



Цели

Предназначение

Достижение целей

Как найти свое предназначение

1. Провести опрос среди своих знакомых и близких со следующими вопросами:

- Как ты считаешь, что у меня особенно хорошо получается?
- За чем ты бы обратился ко мне в первую очередь?
- Какие личные качества ты особенно отмечаешь во мне?
- В чем я для тебя пример?
- Что бы ты потерял в своей жизни, если бы не встретил меня?

Сделайте таблицу

Что знаю

Что умею

Что даю

(чувства,
эмоции)

Что могу

дать
(сделать)

Что это

значит для
меня

(Ценности)

Ответьте на вопросы

- Чем я любила заниматься в детстве?
- Жизнь через 10-15 лет. Опишите все подробно.
- Напишите, какое направление оказалось для вас наиболее близко.

Колесо баланса

- Оцени свои сферы жизни
- Что нужно сделать, чтобы было на 10
- Что изучить или какая поддержка нужна

Сферы жизни



Технология SMART



Вместо обычного «хочу что-то» прописывайте конечный результат цели со всеми деталями



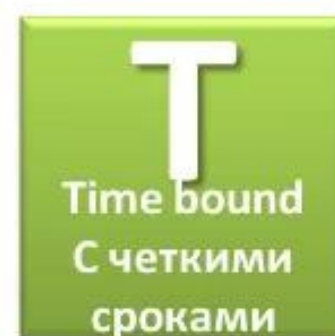
Используйте цифры или другие точные данные, чтобы сделать цель измеримой для оценки результата



Ставьте задачи, которые потребуют от вас приложения усилий и которые хоть на немного, но превышают общепринятый стандарт



Спросите себя: Какую бизнес – цель или инициативу Компании поддерживает ваша цель?



Ставьте срок, к которому вы планируете достичь цели. Это стимулирует и не даёт расслабиться.

S = Конкретная (Specific)

Буква S обозначает «конкретный». Она должна напоминать вам о том, что вы хотите сделать, используя слова-действия. Например, вместо того, чтобы говорить: «Я хочу больше клиентов», можно сказать: «Я собираюсь зарегистрировать четырех новых клиентов». Будьте конкретны, используйте глаголы действия — это сфокусирует вас на том, что именно нужно делать.

М = Измеримая (Measurable)

Буква М в акрониме SMART помогает количественно оценить ваши усилия. В приведенном выше примере вы могли бы сказать, что хотите привлечь новых клиентов. Добавив число четыре, вы получаете измерение, которое поможет вам направить свои усилия и отследить прогресс в достижении цели.

A = Достижимая (Achievable)

Буква А означает достижимость целей. Она помогает вам убедиться в том, что цель находится в пределах досягаемости. Исследования показывают, что люди мотивированы целями, но они должны быть реальными. Например, четыре новых клиента — это вполне достижимая цель.

R = Актуальная (Relevant)

«R» означает «актуальный», и именно этот пункт должен побудить вас бросить вызов собственному способу мышления. Если общий бизнес-план требует повышения прибыльности, возможно, новые клиенты — это не то, что вам нужно. Возможно, вам придется сосредоточиться на том, как удержать уже существующих клиентов, на повышении цен или снижении расходов. Убедитесь в том, что поставленная цель актуальна для вас.

T = Ограниченная во времени (Time—bound)
«T» относится к временному аспекту постановки цели. Некоторые специалисты расшифровывают эту часть SMART-цели как «своевременная». Она должна напоминать вам, что необходимо установить конечную дату или временные рамки для достижения вашей цели. Четыре новых клиента — это хорошо, но если вы не установите временные рамки, то непонятно, речь идет о четырех клиентах в год или в месяц.



Дневник достижений

- Заведите себе дневник и записывайте свои достижения, победы, ощущения и ЭМОЦИИ
- Классная практика , если вы будете благодарить вселенную, людей и себя за то, что вы получаете
- Задавайте себе вопрос "Как мне это сделать? Что я еще могу сделать, чтобы..." и все вокруг будет складываться так, как вам нужно!