях, я пришёл к выводу,
что человечество обречено быть несчастным, и причина этому одна:
человек просто не знает, чего хочет.*

З. Фрейд

Дорогой читатель, прежде чем начать читать эту книгу, предлагаю определиться с запросом. Если в Вашей жизни все прекрасно, Вы в полной мере довольны всем, что в ней происходит, удовлетворены своим окружением, своими достижениями и уровнем материального достатка – эта книга не для Вас. Поздравляю, Вы и так все умеете и всего достигли.

Я написал эту книгу для людей, которые заинтересованы в своем развитии, которые хотят расти и получать от жизни больше. Этот рост связан также с работой над собой, анализом своих действий, изменением своих жизненных стратегий. Поэтому, тем кто, увидел в этой книге волшебную палочку, исполняющую желания в один миг, – рекомендация: не тратьте свое время зря.

Эта книга, действительно, положительно повлияет на Вашу жизнь, но только в том случае, если Вы воспользуетесь рекомендациями и советами, которые я поместил в эту книгу. А так же полностью выполните упражнения, которые в книге указаны.

Итак, задайте себе вопрос: «Готов ли я что-то менять в своей жизни?». Если да - то вперед. Чего ждать? Открываем следующую страницу.

МОГУ ЛИ Я?

Кто я? Птварь дрожащая или право имею?

Ф. М. Достоевский

Этот вопрос сознательно или бессознательно мучает многих людей. Если я захочу сменить сферу деятельности, открыть собственный бизнес, или просто начать новый этап в своей жизни. А смогу ли я? А получится ли?

«Конечно, смогу!»- отвечаете Вы громко. «Уверен?» - вопросительно шепчет Вам внутренний голос. А вдруг не получится? В жизни столько сложностей, столько опасностей. Очень многие люди прокололись на этом. Кто сказал, что ты особенный? Зачем прыгать выше головы? Уймись, работай, живи, как все – и рано или поздно успех придет. «Нет!» - восклицаете Вы, но уже гораздо тише – в голосе слышатся нотки страха и неуверенности. В голову вкралось сомнение: «А чем я действительно лучше других?» Может не стоит так торопиться? Может немного подождать? А там видно будет. Точно! Нужно просто подождать!

И вот пыл спал. И на вопрос: «Смогу ли я?» - Вы отвечаете: «Конечно, смогу! Но позже!». При этом Вы крайне довольны своим ответом – он позволил не отказываться от своих планов и при этом оставить все как есть. Великолепно! Так поступают многие наши соотечественники.

В чем же проблема? Откуда взялся этот злополучный внутренний голос? Почему он мешает нам действовать?

Это голос из детства. В нем благополучно слились голоса наших родителей, близких, воспитателей детских садов, школьных учителей, а так же других людей, принимающих участие в нашем воспитании.

«Но это же давно прошло!» - скажете Вы. «Я уже вырос, у меня свои планы и свои цели». Согласен - тело выросло, но заложенные в нас программы остались с нами.

Вспомните Ваше детство. Сколько сил и энергии мы могли генерировать в нашем теле. Спать? Не знаю такого слова! Устал? Конечно, нет. В поход? Да, с удовольствием! На речку? Бегом. А где все это сейчас? Куда подевалась наша бурлящая энергия. Почему среди дня хочется спать? Как так получилась, что я настолько быстро устаю? Почему стабильно болею раз в год, а иногда и чаще? Вспомните свой неподдельный интерес ко всему новому, уверенность в том, что мир создан для Вас и любое Ваше желание просто обречено сбыться, так как по-другому просто быть не может. Где это все? Куда оно пропало? Да не пропало оно вовсе. Просто постепенно было выдавлено и вытравлено нашим окружением.

Умением генерировать и поддерживать в себе высокий уровень энергетики наделен каждый ребенок. Он делает это просто и легко, так как это естественная функция нашего организма – и делал бы это всю свою жизнь, но его высокий энергетический уровень непереносим для его окружения.

Находясь в более статичном и спокойном состоянии, люди испытывают чувство раздражения при появлении полного сил и энтузиазма ребенка. Им тяжело воспринимать его таким, и единственный способ наладить с ним коммуникацию, – сделать его менее подвижным и энергичным. Они «шикают» на него, успокаивают, усаживают рядом с собой, иногда наказывают – в общем, начинают растить в нем привычную и удобную для них модель поведения «послушного ребенка». Оправдывают они своё поведение предположением, что спокойный и послушный гражданин имеет больше шансов в нашем обществе.

И вот так, однажды стоя в углу и маясь от безделья, ребенок начинает понимать, что его высокая активность каким-то образом связана с его наказанием. Получив несколько таких жизненных уроков, малыш выбирает более статичное поведение по отношению к своему окружению, и, как ни странно, получает за это поощрение: «Какой молодец, сидит спокойно, читает книжку – ну золотой ребенок». «Ага!» - думает он: - «Когда я активен и бодр – я раздражаю этим родных и близких, а когда спокоен и неподвижен – все меня хвалят».

Постепенно уровень энергетики падает – он просто не нужен неподвижному ребёнку, и он попадает в модель «послушного ребёнка». И становится таким безынициативным, малоподвижным существом, которое ясно понимает, что излишнее движение пагубно влияет на его взаимоотношения с близкими и людьми вокруг. Некоторые дети до последнего сопротивляются «упослушничанию» и получают звание «непослушного и плохого ребенка».

На «непослушного ребенка» воздействуют следующими способами:

- **Тормоза** – воздействия, которые словами или действиями приводят ребенка в статичное состояние.

Пример: Не кричи, не бегай, успокойся, не трогай, не балуйся, помолчи, сядь спокойно, не лезь туда, не мешай папе и т.д.

- **Предсказания неудач** – негативные предположения о будущем ребенка.

Пример: С таким поведением тебя не на одну работу не возьмут. Ты такой неусидчивый – вряд ли ты чего-нибудь в жизни достигнешь.

- **Поощрение болезней** – как только бодрый и здоровый ребенок слег в постель, вся семья крутится вокруг него, всячески его убажывая и выполняя любую его прихоть. В здоровом состоянии он менее интересен близким. «Вот это да!» - думает малыш – «Когда я здоров они орут на меня за то, что я везде лезу и много бегаю, а когда болею мне можно гораздо больше: мне дарят подарки, уделяют всё свое внимание, и даже папа оторвался от телевизора, и щупает мой горячий лоб. Великолепно! Теперь я, кажется, знаю, что я буду делать, когда мне не будет хватать внимания родителей».

Представляете? Окружение имеет целый арсенал воздействий на ребенка, целью которых является «упокошение» ребенка.

Эстафету «правильного» воспитания перенимают

воспитатели детских садов, где детей принуждают спать, даже тогда когда им этого не хочется и делать все в соответствии с параметрами, выработанными самими воспитателями. Постепенно навязывается целый ряд ритуалов, которые учат ребенка выполнять задания других людей, не особо задумываясь о смысле задания. Просто так надо.

Затем школа и институт – здесь ребенок обязан быть смиренным и говорить не то, что думает, – а то, что хочет услышать преподаватель. Если ребенок высказывает свое мнение по поводу ситуации – он наглец и спорит со старшими. Если ребенок выделяется из коллектива – вызываются родители и проводится беседа на тему: «Ваш ребенок считает себя самым умным – не хорошо. Скромнее надо быть». Так же навязывается односторонность мышления – задача, решенная способом, не указанным в учебнике, считается не решенной или решенной не правильно.

Вот такой вот «интересный продукт» выходит в жизнь и начинает свою самостоятельную деятельность. Он точно знает, что излишняя активность раздражает окружающих, болеть выгодно, инициатива наказуема, а у любой задачи есть только одно правильное решение. А в голове у него звучит внутренний голос, собравший всю «мудрость» окружающих его людей, в присутствии которых он вырос. Будь скромнее; найди стабильную работу; прежде чем начать что-либо делать, обязательно посоветуйся с близкими, даже если они в этом ничего не соображают; не высовывайся и не выделяйся; не принимай самостоятельных решений – за тебя их примут другие люди; прежде чем за что то взяться – хорошо подумай, «может все таки не

стоит?»; ты не способен на подвиги - ты обычный человек. Это наши «МЕНТАЛЬНЫЕ ТОРМОЗА» - они мешают нормальному развитию и жизненной реализации, они останавливают нас в тех жизненных ситуациях, которые могли бы привести к успеху. «Ментальные тормоза» постоянно напоминают нам о собственной несостоятельности, тем самым преуменьшая наши возможности.

Я ни в коем случае не претендую на то, чтобы негативно оценивать людей из Вашего окружения. Они делали то, чему в свое время их учило собственное окружение. Проанализировать эффективность их действий я предоставлю Вам – если это успешные, богатые, реализовавшиеся в жизни люди, имеющие собственный бизнес, дорогую недвижимость и прекрасные автомобили – на них стоит равняться и к их мнению важно прислушиваться. Если же показатели противоположные – делайте вывод сами.

Задание №1: Что говорит Вам ваш внутренний голос?

Возьмите ручку и напишите ниже список из 10 «ментальных тормозов», которые обитают в Вашей голове. Как правило, это высказывания, связанные с взаимоотношением человека с внешним миром и обществом. Например: «Я не создан быть руководителем» или «У меня гуманитарное образование – мне сложно делать расчёты», или «Я плохой оратор и не умею красиво говорить». Выписав их, Вы будете знать, с чем работать.

«МЕНТАЛЬНЫЕ ТОРМОЗА»:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

Перепишите эти негативные установки так, чтобы они несли прямо противоположный позитивный смысл.

Например: *У меня не хватает таланта изменить свою жизнь. Я достаточно талантлив, чтобы изменять все, что я хочу.*

ПРОТИВОЯДИЕ:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Перечитывайте его 3 раза в день в течение месяца. Это Ваш «ментальный стартовый капитал» - он поможет вам почувствовать собственную силу и начать менять что-то в собственной жизни. Начните действовать и Вас никто и ничто уже не остановит. Если есть возможность – напечатайте его на отдельном листе и повесьте на видном месте.

ДЛЯ ЧЕГО Я ПРИШЕЛ В ЭТОТ МИР?

*Чтобы привести в движение все свои силы,
человеку нужно поместить впереди себя какую-нибудь
благородную цель, способную его воодушевить.*

Жозеф Эрнест Ренан

Возможно, это будет для вас неожиданностью, но каждый человек приходит в этот мир со своим собственным предназначением. Как правило, оно связано с внедрением каких-либо позитивных изменений в жизнь окружающих людей и мир вокруг нас. Для реализации своего собственного предназначения каждый из нас изначально наделен таким инструментом, как талант в каком-либо деле. И самым ужасным в жизни любого человека может быть невозможность прожить жизнь, реализовавшись в собственном предназначении, зарыв при этом свой талант в землю. **Например:** *Ребёнка, имеющего ярко-выраженный талант в спортивной сфере, заставляют учиться музыкой, так как один из родителей мечтал в молодости стать музыкантом.* Такой ребенок, занимаясь музыкой, и даже достигнув определенных успехов в этой области - будет чувствовать себя нереализованным и несчастным.

Если представить наше собственное предназначение в виде определенного таланта или умения, с помощью которого мы в силах влиять на мир, то, помимо таланта, нам понадобится

определенный вектор движения, направление, двигаясь по которому я смогу привнести те самые позитивные изменения в жизни других людей.

Вектором такого движения является Миссия. Миссия более масштабное понятие, чем цель. Мне нравится следующее определение миссии: **миссия** – это королевская цель нашей жизни. Отличие миссии от цели заключается в том, что миссия - это цель в которой я в большей степени даю миру, чем беру. При этом, мои цели должны тем или иным образом приводить меня к реализации собственной миссии и соответствовать моему предназначению. Осознание собственной миссии придает человеку большую уверенность в его действиях, а также повышает его внутреннюю ценность, которая является невероятно важным условием достижения целей. Она дает нам понимание того, что мы достойны тех высот, которые стремимся покорить, и наполняет нас той особой энергией, которая сносит все преграды на пути к цели.

Как правило, человек идет по накатанной колее, занимаясь тем, чем ему указало или тем, что ему позволило выбрать его окружение. Если Вам повезло, и выбор оказался правильным – Вы будете испытывать искреннее удовольствие от своей деятельности. В ином случае, вспоминая о своей работе, Вы почувствуете напряжение в теле и явное желание сменить поле деятельности. Ваше бессознательное дает Вам подсказку о том, что Вы занимаетесь не тем, для чего предназначены.

Отыщите собственную миссию – это поможет Вам перестать быть «безликой песчинкой в огромной пустыне общества». Почувствовав свою ценность и индивидуальность, Вы сможете сделать собственную жизнь интересней и насыщенной.

Задание №2: Отчет перед Богом.

Представьте себе, что Вы прожили долгую и счастливую жизнь, в этой жизни Вы получили все, что желали, все Ваши планы осуществились, все желания реализовались.

Вы счастливы от того, что смогли полностью реализоваться и теперь Вы находитесь в раю и беседуете с богом. Вы решили рассказать ему, насколько реализовали свое предназначение. И теперь, беседуя с ним, Вы можете ответить ему на следующие вопросы:

- ✓ Какую пользу я принес(ла) этому миру?
- ✓ Что я дал (а) другим людям?
- ✓ Чем я занимался (лась)?

Уделите этому упражнению минимум 15-20 минут, чтобы качественно ответить на все три вопроса. Важно выполнять это упражнение из позиции «Я вспоминаю, что было в моей жизни», а не из позиции «Я придумываю, что будет в будущем». Настройтесь на то, что всё запланированное Вами уже реализовано - при этом, реализовано удачно.

РАЗРАБАТЫВАЕМ ХОТЕЛКУ

Скромность украшает? - Ха.

Один умный человек.

Как часто в детстве Вы слышали ироничную фразу: «Хотеть не вредно»? Фраза достаточно интересная – с одной стороны хотеть она не запрещает, с другой – не дает выходить за рамки обыденного. Хотеть, конечно, можно - но только в тех объемах, в которых позволяют себе хотеть другие люди: дом, машина, семья, хорошая работа... ну и... СТОП! Хватит, больше нельзя! Ты что лучше всех?

Если Вы качественно проработали **Задание №1**, думаю, Вы ответите «ДА». И продолжите хотеть столько, на сколько, хватит Вашей фантазии.

От чего же зависит масштаб наших целей? Прежде чем подумать об этом, предлагаю ответить на следующий вопрос: **«Чем, по-вашему, отличается рабочий день министра здравоохранения от рабочего дня главного врача в больнице провинциального городка?»** Подумайте сами, прежде чем читать дальше.

Продолжительностью рабочего дня? Одинаково. Возможно даже, главврач чаще задерживается после работы. Объемом работы? Не факт. Уровнем ответственности? Иногда «на верху» бывает больший бардак, чем во вверенном главврачу объекте. В

чем же разница? Разница в том, что Министр Здравоохранения в свое время позволил себе хотеть стать Министром, а Главврач – Главврачом.

Поделюсь с Вами интересной притчей: **«Вечер, опустевшая улица, по улице медленно идут два человека. Первый - рабочий местного предприятия, сегодня он потерял работу с заработной платой в 10 000 рублей. Второй – миллионер, решивший прогуляться после того, как проиграл на бирже 10 миллионов рублей. И тот и другой сильно расстроены и переживают из-за потери. Но, пройдет время, и всё станет на свои места – им вновь повезёт и рабочий найдет себе новую работу на 10 000 рублей, а миллионер заработает еще 10 миллионов. Оба они получают то, чего хотят - вопрос только в уровне притязаний, которые они предъявляют к жизни».**

Запомните – масштаб Ваших жизненных достижений зависит только от масштаба Ваших целей и умения желать, не ограничивая себя рамками собственных убеждений. Разрешите себе хотеть большего. Как правило, человек формирует свое материальное благополучие, опираясь на опыт своей семьи. Если там все было невероятно плохо, то, возможно, у нас появляется желание что-то менять. Но если условия были терпимыми или даже комфортными – мы предпочитаем ровняться на эти показатели или максимум слегка их превысить.

Углубимся немного в психологию. Помимо нашего сознания - психических процессов, которые мы можем контролировать, существуют бессознательные процессы, происходящие в нашей голове – ученые называют их бессознательным или подсознанием. До конца они не изучены, но

существует мнение, что наше бессознательное может получать необходимую ему информацию из окружающего мира. Происходит это в результате связи нашего бессознательного с бессознательным коллективным – огромным информационным полем, которое объединяет знания всех людей на земле, а, быть может и больше. Если научиться качественно осуществлять запрос у нашего бессознательного и понимать те знаки, которое оно нам посылает, то оно в силах ответить Вам на любой вопрос, Вас интересующий. То же происходит и с нашими желаниями – при качественном запросе можно получить то, что мы хотим или подсказку, где и как получить то, что мы хотим.

Но если, как правило, мы привыкли желать только того, что и так имеем или чуть больше – то на выходе мы получаем соответствующий результат. Этот результат можно обозначить словами **«ну чтобы хватало»** - что означает следующее: данные условия не сильно отличаются от условий, к которым я привык ранее и, даже если эти условия не дают мне возможность реализовать все свои желания, всё равно мне вполне комфортно. Вот и живём, перебиваясь от зарплаты до зарплаты – и самое интересное, что, в общем-то, и «хватает», но мы этим «хватает» не совсем довольны.

Разрабатывайте свою «хотелку» и результаты не заставят себя ждать – Вы сможете получить не только объем **«чтобы хватало»**, но и намного больше сверху. Предлагаю проделать упражнение, которое позволит Вам хотеть больше – пока количественно, но и до качества (масштабов желаемого) мы тоже дойдём.

Итак, задание №3: **Разрабатываем «хотелку».**

На листе бумаги напишите 50 своих желаний из разряда: «Чего бы Вы хотели приобрести, Куда бы Вы хотели съездить, Чем бы Вы хотели заняться» – в течение ближайших 6 месяцев.

Мои желания:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

11. _____

12. _____

13. _____

14. _____

15. _____

16. _____

17. _____

18. _____

19. _____

20. _____

21. _____

22. _____

23. _____

24. _____

25. _____

26. _____

27. _____

28. _____

29. _____

30. _____

31. _____

32. _____

33. _____

34. _____

35. _____

36. _____

37. _____

38. _____

39. _____

40. _____

41. _____

42. _____

43. _____

44. _____

45. _____

46. _____

47. _____

48. _____

49. _____

50. _____

Как правило, люди, которые громче всех кричат, что их желания не исполняются - стопорятся уже на двадцатом пункте. Это наталкивает меня на мысль, что у них просто нет желаний, которые должны исполниться. Очень важно заполнить все 50 пунктов – сделайте над собой усилие и завершите список. **Не продолжайте читать книгу, пока не напишите все 50 желаний.**

Также для разработки «хотелки» специалисты рекомендуют раз в неделю посещать торговые центры либо магазины, цены в которых в разы превышают привычную для Вас стоимость товаров. Примеряйте дорогие вещи, садитесь в дорогие автомобили, пробуйте дорогие духи или туалетную воду.

Возможно, сначала это будет вызывать у Вас дискомфорт и напряжение, но через некоторое время Вы даже не заметите, как начнете пользоваться этими вещами. Сделайте над собой усилие, даже если денег в кошельке не хватает на покупку.

Вышеуказанные упражнения помогут Вам расширить спектр желаемого и увеличить масштаб своих целей. Как только мы начинаем хотеть больше – у нас тут же появляются способы достижения этого большего. Поэтому, не ограничивайте себя привычными желаниями – разрабатывайте «хотелку».

ЧЬИ ЦЕЛИ Я РЕАЛИЗУЮ?

*Тот, кого привели к цели, не имеет
права считать, что он достиг ее.*

Клаус Эбнер

Человек - существо целеустремленное. Это заложено в нас природой. Испокон веков мы развиваемся, реализуя множество жизненных целей, так как в нас таится огромный потенциал к их достижению. Этот потенциал позволяет нам получать великолепные результаты даже при работе со сложно выполнимыми целями.

А теперь задайте себе следующие вопросы:

- ***Кем эти цели определены?***
- ***Кому Вы помогаете получить эти великолепные результаты?***

Существует одна мудрость, которая гласит: ***«Человек всегда работает на цель. Даже если у Вас нет цели – Вы все равно работаете на цель. Просто это цель чужая».*** И если в природе человека заложено работать над осуществлением различных целей – предлагаю поработать над реализацией собственных желаний. Это гораздо приятней, да и в материальном плане выгодней.

Я не побуждаю Вас бросить свою работу и срочно заняться предпринимательством, хотя это тоже не возбраняется и даже

мною поддерживается. Работая в качестве наёмного работника в любой из компаний, Вы также можете реализовывать собственные цели или помогать расти по карьерной лестнице Вашим коллегам, которые чётко нацелились на карьерный рост, как это часто бывает. Выбор за Вами.

Известный писатель Антуан де Сент-Экзюпери писал: «Все мы родом из детства». И прав был на все сто. Из детства мы приносим массу положительных и интересных вещей, и при этом невероятное количество негативных родительских и социальных установок. Они то и мешают нам достигать наших целей. Ведь в голове прочно перемешались цели наших родителей по отношению к будущему любимого чада, попытки близких поучаствовать в нашем воспитании, желание учителей сделать из нас «человека» и наши робкие попытки сохранить собственное мироощущение. И теперь, во взрослой жизни, мы все еще по привычке ждем, что кто-нибудь из них придет и скажет, как жить дальше.

Для того, чтобы начать собственную жизнь, важно определить – Вашими ли являются цели, которые сейчас Вы достигаете. Цели, над которыми мы работаем, могут быть:

- ***«СВОИМИ»*** – это цели, сформированные лично Вами по собственному желанию. Эти цели, как правило, вытекают из собственной миссии, помогают реализовать предназначение, и соответствуют Вашим внутренним ценностям и приоритетам.
- ***«ЧУЖИМИ»*** – цели сформированы общественными установками, желаниями родителей и близкого окружения. Иногда они могут быть незаметны, так как мы уже стали считать их своими. Это цели из разряда – настоящий мужчина должен

построить тещу, посадить печень или вырастить пузо. Ну, или как там?

В вооружённых силах любой страны существует система «Свой-Чужой», которая даёт возможность отличить боевую единицу вражеской армии от собственной боевой единицы.

Например: *Если неопознанный летающий объект пересекает воздушное пространство родины – система противовоздушной обороны посылает самолету распознающий сигнал. Если объект не отвечает идентичным сигналом – он считается вражеским и подлежит уничтожению.*

Похожей системой обладает и наше бессознательное, которое с особым цинизмом отстреливает даже самые важные цели, в случае, если они являются «**ЧУЖИМИ**».

Как же отличить свою цель от цели, навязанной обществом ли близким окружением? Сделать это достаточно просто. Напишите на листе бумаге любую из целей, над которой Вы сейчас работаете. А теперь проверьте ее по параметрам, указанным ниже.

Цель является «СВОЕЙ», если:

- ***Я- главный герой моей цели (лично присутствую в цели)***
- ***Обсуждая мою цель с другими людьми, я использую слова «я хочу», «интересно», «нравится».***
- ***Процесс достижения цели приносит радость.***
- ***Получение результата цели переживается позитивно.***

А теперь подробнее:

Я - главный герой моей цели.

Это очень важный показатель того, что цель Ваша. Вариант «хочу порадовать маму, став большим начальником» сюда не относится. Это цель чужая – думаю, догадываетесь чья.

Цель – «изменить мир вокруг» тоже будет относиться к разделу чужая цель, недаром известная фраза гласит: «Хочешь изменить мир - начни с себя». И если Вы всё-таки решили менять мир - подумайте, каким образом должна измениться Ваша жизнь, чтобы Вы поняли, что мир изменился.

Ваша цель должна касаться именно ваших достижений. Главный герой в ней - Вы.

Обсуждая мою цель с другими людьми, я использую слова «хочу», «интересно», «нравится».

Данные слова – еще один яркий показатель того, что цель Ваша. Если Вы используете их в отношении своих целей, общаясь с людьми, то один из показателей у Вас уже есть – Вы идете правильным путем. К сожалению, как правило, люди, озвучивая вслух свои цели, используют слова: «надо», «должен», «вынужден», «обязан». Такое отношение к собственной цели может говорить о том, что цель не совсем Ваша, а значит, кто-то уже наложил на Вашу жизнь свою «мохнатую лапу».

Процесс достижения цели приносит радость.

Если, работая над достижением цели, я испытываю эмоциональный дискомфорт, скуку, очень слабый интерес или его

отсутствие, значит цель продиктована мне кем-то другим. Если же меня мотивирует уже сам процесс работы над целью – цель моя.

Получение результата цели переживается позитивно.

Достаточно весомым показателем является также радость от достижения результата. Часто мы можем заметить, что закончив какое-либо дело, мы чувствуем безразличие, облегчение или просто усталость. Знайте, в этом случае цель была не Ваша.

Конечно, важно понимать, что человек - существо общественное, социальные установки глубоко проникли во все сферы Вашей личной жизни, поэтому даже самая личная цель будет носить определенный социальный оттенок. Хотя, если проверив Вашу цель по этим четырем параметрам, Вы можете гарантировать соответствия хотя бы трем – можете собой гордиться – цель Ваша. Обязательным является параметр «Я – главный герой».

Задание №4: Проверка на «Свой-Чужой».

Из Вашего списка в 50 пунктов выберите 10 наиболее важных для Вас целей и проверьте их по вышеперечисленным параметрам. Обратите внимание на то, для кого Вы стараетесь реализовать данные цели - для себя или для Вашего окружения.

А затем к каждой из 10 причин допишите информацию о том, как Вы влияете на то, что цели еще не реализованы и что вы можете сделать для того, чтобы это исправить. Проанализируйте собственный вклад в свою жизнь – подумайте, что Вы такого сделали или чего не сделали для того, чтобы цель уже была

реализована. А также, из позиции «ведомый» - определите три первых шага к реализации данной цели.

Рекомендую не продолжать читать данную книгу до того момента, пока Вы не выполните *задание №4*.

Оставаясь «марионеткой судьбы» невероятно сложно что-либо менять в собственной жизни, да и как Вы можете что-то менять, если от Вас ничего не зависит.

Иногда на тренингах по эффективной постановке целей я предлагаю участникам рассмотреть собственную жизнь, как крупный долгосрочный проект, который нам поручило «руководство свыше». Этот проект называется «МОЯ ЖИЗНЬ» и Вы назначены руководителем, который несёт ответственность за его успешную реализацию. Никто кроме Вас не может определять направление деятельности данного проекта, его финансовую сторону, а также масштабы развития. Каждый раз, ссылаясь на неблагоприятные обстоятельства, уступая кому-либо свои позиции или обращаясь за советом к некомпетентным людям, вы даёте возможность управлять собственным проектом шарлатанам.

Прежде чем передать штурвал управления другому человеку или обстоятельствам, подумайте, кто будет нести ответственность в случае неудачи. Вспоминайте об этом как можно чаще и Ваш проект вскоре станет успешным.

ГОТОВЫ ЛИ ВЫ БЫТЬ МАРИОНЕТКОЙ СУДЬБЫ?

Тот, кто идет следом, всегда должен отставать.

Марк Фабий Квинтилиан

Прежде чем пустить положительные перемены в собственную жизнь – определитесь, в какой позиции Вы находитесь: ведущий или ведомый? Предлагаю определиться с понятиями. **Ведущий** – *жизненная позиция, в которой индивид в полной мере осознает свое влияние на собственную жизнь.* Он понимает, что все, что происходит в его жизни, имеет непосредственное отношение к его действиям и видит четкую взаимосвязь между своими желаниями и собственными результатами. В результате, человек находясь, в позиции «ведущий», формирует собственные цели даже в том случае, если эти цели продиктованы свыше. Например, получив приказ от руководства пообщаться с конфликтным клиентом – он ставит цель отработать приемы, направляющие конфликтного собеседника в рамки конструктивной беседы. Позиция ведущий полностью созидательная позиция – находясь в ней, мы используя кирпичики собственных целей, строим свою идеальную жизнь.

Ведомый – *позиция, которая предполагает наличие стороннего влияния на жизнь и достижения индивида.* Данная жизненная позиция предполагает, что, помимо собственных желаний и действий, существует целый ряд условий, барьеров и

сторонних влияний, воздействующих на результат Вашей деятельности. И даже если Вы чего-то хотите, не факт, что Вы это получите, т.к. в любой момент может произойти, что-нибудь непредвиденное и все испортить.

Я называю таких людей «МАРИОНЕТКА СУДЬБЫ» - он бы и смог получить от жизни всё – но не в той стране живёт, не то образование получил, да, и если бы подвернулась возможность, тогда бы...

Позиция «ведомый» позволяет нам перекладывать ответственность за свою жизнь на других людей, события и непредвиденные ситуации. Отследить данную позицию довольно легко – индивид с удовольствием рассказывает о непредсказуемости жизни, миллионах помех, которые существуют в жизни, и умудряется, занимаясь собственной деятельностью, отметить то, что делает он это вынуждено. Это особый талант страдать даже от того результата, который мы сами выбираем.

Однажды, находясь на летнем отдыхе, я столкнулся в отеле с группой отдыхающих, которые являлись работниками одной компании. Большинство членов группы находилось в прекрасном настроении и лишь двое из них демонстрировали свое недовольство. Это были два высоких грузных мужчины в возрасте 50-55 лет. Делали они это достаточно громко: «Черт, ну на фига меня сюда приволокли. Лучшие бы я поспал дома или поехал на рыбалку». Я сразу живописно представил, как этих двух крупных мужчин силой волокут в отель и мне стало смешно: на сколько люди недооценивают собственное влияние на свою жизнь. Неужели они не понимают, что если у них действительно не было бы желания сюда ехать, весь

коллектив компании не справился бы с тем, что бы их сюда приволочь. Но им почему-то хотелось оставаться «МАРИОНЕТКАМИ СУДЬБЫ».

Недавно, прогуливаясь по улице, я проходил мимо зоны выгула собак – там я наблюдал невероятно занимающее зрелище. Маленькая такса с довольным видом бежала впереди хозяина, казалось, она не замечала поводка, на котором ее выгуливал хозяин. С первого взгляда даже не понятно было, кто кого выгуливает. Прямо за ней следовала следующая пара – хозяин, парень 30 лет, тащил за собой английского бульдога, который упираясь, и пытаясь, пытался перенаправить хозяина в другую сторону. Наблюдая за этими двумя собаками, я вдруг четко осознал для себя отличия позиции ведущего и ведомого. Ведь бульдог мог спокойно наслаждаться прогулкой – цели хозяина и его цели полностью совпадали, но, вместо того, что бы получать удовольствие от собственной деятельности – он предпочёл бороться с обстоятельствами, выбирая страдания и недовольство жизнью. Если бы этот «бульдог-марионетка судьбы» умел говорить, то при вопросе: «Что мешало вам максимально эффективно использовать время прогулки?» - он бы ответил: «да настроение было не подходящее, еще хозяин «урод» тянул меня не туда – вечно что-то мне мешает нормально погулять».

Задание №5: Кто виноват? и Что делать?

В столбце “моя цель” запишите десять целей выбранных Вами в задании № 4 В следующем столбце, напротив каждой из целей укажите причину, в результате которой Вы уже сейчас не реализовали цель, которую записали. Эта причина может

касаться других людей, жизненной ситуации или непредвиденных сложностей.

№	Моя цель:	Что мне мешало реализовать данную цель:
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

А теперь к каждой из 10 причин допишите информацию о том, как Вы влияете на то, что цели еще не реализованы и что Вы можете сделать для того, чтобы это исправить. Проанализируйте собственный вклад в свою жизнь – подумайте, что Вы такого сделали или чего не сделали для того, что бы цель уже была реализована. А так же из позиции «ведомый» - определите три первых шага к реализации данной цели.

<i>№</i>	<i>Мой вклад в то, что цель не реализована:</i>	<i>Как я могу это изменить?</i>	<i>Запишите 3 первых шага по реализации цели:</i>
1			
2			
3			
4			

5			
6			
7			
8			
9			
10			

ВЛИЯНИЕ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЦЕЛЕЙ

За что боролся - на то и напоролся.

Народная мудрость.

Ещё раз более подробно разберём влияние сознательных и бессознательных стратегий, реализацию наших целей. Итак, как мы уже знаем, что помимо сознательных процессов, происходящих у нас в голове, существуют процессы бессознательные и нами не контролируемые. Сознательные процессы – это те мыслительные процессы, которые предельно нам ясны и для нас адекватны, они подвержены обычной логике и легко нами отслеживаются и контролируются. Некоторые люди до сих пор думают, что их сознательные мыслительные процессы – это единственные процессы которые имеют место быть в нашей черепной коробке.

К сожалению или к радости, но это не так. Существует целый ряд неконтролируемых человеком мыслительных процессов, которые независимо от его воли и сознательного желания, влияют на его действия и жизненную стратегию. Этими процессами управляет наше бессознательное. Самое интересное, что бессознательные желания гораздо важнее для подсознания, чем сознательные цели – бессознательные желания не противоречат нашим внутренним ценностям и, как правило, являются

«своими», поэтому, оно считает их истинными. Сознательные же цели подсознание относит к разряду надуманных или навязанных чужой логикой и не относящихся к истинному смыслу существования человека. Поэтому, наши бессознательные желания реализуются гораздо быстрее и легче сознательных, не встречая на своём пути сложностей и проблем.

В постановке целей важно понимать, что на реализацию целей оказывает влияние как наше сознание, так и бессознательное, которое совершенно самостоятельно может корректировать неуместные, по его мнению, цели.

Чтобы определить соответствие сознательных и бессознательных целей в Вашей жизни можно использовать формулу: **«Намерение = Результат»**. Расшифровывается эта формула следующим образом: ***Всё что, происходит в Вашей жизни, всё, что Вы имеете и получаете в качестве результатов – является именно тем результатом, к которому Вы неосознанно стремитесь. Это именно то, чего Вы действительно хотите, чего Вам хватает для жизни, но в этом, как правило, мы себе не признаёмся.***

Здесь мы можем бить себя пяткой в грудь и громко кричать: «Я хочу большего» или «Меня это не устраивает – просто нет возможности что-либо изменить». В связи с этим, предлагаю задуматься над одним простым вопросом: «Если мне реально что-то не нравится, останусь ли я там, где плохо или буду что-то менять?» Как правило, только опытные мазохисты выбирают первый вариант, остальные, попадая в неприемлемые для них условия, резво и с энтузиазмом меняют эти условия. «Тогда почему же я там, где мне не нравится?» «А может не совсем и не

нравится?»

Как-то, лет 10 назад, я пришёл на коллективное собеседование в одну крупную зарубежную компанию, там мы обсуждали наши цели. Ведущий тогда произнёс слова, которые я помню до сих пор: *«Если Вы действительно чего-то хотите – Вас ничто не остановит. Вот если, например, Вам очень сильно «приспичило» в туалет – остановит ли Вас то, что на Вашем этаже туалет закрыт? Вы расслабитесь, махнёте рукой и пойдёте обратно или побежите искать открытый туалет на других этажах? Вот так надо хотеть! Вот это настоящее желание, которое никому не остановить!»*

А если Вы всё ещё там, где Вам не нравится – вспомните **«Намерение = Результат»**. Вот такая вот формула. Действует она чудесным образом: честно признайтесь себе в том, что Ваши жизненные достижения Вас устраивают, иначе бы Вы давно всё изменили – и Вы получите огромный ресурс по реализации собственных целей.

Проверьте свои жизненные достижения с помощью формулы: **«Намерение = Результат»** и Вы сможете ясно увидеть, чего Вы действительно хотите от жизни. Если результат Вас не совсем порадовал – начните что-то менять.

Пример: *Ко мне на консультацию пришла девушка 27 лет, которая утверждала, что уже 5 лет хочет поменять работу, которая её уже достала, но у нее ничего не получается. Я предложил ей проверить свою цель с помощью формулы: «Намерение=Результат». В начале она возмущалась, но, подумав, признала, что стабильность и зарплата на этой работе привлекают её гораздо больше, чем новые начинания.*

Как действует формула в личной и семейной жизни: *Обычно на утверждение “хочу замуж/жениться”, я задаю вопрос – “а почему тогда ты до сих пор не там?” А услышав слова «мне надоел (а) муж/жена», спрашиваю: «Так почему ты все еще с ней/с ним?». «Не всё так просто» - отвечают они.*

А в чём сложность? Сделайте усилие и поменяйте свою жизнь или честно признайтесь себе в том, что нынешняя ситуация вас полностью устраивает и начинайте получать от жизни удовольствие.

КАК ПРАВИЛЬНО СТАВИТЬ ЦЕЛИ?

*Добиться чего-то в жизни сможет лишь тот, кто
чётко знает поставленную цель и видит преграды.*

Неизвестный автор

В этом разделе я расскажу о правилах постановки целей, которые помогут Вам максимально легко и наиболее точно получать задуманный результат.

Анекдот: Ползет мужик по пустыне – уже 3-и сутки и вдруг находит лампу. Поднимает ее, трет, а из нее, как ни странно, вылетает джин. В домашнем халате, выражение лица крайне недовольное. И говорит: « Так мужик, ты меня из уютной лампы с кондиционером вытащил на такую жару. А я, между прочим, обедал. У тебя есть 2 желания, больше я выполнять не в настроении».

- «Хочу домой»- говорит мужик.

Джин протягивает ему руку и говорит: «Ну, пошли...»

- «Нет» - говорит мужик –« Хочу быстро...»

- «Ну...тогда побежали...».

А ведь мог мужик попасть домой, если бы знал правила эффективной постановки целей. Не будем повторять ошибки нашего непутевого друга и разберем эти правила.

Правила эффективной постановки целей:

1. Цель должна быть максимально конкретной. «Ха, удивил...» - Скажете вы. «Кто же в здравом уме и трезвой памяти будет ставить цели абы как?»

«Практически - все!!!» – отвечу я Вам.

В русском языке существует огромное количество слов, не содержащих конкретики. Мы то и дело используем их в своей речи. Это слова: хороший, качественный, интересный, богатый, умный, эффективный, справедливый и т.д.

Женщина, 40 лет уставшая от одиночества, говорит: «Как, я хочу хорошего мужа!» Хорошего для кого? Как она, встретив мужчину, сможет определить, что он хороший. Хватит ли того, что он каждое утро кормит уточек в парке? Или эта его «хорошесть» должна выражаться в чем-то еще?

Чем более точно она опишет внешность, черты характера и материальное положение своего будущего мужа, тем меньше сюрпризов сможет ей преподнести судьба в отношении ее желания. В ином случае, муж каждый вечер будет возвращаться домой «хорошим» после распития спиртных напитков с друзьями.

Несколько примеров из жизни:

Молодой человек, работающий торговым представителем, хочет получить известность в своей компании, чтобы привлечь внимание девушки-коллеги и мечтает, чтобы о нем написали в газете. Через месяц у него угнали машину полную товара на очень крупную сумму денег. В своей компании он получил большую известность, в том числе, о его неудаче узнала и девушка. После чего об этом случае написали в местной газете.

Цель была полностью достигнута – а он, почему-то, не доволен.

Одна девушка очень хотела найти мужа-сироту, так как в предыдущем браке ее терроризировала свекровь. Я встретил ее через полгода – и спросил об ее успехах в поисках мужа-сироты.

Она ответила, что познакомилась с мужчиной, который ей очень понравился. У них завязался роман и, каково было ее удивление, когда она узнала, что фамилия мужчины – Сирота.

Как-то один умный человек сказал: **«Будьте осторожны в своих желаниях – ведь они могут сбыться»**. Поэтому, будьте внимательны - от того, насколько конкретно Вы сформулируете цель, зависит то, насколько Вас устроят плоды вашей работы над этой целью.

Специалисты в области психологии утверждают, что наше бессознательное имеет интеллект семилетнего ребенка. Вот и подумайте - если бы Вы решили дать задание ребенку семи лет найти вам в газете объявление с предложением хорошей и интересной работы - Вы бы пояснили для ребёнка параметры поиска? В ином случае, насколько бы Вы были уверены в правильности выполнения задания?

Иногда мы не хотим конкретизировать нашу цель именно потому, что сами до конца не знаем, какого результата ожидаем. Мы полагаемся «на авось», а потом сильно удивляемся тому результату, который получили. Если вы решили жить по такому сценарию – предлагаю не сетовать на судьбу, а запастись терпением и каким-нибудь успокоительным – сюрпризов будет море.

Итак, конкретная цель – это цель, содержащая

подробное и точное описание результата с указанием его параметров.

2. Вы можете измерить результат.

Это означает, что в описании цели должны присутствовать единицы измерения, с помощью которых Вы точно сможете определить, что достигли желаемого. Вы можете пользоваться любыми из них: литры, килограммы, тонны, рубли, доллары, евро и т. д.

Очень часто слышу от людей: «Хочу высокооплачиваемую работу». Это как? Заработную плату выдают на крыше самого высокого здания?

Напишите точную сумму, которую Вы хотите получать. Например: Я получаю 50 000 рублей в месяц.

«Хочу сбросить вес...» Сколько килограмм Вы планируете сбросить?

Один руководитель на тренинге заявил – “Хочу, построить эффективный отдел продаж”!

Это как? - спросил я.

- Чтобы каждый сотрудник делал свою работу.

- А поточнее? – попросил я.

- Ну что бы каждый план выполнял.

- И какой средний план на сотрудника?

- 1 млн. рублей в месяц.

- Количество сотрудников в отделе?

- Пять человек.

- Получается, эффективный отдел продаж - это выполнение плана продаж 5 млн. рублей в месяц сотрудниками отдела.

Сможем мы измерить в конце месяца, достигли ли мы цели?

Думаю, Да!

Итак, измеримая цель – та цель, результат которой можно измерить с помощью единиц измерения.

3. При постановке цели Вы уверены, что сможете достичь результата.

Частой ошибкой при постановке цели является слишком крупные ее размеры, которые неадекватны нынешним возможностям человека. *Например: Человек с заработной платой 25 000 рублей ставит цель, через 2 месяца получать 250 000 рублей.* В этом случае важно задать себе вопрос: «*Какими возможностями и ресурсами я сейчас обладаю, что бы увеличить доход до 250 000 рублей?*» И если на горизонте не вырисовываются серьезные изменения в виде повышения или собственного бизнеса – лучше подкорректировать цель в соответствии с собственными возможностями. В ином случае наши сомнения по поводу результата помешают исполнению

поставленной цели. Внимательно изучите свои ресурсы, которые помогут Вам в достижении цели.

Существует мнение, что при постановке цели важно чтобы изменения не превышали 15-20% от текущего положения дел. Такое повышение позволит получить нужные результаты и помешает нашим страхам по поводу реализации цели заблокировать пути ее достижения. Поэтому, в случае с деньгами корректно поставить цель зарабатывать через 2 месяца 30 000 рублей. Хотя это всего лишь совет специалистов - если Вы чувствуете в себе силы «свернуть горы», можете ставить и более высокую планку. Здесь можно протестировать цель на уровне ощущений: закройте глаза и представьте уже сбывшийся результат. Если у Вас подкосились ноги, Вы чувствуете напряжение в теле или эмоциональный дискомфорт – скиньте планку. Уменьшайте ее до того момента, пока при восприятии результата – Ваше тело не расслабится.

Пример из жизни:

Михаил очень хотел приобрести достаточно дорогую модель автомобиля марки БМВ, он даже собрал деньги на его покупку - но покупка все время срывалась. То деньги срочно нужно было вложить в дело, то интересующий автомобиль прямо из под носа уводил другой покупатель. Я рекомендовал проверить результат на уровне ощущений. Когда он закрыл глаза и представил себя владельцем данного автомобиля – он почувствовал эмоциональный дискомфорт и напряжение в теле, это был страх по поводу того, что автомобиль очень дорогой и если он сломает или ударит его - то заплатит огромные деньги за ремонт, если же автомобиль угонят – он будет сильно

переживать. Я порекомендовал ему – представить модель подешевле. Представив ее, Михаил немедленно почувствовал облегчение. Через три дня он уже сидел за рулем вышеуказанного автомобиля.

Ставя цель купить 3-этажный дом, помните – его придется убирать и содержать, ремонт дома выльется в круглую сумму, а мебели нужно в 3 раза больше, чем в одноэтажный. Если сейчас Вы все это представили и при этом сумели сохранить спокойствие, а образ дома все еще вызывает положительные эмоции - свободно записывайте в цели такой дом. Но если появилась тревога и неуверенность, то возможно с покупкой возникнут сложности.

Проверяйте так каждую цель. Представьте, что цель реализована, нарисуйте в голове образ свершившегося результата и отследите, какие эмоции он у Вас вызывает.

Если цель кажется Вам недостижимой – её можно разбить на подцели и определить поочередность их достижения.

Итак, достижимая цель – это цель, размеры которой на 15-20 процентов выше нынешнего состояния дел. Если Вы ставите большую планку – проверьте, чтобы свершившийся образ цели воспринимался Вами спокойно и радостно.

4. Цель четко определена во времени.

Это означает, что в описании цели должна содержаться точная дата получения результата, связанного с этой целью.

Как-то ко мне подошел участник тренинга с

претензией, что он полностью прописал цель, связанную с переездом в новую квартиру, даже указал дату, а результата нет. Я попросил показать его цель, и тут же взглянув на текст, посоветовал запастись терпением. Текст был таков: «16 июня этого года - я переезжаю в новую трехкомнатную квартиру...» Я задал всего один вопрос: «Тебя устроит переезд 16 июня 2020 года?». «Нет» – ответил он. Тогда рекомендую в дате указать год цифрами. Иначе твоему подсознанию тяжело будет определить какой год «этот», а какой «нет».

Еще один милый сюрприз ожидает Вас в случае использования формулировки через день, месяц, полгода и т.д. У бессознательного нет чувства времени, поэтому, при постановке даты «через неделю» - ровно через неделю в голове останется все тоже задание – через неделю. Это из разряда - «Вы же мне вчера сказали подойти завтра!!!» - «Так чего же вы сегодня припёрлись?» Поэтому, если не хотите, что бы судьба постоянно кормила Вас «завтраками» - ставьте точную дату.

Если нет точного понимания, какую дату поставить – лучше указать период. Например, с 1 по 30 июня 2010 года. В случае использования формулировки «с 16 июня 2010 года...», ждите сюрприза, так как конечную дату вы не указали, а предлог «с» указывает на начало периода – завершения можно ждать вечно.

Итак, определенная во времени цель – это цель, в которой содержится четкая дата или период получения результата, связанного с этой целью с указанием числа, месяца, года.

5. Цель не пересекается с другими вашими целями.

В бизнес среде такую цель называют «релевантной». Релевантной можно назвать цель, результат от которой уместен в уже сложившейся системе целей. Это еще один очень важный момент, который не следует упускать из виду. Ваши цели должны находиться в системном взаимодействии.

Как-то ко мне на консультацию пришла девушка двадцати семи лет. Она обратилась ко мне с проблемой, которая выражалась вот в чем: уже 5 лет она работала в крупной компании и при этом, несмотря на высокие показатели, карьерного роста у нее не было. Последние 2 года она постоянно работала с карьерными целями, но ничего не менялось. В результате беседы мы выявили, что в возрасте 21 года она поставила себе цель в период от 22 до 25 выйти замуж и обзавестись детьми. И тогда все стало понятно. Ведь карьерный рост в ее сознании полностью противоречил цели о семье и детях. Тогда я напомнил ей о мудрости наших предков, которые говорили: «За двумя зайцами погонишься - ни одного не поймаешь» и предложил определиться, какая цель важнее. Через 3 месяца она вышла замуж.

Помните, если Ваши цели противоречат одна другой – то, как минимум, одна из них не принесет нужного результата, а возможно аннулируются обе цели. Иногда мы очень беспечно относимся к обещаниям, которые мы даем себе ранее, а ведь эти обещания и формируют систему, в которую нам нужно будет

вплетать наши новые цели.

Мужчина 40 лет ранее поставил цель научить играть в футбол 15 летнего сына, занимаясь с ним по вечерам. Через 2 месяца его повысили в должности, и ему срочно понадобилось подтянуть знания английского языка. Прошло полтора месяца, а заниматься английским он так и не начал. Что интересно – занятия с сыном он тоже прекратил, раздражаясь на то, что они отвлекают его от обучения английского. Как только он осознал, что его цели противоречат друг другу, пересекаясь по времени – все наладилось. Он нашёл сыну достойного тренера по футболу, а сам записался на занятия с репетитором.

Систематизируйте свои цели так, чтобы они не пресекались между собой в разных областях. Если Вы сможете построить систему так, чтобы одна цель поддерживала другую - процесс пойдет гораздо быстрее.

Если в системе Вы замечаете цели, противоречащие одна другой – смело вычёркивайте менее важную цель или распределите их по времени таким образом, чтобы менее важная цель стояла по времени позже реализации более важной цели.

Бывают случаи, когда цели почти равнозначны по своей важности и очень трудно выделить наиболее приоритетную на данный момент цель.

Чтобы определить эту приоритетность, рекомендую воспользоваться методом «Орёл-Решка» – ***киньте монетку, ранее загадав, какая цель будет «орлом», а какая «решкой». Как только вы получили конкретный результат, выпала одна из целей, - сконцентрируйтесь на своих чувствах и отслеживайте***

удовлетворены ли Вы тем, что выпала именно эта цель. Если Вы довольны результатом – то цель действительно приоритетна для Вас. Если же у Вас появляется желание кинуть монетку ещё раз, отметьте, выпавшая цель Вам не так интересна.

Итак, релевантная цель – это цель, результат от которой уместен в уже сложившейся системе целей.*

6. Реализация цели не противоречит моей системе ценностей и образу жизни.

В Конституции Российской Федерации существует глава под названием «Права и обязанности гражданина». И не зря слова «права» и «обязанности» стоят по соседству, ведь каждое право – то, что мне дозволено, несет определенную обязанность- то, что я по этому поводу должен делать или мне делать запрещено, в случае получения этого права. То же самое касается и формулировки наших целей. Прописывая цель – подумайте, какие изменения придут в Вашу жизнь в результате ее достижения. Задайте себе вопрос: насколько Вы готовы к этим изменениям? Ведь увеличение количества прав влечет пропорциональное увеличение обязанностей и ответственности. Отвечая на вышеуказанный вопрос, будьте предельно честны с собой – себя ведь все равно не надуешь. Подумайте, какую цену Вы готовы

*-Более подробно о системе целей в Главе Система целей.

заплатить ради достижения результата? Сравните ту ситуацию, которую Вы сейчас имеете с ситуацией в будущем. Где Вам более комфортно?

На эту тему есть анекдот: *Умственно отсталый пациент умудрился поймать в пруду психиатрической лечебницы золотую рыбку. Рыбка, как водится, предложила ему исполнить 3 желания. Он пожелал большие-пребольшие уши, большой-пребольшой рот и чтобы волосы на спине выросли. Золотая рыбка выполнила все его желания, и он ее отпустил. Уже плавая в пруду, золотая рыбка спросила: «Слушай, а почему ты не попросил свободу, здравый ум или миллион долларов?» На что пациент ответил: «А что можно было?»*

Можно! И пациент прекрасно об этом знал. Но вот свобода – что с ней делать? Здравый ум – это права и обязанности. Миллион долларов – огромная ответственность! Не проще ли оставаться в безопасном месте, где кормят, развлекают и говорят, что делать? Конечно проще! Вот и выбрал пациент спокойный и безопасный для него образ жизни. Обманул рыбку – зато был честен с собой.

А некоторые предпочитают обманывать себя. Ставят цели организовать собственный бизнес, но не готовы к ответственности, которая на них ляжет. А временные затраты! Вместо того, что бы лежать вечером перед телевизором или проводить время с семьей - придется задерживаться в офисе. Вставать раньше, а ложиться позже, учиться организации бизнеса, управлению людьми и процессами.

Также при постановке цели помните, что Ваша система ценностей тоже может повлиять на результат. Общаясь с другими людьми, мы можем заметить, что в отношении некоторых вещей

они употребляют слова «ценно» и «важно» - этими словами они выделяют свои ценности.

Например:

Для меня важно, говорит Василий, чтобы все коллеги на моей работе относились ко мне хорошо. Василий хочет расти по карьерной лестнице и удивляется, почему ему не представилась такая возможность – ведь он ожидает ее в течение последних пяти лет. На самом деле возможность уже не раз предоставлялась, просто, как только появлялось вакантное место, на него сразу находились претенденты помимо Василия, а он, как человек добрый и уступчивый, его отдавал, ожидая, что кто-то в будущем уступит место и ему. При этом он сам не замечает, как каждый раз отказывается от повышения. Просто так получилось – не повезло, может, повезет в следующий раз. Ему даже в голову не приходит, что можно сказать свое веское слово и получить повышение, ведь это может испортить его отношение с коллегами.

Ценность Василия – хорошие отношения. Ценность хорошая, но в некоторых случаях может помешать.

Многие наши ценности мы даже не осознаем, но за соответствием цели нашим ценностям следит наше подсознание. Если выявляется несоответствие – чудесным образом находится 1000 и 1 ситуация, которая мешает получению результата.

Задание №6: Мои ценности.

Возьмите ручку и напишите список собственных ценностей. Напишите 10 пунктов на тему «Что для меня важно и ценно в работе/бизнесе, обучении, отношениях»:

Для меня в жизни важно/ценно:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

Внимательно перечитайте данный список.

Проанализируйте свои ценности – подумайте над тем, какие из них могут помочь реализации Ваших целей, а какие будут мешать. Теперь Вы точно знаете плюсы и минусы собственной системы ценностей.

Важно помнить, что у каждого человека существуют ценности высшей категории – обычно они стоят в списке на первых местах. И если Ваша цель каким-то образом противоречит им – она будет полностью заблокирована подсознанием.

Пример:

Юлия поставила цель купить машину, получив наследство в 500 000 рублей от какого-нибудь неизвестного родственника. Цель изначально неисполнимая, т.к. задевает ценность неприкосновенности жизни других людей. Чтобы она получила наследство – кто-то должен умереть. Подсознание моментально блокирует вышеуказанные цели. Я предложил ей поменять ей источник поступления денег.

Итак еще раз проверьте, на сколько, реализация Ваших целей противоречит Вашей системе ценностей и образу жизни. Готовы ли Вы что-либо менять ради ваших целей?

ИДЁМ НА «РЕКОРД».

Дорогой читатель. Для того, чтобы Вам легче было запомнить информацию приведенную выше, предлагаю аббревиатуру «РЕКОРД», содержащую в себе все принципы постановки цели, изложенные ранее.

РЕКОРД

Реализация цели не противоречит системе ценностей и образу жизни

Единицы измерения

Конкретность

Определенность во времени

Релевантность (соответствие системе целей)

Достижимость

Задание № 7: Качественная формулировка цели.

Возьмите уже проверенный Вами список из 10 наиболее важных целей и сформулируйте их с учётом указанных выше 6 параметров.

Переформулированные цели:1. _____
_____2. _____
_____3. _____
_____4. _____
_____5. _____
_____6. _____
_____7. _____
_____8. _____
_____9. _____
_____10. _____

Следует учесть, что эти 10 целей- первый шаг по формированию Вашей системы целей. В ближайшее время рекомендую Вам выстроить себе более полную и эффективную систему целей, которая поможет Вам максимально эффективно реализовать свои желания. Но и данная группа целей уже сейчас начнёт позитивно влиять на Вашу жизнь.

ФОРМИРУЕМ СИСТЕМУ ЦЕЛЕЙ

*Выбирающий начало своего пути тем самым
выбирает и удел, к которому этот путь ведет.
Фосдик*

Система целей – это множество взаимосвязанных и взаимозависимых целей, организованных в единое целое. Этим единым целым является наша с Вами жизнь. Очень важно, чтобы Ваши цели не только не противоречили друг другу, но и полностью поддерживали одна другую - тем самым Вы ускоряете и облегчаете себе путь к их достижению. Качественно построив собственную систему целей, Вы можете увидеть, как результаты, полученные от одной цели, влекут за собой цепочку изменений, касающихся следующих Ваших целей, реализуя в кратчайшие сроки максимальное количество желаний.

В систему целей входят такие сферы нашей жизни, как:

- **Карьера/Бизнес** – цели в области карьерного развития или создания собственного бизнеса.
- **Обучение/Развитие** – цели, касающиеся деятельности по приобретению знаний, умений и навыков в интересующих Вас направлениях.

- **Финансы/Инвестиции** – цели, касающиеся накопления и приумножения финансовых средств, а также приобретение объектов, сохраняющих и приумножающих денежные средства (недвижимость, ценные бумаги и т.д.)
- **Семья/Личная жизнь** – цели, касающиеся Вашей семьи, близких друзей и личной жизни.
- **Здоровье/Отдых** – цели, направленные на укрепление или восстановления здоровья, а также связанные с отдыхом и увлечениями в свободное время, спортом.

ВРЕМЕННОЙ ПЕРИОД ВАШИХ ЦЕЛЕЙ

*Единственной преградой к осуществлению наших планов
на завтра могут быть наши сегодняшние сомнения.*

Ф.Рузвельт

При формировании собственной системы целей стоит учитывать временной период, на который Ваши цели рассчитаны. Если брать классификацию целей по срокам их достижения, то цели бывают: краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными.

Краткосрочная цель может занимать период от одного месяца до трёх лет, среднесрочная ставится на сроки от 3-х до 5 лет, долгосрочная цель от 5 до 15 лет.

Задание №9: Проанализируйте собственные цели с учётом степени их срочности. Какие цели чаще встречаются в Вашем списке? Долгосрочные, среднесрочные или краткосрочные?

Если Вы ориентируетесь на краткосрочные цели, то, скорее всего, сформировали для себя видение только своего ближайшего будущего и не задумывались о том, какие изменения произойдут в Вашей жизни через 5-10 лет. Это тактическое мышление – обладать им полезно, но и стратегическое видение своей жизни сможет принести Вам великолепный результат.

Если Ваши цели в основном охватывают период от десяти до пятнадцати лет – Вы занимаете позицию стратега-мечтателя, который строит грандиозные планы, но ничего не предпринимает в настоящем, что бы получить первые плоды. С умом используя стратегическое мышление, и определив вектор своего развития – Вы можете сэкономить кучу времени, исключив пустую и бесполезную беготню, действуя в рамках определенной заранее жизненной стратегии.

Среднесрочные же цели позволяют контролировать промежуточный результат между первыми шагами и конечным результатом. О них тоже не следует забывать.

Важно, чтобы, в Вашей системе присутствовали цели разной степени срочности – тогда Вы сможете смоделировать видение Вашей жизни, определить стратегию развития и уже сейчас предпринять конкретные действия по ее реализации. Если в Вашем списке целей отсутствует цели, из какой-либо временной категории – поставьте их и результативность Ваших действий повысится в разы.

УБИЙЦЫ ЖЕЛАНИЙ

Разум указывает нам цель, а страсти уведут от неё.

Жан-Жак Руссо

Несмотря на качественную формулировку целей, построение их во взаимодополняющую систему, а также стремление к их реализации, некоторые специалисты сталкиваются с тем, что определенная часть целей не реализуется или реализуется не в полном объеме. Это связано с различными особенностями психики человека, которые сводят “на нет” наши усилия. Итак, существуют следующие зоны риска:

1. Формулирование целей в голове.

Некоторые люди отказываются выписывать собственные цели на бумагу или иной носитель. Они оправдывают свое бездействие нехваткой времени и твёрдо настаивают на том, что обладают хорошей памятью и все нужные им цели уже сформулированы у них в голове.

Исследуя разнообразные источники, связанные с темой «реализации целей», я столкнулся со следующей информацией. Любое желание, облеченное в форму мысли при определенном усилии рано или поздно может стать действием и привести к интересующему нас результату. Но между мыслью, о чём либо, и действием по реализации желания, находится ещё одна

составляющая – учёные называют ее «намерением». Намерение это уже не мысль и еще не действие, но уже мысленное действие по отношению к определенной цели. Это настрой, с которым мы собираемся реализовывать свои цели. Некоторые специалисты считают, что намерение это ещё и первичные действия, но не по осуществлению цели, а по подготовке условий, влекущих возможность её реализации. И в том и в ином случае, намерение является неким спусковым крючком, сигналом собственному бессознательному, о том, что мы заинтересованы в достижении результата от данной цели и готовы предпринимать некоторые действия для её реализации.

Одним из способов продемонстрировать соответствующее намерение нашему бессознательному является формулирование целей на бумаге. Цель, выписанная на бумагу, четко демонстрирует серьёзность Вашего намерения, что позволяет перенести цель из разряда мыслей в материальную форму. Помимо этого, достаточно сложно формировать систему целей в мыслях – только посмотрев на нее со стороны – мы можем откорректировать её до нужного Вам уровня. А удержание в голове всей системы целей, сформулированных по всем правилам, могут занять у Вас весь ресурс по удержанию информации в голове. Оно Вам надо?

Запомните – качественная формулировка целей и приведение их в целостную, взаимодополняющую систему возможны только при использовании внешнего носителя. Рекомендую завести отдельную тетрадь для прописывания в ней своих целей или соответствующий документ в компьютере.

2. Использование формулировки «я хочу...».

В межличностном общении мы часто заявляем о своих желаниях с помощью формулировки «я хочу...». Например: Жена говорит мужу: «Дорогой, я хочу себе новую шубу». Эта фраза несёт мужу информацию о том, что жене нужно приобрести шубу. То есть фраза «хочу шубу» означает просьбу «купи мне шубу». И если бы муж не обладал некоторым опытом общения с женой, на высказывание жены «хочу шубу», он мог бы совершенно честно ответить «Хоти, конечно, это даже хорошо, что у тебя такие желания». Слава богу, муж не первый год знает свою жену и отлично разбирается в её запросах, поэтому участи быть лишённым обеда в течение месяца он уже избежал.

К сожалению, того же нельзя сказать о нашем бессознательном, которое воспринимает все наши запросы абсолютно буквально. И, если Вы сформулировали цель следующим образом «Хочу новый автомобиль», то гарантировать можно только одно – на следующий день Вы будете хотеть его ещё сильнее. А вот формулировка: «Я приобретаю новый автомобиль» - даст вашему бессознательному конкретную задачу и оно будет думать не о том, как лучше хотеть, а о том каким образом его лучше приобрести.

Итак, формулируя цель – используйте не формулировку «Я хочу...», а конкретное действие: «я отдыхаю, я выезжаю, я сажусь за руль и т.д.».

3. Негативная формулировка целей.

Ещё одним серьезным «убийцей желаний» является формулировка целей в негативном формате. Негативно

сформулированной считается цель, в описании которой используются частицы «не» и «без», а также слова-отрицания: «избавиться», «избежать», «отделаться» и т.д.

Некоторые специалисты утверждают, что оперирующее образами подсознание просто не имеет способности переводить негативные формулировки в позитивное русло. В случае, если ему даётся задание «не попасть в беду» - оно в силах лишь отыскать информацию по теме «попасть в беду» - дальше оно не пойдёт. При формулировке «не стул», оно первым делом ищет отклик на тему «стул» и, как правило, этим удовлетворяется – это сознание может перечеркнуть образ стула и искать варианты этого самого «не стула». Вспоминается притча о Хадже Насредине, которого пригласили вылечить неизлечимо больного жителя города. На это Хаджа ответил: *«Я готов это сделать – если родственники больного станут вокруг нас, с головой укроются простынями, и не будут думать о белой обезьяне. Никому не думать о белой обезьяне!»* В конце лечения он вскочил и завопил: *«Вы погубили вашего родственника. Я же сказал НЕ ДУМАТЬ О БЕЛОЙ ОБЕЗЬЯНЕ! Кто думал о белой обезьяне?»* Хаджа прекрасно знал особенности людского мышления и понимал, что родственникам для того, чтобы не думать о белой обезьяне ее изначально нужно представить, что бы четко понять, о чём же им не думать.

Я отношусь к этому вопросу чуть проще. Формулируя запрос с частицей «не» - я чётко обозначаю, чего я не хочу, но при этом не даю никакой информации о том, что мне надо. Иногда очень весело смотреть на улице, как мамы кричат своим детям «не беги туда» - кажется, что у бедного ребёнка случится замыкание от такого богатого выбора направлений движения, ведь ему

совершенно непонятно куда же нужно бежать. Гораздо эффективней сказать «иди ко мне» и у малыша тут же появится направление движения. Также довольно часто народ поступает и при постановке цели – на вопрос: «какой должна быть работа?» человек отвечает: «главное, чтобы не на улице». Великолепно! То есть варианты в выгребной яме, угольной шахте или радиоактивной лаборатории его вполне устраивают.

Также негативной формулировкой считается любые слова-избегания. Варианты: «избежать похода в ресторан», «отделаться от родственников», «избавиться от одиночества», «сбросить вес» и «бросить курить» не приведут к нужному результату. Наш мозг является накопителем – он очень жаден до информации и готов приобретать и брать что-либо до бесконечности. Избавиться же или бросить что-либо он не готов – так как это полностью противоречит идее накопления. Если Вас интересует наиболее эффективная реализация целей, формулируйте цель позитивно, тогда они будут звучать так: «остаться дома», «побыть одному», «найти партнера», «накачать плоский живот/сформировать атлетическую фигуру», «начать здоровый образ жизни».

Итак, позитивная формулировка означает описание того результата, который я хочу получить, а не того, которого я хочу избежать.

4. Использование «глаголов-усложнителей».

«Глаголами-усложнителями» я называю глаголы, при использовании которых в неосознанно усложняете реализацию цели. Это такие глаголы, как: добиться, пробиться, заставить, побороть, вынудить, а так же подобные слова. Формулируя цели, стремитесь

избегать этих слов – люди, как правило, не обращают на них внимания, и это во стократ усложняет их жизнь. Это является особенностью российского народа – мы с гордостью заявляем, что «не ищем лёгких путей» и тем самым настраиваем себя на максимум сложностей. В чём же опасность «глаголов - усложнителей»? Предлагаю на этот вопрос ответить самим – я лишь приведу несколько примеров. Проанализируйте информацию и найдите разницу следующих формулировок:

- *Добиться повышения заработной платы - Получить повышение заработной платы.*
- *Заставить ребенка учить уроки – Заинтересовать ребенка в выполнении домашнего задания.*
- *Пробиться до должности руководителя – Стать руководителем*
- *Побороть собственную лень – Найти мотивацию к действию.*

Итак, в чём же разница? Разница в количестве усилий и объеме затрат энергии на пути к результату. Используя «глаголы-усложнители», Вы сами себе создаете сложности на жизненном пути. А уж если Вы решили «добиться» результата - готовьтесь к кровопролитной битве - враги и препятствия появятся, как по мановению волшебной палочки, и Вам действительно придётся биться и пробиваться для того, чтобы получить результат. Не легче ли просто этот результат получить?

5. Систематическая подмена целей или характеристик цели.

Данная проблема присутствует у типа людей, обладающих деятельным характером и пытливым умом – они находятся в

постоянном творческом процессе и иногда просто не могут остановиться, сформулировав для себя нужный результат. В своих мечтах они находятся в постоянной динамике и мысленно генерируют целый ряд целей, которые не всегда находятся в системном взаимодействии.

Пример: *Сегодня я хочу быть свободным художником и жить в Ростове-на-Дону, завтра всемирно известным олигархом, послезавтра питерским рок-музыкантом, затем московским депутатом.*

Иногда скорость замены одной цели на другую может достигать 1 цели в 10 минут, что приводит наше бессознательное в полное замешательство. Мало того, что направление деятельности каждый раз разное, но меняется даже территориальное расположение. В результате, цели, которые должны находиться в системе и дополнять одна другую - исключают и аннулируют друг друга, пересекаясь по направлению деятельности и географии.

Та же ситуация периодически происходит и с характеристиками цели. Выбрав себе конкретную цель и определив её характеристики, мы часто меняем эти характеристики, оставаясь в рамках заданной цели.

Пример: *Вы решили приобрести автомобиль и обозначили для себя конкретную марку, модель, год выпуска и цвет. Немного подумав – Вы решаете изменить цвет. На следующий день, увидев рекламу новой модели – Вы загораетесь желанием приобрести именно её. Но подумав пару дней, делаете вывод, что Ваш бюджет не потянет такой суммы, и решаете вернуться к первоначальному выбору*

Ваше бессознательное видит Вашу цель, но не может

приступить к её исполнению в связи с тем, что Вы не можете определиться с конечным результатом. Даже самое мощное бессознательное не в силах успевать за такими переменами.

Итак, перед тем, как сформулировать цель на бумаге – чётко определите конечный результат и его характеристики. В последствии, думая о целях, всегда придерживайтесь написанного.

6. Неопределенность в способах достижения целей.

Довольно часто люди, сформулировав для себя цель, увлеченно мечтают о том, какими способами она осуществится. В этом и заключается сложность реализации цели – ведь мы еще не определили конкретный путь к её достижению. Поэтому, перебирая множество вариантов реализации цели у себя в голове, мы постепенно смещаем акцент от получения нужного нам результата к последовательности действий по её достижению. И вот уже сам способ её достижения интересует нас больше, чем результат.

В связи с тем, что мы генерируем достаточное большое количество вариантов достижения целей, сама цель начинает расслаиваться и терять свою былую ценность для нашего бессознательного.

Если же мы не можем закрепиться на конкретном способе реализации цели, то появляются сложности по составлению качественного плана достижения результата. Ведь каждый способ реализации предполагает индивидуальный подход и последовательность действий на пути к результату.

Например: *Вы всё еще хотите приобрести новый*

автомобиль. Вы сформулировали данную цель, учитывая все вышеперечисленные правила и активно перебираете в голове способы ее реализации. Сегодня Вы решили, что неплохо было бы взять автомобиль в кредит. Завтра решили подумать о долгосрочном накоплении. Послезавтра начали мечтать о том, чтобы выиграть его в лотерею. Спустя некоторое время надумали открыть свой бизнес и в максимально короткие сроки заработать себе на автомобиль.

В результате Ваше бессознательное перегружено и ему не совсем понятно, что для Вас приоритетней – шаги по открытию собственного бизнеса или покупка автомобиля. Акценты смещены и цель размывается.

Для того, чтобы цель всегда сохраняла высокую приоритетность, Вы можете совершить одно из двух действий:

- Разработать четкую схему достижения цели - обозначить три первых шага на пути к ней.

ИЛИ

- Ясно сформулировать результат и дать бессознательному самостоятельно найти наиболее простой эффективный способ его реализации.

7. Отсутствие подтверждения адекватности цели.

Качественно сформулированная и утвержденная цель запускает интересующие нас процессы и через некоторое время начинают появляться первые результаты. Иногда они столь малы или прозрачны, что мы не обращаем на них внимания, что является серьёзной ошибкой. Наше бессознательное, получив конкретную

задачу, начинает постепенно формировать первые результаты – нам попадаются нужные люди, мы начинаем замечать интересующую нас информацию и получать предложения с интересующими нас условиями. Но, находясь, в ожидании конечного результата, мы так погружены в этот процесс, что не видим первых подвижек в интересующую нас сторону. Почему-то мы считаем, что большое по масштабу желание должно сбыться в мгновение ока, также, как и маленькое.

Например: *Вы хотите продвижения по карьерной лестнице и ждёте этого чудесного момента, даже не замечая, как Ваше руководство предлагает Вам поучаствовать в одном из проектов, который не связан с карьерным ростом – естественно вы отказываетесь от данного предложения и, лишь потом, Вы узнаете, что Ваш коллега по результатам проекта получил повышение.*

Будьте внимательны, отслеживайте информацию и предложения в тех областях, к которым относятся Ваши цели. Подвижки в нужном направлении обязательно появятся в ближайшее время после качественной формулировки целей.

Также иногда важно просто просигнализировать бессознательному о том, что оно идёт в правильном направлении. Получив первый результат, даже если он невероятно мал – отметьте его. Это должно быть любое комфортное для Вас действие, которое вызовет позитивные эмоции: купите себе подарок, съешьте шоколадку, сходите в кафе. Подтвердив правильность направления, Вы гарантируете максимально быстрое движение к результату.

8. Ошибки визуализации.

Специалистами по целеполаганию в своё время был разработан метод, который позволял в максимально короткие сроки настроить бессознательное на интересующий нас результат и ускорить процесс реализации целей. Этот метод называется «визуализация» - в своем начальном виде он заключался в следующих действиях: *Сядьте в максимально удобную для Вас позу и закройте глаза. Представьте себе, что Ваша цель уже реализована, и Вы наслаждаетесь ее результатами – нарисуйте чёткую картинку, в которой Вы получаете желаемое.* Представители такого психологического направления, как нейролингвистическое программирование, усовершенствовали этот метод и теперь помимо визуального ряда - то, что Вы представляете себе в виде динамичных картинок, Вы также подключаете свои ощущения и звуки, соответствующие моменту реализации цели. Просмотрев такой фильм, ощутив положительные эмоции, и даже услышав соответствующее звуковое сопровождение, Ваше бессознательное чётко настроится на интересующий Вас итог и определит для себя параметры, к которым следует стремиться. Метод хорош тем, что даже тот, кто не представляет окончательного результата – может вообразить его и прожить положительные моменты от его достижения, тем самым получив более чёткое видение своей цели.

Продвигая и популяризируя данный метод, его представители забыли упомянуть об ошибках, которые могут допустить люди при его использовании. Сложности могут возникнуть в следующих случаях: наше бессознательное не подвержено логике и живёт в мире картинок, звуков и ощущений.

При этом, для него нет разницы между состояниями воображаемыми и состояниями действительными. Поэтому, проводя визуализацию на пике эмоций - ярко и эмоционально проживая свершившийся результат, мы сигнализируем бессознательному о том, что цель достигнута. А оно, сделав соответствующий вывод, перестает работать над реализацией цели. Здесь важно понимать, что сигналом о выполнении служит количество позитивных эмоций от проживания результата, звуковое сопровождение, а также динамичная картинка или видеоряд, демонстрирующий завершение цели.

В психологии существует понятие «незавершённый ”Гештальт”» или, как это по другому называется – незавершённое действие, незавершённая структура. Наша психика имеет одну интересную особенность – она всегда стремится завершать всё, что нами начато и испытывает дискомфорт, если завершение не удалось. Можете проверить сами «лучше один раз увидеть, чем ...». У меня есть подозрение, что мысленно вы завершили данную пословицу – т.к. любое незавершенное действие приводит нас в состояние дискомфорта, завершив его, мы возвращаем себе комфортное состояние. Но есть одна сложность - находясь в постоянном состоянии комфорта, мы не стремимся развиваться, а просто наслаждаемся спокойствием. А в наше суетливое время тот, кто стоит на месте – двигается назад. Поэтому постановка новых целей как раз и помогают нам открыть «Гештальт», стимулирующий наше развитие. Итак, любая визуализация, на пике эмоций в состоянии свершившейся цели, закрывает «Гештальт».

Например: *Вы решили съездить на отдых за границу.*

Используя визуализацию, Вы ярко и качественно проживаете состояние того, как Вы растянулись на шезлонге на берегу океана, всё Ваше тело расслаблено, а кожу обдувает лёгкий бриз, слышен шум прибоя, солнце прогревает землю.

И здесь, погрузившись полностью в это состояние, когда Ваши эмоции достигают наивысшей точки, и Вы ощущаете, как прекрасна жизнь - Вы посылаете бессознательному информацию о том, что цель достигнута – «Гештальт» закрывается.

Чтобы провести качественную визуализацию и не завершить действие – важно проживать незавершённое состояние. Используйте настоящее незаконченное время.

Например: *Неправильно проживать состояние, когда Вы лежите на шезлонге. Правильно – Вы садитесь в самолёт или Вы заезжаете в отель. Неправильно – Вы уже давно ездите на собственном автомобиле. Правильно – Вы садитесь за руль собственного автомобиля. Неправильно – Ваша семья живёт в трёхэтажном доме. Правильно - наша семья переезжает в трёхэтажный дом.*

9. Эмоциональная зависимость от цели.

Изучая закономерности реализации целей, я столкнулся с необычайно интересным фактом: человек, страстно и эмоционально желающий достижения своей цели, как правило, не получает результата, или получает с определенными сложностями, при этом, люди, спокойно относящиеся к цели, – реализуют её гораздо быстрее и проще.

Это связано с эмоциональной привязкой к цели. Человек, пламенно желающий реализации интересующей его цели,

попадает в сильную эмоциональную зависимость по отношению к этой цели. Возможно, данная информация будет непереносимой для вашего Эго, но бессознательное воспринимает нас не как самостоятельную, творческую и стремящуюся к развитию личность, а как автономный биологический механизм. Для полноценного функционирования данного механизма необходимы следующие условия:

- ***Бесперебойная работа сердечнососудистой системы и внутренних органов, как главное условие функционирования системы.*** Иными словами, если не бьётся сердце и кровь не разносит по нашему организму кислород и необходимые вещества – работа биологического механизма останавливается. Та же ситуация может произойти в случае остановки работы большинства внутренних органов. Именно поэтому, поддержание в порядке вышеперечисленных элементов системы находится по важности на первом месте.

- ***Обеспечение психического здоровья человека находится на втором месте в системе приоритетов нашего подсознания.*** Объяснить это можно следующим образом. Человек, имеющий психические нарушения, не может обеспечивать полноценную заботу о здоровье, что достаточно быстро приводит к остановке работы биологического механизма. Так же психические нарушения пагубно влияют на работу сердечнососудистой системы и других систем жизнеобеспечения. Именно поэтому, бессознательное безотрывно следит за сохранением нашего душевного равновесия и тут же принимает меры в случае его нарушения.

- ***Поддержание нашего физического здоровья в перспективе, а***

также обеспечение полноценной работы наших конечностей, как элементов биологического механизма. Заметьте, что данный пункт имеет для подсознания меньшую важность, чем обеспечение психологического здоровья.

Итак, к чему я всё это написал? Всё очень просто. Если Вы попали в сильную эмоциональную зависимость от своей цели и, думая о ее реализации, испытываете сильное душевное волнение, а также до дрожи в теле боитесь того, что цель не исполнится, - ваше бессознательное аннулирует Вашу цель, дабы сохранить Ваше психологическое здоровье.

Вывод: если вы поставили себе цель, при упоминании которой Ваше сердце начинает учащённо биться - отвлекитесь на что-нибудь другое и оставьте её в покое. Сделайте глубокий вдох, переключите своё внимание на следующие цели или на свою повседневную деятельность и результат не заставит себя ждать. В ином случае ждите сюрпризов, не факт, что приятных.

Здесь же рекомендую подумать о следующих ситуациях: если Вы занимаетесь деятельностью или находитесь в условиях, в которых Вы испытываете сильный стресс или жёсткий эмоциональный дискомфорт, то бессознательное, озабоченное сохранением Вашего психического здоровья – не пожалеет Ваших конечностей и даже совершенно спокойно инициирует любое лёгкое заболевание. Оно свободно пойдёт на такие жертвы, дабы обеспечить Вам эмоциональное равновесие.

Пример: *Михаил был вынужден отправиться в командировку в Чечено-ингушскую республику и очень переживал о том, что не смог отказать своему начальству в этой просьбе. Переживания усугубились еще и просмотром новостей о*

нестабильном военном положении. Утром, принимая ванну, Михаил ломает себе руку. Хороший способ избежать командировки – но можно было решить проблему и с меньшими потерями – переговорив с начальником.

Помните, если Вы своими действиями или целями провоцируете интенсивное эмоциональное переживание и находитесь в нем достаточно стабильно, бессознательное скорейшим образом поспособствует разрешению ситуации, используя методы которые оно посчитает наиболее эффективными в данной ситуации.

10. Последние шаги.

Итак, Вы определили для себя цель, сформулировали её, выписали на бумаге и даже наметили три первых шага по её реализации. Теперь Вы уверенно шагаете в интересующем Вас направлении, делая все возможное, чтобы скорее приблизиться к результату. Основной объём работ выполнен и Вы понимаете, что последующие действия – это лишь формальность, завершающие штрихи, которые конечно важны, но являются «каплей в море» от всего объема действий. А значит, можно гордиться собой и похвалить себя за то, что цель почти выполнена, при этом, наше пресловутое «почти» как-то очень быстро стирается из общего смысла фразы. И вот тут, как правило, накачивается расслабление, а в голову лезут следующие мысли: «Ну, главное я уже сделал, а дооформить всё это дело я ещё успею». Важность завершения действий уходит на второй план, а на горизонте уже маячит следующая амбициозная цель, требующая скорейшей реализации. «Чего ждать?» - думаем мы. Прыгаем на коня и галопом несёмся в

неизведанное. Не успеваем мы глазом моргнуть, как проходит неделя, месяц, бывает больше, а прошлая цель всё еще не завершена. «Да, что тут беспокоиться – тут и дел то на пол дня – успеется». А вот как то не успевается! Со временем мы получаем целую коллекцию таких вот незавершенных целей, которые не дают нам покоя и держат в напряжении.

Происходит это в результате уже знакомой особенности нашего сознания, «завершённый Гештальт» или «завершённая система» - как только мы убеждены, что система действий в общей своей основе завершена – мы моментально теряем к ней интерес

Пример: *Я знаком минимум с десятью аспирантами, которые написали свою кандидатскую диссертацию. Оставалось только оформить ее и защитить. Затягивались эти финальные действия на сроки до 5 лет. На мой вопрос, что мешает им завершить работу, они отвечали – «да тут осталось то, сейчас появится свободное время и завершу».*

Именно на этапе завершения – важно уделить Вашей цели максимум внимания. Несмотря на усталость и появившееся равнодушие, пересильте себя и сделайте всё для того, чтобы цель была реализована до конца. Если сил совсем не осталось – сделайте небольшой перерыв, но при этом чётко определите сроки возвращения к ее реализации. Перерыв не должен превышать одной недели. Сделайте финальные шаги на пути к цели, и Вы сможете наслаждаться результатами от её реализации.

Итак, в реализации цели обязательно планируйте сроки и поочередность действий по её завершению. Делайте это, несмотря на появившееся равнодушие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, дорогие мои читатели, в Ваших руках руководство к действию. Все, что здесь написано, опробовано на практике сотнями людей, посетивших тренинг «Эффективная постановка целей». Выполните все, как указано в этой книге и позитивные изменения я Вам гарантирую.

Возможно, у Вас возникнет определенное внутреннее сопротивление – это наши страхи и привычная позиция «марионетки судьбы» борются за свои права. Не давайте им шансов. Сделайте над собой усилие, выделите время и тщательно поработайте над упражнениями.

Помните – никто, кроме вас не имеет право управлять проектом под названием «МОЯ ЖИЗНЬ». Только Вы являетесь его хозяином и руководителем. Всегда будьте у руля, направьте проект в нужное Вам русло, и никто и ничто не сможет Вас остановить. Успехов Вам!

СОДЕРЖАНИЕ:

ОБ АВТОРЕ _____	1
ПРЕДИСЛОВИЕ _____	2
МОГУ ЛИ Я? _____	3
ДЛЯ ЧЕГО Я ПРИШЕЛ В ЭТОТ МИР? _____	11
РАЗРАБАТЫВАЕМ ХОТЕЛКУ _____	14
ЧЬИ ЦЕЛИ Я РЕАЛИЗУЮ? _____	24
ГОТОВЫ ЛИ ВЫ БЫТЬ МАРИОНЕТКОЙ СУДЬБЫ? _____	32
ВЛИЯНИЕ БЕССОЗНАТЕЛЬНОГО НА РЕАЛИЗАЦИЮ ЦЕЛЕЙ _____	38
КАК ПРАВИЛЬНО СТАВИТЬ ЦЕЛИ? _____	42
ИДЁМ НА «Р Е К О Р Д» _____	57
ФОРМИРУЕМ СИСТЕМУ ЦЕЛЕЙ _____	60
ВРЕМЕННОЙ ПЕРИОД ВАШИХ ЦЕЛЕЙ _____	62
УБИЙЦЫ ЖЕЛАНИЙ _____	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ _____	81