



Твой выбор «Мечта и цель»

Ксения Леонидовна
Миргородская





Ребята, приветствую вас!



На наших занятиях мы часто затрагивали с вами такие понятия как «цель», «мечта». И сегодня я предлагаю вам разобраться все-таки с этими понятиями: что это за понятия, равнозначны ли они и почему. Итак, приступим.





Умеете ли вы формулировать ЦЕЛИ?

Да? Тогда сформулируйте и запишите любую цель.

Что у вас получилось? Что-то типа «высшее образование», «хорошая работа», «свой дом», «машина», «путешествия», «счастье» и т.п.?

Отлично! А теперь назовите любую свою МЕЧТУ.

Что у вас получилось? Примерно то же самое?



Увидели ли вы разницу между вашими формулировками
ЦЕЛИ и **МЕЧТЫ**?

В чем конкретно вы видите эту разницу?

Возможно, вы ответите: «Цель достижима, а мечта нет»,
«Цель более приземлена, а мечта более возвышена»,
«Цель ближе, а мечта дальше» и т. д.





Включите свое воображение. Представьте, что в эту комнату зашел незнакомый человек с улицы. Я попрошу вас еще раз в случайном порядке произнести слово в слово свои формулировки.

Как вы думаете, этот человек сумеет определить, в каком случае вы говорите о МЕЧТЕ, а в каком — о ЦЕЛИ?

Так в чем все-таки разница между формулировкой мечты «Хочу красивый автомобиль!» и формулировкой цели «Хочу красивый автомобиль!»? Ответ очевиден: в самих словах разницы нет никакой!

Тогда что, получается, мечта и цель — это одно и то же? И ДА и НЕТ.

Надо разобраться. А объяснить разницу лучше с использованием метафоры.



Решим простую задачу.

Представьте, что у меня в правой руке **СЫРАЯ** курица. Обыкновенная такая, слегка синеватая. А в левой руке я держу тарелку с приготовленной **КУРОЙ-ГРИЛЬ**.



Тогда в чем
различие между
этими двумя
курицами?

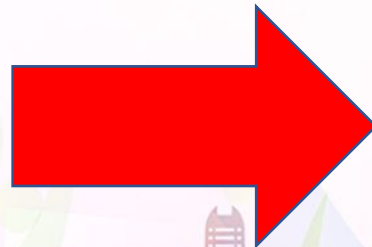


Скажите, то, что у меня в правой руке, — это курица?

А в левой руке?
Тоже курица?



Ах, вы говорите, что между сырой и жареной курами лежит технологический кулинарный процесс, который превращает сырой полуфабрикат в готовый к употреблению продукт?! Разумеется, вы правы. Между мечтой и целью тоже лежит некоторый интеллектуальный процесс, который обеспечивает превращение МЕЧТЫ в ЦЕЛЬ.



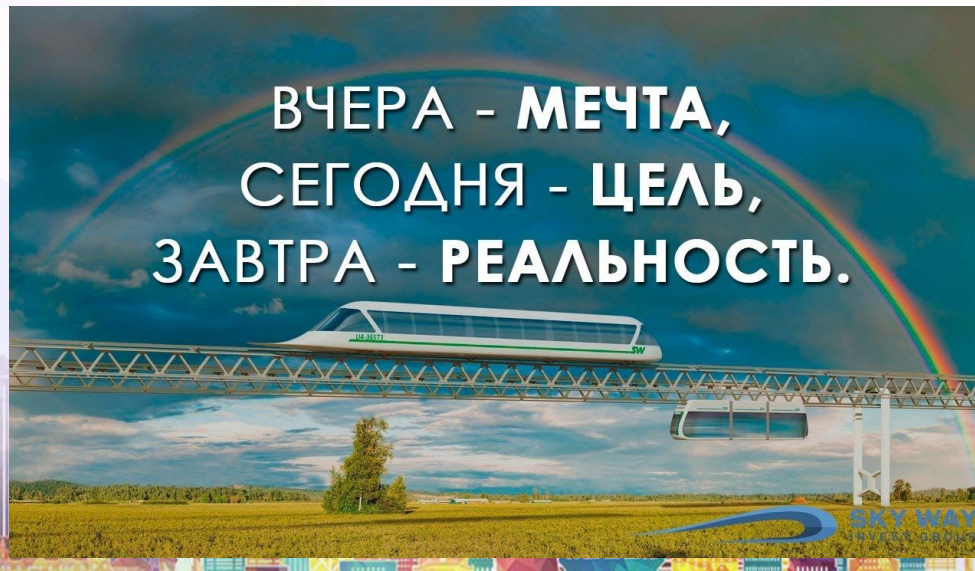


Таким образом, нам нужно понять, какие шаги нужно проделать, чтобы превратить полуфабрикат в готовый продукт. Это как в поваренной книге: делай раз, делай два... У нас будет 7 шагов.

На что обречена хорошо приготовленная кура-гриль? Правильно, она **ОБРЕЧЕНА БЫТЬ СЪЕДЕННОЙ**.

А магия правильно «приготовленной» цели в том, что **ЦЕЛЬ ОБРЕЧЕНА НА ДОСТИЖЕНИЕ**.

**ВЧЕРА - МЕЧТА,
СЕГОДНЯ - ЦЕЛЬ,
ЗАВТРА - РЕАЛЬНОСТЬ.**





Мечта — это полуфабрикат, из которого можно приготовить цель. И этот процесс состоит из 7 последовательных шагов.

1. **Определяем критерии достижения цели.** (Как я узнаю, что моя цель достигнута?)
2. **Соглашаемся с ценой вопроса.** (Чем и сколько я готов заплатить за это?)
3. **Назначаем точную дату достижения цели.** (Когда я достигну того, чего хочу?)
4. **Проводим анализ трудностей.** (Внешние организационные трудности и внутренние психологические опасности)
5. **Ищем символическую награду.** (Какой я воздвигну «памятник» моей победе?)
6. **Делаем письменный договор с самим собой.**
7. **Конструируем ежедневную «самопогонялку» — читаем договор ВСЛУХ.**

Если ты знаешь, ЧТО...

Если ты знаешь, ЗАЧЕМ...

Если ты знаешь, КОГДА...

Если ты знаешь, КАК...

Если ты в это ВЕРИШЬ...

Если ты делаешь

ШАГИ НАВСТРЕЧУ...

...ТО ТЫ ОБРЕЧЕН НА ВСТРЕЧУ С МЕЧТОЙ !!!





Шаг 1. Как я узнаю, что моя цель достигнута?

Приведу примеры

Как вы узнаете, что побывали, например, в Париже? Возможно, вы ответите: «Когда моя нога ступит на землю Парижа! Когда я увижу Эйфелеву башню и дотронусь до нее. Когда я целый день буду гулять по улицам Парижа! Когда я проживу в этом городе месяц...»

По каким признакам вы узнаете, что цель уже достигнута? Это объективные критерии? А может какой-нибудь внешний, независимый наблюдатель их тоже отметить?

Запишите КРИТЕРИИ!

Как можно узнать, что у вас появилось собственное жилье? Варианты ответов: 1) в момент подписания договора купли-продажи; 2) в момент передачи денег; 3) в момент получения свидетельства о государственной регистрации прав собственности; 4) в момент подписания акта о передаче квартиры от одного собственника к другому; 5) когда вещи завезли; 6) когда «первую ночь переночевали»; 7) когда ремонт окончен.





Шаг 2. Если **честно**, чем вы готовы за это заплатить?

Вы ведь понимаете, что ничего в этой жизни не бывает бесплатно? А чем мы обычно платим за достижение наших целей? Давайте перечислим все возможные "валюты"!

- временем;
- деньгами;
- здоровьем;
- любовью;
- добрыми отношениями с людьми;

■ жизнью;

Какая валюта самая дешевая? Деньги! По возможности старайтесь расплачиваться деньгами. Экономьте остальные ресурсы, поскольку есть НЕЧТО, чего нельзя

■ унижением;

■ деньгами;

■ отказом от удо

■ друж

■ муками счастья



Запишите, чем вы готовы заплатить за достижение своей цели.



ЗА ВСЕ В ЭТОЙ ЖИЗНИ НАДО ПЛАТИТЬ

У одной женщины была мечта — иметь в гостиной большой белый ковер. Выйдя замуж, она купила ковер, но постоянно переживала из-за того, что домашние его пачкали.

Однажды, вся в слезах, она прибежала к соседке и рассказала ей про свое горе.

«Представь себе, — ответила ей та, — что в твоей гостиной лежит большой белый ковер и он абсолютно чист».

Что это значит?





Шаг 3. Укажите точную дату, когда ваша цель будет достигнута

Сейчас запишите точную дату, когда ваша цель будет достигнута. Да-да, напишите. Заострите, пожалуйста, свое внимание, как реагирует сейчас ваше тело. Бывает, что кого-то мороз по коже пробирает, бегут мурашки, в жар бросает. А что у вас? Важно запомнить свое

Записали?

Есть ли те, кто не стал этого делать? Не смог, не захотел...

Хотите, я скажу вам прямо сейчас, когда будет достигнута ваша цель?

НИКОГДА! (для тех, кто не записал дату)





Шаг 4. Проанализируйте опасности на вашем пути

Ведь вы понимаете, что ваш путь не будет усыпан розами, и даже если будет, то в розах есть шипы! Можно все опасности, препятствия, «овраги, барьеры, непогоду, канавы, капканы».., разделить на две «кучки»: на те, что находятся снаружи, и на те, что находятся внутри нас.

Вопрос: какие из них труднее преодолевать?

Правильно, те, что внутри, — более «опасные опасности».

Разберем опасности по порядку.





Первое. Известно, что люди склонны обманывать себя, чтобы не испытывать чувства вины перед самими собой. Для этого они используют один интересный психологический прием.

Что делает преступник, когда готовится к преступлению и не хочет впоследствии понести наказание? Он придумывает (готовит) себе алиби. А что делает человек, который хочет достичь определенной цели, но ничего не предпринимает для этого? Тоже придумывает себе «алиби» (отговорки):

- нам раньше не приходилось такого делать;
- это не будет работать;
- если бы я был постарше;
- вот если бы я был помоложе;
- мне никто не помогает (у нас нет людей, чтобы заниматься этим);
- если бы у меня были деньги;
- я уже пробовал это раньше — у меня не получилось;
- я пока еще к этому не готов;
- в теории-то хорошо, а как это решить практически;
- выглядит слишком сложным;
- а что скажут друзья и знакомые;
- если бы все было так хорошо, то уже давно бы кто-нибудь это сделал;
- слишком современно;
- слишком старомодно;
- еще время не настало, подождем другого раза;
- никто не понимает моих трудностей;
- мы слишком малы (велики) для этого;
- нет времени на это, слишком много других дел;





Любопытно, что все это ЧИСТАЯ ПРАВДА – такие трудности объективно существуют. Игнорировать их невозможно. И как тогда быть?

Нужно отказаться от алиби и научиться превращать их в организационные трудности.

Например, вы мечтаете поехать в Париж. Прекрасно. Давайте превратим мечту в цель, используя нашу пошаговую технологию.

1. Наша цель будет считаться достигнутой, когда мы проведем в этом городе 2 дня и побываем на Эйфелевой башне (это критерий достижения цели).

2. Платить будем деньгами (турпоездка).

3. Через год (точную дату считайте сами).

4. Опасности: все хорошо, но для этой поездки нам не хватает самого малого – ДЕНЕГ.

Вот в этом месте кто-то остановится и скажет «Когда деньги появятся, тогда и поеду в Париж!» Это и будет алиби. Другой же пойдет дальше и скажет себе: «Хочу денег!», т. е. сформулирует





И далее:

1. Критерии. Сколько? \$1000.
2. Чем заплатим? Временем и усилиями на дополнительной работе.
3. Дата? Тот же год, в течение которого каждый месяц будем зарабатывать по \$100.
4. Опасности? А хватит ли мне на это здоровья?

И опять новая мечта: «Хочу здоровья!»

1. Как я об этом узнаю? Хорошее самочувствие.
2. Платить буду отказом от удовольствий (режим, здоровое питание и т. п.).
3. Тот же год.
4. Опасности — могу сорваться, не хватит силы воли...

Таким образом, мы формируем **ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ** и спускаемся по нему до тех пор, пока организационных трудностей не останется совсем.

Организационная трудность — это не повод для паники и отказа от своих желаний, это повод для очередного превращения мечты в цель. И если вы этого не делаете, значит, вы остаетесь в плену своих алиби. **ТРЕТЬЕГО НЕ ДАНО**. Поэтому, когда вы ставите перед собой **серьезные цели**, откажитесь от алиби!





КАК МОЖНО ВОЗВРАТИТЬСЯ НА ВЕРШИНУ ДУБА?

- На вертолете.
- На парашюте.
- По лестнице.
- Спилить и сесть.
- Рискнуть и забираться по ветвям.
- Не рисковать — потренироваться, подстраховаться и аккуратно с ветки на ветку ...
- И НАКОНЕЦ — сесть на желудь и ПОДОЖДАТЬ, пока дуб вырастет сам.



Справедливости ради нужно отметить, что алиби как внутренний защитный механизм от самопоедания весьма хорошо в обыденной текущей жизни человека.

Пользуйтесь на здоровье, чтобы сохранить свое психическое здоровье (получилось что-то типа каламбура)! Однако в тех случаях, когда вы стремитесь к жизненно значимым целям, откажитесь от алиби.



Второе. Есть еще одна опасность, которая лежит внутри нас, — **СКЛОННОСТЬ К НЕГАТИВИЗМУ**. Чтобы увидеть эту опасность, нужно ответить себе на вопрос: «Кто я? Позитивист или негативист? С каким знаком ("+" или "-") я воспринимаю все ситуации, в которые попадаю?»

Давайте на примере: случилась неприятность, во время гололеда вы упали в грязный снег и испачкали свою новую куртку. Что вы себе скажите? Если вы негативист, то в первую очередь подумаете об испорченной вещи, а если позитивист, то порадуетесь тому, что руки-ноги целы и жизнь продолжается.

Дополнительно, чтобы не возникало вредной путаницы, давайте посмотрим, в чем различие между родственными «негативистами» и «позитивистами». Первые ориентированы на БУДУЩЕМ, а вторые — на НАСТОЯЩЕЕ. Если вы пессимист, то вы будете предвидеть и анализировать (сложные организационные трудности). А вот если вы позитивист, то вы будете ориентироваться только на положительные стороны (прежде всего и от этого становится такой черной и неприятной). (самотивации) уже не остается. Это очень большая опасность для вас, когда вы находитесь на пути к вашей ЦЕЛИ.

Запишите три главные опасности, которые могут встать на пути достижения цели.

Пожалуй, наилучшая практическая комбинация — это «ПОЗИТИВИСТ - ПЕССИМИСТ». Первое свойство дает вам силы в пути, второе помогает быть осторожным, заранее подготовиться к организационным трудностям (сконструировать дерево целей).





Шаг 5. Подбираем для себя символическую награду



Чем вы себя наградите, когда ваша цель будет достигнута?

Возможно вы удивитесь: «Как же, достижение цели — это и есть награда (поступление в вуз, новая работа, квартира, машина и т. д.)».

Подумайте вот над чем. Представьте, что в спорте отменили медали, вымпелы, кубки, знамена, пьедесталы, национальные гимны, звания. Станет тогда спорт другим?

Я уверена, что многие спортсмены не смогут выступать без этих символических наград. Символическая награда за победу (например, звание олимпийского чемпиона) не менее важна, чем сама победа!





Достижение наших целей — это в некотором смысле соревнование с самим собой. Вам придется побеждать самого себя — так придумайте себе награду заранее! Изготовьте этот памятник своей победе (достижению цели) в самом начале пути. Скажите себе: «Памятник уже готов, останется только его установить!»

Символическая награда может представлять собой как очень конкретную вещь, так и некоторое ритуальное действие (путешествие, поход в ресторан).

Например, некоторые люди, продвигаясь годами к собственному жилью, заранее готовят «подкову, молоток и гвоздик» и ждут того момента, когда смогут прибить подкову к двери своей квартиры (на счастье).



**Придумайте и запишите
свою символическую
награду**



Шаг 6. Договор с самим собой

Присмотритесь внимательно к шагам (пунктам) превращения мечты в цель (см. выше). На что это похоже?

Если вам приходилось держать в руках обычный хозяйственный договор, то вы обнаружите много аналогий.

Итак, начнем.

1. Любой хозяйственный договор содержит пункты о предмете договора (критерии достижения цели).
2. В тексте договора почти всегда имеются соглашения о плате (размере вознаграждения).
3. Есть указания на сроки (даты исполнения).
4. Во многих договорах можно встретить отдельные пункты, описывающие особые условия реализации договора (форс-мажор и т. п.).
5. Случается, что за успешное исполнение условий договора предусматриваются премии (бонусы).
6. Наконец, договор, как правило, составляется в письменном виде...
Этот 6-й шаг сделать очень легко. Нужно просто записывать на бумаге результаты предыдущих шагов.





Шаг 7. Ежедневное чтение договора себе ВСЛУХ

На первый взгляд, это самый странный пункт технологии превращения мечты в цель. Кажется, что чтение вслух договора с самим собой — это пустая и глупая трата времени. Особенно если учесть, что чтение проходит в одиночестве.

«Зачем?» — спросите вы. Вот как можно на этот вопрос ответить:

- программируем себя;
- напоминаем себе о цели;
- заряжаем себя уверенностью.

Согласитесь, все это очень важные причины. И все это действительно происходит.





Что происходит с человеком, который начал читать свой договор себе вслух? Если день прошел, а этот человек ничего не сделал сегодня для того, чтобы продвинуться хоть на миллиметр к своей цели, то тогда наш воображаемый герой будет испытывать (почти неизбежно) чувство вины перед собой. При этом чувство вины он будет ощущать физически (буквально всем своим телом). На следующий день чувство усилится, а через несколько дней (поверьте) станет невыносимым. Путь всего два: или начать все-таки что-то делать, или успокоиться и отказаться (на время или навсегда) от своей цели. Смысл 7-го шага — постоянно поддерживать себя в тонусе и обеспечивать **ЕЖЕДНЕВНОЕ** продвижение (хоть малыми шагами) к поставленной цели.



— ШАГИ —
ПРЕВРАЩАЮТ
МЕЧТЫ В ЦЕЛИ







Мечтам **СУЖДЕНО** сбываться.
Просто нужно
ЗАМЕНИТЬ слова:
«мечта» на «цель»,
«желание» на «задача»,
«стремление» на «действие».

Business Strategy.

3D water





Благодарю за работу!

До новых встреч)))

Ксения Леонидовна