



ЧТО ДЛЯ ТЕБЯ
ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ?
УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ
ПУТЕШЕСТВИЕ ИЛИ
МУЧИТЕЛЬНЫЙ ПУТЬ?

Привет!

Я Александр Коридзе



В этом путеводителе я расскажу:

- Как легко и быстро достичь своей цели?
- 7 правил постановки цели.
- Какие подводные камни могут встретиться и как их обойти?
- Как не потерять мотивацию, если достижение цели требует времени?
- Почему мы наступаем на одни и те же грабли и как этого избежать?
- Как не тратить ресурсы впустую?
- Чем структура помогает достижению цели?
- Способы понять, в какой сфере жизни надо навести порядок.
- **Это не книга для праздного чтения, это методичка по достижению цели.**

Как это?

- Примеры, правила, лайфхаки написаны просто и понятно.
- В конце список дополнительных материалов, которые могут пригодиться тебе на пути к цели.
- **Это максимально сжатая, упорядоченная последовательность действий по достижению цели.**

Часть 1.

Куда идти?

Для начала разберемся: что делать, если у тебя нет цели?

1. Надо составить "Колесо баланса".



2. Выставь оценки от 0 до 10 в каждом секторе, где 0 - минимальная ("полная неудовлетворенность"), 10 - максимальная ("все устраивает на 100%").

Пример:

Работа - 5 (То есть работаю, зарплаты хватает, но нет интереса, коллеги раздражают).

Хобби - 9 (Обожаю вырезать по дереву, у меня есть для этого время и это получается).

И так далее.

3. Выбери сектор с минимальной оценкой.

Пример:

Семья - 3.

4. Разбей этот сектор так же на сектора.

Пример:

Дети, жена, отдых (с семьей), семейный бюджет, квартира.

5. Выставь оценки от 0 до 10 в каждом секторе, где

0 - минимальная ("полная неудовлетворенность"),

10 - максимальная ("все устраивает на 100%").

Пример:

Жена - 8 (Почти идеальна).

Квартира - 3 (Вчетвером нам стало тесно.)

И так далее.

6. Сектор с минимальной оценкой и есть рекомендуемая цель.

Итог:

Вот тут и **начинается "магия"**: вся жизнь словно **раскладывается по полочкам**. Выявляются наиболее важные темы.

Что это дает? Как правило, до этого

а - не было понимания,

б - ресурсы, внимание словно размывались, распылялись и их не хватало для решения определенной задачи, цели.

В итоге **понятно, в каком направлении действовать**.

Из личного опыта скажу, что **позитивные эффекты начинаются уже на этом этапе**. Именно здесь часто случаются "инсайты".

(Что, например, семейная жизнь в целом устраивает, жена почти идеальна, дети здоровы, а надо решить жилищный вопрос, который и был причиной ссор).

Кроме того, теперь, когда есть понимание, в каком направлении двигаться, когда ты видишь все перед своими глазами, ты можешь сфокусировать свои ресурсы.

Как если бы ты ехал на машине, но не доезжал до финальной точки, сворачивая по пути, стараясь успеть везде, а в итоге не успевал никуда. Или пытался бы съесть сразу завтрак, обед и ужин. Наполнял бы ванну каждый час по литру, вместо того, чтобы сделать это сразу. Готовил суп с перерывами на несколько часов. А во время занятия сексом прерывался бы на работу, еду, чтение и т.д. Вряд ли бы ты дошел до финальной точки, верно?

Теперь же, когда ты знаешь свою цель, свою больную точку, свою потребность, ты можешь сфокусироваться на ней и решить ее. А улучшение в одной сфере жизни ведет к улучшению и в других сферах. Теперь ты действительно приводишь свою жизнь к балансу.

Часть 2.

7 правил постановки цели

Теперь, когда у тебя есть цель и понятно куда двигаться, необходимо узнать, как правильно ее расписать.

Если до этого мы узнали лишь название "пункта нашего назначения", то сейчас мы разберем, как этот пункт выглядит, где он находится и что надо, чтобы до него добраться.

Итак, правила постановки цели:

1. Позитивная формулировка.
2. Сенсорная очевидность.
3. Контроль.
4. Контекст.
5. Ресурсы.
6. Экология.
7. Первый шаг.

Ниже мы разберем подробно каждый из пунктов.



1. Позитивная формулировка

Цель должна быть сформулирована позитивно, утвердительно.

Что это значит?

Ты формулируешь цель в рамках ДОСТИЖЕНИЯ. То, что ты ХОЧЕШЬ, а не чего НЕ хочешь или избегаешь.

ПРИМЕР:

Верно: Я хочу новую работу. Увеличить продажи. Создать семью.

НЕ верно: Уйти с работы. Перестать упускать клиентов.

Избавиться от одиночества.

Почему это важно?

Формулируя цель в рамках достижения, ты:

1. Знаешь к чему стремишься, куда идешь.
2. Подключаешь ресурсы бессознательного, которое настраивает фильтры восприятия на достижение цели, а не избегание. А оно, ох, какое мощное. Бессознательное способно буквально притягивать ситуации в твою жизнь.

Что будет, если наоборот?

1. Тогда непонятно куда идти, чего добиваться.
2. Бессознательное может решить задачу любым удобным ему способом и не факт, что он тебе понравится (например, уйти с работы можно по разному: заболеть, довести дело до увольнения и т.д.).

И как я говорил выше, бессознательное обладает огромным потенциалом и мощью. Вспомни в жизни ситуации, которых ты боялся или сильно не хотел, чтобы они случились. Что было в итоге? Как правило, именно они и происходили.

Поэтому тебе решать, что именно ты хочешь притянуть в свою жизнь.

2. Сенсорная очевидность

Результат цели должен быть понятен, измерим, ощутим, конкретен.

Что это значит?

Ты должен четко понимать, каков конечный результат. В чем его можно измерить. Как ты поймешь, что достиг цели. Что ты увидишь, услышишь, почувствуешь, когда достигнешь цели.

ПРИМЕР:

Верно: Работаю в фирме "Газпром" старшим менеджером. Увеличение продаж на 10% по сравнению с прошлым годом. Я домохозяйка, муж работает, двое детей, совместный отдых.

НЕ верно: Хорошая работа. Высокие продажи. Счастливая семья.

Почему это важно?

Зная, как измерить результат, ты:

1. Знаешь, когда остановиться.
2. Тратишь меньше ресурсов.

Что будет, если наоборот?

1. Добиваться цели можно будет бесконечно.
2. Трата ресурсов.
3. Потеря мотивации.
4. Конфликты с другими людьми, если они участвуют в вашей цели.

Итог:

Описывай цель максимально конкретно. Распаковывай все общие понятия (такие как счастье, успех и т.д.).

3. Контроль

Достижение цели должно находиться под твоим контролем.

Что это значит?

Здесь нужно **определить: что конкретно зависит от тебя?** Что находится под твоим контролем? На что ты можешь повлиять?

ПРИМЕР:

Верно: Под моим контролем находится поиск вакансий, грамотное составление резюме. Под моим контролем - создание воронки продаж. Под моим контролем - создание домашнего уюта.

НЕ верно: Меня примут на работу. Облачный сервер. Заработок мужа.

Почему это важно?

Определив, на что ты можешь повлиять, ты:

1. Знаешь "на что давить".
2. Определяешь свою зону ответственности.
3. Сохраняешь мотивацию и нервы.

Что будет, если не определить?

1. Ресурсы могут быть потрачены зря, если ты совсем не можешь повлиять на достижение цели.
2. Возложение на себя ответственности там, где нет контроля, ведет к потере мотивации, лишним нервам и падению самооценки по причине того, что ты делаешь, а результата нет (так как не под твоим контролем).
Это, как потратить всю свою жизнь на то, чтобы солнце изменило свой ход или зимой не падал снег.

Итог:

Определить, что зависит от тебя, и действовать в этом направлении. Порой способы повлиять не всегда очевидны и их надо поискать (вы не можете подписать за человека договор, но можете повлиять на него через его начальство).

4. Контекст

Цель отличается от мечты точной датой ее достижения.

Что это значит?

В этом пункте необходимо ответить на вопросы: где? Когда? С кем? - вы добьетесь цели.

ПРИМЕР:

Верно: работать в филиале "Газпрома" в Дагестане до конца 2019 года. Через месяц увеличить продажи автомобиля Тесла в московском автосалоне. Заключить брак с Петей через полгода.

НЕ верно: Работать в "Газпроме". Срочно увеличить продажи. Не торопясь заключить брак.

Почему это важно?

Определив дату, место и окружение, ты:

1. Рассчитываешь силы, время, ресурсы.
2. Сохраняешь мотивацию.
3. Избавляешься от случайностей и непредвиденных обстоятельств.

Что будет, если не расписать?

1. Достижение цели может затянуться на неопределенный срок.
2. Лишняя трата ресурсов.
3. Придется переделывать (новая работа, но не учел, что придется переезжать; торопишься увеличить продажи и получаешь "бардак").

Итог:

Определение контекста, понимание где, когда и с кем ты достигнешь цели чрезвычайно важно. Особенно это касается обучения новым навыкам. Например, где и когда ты будешь применять навык постановки цели? Ответ "везде и всегда" переводится как "никогда". Ты же не будешь расписывать такую цель, как поход за хлебом? Поэтому **определи для себя, где когда и с кем ты будешь использовать полученные навыки.**

5. Ресурсы

Для достижения цели нужны ресурсы.

Что это значит?

В этом пункте необходимо определить, какие ресурсы есть, а какие понадобятся для достижения цели.

Ресурсы - это не только деньги, но и время, здоровье, навыки, связи и т.д.

А искать и систематизировать их удобно с помощью пирамиды ресурсов.

Пирамида ресурсов:



Как это работает?

1. На каждом уровне необходимо задать себе 3 вопроса:

- Что есть, и это мне помогает?
- Что есть, и это мне мешает?
- Чего нет и это мне необходимо?

Пример:

Уровень окружения (отвечает на вопросы "кто, что").

1. Кто и что есть в моем окружении, и это мне помогает?
(Знакомства, автомобиль, помещение).
2. Кто и что в моем окружении мне мешает?
(Друзья, которые постоянно зовут отдыхать).
3. Кто и что мне необходимо для достижения цели?
(Деньги, время).

Уровень навыков (отвечает на вопрос "как").

1. Что я умею (какими навыками обладаю) и это мне помогает?
(Нетворкинг, переговоры).
2. Какие навыки (привычки) мне мешают?
(Не довожу дела до конца, ленюсь).
3. Какие навыки мне необходимы для достижения цели?
(Тайм-менеджмент, самомотивация).

Уровень убеждений (отвечает на вопрос "почему").

1. Какие у меня есть убеждения, и они мне помогают?
(Бизнес - это легко, в моем возрасте легко построить семью).
2. Какие у меня есть убеждения, и они мне мешают?
(В России бизнес не сделать, после 30 детей не рожают).
3. Какие убеждения мне необходимы?
(Работать на любимой работе может каждый, счастливую семью можно создать в любом возрасте).

Уровень ценностей (отвечает на вопрос "почему это важно").

1. Какие ценности у меня есть, и это мне помогает?
(Честность, качество).
2. Какие ценности у меня есть, и они мне мешают?
(Прямота (в общении), гиперконтроль).
3. Какие ценности я удовлетворю, когда достигну цели?
(Статус, дети).

Уровень я (отвечает на вопрос "кто я").

1. Кем я себя считаю, и это мне помогает?
(Я везунчик, я красавица).
2. Кем я себя считаю, и это мне мешает?
(Я глупый, я лентяй)
3. Кем мне надо себя считать, и это поможет достижению цели?
(Я бизнесмен, я мудрая женщина)

Уровень миссии (отвечает на вопрос "ради чего большего").

1. Ради чего большего я это делаю?
(Ради семьи, ради своего рода, мира во всем мире).
2. Какие системы большего масштаба могут помешать?
(Нефтяные компании будут против нового вида топлива. Общество осуждает рождение детей после 40).
3. Что большее я получу по достижении цели?
(Впишу свою фамилию в историю. Буду примером для родящих после 40).

Почему это важно?

Разложив ресурсы "по полочкам", ты:

1. Удивишься, сколько всего у тебя есть.
2. Обнаружишь, что тебе мешало или может помешать.
3. Определишься в последовательности шагов.

Что будет, если не сделать?

1. Впустую потраченные ресурсы.
2. Неиспользование того, что есть.
3. Отсутствие понимания, с чем придется столкнуться и что не дает двигаться дальше.

Итог:

Даже просто начав расписывать какие ресурсы у тебя есть, ты можешь обнаружить, что их много. Тут часто вспоминается "забытое старое". Знакомства, вещи. К тому же приятно посмотреть на список того, чем ты обладаешь.

Понимание того, какие ресурсы необходимы, позволят настроить твои фильтры восприятия на поиск именно этих ресурсов. Теперь любое знакомство, событие может рассматриваться как возможность.

Уровню убеждений необходимо уделить особое внимание, так как даже обладая навыками и ресурсами на уровне окружения, ограничивающие, негативные убеждения не дадут достигнуть цели. (Пример: убеждение, что много зарабатывают только воры, ограничит возможность заработка только воровством, чего скорее всего ты делать не будешь. Или ты умеешь договариваться, но считаешь это манипуляцией, а манипулировать нехорошо. В итоге ты не реализуешь свои навыки). Негативные, ограничивающие убеждения надо прорабатывать. (Честно можно много заработать).

Уровень ценностей и миссии дает мотивацию. Когда ты понимаешь, ради чего ты это все делаешь. Что именно тебя привлекает в этой цели. Возможно ты даже не думал изначально, что твоя цель поможет тебе реализовать какие-то ценности. Теперь же, когда у тебя есть понимание, появляется мотивация. Ну и конечно, осознание "ради чего большего". Когда ты смотришь шире и видишь перспективы. Все это заряжает тебя энергией и двигает дальше.

6. Экология

Плюсы от достижения цели должны быть больше, чем минусы.

Что это значит?

В этом пункте необходимо разобраться, что хорошего будет при достижении цели и какие могут быть минусы.

Пункт экологии ЧРЕЗВЫЧАЙНО важен.

Именно здесь кроется то, что тебя мотивирует и что останавливает.

Плюсы и минусы удобно расписать по "Квадрату Декарта".

Квадрат Декарта



Как это работает?

Необходимо заполнить каждый из секторов квадрата.

Поначалу может показаться, что некоторые пункты пустые. Так не бывает! Тут необходимо взять время и подумать.

1. Плюсы от достижения цели:

В этом пункте мы отвечаем на такие вопросы, как: что я получу, достигнув цели? Что хорошего мне и важным для меня людям это принесет? Какие перспективы откроются, какие дороги появятся? Как я себя буду ощущать?

Здесь находится твоя мотивация "К".

Пример:

Я буду получать зарплату на 100 т.р. больше. Это позволит мне и моей семье лучше питаться, получать качественные медицинские услуги, отдыхать несколько раз в год и т.д.

2. Минусы от достижения цели:

В этом пункте мы отвечаем на такие вопросы, как: что я потрачу, достигнув цель? От чего придется отказаться? Какие будут ограничения, обязанности, ответственность? И т.д.

Здесь находятся твои страхи.

Пример:

Мне придется больше времени уделять работе. Я меньше времени буду проводить с семьей. Я буду больше уставать. Придется привыкать к новому коллективу и т.д.

3. Минусы от недостижения цели:

В этом пункте мы отвечаем на такие вопросы, как: что плохого случится, если я цели не достигну? Насколько хуже станет текущая ситуация? Как я себя буду чувствовать, не достигнув цели? Что обо мне скажут?

Не бойтесь себя пугать. Пишите как можно "страшнее".

Здесь находится твоя мотивация "ОТ".

Пример:

Если я не достигну цели, мне придется еще 15 лет оплачивать кредит. Мы будем еще сильнее ругаться с женой, а дети не смогут получить хорошее образование. Друзья буду считать меня неудачником.

4. Плюсы от недостижения цели:

В этом пункте мы отвечаем на такие вопросы, как: чем меня устраивает текущая ситуация? Что хорошего в настоящем положении? Что я могу себе позволить прямо сейчас? Почему меня это устраивает?

Часто, задав себе эти вопросы, уже приходит "озарение": ты понимаешь, почему цели саботировались, сделки срывались и т.д.

Здесь находится твой внутренний саботажник (вторичные выгоды).

Пример:

Если я не достигну цели, мне придется еще 15 лет оплачивать кредит. Мы будем еще сильнее ругаться с женой, а дети не смогут получить хорошее образование. Друзья буду считать меня неудачником.

Почему это важно?

Расписав свои плюсы и минусы, ты

1. Понимаешь, что тебя мотивирует, а что тормозит.
2. Это **ЗНАЧИТЕЛЬНО** экономит ресурсы.
3. Когда ты задаешь себе эти вопросы, ты уже смотришь на цель с разных сторон, возможно непривычных для тебя. И тут может быть инсайт: ты обнаружишь дополнительную мотивацию или наоборот, всю прелесть текущего положения. ;-)

Что будет, если не сделать?

1. Велика вероятность отказа от цели в силу непредвиденных обстоятельств (большая ответственность, мало времени).
2. Саботаж цели: когда плюсы текущего положения перевешивают плюсы цели, и как следствие - пустая трата ресурсов, хождение по кругу. Бесконечный стартап.

Итог:

Мы привыкли думать про цель в рамках "Что получу?", то есть искать плюсы от достижения цели. Ну и прикинуть, сколько ресурсов нам понадобится, то есть минусы при достижении. Остальные пункты для нас непривычны.

Именно поэтому "Квадрат Декарта" позволяет выявить нашу мотивацию ("К" - к чему мы стремимся, "ОТ" - то, что нас подталкивает), нашего внутреннего саботажника (ведь именно из-за вторичных выгод мы, как правило, стоим на месте), и наши страхи.

Если плюсы перевешивают минусы - смело действуй.

Если же нет - необходимо проработать страхи и заменить вторичные выгоды.

Не торопитесь, когда будете писать плюсы и минусы. Чем качественнее вы проделаете эту работу, тем больше ресурсов себе сэкономите. Можете даже позволить себе остановиться на данном пункте на денек - другой.

7. Первые шаги

"Даже путь в тысячу ли начинается с первого шага" (Лао-Цзы).

Что это значит?

В этом пункте необходимо определить, с чего начать достижение цели. Каков будет первый шаг и дальнейший алгоритм действий.

Как это работает?

1. Просмотри пункты, которые расписал выше.
2. Все ли ресурсы есть?
Если да, то решен ли вопрос экологии?
Если нет (ресурсов), то с какого ресурса необходимо начать?
3. Решен ли вопрос экологии?
Если да, то смело действуй.
Если нет, то необходимо его проработать.
4. Если есть все необходимые ресурсы и решен вопрос экологии, то универсальным советом является начать с изучения того, как другие достигали этой цели. С чего они начинали и как действовали.
Еще одним универсальным советом - начать с простого и понятного шага, не требующего значительных ресурсозатрат.
А потом, как говорят, аппетит приходит во время еды. Главное начать.

Пример:

1. Рассмотрев пункт ресурсы, я понял, что мне необходимо развить умение продавать.
2. Пункт экология для меня решен: плюсы перевешивают минусы.
3. Я начну с того, что найду того, кто достиг такой же цели, а параллельно пойду на курсы по продажам.

Почему это важно?

Расписав алгоритм действий (или хотя бы первые шаги), ты

1. Легче и быстрее начнешь действовать.
2. Не надо будет думать: "А что же дальше?".
3. Достижение цели становится таким же простым, как "делай раз, делай два, делай три".

Что будет, если этого не сделать?

Без понимания порядка действий (хотя бы начального):

1. Высока вероятность "нарубить дров".
2. Потратить ресурс впустую.
3. По-новому "изобретать колесо".
4. Так и не начать действовать.

Итог:

После этого вполне вероятно появятся подцели, которые ты захочешь расписать таким же образом. Это называется разукрепление цели.

Так же полезно подумать: частью какой большей цели является текущая цель? Чему большему она поможет? Шагом к чему является? Это называется укрупнение цели.

В первый раз может показаться долго и непривычно таким образом расписывать цель. Но, проделав это хотя бы раз, ты поймешь, сколько полезного происходит уже просто на этапе написания цели. А дальше - сколько ресурсов ты сэкономил.

Чем глобальнее, важнее и ресурсозатратнее цель, тем более подробно ее необходимо расписать.

Тренироваться же стоит на простых целях.

И конечно, если это долгая цель, рекомендуется иногда возвращаться к написанному и просмотреть ее еще раз. Вполне возможно, что-то поменялось за это время и должно быть учтено.

Часть 4.

Обходим грабли

Или как перестать топтаться на месте

Бывает так, что начав действовать и не получив сразу нужного результата, мы начинаем заново, но получаем тот же не удовлетворяющий нас результат. Это может касаться и бизнеса: когда дела встают на этапе "стартапа", а не развиваются дальше. Это может касаться и личных отношений, когда мы строим отношения с разными партнерами, а результат один и тот же. Обучение, спорт, диеты...

Иными словами эта часть про ситуации, когда мы тратим ресурсы, а результата либо нет, либо он каждый раз не тот.



Что делать?

Когда ты получаешь неоднократно не тот результат, который хотел, следующие пункты помогут тебе этого избежать:

1. Звучит банально, но **надо изменить действия.**

Проанализируй, что ты делаешь не так. Подсмотри, как делают другие. Скорректируй свои действия.

2. Хватает ли у тебя ресурсов? Времени, навыков и т.д.? Изучи тайм-менеджмент, прокачай необходимые навыки (вспоминай пункт "ресурсы").

3. Если это не помогло, **анализируй мотивацию:** тебя все еще мотивирует эта цель? Если мотивация стала пропадать, а до сроков достижения цели ты еще не дошел, **используй техники по работе с мотивацией.**

(Вспоминай пункт "экология").

4. Если и это не помогает, меняй критерии достижения цели (помнишь пункты "сенсорная очевидность" и "контекст"?). Начни с самых незначительных.

5. Если ничего из вышесказанного не помогло, то скорее всего цель не твоя. Надо от нее отказаться и стереть триггер (то, что втянуло тебя в это, побудило действовать). Это необходимо для того, чтобы освободить ресурсы для новой цели, двигаться дальше.

В противном случае получится постоянная "ментальная жвачка" и хождение по кругу. Незакрытая цель и нестёртый триггер будут отнимать ресурсы у остальных сфер жизни. Это как запустить на компьютере сразу много программ - в итоге все будет "тормозить".

Почему это важно?

1. Ты либо находишь слабое место, корректируешь его и достигаешь цель, либо отказываешься от нее, освобождая ресурсы для другого.

2. Гармоничное распределение ресурсов.

3. Шаги от простого к сложному: иногда достаточно немного поменять свои действия, и мы у цели.

4. Есть возможность проанализировать **УЖЕ ЗАПУЩЕННЫЕ** цели: те, которые "висят", отнимают ресурсы, а результатов все нет.

Что будет, если этого не сделать?

1. Трата ресурсов "вхолостую".
2. Страдают другие сферы жизни.
3. Ты словно стоишь на месте или бьешься об стенку.
4. Сложно начать что то новое.

Пример:

Представим себе нашего героя Пашу, который поставил себе цель купить черный BMW X6.

Он знает ее характеристики (черный, BMW, X6).

У него есть для этого мотивация ("ОТ": над ним смеются, когда он едет на своей "ОКА", и мотивация "К": он представляет, как все девчонки рвутся с ним прокатиться, а парни завидуют).

Далее Паша совершает определенные действия: идет в автосалон своего родного города Саранск.

Но ему не повезло: в автосалонах города только старые "трешки".

Он решает изменить действия: поискать на auto.ru.

(Звучит легко и просто, но часто мы так не поступаем в жизни, например, ищем партнеров в одних и тех же местах (бары, клубы, библиотеки, работа).

И если нашему герою повезло, то он счастливый покупает авто и "закрывает" свою цель.

Но давайте помучаем его еще немного.

На auto.ru в его городе не оказалось черных BMW X6, все были красные.

Тогда он решает, что красная ему тоже подойдет (**изменил критерии цели**), он, счастливый, покупает авто и "закрывает" свою цель.

Но мы ведь можем еще потроллить Пашу. :-)

Не захотел он покупать красную машину, а решил ехать в Москву и искать там.

Но как только он себе представил эту поездку: большой незнакомый город, "наличка" на руках, да еще и ехать обратно, - тут вся мотивация и пропала.

Но наш герой знал, что такое мотивация "ОТ" и "К" и как с ней работать. И решил специально поехать на своей "ОКА" в самый престижный клуб города, а по дороге знакомиться со всеми девушками (ну знаешь, едут такие и свистят в окно: "Эй, дэвушка, давай прокатымса"). Такого позора, насмешек и отказов он не испытывал еще никогда... **(замотивировал себя "ОТ")**.

Придя домой он представлял, как подъезжает на своем черном BMW к лучшему клубу города... как ему открывают двери... как теперь, все, кто над ним смеялся, просят их прокатить...

(замотивировал себя "К").

После этого решимость Паши окрепла. Он твердо решил на следующий день, **пока мотивация опять не пропала и чувства еще сильны**, ехать в Москву за покупкой мечты.

Тут бы и хэппи энд, но... нам же надо понять, как это, отказаться от цели, избавиться от навязчивых мыслей?

Не оказалось даже в Москве Пашиной мечты. Поехал он восвояси. И не давала ему покоя эта машина. Думал он про нее постоянно... Не ел, не пил...

Но тут в интернете попалась ему статья "коллапс якорей": как избавиться от триггера. Обрадовался Паша. Сделал себе "коллапс". И не волновали его больше ни насмешки... ни девушки...

Шутка, конечно: просто он стал спокойнее относиться к этому, а накопленные деньги вложил в дом и саморазвитие. Теперь к нему и без машины девушки шли...

ИТОГ:

Если чувствуешь, видишь, понимаешь, что ресурсы уходят, а результата нет, используй рекомендации выше. Эти рекомендации могут помочь в различных сферах: как в личных, так и в бизнесе. Ведь есть нехорошие люди, которые могут специально тобой манипулировать, вытягивая их тебя ресурсы, а обещанное (достижение цели) откладывать и отдалять. Техники выше помогут тебе обращать на такие ситуации внимание и пресекать их.

Александр Коридзе

Часть 5.

Финал. Он же начало

Для тех, кому лень разбираться:

1. Если нет цели - берешь ту сферу жизни, которая больше всего волнует.

Если уже есть - смотри пункт 2.

2. Распиши цель правильно:

- Напиши, чего хочешь.

- Ответь на вопрос: "Как ты поймешь, что добился цели?".

- Определи, на что ты можешь повлиять, что находится под твоим контролем.

- Реши, "где, когда и с кем" ты добьешься цели.

- Определи, какие ресурсы у тебя есть, каких не хватает и что мешает.

- Взвесь плюсы и минусы.

- Определи первый шаг. С чего начнешь?

3. Если результаты тебя не удовлетворили или ты попадаешь в одну и ту же ситуацию, то:

- Поменяй действия.

- Проверь ресурсы.

- Проверь мотивацию.

- Измени критерии цели.

- В крайнем случае откажись от цели и сотри триггер.

Как видишь, все достаточно просто. :-)

Время, потраченное на подготовку к цели, окупается в разы, сохраняя ресурсы, деньги, здоровье и нервы.

Послесловие

Кто-то превращает достижение целей в смысл своего существования, хватая цель за целью, но не получая истинного удовлетворения.

Прежде чем ставить себе цель, подумай: истинно ли она твоя? Или ты просто копируешь чужую жизнь?

Согласен, это не простой вопрос, но он стоит потраченного на него времени. Ведь у тебя одна жизнь.

На что ты готов ее потратить?

Чтобы соответствовать другим или обратить внимание на себя и понять: **а чего хочешь именно ты?**

С уважением, Александр Коридзе.

Дополнительные материалы:

Удобный помощник, который всегда под рукой - в нем собраны не только материалы и видео по целеполаганию, но и многое другое. Перейти в нему вы можете по ссылкам ниже:

ССЫЛКА НА VK

ССЫЛКА НА ТЕЛЕГРАМ



ЗАПИСЬ ВЕБИНАРА ПО ЦЕЛЯМ



ПРОСТАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ ТЕХНИКА ЗАПОМИНАНИЯ

Контакты:

