

ГЛАВА 9

Четвертый уровень: соответствие целей и действий

- Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?
- Это во многом зависит от того, куда ты хочешь прийти, — ответил Кот.
- Да мне почти все равно, — начала Алиса.
- Тогда все равно, куда идти, — сказал Кот.
- Лишь бы попасть куда-нибудь, — пояснила Алиса.
- Не беспокойся, куда-нибудь ты обязательно попадешь, — сказал Кот.

Льюис Кэрролл, «Алиса в Стране чудес»*

Кэти управляет собственным бизнесом — фитнес-клубом Anytime Fitness**, который она открыла по франшизе. Кроме того, она замужем и у нее двое детей. Ее спортивный клуб работает круглосуточно и без выходных, что стало одним из главных факторов

* Перевод Бориса Заходера. *Прим. пер.*

** Anytime Fitness — крупная американская сеть фитнес-клубов, созданная в 2002 году. В настоящее время в нее входит более 2200 клубов по всему миру. Особенностью этих клубов является то, что они открыты для посещения круглосуточно без выходных и праздников. *Прим. пер.*

http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

привлекательности заведения для потенциальных посетителей. Персонал не находится там сутки напролет, и постоянным членам клуба просто выдается ключ, чтобы они могли приходить в любое удобное для них время и заниматься самостоятельно. В клубе ведется видеонаблюдение и предприняты другие меры для обеспечения безопасности.

Кэти вела свой бизнес уже в течение пяти лет, когда впервые обратилась ко мне за помощью. Она позвонила в воскресенье. В тот день она чувствовала себя еще более вымотанной, чем всегда. Кэти пыталась собрать для бухгалтера все документы по налогам, а параллельно занималась повседневными обязанностями по клубу. Целый год она пускала этот вопрос на самотек и ничего не готовила заранее, и вот результат: она работает в воскресенье вместо того, чтобы проводить время с семьей, потому что это обязательно нужно сделать. Кэти поняла, что ей необходимо научиться контролировать ситуацию и работать более продуктивно.

С нашей первой встречи стало ясно, что Кэти относится к тому типу людей, которые изо всех сил стремятся быть лучшими в том, чем занимаются. Она не обращала внимания на все то, чего ей удалось достичь, вместо этого была сконцентрирована на том, чего сделать не успела. Я спросила Кэти, так ли она представляла себе развитие своего бизнеса пять лет назад. «Совсем нет, — ответила она. — Когда мы начинали, то думали, что через пять лет у нас будет второй клуб, что все будет замечательно, но на самом деле нам приходится нелегко». Я поинтересовалась, сколько у них сейчас постоянных клиентов. Оказалось, что около семи сотен. Тогда я спросила, сколько постоянных посетителей у них должно быть ежемесячно, чтобы обеспечить финансовую стабильность и снять волнение по поводу оплаты аренды и других фиксированных операционных расходов. Она сказала, что 900 человек. А когда-нибудь у них уже было 900 посетителей в месяц? «Нет, цифра обычно колеблется между 700, 750, 680 человеками», — пояснила Кэти. Таким образом, мы сразу установили для нее цель. Мы не стали касаться первых уровней пирамиды, поскольку, по моей оценке, у нее не было проблем с организацией рабочего пространства и систематизацией электронной информации. Кэти требовалась помощь в совершен-

http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

ствовании навыков тайм-менеджмента. Начав работать с ней в этом направлении, мы поставили цель выйти на уровень 900 посетителей в месяц к концу нашего второго года совместной работы.

Эта цель заметно изменила подход Кэти к работе. Обычно у нее много отвлекающих факторов. Дверь ее кабинета всегда открыта, и к ней то и дело кто-нибудь заходит. Кэти очень коммуникабельна, и всем приятно с ней пообщаться. К ней постоянно обращаются клиенты и сотрудники. К сожалению, здесь есть и обратная сторона: ей сложно сконцентрироваться, когда она занята каким-то проектом. Такова была исходная ситуация, когда мы с Кэти обсуждали основную цель ее бизнеса, критически важную для жизнеспособности ее клуба и ее личного благосостояния. Мы пришли к выводу, что она мало времени уделяла ее достижению, а повседневная деятельность не соответствовала ее целям.

Мы начали с минимизации отвлекающих факторов, которые занимали до 80% ее рабочего времени. Мы проводили еженедельную инвентаризацию торговых автоматов, раздевалок, зоны ресепшен, чтобы быть уверенными в том, что у нас есть запас всего необходимого. Выделили специальное время в ее календаре на повторяющиеся, рутинные дела, невыполнение которых вело к возникновению экстренных ситуаций. Например, когда раньше ее сотрудник приходил и сообщал, что закончилась вода для кулера, она должна была оставлять дела, которыми занималась в тот момент, и решать вопрос с доставкой воды. С точки зрения эффективности рабочего процесса таких ситуаций лучше не допускать.

Первый шаг заключался в том, чтобы структурировать рабочую неделю — эта задача соответствует уровню тайм-менеджмента Пирамиды эффективности. Теперь Кэти планирует свое время в течение рабочей недели, и понедельник у нее уходит на проверку всего необходимого для функционирования клуба и на обновление информации о посетителях с прошедшей недели. В ее календаре выделено конкретное время и на другие задачи. Подобное структурирование рабочего процесса и понимание, когда и над чем она должна работать, позволяют ей держать ситуацию под контролем.

Это дает ей возможность уделять время эффективной работе над самой важной целью ее бизнеса — расширением клиентской базы.

http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

Через сайт клуба Кэти ежедневно получает автоматические напоминания о необходимости связаться с потенциальными посетителями, которые высказали заинтересованность и желание получить дополнительную информацию. Когда мы только начали работать с Кэти, она никак не отреагировала на 60 таких запросов. Однако если ее основная цель — увеличение количества посетителей, она в обязательном порядке должна обзванивать потенциальных клиентов. Мы установили цель: она должна делать десять звонков в день — и выделили на это время в ее расписании. Это не только помогло привлечь новых посетителей. Сам факт, что количество звонков было разумным, помог ей обрести спокойствие и более эффективно проводить каждый разговор. Она больше не думала о том, что нужно сделать 60 звонков (весьма пугающая перспектива). Она знала, что ей предстоит всего десять звонков в день, и с легким сердцем бралась за работу.

Навыки, меняющие жизнь

Мы начали искать и другие способы повысить уровень продаж и узнали, что франчайзер предлагает своим франчайзи поддержку корпоративного консультанта, который дает рекомендации по продвижению бизнеса. Мы с ним встретились, а затем воспользовались его советами, как более эффективно предлагать свои услуги местным компаниям. Кэти подошла к вопросу творчески и придумала специальный план по привлечению. Она решила отправлять потенциальным клиентам корзины со сладостями, куда были вложены брошюры с предложением корпоративного членства. Согласно ее плану, нужно было отправлять пять корзин в неделю в компании, которые могли бы заинтересоваться ее предложением. Однако просто отправить корзины недостаточно, поэтому мы внесли в ее расписание время для сопроводительных телефонных звонков. Мало-помалу все, что Кэти делает в течение рабочей недели, приближает ее к заветной цели в 900 посетителей в месяц. Каждую неделю она совершает для этого небольшие шаги, а по мере движения вперед меняет свою систему, как того требуют обстоятельства. Когда она почувствует http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

себя абсолютно уверенно на пути к своей цели, она поймет, что готова устремиться к новым горизонтам.

Овладевая всеми необходимыми навыками на нижних уровнях Пирамиды эффективности, вы становитесь более организованным человеком и создаете для себя те системы, которые помогают вам лучше управлять своим пространством. Затем вы начинаете совершенствовать свои навыки тайм-менеджмента, и продуктивность вашей работы повышается. Все эти навыки помогают вам изменить то, как вы проводите свой рабочий день, и вы чувствуете себя хозяином положения. Однако серьезные изменения в вашей жизни начнут происходить только тогда, когда у вас появятся реальные цели и вы будете соотносить с ними все то, что решаете делать каждый день. Вы поймете, что жизнь наполнилась смыслом и зависит от вашего ежедневного выбора.

Пирамида эффективности задает вектор движения вперед и вверх. В то же время этому движению к уровню, который я условно называю «Возможности», присуща своеобразная цикличность. После того как вы уверенно справились с уровнем организации рабочего пространства и перешли к упорядочению работы с электронной информацией, возможно, вернувшись к начальному уровню, вы обнаружите, что можете усовершенствовать свои навыки благодаря использованию новых технологий: например, начать сканировать документы для хранения их в электронном виде, чтобы избавиться от ненужных бумаг. Или при переходе от организации электронного документооборота к тайм-менеджменту, вероятно, вам придется изменить системы работы с электронной информацией.

Скорее всего, вы будете возвращаться к каждому предыдущему уровню и пересматривать его по мере движения вверх по уровням пирамиды. Это приемлемо — даже необходимо — и поможет вам совершенствовать свои навыки в каждой из этих областей, ведь вы делаете шаг назад, чтобы затем сделать два шага вперед. Навыки тесно связаны между собой, они не существуют по отдельности. Когда вы научитесь быть организованным и создавать различные системы, процесс на этом не закончится, потому что жизнь не стоит на месте, появляются новые технологии, меняются ваши цели, а с ними и приоритеты. Вы постоянно будете меняться и совершенствоваться.

http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

Каждый раз, овладевая новыми навыками, вы будете находить способы стать более продуктивными благодаря использованию Пирамиды эффективности.

Почему так важно ставить цели

Самый первый и неперемный шаг, чтобы получить от жизни то, что ты хочешь получить, состоит в следующем: реши, чего ты хочешь.

Бен Стайн*

Одна из основных причин, почему я занялась консультированием, заключается в том, что я хочу помогать людям проживать жизнь, имея перед собой цель. На сайте www.dictionary.com понятие «цель» трактуется как «планируемый или желаемый результат»**. Иметь цель — значит проживать каждый день, думая о его желаемом результате, делать то, что поможет отстраниться от суеты повседневной жизни и увидеть картину в перспективе. Кем ты хочешь стать, когда вырастешь? Я хочу помогать людям быть уверенными в том, что выбор, который они делают каждый день, ведет их к чему-то большему — к видению того, кем они хотят стать.

Я часто вижу, что многим деловым людям, живущим в окружении постоянного хаоса и информационного шума, бывает сложно сделать тот самый шаг назад и сосредоточиться на своей перспективе, на краткосрочных и долгосрочных целях. Они загнаны в рамки рабочего календаря, график их расписан так плотно, что у них не остается ни минуты на то, чтобы сосредоточиться на стратегическом планировании или постановке целей. Бизнес идет в гору, число клиентов

* Бен Стайн (род. 1944) — американский актер, писатель, юрист. Известен также тем, что писал речи для американских президентов Ричарда Никсона и Джеральда Форда и ведет популярные колонки с комментариями на экономические, политические и социальные темы. *Прим. пер.*

** Толковый словарь русского языка (Ожегов С. И. и Шведова Н. Ю.) дает такое определение цели: предмет стремления, то, что надо, желательно осуществить. *Прим. ред.*
http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

увеличивается, и им приходится расширять штат сотрудников. В их семьях происходят прибавления, а у детей столько разных занятий! Их собственное здоровье и занятия спортом отходят на второй план, а все свое время они тратят на решение не терпящих отлагательства дел. Они крутятся как белка в колесе.

Они и хотели бы проживать каждый день, видя перед собой цель, но эта дополнительная задача в их постоянно растущем списке дел становится для них скорее источником стресса, чем облегчением. Даже если им удастся выкроить минутку, чтобы сформулировать свои цели, обычно это делается в спешке: только бы побыстрее с этим справиться и вычеркнуть из списка задач. Ведь вскоре появится их партнер, который контролирует выполнение ими своих обязательств (то есть я), чтобы проверить, как они с этим справились. У них никогда не находится времени обстоятельно проанализировать все области своей жизни и решить, что для них наиболее важно в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Самое время процитировать Уилла Роджерса*: «Видение без плана — это просто галлюцинация».

Цель не обязательно должна быть масштабной. Вполне возможно, повседневные дела на самом деле приближают вас к цели. Иногда осознание этого помогает изменить ситуацию к лучшему и открыть путь к переменам.

Реакция на события вместо планирования

*Не позволяйте своим проблемам подталкивать вас.
Следуйте за мечтой.*

Неизвестный автор

С одной из клиенток, с которой я работала в самом начале своей карьеры, мы стали близкими подругами. Тогда она училась

* Уильям «Уилл» Роджерс (1879–1935) — американский ковбой, комик, актер и журналист. К середине 1930-х Роджерс имел огромную популярность в американском обществе и был самым высокооплачиваемым актером Голливуда на тот момент. *Прим. пер.*

в аспирантуре и жила по соседству. Она рассказала мне свою историю. Она переехала из Калифорнии на Восточное побережье, где окончила университет и поступила на программу по ветеринарии в Университете им. Тафтса. Еще до окончания обучения моя подруга вышла замуж и через некоторое время забеременела. В тот момент она обратилась ко мне за помощью. Они с мужем, который учился на аэрокосмического инженера, жили в небольшой квартире и не хотели ее менять, пока оба не закончат учебу. Теперь, когда они ждали ребенка, моя подруга хотела понять, как им оптимально распорядиться имеющимся пространством. После того как она окончила университет, их семья переехала в Берлингтон. Там у них родился второй ребенок. Мы поддерживали с ней связь и после ее переезда.

Когда ее сыновьям исполнилось три и пять лет, они с мужем решили вернуться в Калифорнию, где она родилась, где жили ее родители и братья с сестрами. Они приняли решение о переезде довольно неожиданно. Я так и не поняла почему. Я знала, что она хотела жить ближе к своей семье, но этот переезд был слишком спонтанным. Ее муж так и не смог найти в Калифорнии такую работу, где у него были бы перспективы карьерного роста. К счастью, компания, на которую он работал, наняла его в качестве консультанта. Он начал проводить много времени в командировках и мог две недели подряд работать за границей, затем вернуться домой на пару недель и вновь улететь на долгое время. Выдерживать такой график становилось все сложнее, и оба испытывали постоянный стресс. По ее словам, это отражалось и на детях.

Прошло всего полтора года, и они решили вернуться в Вермонт, где ее муж мог найти работу, аналогичную предыдущему месту, но не требующую таких частых разъездов. Она сказала, что они были недовольны своей жизнью в Калифорнии, потому что большую часть времени его просто не было дома. Тем не менее в ее голосе звучали нотки сожаления, потому что ей очень нравилось, что она живет так близко к своим родным, а ее сыновья привязались к своим двоюродным братьям и сестрам и к своим бабушке и дедушке.

Я поняла, что ей не помешает профессиональный совет, и сказала: «У меня есть некоторый опыт, и поверь, я знаю, о чем говорю. У меня сложилось впечатление, что ты стараешься реагировать, ког-
http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

да что-то идет не так, вместо того чтобы подумать, чего ты на самом деле хочешь. Твои усилия должны быть направлены на то, чтобы достичь идеальной ситуации. Чего ты хочешь? В чем твоя цель? Ты хочешь остаться в Калифорнии? Потому что, если ты этого хочешь, ты сможешь всё наладить. Ты можешь найти другие способы».

Затем я привела ей пример: «Вспомни о тех актрисах и певицах, которые знали, чего хотят добиться, и на пути к своей славе не принимали отказов. Они спали в машинах, упорно трудились, пока не добивались своего. Ты в таком же положении. Тебе нужно понять, куда ты идешь, чтобы ты смогла туда добраться. Вам нужно сесть вместе с мужем, обсудить ситуацию и поставить цели для своей семьи». Она отнеслась к моим словам скептически: неужели кто-то это делает? «Вот ты, например, ставишь семейные цели?» — поинтересовалась она.

Разумеется, я их ставила. Я рассказала ей, что каждый год в январе мы садимся вместе с мужем и занимаемся стратегическим планированием на год. Мы обсуждаем его карьерные цели, мои профессиональные цели, а также наши общие семейные цели: касающиеся каждого из наших троих детей, ремонта в доме, финансов, фитнеса и многого другого. Это замечательная возможность для нас согласовать друг с другом наши цели на год. Мы знаем, что наши цели совпадают, а значит, мы идем в одном направлении. «В чем твоя цель? — спросила я ее. — Какой ты представляешь себе свою жизнь через два года, когда ты думаешь о том, что делает тебя счастливой? Для этого ты должна остаться в Вермонте или переехать в Калифорнию? Тебе стоит отстраниться от ситуации и взглянуть на нее в перспективе».

Мои друзья реагировали на возникающие обстоятельства вместо того, чтобы ставить перед собой цели и искать способ их добиться. Когда они посмотрели на картинку целиком, то решили остаться в Вермонте, где у них было больше возможностей для развития карьеры. Затем запланировали поездки к родным, включая совместные выходные в разных местах типа Disney World, когда их дети могли продолжать общаться с двоюродными братьями и сестрами. Так они нашли приемлемый для себя способ поддерживать отношения с семьей.

Создавая перспективу

Когда Хелен Келлер* спросили, может ли что-то быть хуже, чем полная слепота, она ответила: «Да, быть зрячим, но не видеть перспективы».

Если вы хотите начать жить так, чтобы каждый день приближал вас к заветной цели, то нужно создать для себя картину будущего: каким вы видите себя завтра и через несколько лет. Подумайте о том, кем вы хотите стать во всех аспектах своей жизни: на работе, в семье, с точки зрения физической формы и духовного роста, в отношениях со второй половинкой и так далее. Я рекомендовала вам вести один календарь для всех ваших дел, личных и рабочих; точно так же ваши цели должны охватить всю вашу жизнь, а не только какую-то ее часть. В конце концов, каждое решение имеет свои последствия и, чтобы ваши цели были реалистичными, то есть чтобы вы действительно в них поверили, нужно учитывать картину целиком.

Подумайте о разных аспектах вашего бизнеса. Чего вы хотите добиться с точки зрения финансовых показателей? Имеет ли для вас наибольшее значение количество клиентов, число сотрудников или ежегодная прибыль? Хотите ли вы создать новый продукт или разработать новую маркетинговую стратегию? Подумайте обо всех сторонах своего бизнеса, чтобы определить цели. Следующим шагом будет постановка конкретной цели для каждого из этих аспектов.

Что касается моих личных целей, тут я не могу ничего планировать без супруга. Я не могу ставить наши цели самостоятельно, поскольку не знаю, что он планирует для себя на следующий год и смогу ли я в связи с этим выполнить то, что хотела бы. Мы должны действовать согласованно в том, что касается наших детей, мы оба планируем время и поддерживаем то, что считаем важным для нашей семьи. Вы должны привлечь к этому процессу всех тех людей, которых затронут последствия ваших целей, каждого, от кого хотя бы частично зависит их осуществление. Они помогут вам более

* Хелен Келлер (1880–1968) — американская писательница, лектор и политическая активистка. В младенчестве Келлер перенесла заболевание, в результате которого полностью лишилась слуха и зрения. *Прим. пер.*

http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

детально продумать вашу цель и определить конкретные задачи, которые необходимо выполнить для ее достижения.

В отношении целей вашего бизнеса, возможно, вам окажется полезной работа с командой стратегического планирования. Даже если вы индивидуальный предприниматель и у вас нет сотрудников в подчинении, может оказаться неплохой идеей иметь доверенных консультантов, которые могли бы помочь вам в постановке целей на основе непредвзятого взгляда со стороны. Кроме того, вы почувствуете ответственность перед кем-то.

SMART-цель

Далее вы должны убедиться, что ваша цель выполнима и требует конкретных действий. Она изначально должна содержать те характеристики, которые помогут вам с успехом ее достичь. Для обозначения таких целей используется акроним SMART*:

- *Specific: конкретная.* Ваша цель должна быть четкой и ясной, чтобы не могло возникнуть никакой двусмысленности в том, чего вы хотите достичь. Таким образом вы повысите свои шансы добиться желаемого.
- *Measurable: измеримая.* Вы должны точно понимать, когда можете считать свою цель достигнутой.
- *Attainable (achievable): достижимая.* Убедитесь, что цель и результаты достижимы и реалистичны, чтобы вы сами в них верили.
- *Relevant: актуальная, значимая.* Цель должна быть важной для вас, чтобы вы были готовы прилагать усилия ради ее достижения.

* Техника постановки SMART-целей используется в классическом менеджменте, тайм-менеджменте и проектном планировании. Само слово smart в переводе на русский означает «умный». *Прим. ред.*

http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

— *Timely (time-bound): привязанная ко времени, с конкретным сроком выполнения.* Только тогда, когда вы определили сроки достижения для вашей цели, вы сможете составить пошаговый план и добиться задуманного.

Вот простой пример того, как обычная семейная цель переходит в разряд SMART-цели:

- Цель: проводить больше времени с детьми.
- SMART-цель: каждый вечер проводить минимум 15 минут с ребенком за совместным чтением, начиная с этого месяца.

А вот SMART-цель Кэти, которая помогла ей достичь успеха в бизнесе:

- Цель: иметь 900 постоянных посетителей своего спортивного клуба.
- SMART-цель: увеличить число членов клуба на 30%, до 900 человек, к концу 2013 года.

SMART-цель помогает определить, что вам надо сделать и когда. Она даст возможность и вам, и окружающим почувствовать свою ответственность за ее достижение. Кроме того, позволит подводить промежуточные итоги, чтобы понимать уровень вашего прогресса на пути к цели в течение года.

Однако иметь цель недостаточно. Как говорит эксперт по вопросам личностного развития Джон Максвелл, «мечты не работают, пока вы не начнете работать над ними». Очень важно, чтобы то, чем вы занимаетесь каждый день, постоянно приближало вас к заветной цели. Это четвертый уровень — соответствие цели и действий в Пирамиде эффективности.

После того как все аспекты вашей жизни проанализированы и для каждого установлена SMART-цель, важно разложить каждую из этих целей на конкретные действия и добавить их в ваш календарь или систему управления задачами. В конце концов, как http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

сказал Антуан де Сент-Экзюпери, «цель без плана — это всего лишь желание». То, что бывает запланировано, бывает выполнено.

Если цель заключается в том, чтобы каждый вечер хотя бы по 15 минут читать ребенку книгу, то некоторыми из конкретных задач, относящихся к цели, могут быть следующие:

- ужинать немного раньше, чтобы оставалось время на чтение;
- не задерживаться на работе и всегда быть дома вовремя;
- раз в неделю брать в библиотеке новые книги.

Очень часто я сталкиваюсь с тем, что люди, которые не хотят, чтобы их жизнь была распланирована подробным образом, сопротивляются этому подходу. Они аргументируют свою позицию тем, что «планирование не оставляет места веселью в жизни». Однако суть в том, что, хотя иметь план очень важно, он не является догмой. В жизни случается всякое, меняются приоритеты, возникают причины, которые требуют того, чтобы ваша цель подверглась корректировке. Иногда вы можете изменить свое мнение о цели. Но даже в этом случае, чтобы добраться в какую-то точку, вы должны начать движение в заранее определенном направлении.

Постановка цели означает только то, что вы знаете, куда идете. Вы всегда можете изменить мнение или переоценить приоритеты, но нужно с чего-то начать. Если вы направляетесь в какое-то место, где никогда прежде не были, вам нужны инструкции, карта. Получив эту информацию, вы можете решить поехать другой дорогой, чтобы посмотреть на достопримечательности, о которых услышали уже в пути. Это нормально. Вы принимаете взвешенное решение. Вы не просто реагируете на обстоятельства, а делаете осознанный выбор.

Помните, что тайм-менеджмент — это выбор, который вы совершаете. Потребности бизнеса и ваши личные потребности со временем изменятся. Возможность быть тренером детской бейсбольной команды, развивать новый продукт или писать книгу не вечна. Вы должны решать, что важно для вас в данный момент, ставить цели и работать над их достижением.

Шесть шагов к постановке цели

Если вы никогда до этого не пользовались техникой постановки SMART-целей, вот несколько простых советов, которые вам помогут.

Шаг 1. Примите обязательство

Нужно принять осознанное решение: вы хотите, чтобы ваша жизнь была наполнена смыслом. Ставьте для себя цели, которых хотите достичь. Необходима достаточная сила воли, чтобы сказать: «Я принимаю обязательство достичь этих целей. Я это сделаю».

Шаг 2. Поймите важность

Поймите, почему так важно иметь цели в жизни. Если вы собираетесь что-то менять, то должны понимать, почему это для вас важно. Я хочу иметь цели, потому что хочу знать, куда иду; я хочу туда попасть; хочу, чтобы моя жизнь была наполнена смыслом; хочу каждый день делать что-то, что приближает меня к заветному результату, к тому, кем я хочу стать, когда вырасту.

Шаг 3. Сформулируйте цель

Уделите время тому, чтобы правильно сформулировать свою цель. Найдите людей, с которыми вы сможете работать. Желательно, чтобы они могли вас поддержать, чтобы вы чувствовали свою ответственность перед ними, а ваша цель влияла и на их жизнь. В большинстве случаев следует разложить цель на более мелкие задачи. Даже если цель достижима, иногда она может быть слишком масштабной или сложной, чтобы ее можно было достичь, приложив одно-единственное усилие.

Шаг 4. Разложите цель на задачи

Способ добиться цели очень часто заключается в решении ряда связанных с ней задач. Нужно определить те задачи, которые ведут к достижению цели. Возможно, придется перенести ужин на более раннее время, чтобы оставалось больше времени по вечерам и вы могли читать своим детям. Может быть, вам надоело перечитывать одни и те же книги, тогда нужно сходить с детьми в библиотеку http://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/maksimalnaya_produkktivnost/

и взять новые. Может быть, потребуется раньше уходить с работы, чтобы больше времени проводить дома. Теперь вы будете ежедневно совершать выбор, от которого зависит, достигнете ли вы своей цели. Это то, что помогает на шаг приблизиться к воплощению вашей мечты: не только установить цель, но и предпринимать активные действия для ее реализации. Если вы не определите конкретные действия, которые нужно предпринять, чтобы вечером почитать детям книгу, эта цель превратится для вас в источник стресса и сведет на нет попытку проводить больше времени с детьми. Сделайте свою цель выполнимой благодаря планированию тех задач, которые помогут ее достигнуть.

Шаг 5. Планируйте

Установите временные рамки. Например: «Я оставлю эту цель на конец года, потому что декабрь станет для меня удачным моментом, чтобы начать действовать». У некоторых финансовый год заканчивается в середине календарного, так что им для этой цели может больше подойти июнь. Определите оптимальные сроки лично для себя, но не забудьте привлечь всех, в чьей помощи вы нуждаетесь. Затем составьте план.

Шаг 6. Оценивайте и переоценивайте

Контролируйте ситуацию, ведь надо быть уверенным — реализация целей идет по плану. Периодически пересматривайте свои цели, чтобы убедиться, что они все еще значимы для вас. Ни одна цель не остается неизменной. Цели помогают вам задать направление и продолжать двигаться вперед к вашей картине будущего.

Когда эта картина меняется, претерпевают изменения и цели. Вы корректируете свою повседневную деятельность так, чтобы она соответствовала новым целям и видению того, кем вы хотите стать. Этот шаг чрезвычайно важен для перехода на финальный, пятый уровень Пирамиды эффективности — возможности.

Однако для начала остановимся на важных качествах, способствующих повышению вашей продуктивности, чтобы подготовиться к высшему уровню Пирамиды эффективности. Речь об этих качествах пойдет в следующей главе.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Приведите в соответствие свою повседневную деятельность и цели, которые вы для себя установили, чтобы добиться того, чего хотите.
- Отдавайте себе отчет в том, что вы должны делать и чего не должны.
- Создайте для себя среду, помогающую сконцентрироваться на том, что наиболее важно для вас.
- Цель, которую вы для себя устанавливаете, должна быть SMART.
- SMART-цель раскладывается на выполнимые задачи, которые помогут ее достичь.