Целеполаган

Вижу цель - иду к ней!

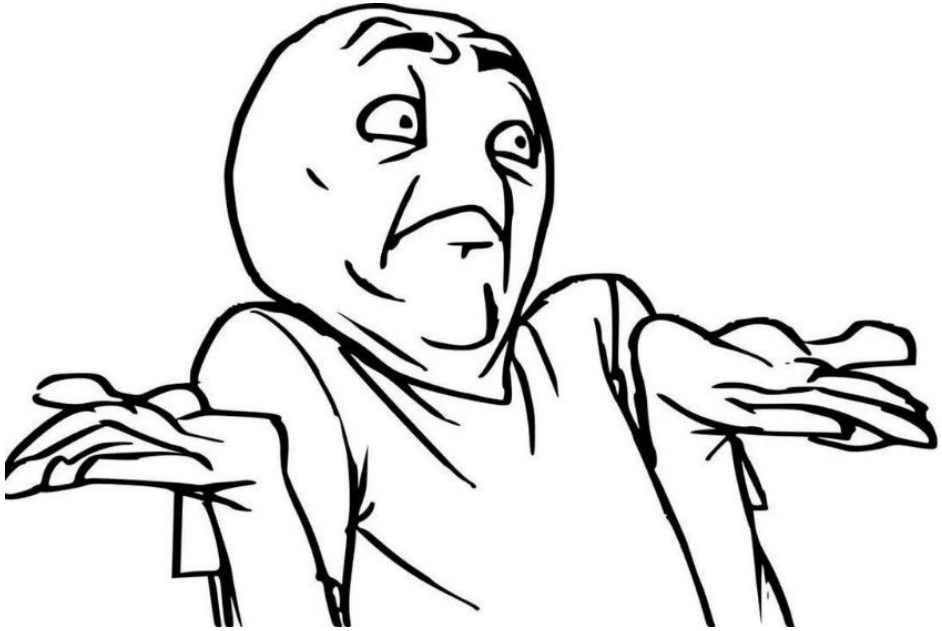
Целеполагание — это постановка цели и ее достижение.

Цель - это осознанный, запланированный результат деятельности, субъективный образ, модель будущего продукта деятельности.

Выделяют 3 уровня целей:

- **Стратегические цели** — это наиболее значимые жизненные цели-ценности, подчиняющие и определяющие жизненный путь человека. В жизни человека стратегические цели отражаются на всех жизненных действиях и шагах, лежат в основе любой активности.
- **Тактические цели (до 1 года)** — цели, которые ставятся, исходя из стратегических ориентиров, и конкретизируют ценностные компоненты цели. Тактические цели — это шаги и задачи, направленные на реализацию стратегических целей.
- **Оперативные цели** — повседневные, сиюминутные цели, носящие подчиненный характер по отношению к тактическим целям и обеспечивающие достижение тактических целей (это конкретизация действий по достижению тактических целей).

ПОЧЕМУ У ЛЮДЕЙ ВОЗНИКАЮТ СЛОЖНОСТИ В ПОСТАНОВКЕ И ДОСТИЖЕНИИ ПОСТАНОВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ?



СПОСОБЫ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ

1

Интуиция

Необходимо внимательно относиться к собственным идеям и догадкам, ожидая озарения.

Как часто вы верите интуиции?

2 ВЫЧИСЛЕНИЕ

Осознание цели(Желания)

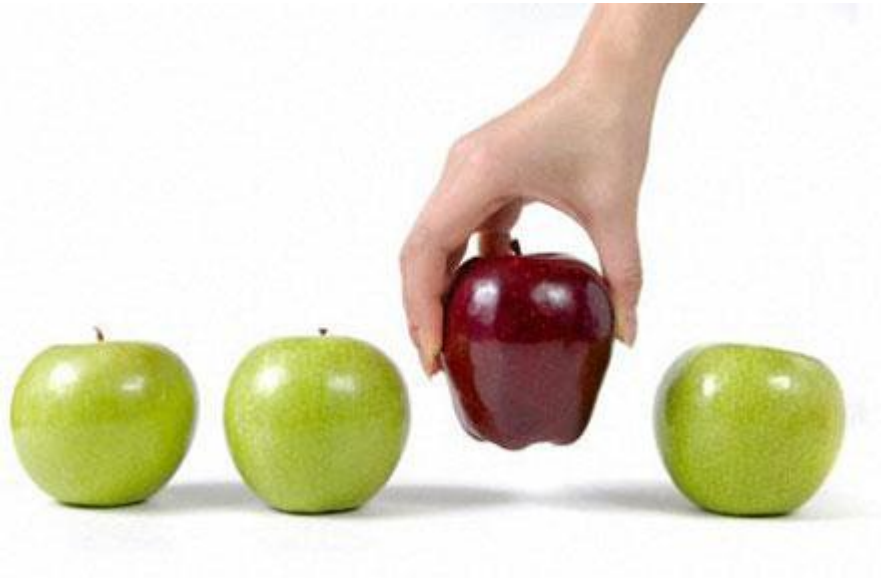
Выписать подцели ведущие к результату

Рассчитываем затраты

Выбрать наиболее удобный вариант

3 ИЗОБРЕТЕНИЯ

Этот метод можно охарактеризовать как экспериментальный, основанный на пробном достижении возможной цели в уменьшенном масштабе.



«ВЫБОР» И ПРЕДПИСАНИЕ

Выбор из ранее известных целей и их принятие в качестве «своих» - основан на копировании и подражании.

Технология поиска жизненных целей (по Л.Зайверту)

Определяя свое настоящее местонахождение на своей «кривой жизни», ответьте на вопросы.

Направляющие вопросы для ситуационного анализа в личной сфере

- Мой жизненный путь: каким были мои крупнейшие успехи и неудачи?
- Влияние семьи: детство? юность? родители? братья и сестры? близкие?
- Мои личностные параметры, черты характера и сильные стороны?
- Моя гармония? В чем состоят мои конфликты с окружающим миром? Чем я их объясняю?
- Дружеские связи? Вражда?
- При каких обстоятельствах я чувствую себя сильным, побежденным, слабым?
- Каких успехов я до сих пор не смог достичь? По каким причинам?
- Какие опасности, трудности, проблемы и т. п. могут передо мной возникнуть? В каких областях?
- Какие меры я хочу предпринять для их предотвращения?
- Кто из окружающих стимулирует мою жизненную активность? Кто ей препятствует?
- В чем могут раскрыться мои возможности? В чем не могут? Что я хочу против этого сделать?
- Какие негативные для меня посторонние воздействия я хочу устранить?
- Какие позитивные воздействия я хочу поддержать, использовать?
- Чего хотят окружающие? Что я могу им дать? Кому я могу принести пользу сейчас и в будущем?
- Что я хочу конкретно сделать, чтобы принести пользу окружающим?
- Какими денежными средствами я мог бы пожертвовать для своих друзей?
- Приношу ли я максимальную пользу тем людям, которые приносят максимальную пользу мне?
- Кому и какую радость я доставлю немедленно? Завтра? И т. п.

Некоторые правила формулирования и реализации жизненных целей:

1. **«Бросьте вызов!»** Цель должна быть вызовом и определять реальные перспективы вашего развития.
2. **«Напишите на бумаге!»** Цель должна быть четко сформулирована в письменной форме с выделением критерия ее достижения.
3. **«Ограничьте время!»** Цель должна находиться в определенных временнйх границах (продолжительность, сроки начала и окончания).
4. **«Разбейте на этапы!»** Цель должна состоять из отдельных локальных целей и определяться количественными показателями их достижения (критериями).
5. **«Завяжите узелок!»** Существование поставленной цели должно постоянно напоминать вам о необходимости резервирования времени и ресурсов на ее достижение.
6. **«План любой ценой!»** Цель должна быть реализована совокупностью индивидуальных планов на 5 лет, год, квартал, месяц, неделю или день.
7. **«Не бойтесь ошибок!»** Если в процессе достижения цели выделаете ошибки, приходите к отрицательному результату, не стоит огорчаться — скорректируйте цель или поставьте новую.

SMART-ТЕХНОЛОГИЯ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ

- **S - specific - конкретная:** определяется конкретная формулировка для каждой цели так, чтобы она звучала ясно и конкретно, в противном случае цель не выйдет за уровень желания.

Пример: допустим, одно из желаний - гармоничное партнерство. Чтобы претворить желание в цель, нужно конкретно определить, что для этого следует сделать.

- **M - measurable - измеримая:** цель должна быть сформулирована таким образом, чтобы можно было измерить степень ее достижимости. В противном случае цель можно потерять из виду.

Пример: допустим, целью является совершение утренней пробежки. Чтобы она была измеримой, нужно точно определить, сколько раз в неделю вы будете это делать.

- **A - achievable - достижимая:** всегда должен быть шанс достичь намеченной цели. Основной принцип гласит: честолюбиво, но достижимо.

Пример: бегать четыре раза в неделю с тем, чтобы в течение года довести уровень физической подготовки до такого состояния, что через год смочь пробежать 12 километров. Нереалистичным было бы поставить перед собой цель через год принять участие в марафонском забеге.

- **R - result-oriented - ориентированная на результат:** формулировка цели должна содержать отправные точки для достижения позитивных изменений. Не следует включать в формулировку то, выполнять которое нет желания.

Пример: цель - только здоровое питание. Тогда формулировка цели будет: «Ежедневно включать в свое меню салат, фрукты или овощи». Неправильной была бы формулировка: «Никогда бездумно не чревоугодничать».

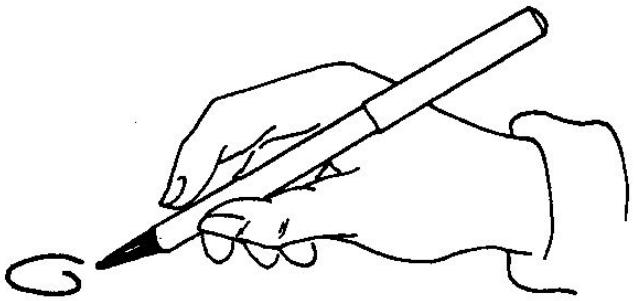
- **T - time-bound - ограниченная сроками:** каждая цель должна иметь четкие временные рамки так, чтобы можно было измерить установленные сроки.

Пример: для достижения гармоничного партнерства каждую вторую неделю месяца ходить вместе в театр или на выставку.

ИНТЕРАКТИВ-ПРАКТИК

Предлагаю Вам попробовать уже сейчас прописать цели на будущее.

Напишите **10** целей, которых Вы хотите достичь.

НО не в формате хочу что-то, а по формату **SMART.**

Напишите их в формате прошедшего времени (будто Вы уже сделали это) и с указанием чёткого временного промежутка (в мае, **29** июня и пр.)