

Пол Смитсон

Постановка целей:

***быстрый и легкий способ
определения нужного направления
в Вашем бизнесе и в Вашей жизни***



Специальный доклад

Приветствуется свободное распространение данной электронной книги при условии сохранения ее электронного формата в исходном виде!

© Paul Smithson, 2006, <http://www.xsitepro.com>

© Перевод на русский язык – Павел Берестнев, 2006, <http://www.berestneff.com>

Содержание:

Вместо предисловия	3
Формула «КИПРО»	4
Как насчет принятия решений?	9
Какие цели нужны лично мне?	12
Чтобы достичь звезд, Вам понадобится БОДЦ!	15
Вместо заключения	17
Приложение 1	18
Приложение 2	19
Приложение 3	20

Вместо предисловия

Тот достигает успеха, кто отчетливо видит свою цель и идет к ней, не сворачивая.

Цецил Б.Д. Милль

Здравствуйтесь, мой уважаемый читатель! Позвольте задать Вам несколько достаточно несложных вопросов.

Ставите ли Вы перед собой цели?

Садитесь ли Вы периодически за свой письменный стол и обдумываете ли с необходимым упорством то, чего хотите добиться в ближайшие недели, месяцы, годы?

Записываете ли Вы свои цели?

И регулярно ли просматриваете данные записи?

Если на все перечисленные вопросы Вы дали отрицательный ответ, мне очень жаль Вас. Ибо Вы сознательно не используете один из самых важных и мощных инструментов, которым пользуются все без исключения успешные люди, и без которого ни один из них не достиг бы и малой толики того успеха, которым располагает.

Именно использование данного инструмента – постановки целей – и отличает успешных людей от безуспешных. Все остальное – сугубо вторично.

Постановка целей – это настолько легкий (и даже привлекательный) процесс, что пренебрежением им является настоящим сумасшествием!

Вы не ослышались – если Вы не выработываете для себя четких целей и не стараетесь им следовать – Вы просто спятили! Ибо это настолько легко, интересно, увлекательно и что самое главное – результативно, что отказ от использования этого инструмента является самой настоящей и непростительной глупостью!

И в настоящей коротенькой книге я научу Вас достаточно легкому и простому в применении алгоритму постановки собственных целей, который приблизит Вас к успеху в абсолютно всех сферах Вашей жизни гораздо быстрее и эффективнее, нежели все, что Вы делали до этого.

Я Вам это гарантирую!

Формула «КИПРО».

*Мы терпим поражения лишь потому,
что не имеем определенности направления.
Если штурман не знает, в какую гавань должен
он привести свой корабль – ни один
ветер не будет попутным*

Луций Сенека

Для того чтобы ставить перед собой нужные цели и идти к успеху как можно быстрее и причем с меньшими усилиями, Вам необходимо воспользоваться формулой «КИПРО». Если Вам доводилось бывать на курсах по достижению личного успеха, наверняка, Вы о ней уже слышали.

Расшифровывается она так: Конкретность, Измеримость, Подконтрольность, Реалистичность, Определенность во времени.

Давайте кратко пробежимся по всем составным компонентам данной формулы и разберем, что означает каждый из них применительно к постановке целей в совершенно любой сфере Вашей жизни.

К = Конкретность.

Ваши цели не могут быть общими, они должны быть максимально конкретными – настолько, насколько это возможно. Общие цели не дадут Вам ровным счетом ничего, не продвинут Вас ни на шаг по направлению к успеху.

Приведу простой пример: такая цель как «Стать более успешным в 2007-м году» - это слишком общая цель, которой Вы не можете следовать.

Почему? Да хотя бы потому, что она не определяет, что значит стать «более успешным», не содержит ни описания того, каков текущий уровень Вашего успеха, ни описания того, до какой именно точки он должен подняться, чтобы можно было констатировать, что Вы стали «более успешны». Опять же – более успешны чем когда? Вчера, сегодня, завтра? Более успешны в чем? В бизнесе, в личной жизни, где еще? Ну, и так далее. Недостатки подобной слишком общей цели можно перечислять довольно долго.

Что значит стать «более успешным»? Опять же – понятие успеха у всех разное. Для одного человека успех – это удачно сдать свои экзамены, для другого – получить более высокооплачиваемую работу, для третьего – своевременно выйти на пенсию. И так далее. Вам нужна конкретность, поэтому в первую очередь Ваша цель должна быть максимально-конкретной.

И = Измеримость. Ваша цель должна быть измеримой, то есть иметь определенный числовой эквивалент в том или ином отношении. Если цель не будет измеримой, Вы не сможете точно «измерить» достигли ли Вы ее или нет. И двигаться к

успеху будет невозможно из-за того, что Вы не сможете видеть четких критериев приближения к поставленной цели или наоборот отдаления от нее.

К примеру, если Вы ставите себе финансовую цель, она может звучать как: «Заработать \$ 100 000 к такому-то сроку», или «увеличить свой ежемесячный доход на 25 %». Но довольно денежных примеров, допустим, Вы – спортсмен и Ваша главная цель лежит в области спорта. Тогда она может звучать так: «Улучшить свой личный рекорд на три секунды» или «Занять три первых места на таком-то чемпионате».

Видите? Ваша цель должна быть измеримой, в ней должен присутствовать точный числовой эквивалент.

П = Подконтрольность. Процесс достижения Вашей цели должен быть подконтролен Вам. Нет смысла ставить такие цели, на достижение которых Вы не можете повлиять, над процессом приближения к которым не можете установить собственный контроль.

Приведем простой пример. Допустим, Вы – футбольный болельщик. Скажите мне: имеет ли Вам смысл ставить перед собой цель победы Вашей любимой команды в ближайшем чемпионате? Разумеется, нет, ибо Вы не в силах контролировать действия Вашей любимой футбольной команды. Иными словами, данная цель для Вас – не контролируема, а посему нет смысла ставить ее перед собой. Каким образом Вы собираетесь достичь подобной цели?

Совершенно иное дело, если Вы – тренер данной команды, или ее владелец, или, хотя бы, капитан. Тогда Вы имеете возможность влиять на результат матчей, сыгранных Вашей командой, и уже можете ставить перед собой данную цель, ибо в этом случае она уже является подконтрольной.

Разницу видите?

Точно также не следует ставить перед собой цель «выиграть миллион долларов в лотерею», ибо Вы не в состоянии прямо влиять на процесс достижения данной цели. Да, конечно, Вы можете купить лотерейный билет, даже целую кучу лотерейных билетов, но Вы не можете влиять на цифры, которые выпадают в призовом тираже. Соответственно, данная цель не является подконтрольной Вам.

Надеюсь, этот момент ясен.

Р = Реалистичность. Ставя перед собой цели, Вы должны отдавать себе отчет в их реалистичности и достижимости. Конечно, не следует заведомо считать ту или иную цель недостижимой, но согласитесь, что постановка цели «Стать лучшим певцом мира» вряд ли будет иметь смысл, если Вы ни разу не записывались в студии, не имеете контракта с продюсером, а Ваши вокальные данные хуже, чем у осла, которого тянут за хвост.

Даже если стать лучшим певцом мира – Ваша сокровенная мечта и главная цель, не следует так сразу «брать быка за рога». Разбейте данную нереальную цель на более мелкие, последовательные и более реальные в достижении шаги.

К примеру:

— начать брать уроки вокала;

- организовать собственную рок-группу;
- написать несколько песен;
- найти хорошую студию звукозаписи и заключить с ней договор;
- записать пластинку;
- найти хорошего продюсера;
- и так далее.

Видите? Ни одна из этих целей, последовательно реализуемых, не является заведомо нереальной, но шаг за шагом они могут привести Вас к достижению Вашей мечты. В любом случае, постановка изначальной цели: «Заткнуть за пояс Элвиса Пресли» не является хорошим решением.

Итак, помимо всего прочего, Вам нужна реалистичность Ваших целей.

О = Определенность во времени. Хорошая и качественная цель в обязательном порядке должна включать в себя определенный срок, к которому она должна быть достигнута. В противном случае Вы теряете очень важный ориентир – ориентир во времени.

К примеру, «получить повышение по службе» - слишком общая цель и никуда не годится с точки зрения пункта определенности во времени. Согласитесь, что цель «получить повышение по службе к первому июля 2007 года» является гораздо более мощной и отчетливой.

Пример КИПРО-цели

Для того чтобы Ваши цели были максимально правильными и как можно быстрее приближали Вас к успеху, они должны точно соответствовать формуле КИПРО. Иными словами, они должны одновременно соответствовать всем перечисленным выше критериям, то есть, одновременно быть конкретными, измеримыми, подконтрольными, реалистичными и определенными во времени.

Если хотя бы один из этих критериев не соблюдается, Ваша цель перестает соответствовать рассмотренной формуле и не будет эффективно работать на достижение успеха. Проверено многолетней практикой.

Для наглядности изложения приведем пример цели, сформулированной целиком и полностью по формуле КИПРО. Вам следует взять этот пример на вооружение и ориентироваться на него при проверке всех своих целей на соответствие перечисленным критериям.

Итак.

Цель: *Получить повышение по работе и стать главным менеджером компании к 1-му июля 2007 года.*

Данная цель соответствует критерию **конкретности**, ибо она определена максимально конкретно. Судите сами: поставлена цель не просто получить повышение по работе, а получить повышение в виде конкретной должности – *главного менеджера*

компании. Эта конкретность позволяет Вам постоянно видеть четкий фокус своей цели, отдавать себе отчет в том, *чего именно* Вы хотите добиться.

Данная цель является **измеримой**, поскольку определяет точный показатель, по достижению которого цель может считаться достигнутой. Данный показатель в нашем случае – должность главного менеджера компании. Если Вам удастся получить эту должность – цель достигнута, если не удастся – значит, не достигнута. Вы имеете точный показатель, который наглядно Вам показывает, в чем именно заключается успех, которого Вам нужно добиться.

Если же Вы к указанному сроку получили должность старшего помощника главного менеджера – очевидно, поставленная цель не будет достигнута, ибо результат не соответствует намеченному плану. Таким образом, выдерживая критерий измеримости, Вы делаете свою цель еще более четкой, что позволяет Вам максимально отчетливо представлять себе желаемое достижение.

Данная цель является **подконтрольной**, поскольку Вы сами можете непосредственно влиять на свой профессиональный рост, предпринимать нужные действия для того, чтобы получить повышение или, наоборот, не делать этого. Все в Ваших руках.

Если Вы станете усердно работать, пройдете необходимые курсы повышения квалификации, будете находиться в поле зрения сотрудников компании, которые определяют кандидатов на повышение и т.п. – Вы вполне можете добиться реализации своей цели.

Конечно, окончательное решение по итогам Ваших усилий будете принимать не Вы, а другие должностные лица, но при этом у Вас есть все возможности влиять на это их решение, поэтому данную цель можно смело признать подконтрольной.

Конечно, в ряде случаев именно данная цель может и не быть подконтрольной, например, в том случае, что в Вашей компании имеется лишь одна должность главного менеджера, и она занята человеком, который прекрасно справляется со своими обязанностями и не желает уходить с нее. Тогда подконтрольность цели находится под большим вопросом, одним словом, оценивать подконтрольность Вам следует объективно, с учетом всех необходимых особенностей имеющейся ситуации.

Поставленная цель также является **реалистичной**, потому что человек, который ставит ее перед собой, очевидно, имеет необходимые предпосылки к тому, чтобы стать главным менеджером. Конечно, если Вы в настоящее время работаете уборщиком в данной компании, а 1-е июля 2007-го года наступит через неделю, тогда, конечно, реалистичной цели теряться. Иными словами, опять же: смотрите по ситуации, но Ваша цель должна быть реалистичной.

И, наконец, данная цель **определена во времени**, ибо Вы в ней указали точный момент, когда она должна быть достигнута – к 1-му июля 2007-го года. Определение точного срока достижения цели делает ее еще более четкой и осязаемой, что способствует максимально-эффективной работе по ее достижению.

Конечно, Вы можете получить указанное повышение и добиться поставленной цели гораздо раньше, допустим, в апреле или мае 2007-го года, в этом случае Вы как бы

предвосхищаете достижение цели. Но, очевидно, что если дата 1-е июля 2007-го года наступило, а повышение Вам получить не удалось – цель нельзя считать достигнутой.

На самом деле определенность цели во времени является важным залогом Вашего успеха на пути к ее достижению. Ибо, имея перед глазами точную дату, Вы начинаете работать более целенаправленно, усиленно и осознанно, имея четкий ориентир во времени. Поэтому этот последний по списку критерий не является последним по значению и должен соблюдаться в обязательном порядке.

Знание формулы КИПРО и неуклонное соблюдение всех перечисленных критериев позволит Вам ставить максимально-эффективные цели в своей жизни и достигать успеха существенно быстрее, чем при прочих условиях. Даю Вам гарантию, что как только Вы начнете использовать данный метод в практической работе, то очень скоро с удивлением обнаружите, что в Вашей жизни начинают происходить удивительные перемены. Вы начнете достигать всех своих целей гораздо быстрее и с гораздо меньшими усилиями.

В чем тут дело? Все очень просто – отныне в Вашей жизни нет места размытым, общим и неопределенным целям, которые не могут быть достигнуты по определению из-за своего неявного характера. На их место приходят четкие и кристально-ясные цели, с узким и конкретным фокусом, достижение которых не вызовет у Вас никаких проблем.

И Вы начинаете двигаться к успеху семимильными шагами. А ведь это на самом деле так просто! Все что Вам нужно – это знание и умение применять на практике формулу КИПРО.

Теперь у Вас есть и то, и другое, так что – вперед!

Как насчет принятия решений?

*Секрет успеха состоит
в постоянстве цели*

Бенджамин Дизраели

Каждый год первого января люди всего мира принимают разнообразные решения. Это стало, пожалуй, своего рода негласной традицией среди населения всего мира - начинать новый год со списка различных целей и результатов, которых хотелось бы достичь в наступившем году.

Это может быть что угодно – избавление от лишнего веса, покупка новой машины, получение новой работы, повышение собственной квалификации в той или иной сфере, выработка более оптимистичного отношения к жизни и пр.

На первый взгляд подобные решения не являются непосредственно целями, а скорее, могут быть определены как своего рода планы – добиться большего финансового успеха, стать лучшим родителем, обзавестись семьей и т.п. Если у Вас новый год начинается с подобных решений – у Вас серьезные проблемы, и после прочтения предыдущих пунктов настоящего доклада, Вы уже должны понимать почему.

Любое решение, которое Вы собираетесь принять и осуществить в новом году, должно представлять собой совокупность четких и определенных целей, сформулированных по формуле КИПРО. Только в этом случае Вы получаете на самом деле хорошие шансы без больших проблем осуществить запланированное в наступающем году.

Приведем пример для наглядности изложения.

Допустим, Вы приняли решение в грядущем году избавиться от большого количества лишнего веса. Очевидно, ставить цель «сбросить побольше лишнего веса» - далеко не лучший подход к ситуации. Мы уже говорили почему. Гораздо предпочтительнее облечь данное решение в цель, основанную на формуле КИПРО, к примеру: *сбросить 20 фунтов лишнего веса к 1-му июля 2007 года.*

Данная цель, как Вы видите, конкретна (необходимо сбросить точное количество избыточного веса), измерима (сбросить именно 20 фунтов), подконтрольна (ибо достижение результата целиком зависит от Вас, не так ли?), реалистична (при должном подходе это вполне можно сделать) и определена во времени (указана точная дата, к которой цель должна быть достигнута – 1 июля 2007-го года).

Такова общая картина трансформации неконкретных решений в правильные цели.

Но вместе с тем, определенные виды и категории решений требуют гораздо более серьезной и несколько напряженной работы для того, чтобы облечь их в форму КИПРО-целей. Возьмите, к примеру, решение стать более организованным человеком. Согласитесь, сформулировать конкретную и определенную цель, которая эффективно отражала бы данное решение, является довольно затруднительным.

Пол Смитсон — Постановка целей: Быстрое и легкое определение нужного направления...

Достаточно многому в этом отношении мы можем научиться у Бенджамина Франклина.

В свое время он выработал список качеств, которые хотел утвердить в собственном характере. На первый взгляд, данный список представлял собой перечень общих и достаточно расплывчатых целей, но если Вы внимательно изучите биографию Франклина, все эти «абстрактности» тут же приобретают четкий и определенный смысл.

Каждая из составляющих списка представляет собой прекрасную цель, сформулированную по формуле КИПРО (за исключением критерия определенности во времени – он в нашем случае опущен, хотя мы рассмотрим его несколько далее, и если Вы возьмете на вооружение алгоритм Франклина, Вам необходимо наметить точные сроки реализации этих целей).

Приведу в качестве примера три первых качества из списка Франклина.

Умеренность и сдержанность – не есть до обессиливания и не напиваться вусмерть.

Данная цель (быть умеренным и сдержанным) является конкретной (быть сдержанным и умеренным во всем, в первую очередь – за столом), измеримой (не наедаться до изнеможения и не напиваться до нетранспортабельного состояния), подконтрольной (ее достижение – целиком и полностью во власти самого человека) и реалистичной (Франклин не видел объективных препятствий в этом направлении). Определенность во времени – несколько далее.

Молчаливость – не раскрывать рта до тех пор, пока это не будет необходимо для удовлетворения интересов других людей и своих собственных, а также избегать пустых и ненужных дискуссий.

Данная цель является конкретной (взвешивать свои слова и не болтать попусту), измеримой (говорить только тогда, когда это необходимо в интересах других людей или своих собственных), подконтрольной (это вполне во власти человека), реалистичной (нет объективных препятствий). Определенность во времени – опять же, несколько далее.

Привычка к порядку – каждая вещь должна лежать на своем месте, каждое дело нужно делать в наиболее подходящее для него время.

Снова смотрим соответствие критериям формулы КИПРО и находим их. Конкретность (порядок в вещах и делах), измеримость (всему свое место и свое время), подконтрольность (достижение цели зависит целиком от самого человека), реалистичность (снова не наблюдаем объективных препятствий). Определенность во времени сейчас выясним.

Тщательное обдумывание деталей достижения каждой из этой (и других по списку) целей Франклина позволило ему сделать данные цели конкретными и измеримыми. Согласитесь, достаточно сложно «измерить» умеренность и сдержанность. Но если мы придаем данной цели формулировку «не есть до изнеможения и не напиваться вусмерть» - она тут же становится конкретной и измеримой. И если человек объелся до безобразия, или напился до состояния «нестояния» - цель не может считаться достигнутой. Только и всего.

Теперь следующий момент – Вы, конечно же, заметили, что ни одна из целей Франклина не имеет четко выраженной определенности во времени. На это имеется веская причина.

Франклин был уверен, что список этих качеств всегда должен быть в его мыслях на первом плане, чем бы он ни занимался и что бы ему ни приходилось делать. Соответственно, каждая из этих целей приобретала определенность во времени на ежедневной основе. Проще говоря, Франклин ставил перед собой все эти цели каждое утро в качестве целей на ближайший день. Таким образом они сразу же приобретали определенность во времени.

Например, молчаливость каждое утро формулировалась так:

В течение ближайших 24 часов я не стану ничего говорить до тех пор, пока это не будет необходимо в интересах других людей или в моих собственных.

Список данных целей (личных качеств) – а мы назвали только три из них, хотя в списке Франклина их было гораздо, гораздо больше – он постоянно носил с собой в блокноте. Если ему удавалось достигать этих целей (то есть, не нарушать установленных в соответствии с ними правил) в течение текущих 24 часов, на исходе дня Франклин поздравлял себя с успехом, и ставил точно такие же цели на следующий день.

Если же ему не удавалось выдержать в течение дня то или иное правило, он ставил соответствующую пометку в блокноте для того чтобы знать, к достижению каких целей нужно приложить повышенные усилия в будущем, в частности – в ближайшие дни.

Методика Франклина является очень сильным и действенным способом преобразования своих нечетких и расплывчатых решений в цели на основе формулы КИПРО в тех случаях, когда, на первый взгляд, эти цели «невозможно» сделать конкретными и измеримыми.

Воспользуйтесь ей – и Вы будете потрясены получаемыми результатами!

Какие цели нужны лично мне?

В долгосрочной перспективе человек получает лишь то, к чему стремится.

Генри Девид Тори

Для того чтобы Ваша жизнь была полноценной и должным образом сбалансированной, Вам необходимо ставить перед собой полноценные и хорошо сбалансированные цели. Это правило является главным во всем, что касается целеполагания.

Ибо если все Ваши цели, которые Вы ставите перед собой, лежат исключительно в сфере Вашего бизнеса (или Вашей работы) – не удивляйтесь тому, что Ваша личная жизнь оставляет желать лучшего. С другой стороны, если все Ваши цели относятся к Вашей личной, социальной или семейной жизни, очевидно, что Ваша карьера либо предпринимательская деятельность будет постоянно находиться под ударом.

Одним словом, для того, чтобы все было в норме – необходим разумный и устойчивый баланс.

Для составления сбалансированного списка целей Вам в первую очередь необходимо определить оптимальный баланс уделения внимания той или иной сфере Вашей жизни. Что для Вас сейчас более важно, что – менее? Исходя из ответа на этот вопрос, Вы распределяете свое внимание и усилия между различными сферами Вашей жизни, а затем составляете соответствующий список целей, руководствуясь формулой КИПРО.

Приведем пример.

Допустим, Вы недавно женились (вышли замуж) и у Вас появился первенец. Очевидно, что в этой ситуации основное внимание Вы должны уделять семье, а все остальные сферы Вашей жизни отходят при этом на второй план. Тогда оптимальным балансом может быть, скажем, наличие пяти КИПРО-целей, относящихся к Вашей семье, и по одной цели – на все остальные сферы Вашей жизни.

Естественно, это не более чем пример, но он, думаю, наглядно иллюстрирует ту идею, которую я здесь собираюсь до Вас донести.

В другой ситуации будет необходим иной баланс. Скажем, если Вы только начали организовывать и развивать собственный бизнес, тогда, возможно, оптимальным балансом будет наличие трех КИПРО-целей в сфере Вашего бизнеса и одна-две – во всех остальных сферах. И так далее.

Ибо очень часто термин *баланс* понимается не верно. Баланс в нашем случае не означает, что у Вас должно быть одинаковое количество целей во всех сферах Вашей жизнедеятельности. Баланс означает, что самые важные для Вас сферы должны иметь больше целей, чем остальные. Периоды жизни человека меняются, одно становится более важным, другое – наоборот, менее важным. Соответственно, меняется и баланс.

Пол Смитсон — Постановка целей: Быстрое и легкое определение нужного направления...

Очевидно, что баланс целей – явление динамичное, а не высеченное в камне. Обязательно имейте это обстоятельство в виду при определении оптимального баланса сфер собственной жизни и устанавливаемых в них целей.

С другой стороны, несмотря на то, что какая-то из сфер Вашей жизни в тот или иной момент времени явно является основной и доминирующей, никогда не следует забывать и об остальных сферах. Это означает, что вне зависимости от того, какая именно сфера для Вас сейчас является более важной, крайне рекомендуется иметь хотя бы по одной КИПРО-цели в каждой из остальных сфер. Таким образом Вы сможете добиться максимальной сбалансированности и лучшего качества Вашей жизни.

В противном случае баланс соблюдаться не будет, и определенные сферы Вашей жизни обязательно пострадают. А это, в свою очередь, ведет к появлению самых различных проблем во всей Вашей жизни в целом, в чем мы постоянно и убеждаемся, если наша жизнь и цели не сбалансированы. Поэтому соблюдайте данное важное правило.

Теперь поговорим непосредственно о тех сферах Вашей жизни, в которых Вам необходимо ставить и реализовывать КИПРО-цели. Естественно, жизнь и личность каждого человека уникальны, поэтому составить какой-либо универсальный и исчерпывающий список достаточно затруднительно.

Но, с другой стороны, есть семь сфер, которые являются важными в жизни каждого человека, и в которых Вы должны иметь КИПРО-цели для их достижения и ведения сбалансированной и полноценной жизни. Сейчас я приведу список этих сфер (соответственно – видов целей), но не забывайте, что он вовсе не является исчерпывающим.

Итак, вот эти сферы, то есть виды Ваших целей.

- **Домашние цели** – включают в себя цели, относящиеся к Вашей семье, Вашим родным и близким, а также Вашим увлечениям, хобби, интересам и всему остальному, что укладывается в рамки Вашего домашнего быта.
- **Социальные цели** – включают в себя цели, связанные с Вашим общением с окружающими людьми, например, друзьями и знакомыми, а также все, что относится к Вашему членству в различных организациях и сообществах и пр.
- **Деловые цели** – все, что относится к Вашему бизнесу, если Вы предприниматель, либо к Вашей работе, если Вы – сотрудник, рабочий или служащий.
- **Финансовые цели** – инвестиции, вложения Ваших средств, сбережения, пенсия и все остальное в этом же роде.
- **Коммуникативные** – все, что относится к Вашему общению с официальными лицами, например, учителями в школе, представителями Администрации Вашего города, местными властями, правоохранительными органами и другими государственными и общественными структурами

- **Благотворительные** – от добровольных денежных взносов на благотворительные цели до безвозмездной помощи в той или иной форме тем, кто в ней нуждается.
- **Цели образа жизни** – все, что связано с поддержанием Вашего физического и душевного здоровья (правильное питание, занятия спортом, духовное развитие и пр.).

Еще раз хочу подчеркнуть: это – не окончательный, а примерный список.

Итак, будучи вооружены необходимыми знаниями, которые Вы уже получили на предыдущих страницах данного доклада, определите необходимый баланс целей в Вашей жизни и займитесь их постановкой и достижением в соответствии с формулой КИПРО.

Вы будете поражены тому, насколько это просто, легко и эффективно!

Чтобы достичь звезд, Вам понадобится БОДЦ!

*Для того чтобы добиться невероятного,
нужно стремиться к невероятному*

Ральф Валдо Эмерсон

В дополнение ко всем Вашим КИПРО-целям для достижения максимального успеха в Вашей жизни Вам в обязательном порядке понадобится то, что я называю аббревиатурой БОДЦ.

Концепция БОДЦ была сформулирована знаменитыми авторами Джимом Коллинзом и Джерри Поррасом в одной из их знаменитых книг, посвященных корпоративной целепостановке.

Коллинз и Поррас, анализируя историю развития различных коммерческих компаний, сделали очень интересный вывод. Оказалось, что практически все без исключения компании, которые из небольших и скромных коммерческих проектов выросли в огромные успешные корпорации, постоянно имели собственную БОДЦ и все время ориентировались на нее.

С другой стороны, те компании, которые БОДЦ не имели, развивались весьма неактивно, вяло и редко добивались хороших результатов в бизнесе вне зависимости от квалификации управленческой команды и размеров финансирования.

Интересно, правда?

Так что же такое БОДЦ?

Расшифровывается эта аббревиатура как «Большая и Очень Дерзкая Цель», и я сейчас в точности объясню Вам, что подобная цель собой представляет.

Знаменитый рекламный деятель Лео Барнатт как-то раз заметил: «Если Вы будете постоянно рваться вверх к звездам, не факт, что Вы до них доберетесь. Зато достоверный факт, что в этом случае Вы не останетесь на земле в луже грязи». Данное высказывание достаточно точно описывает сущность БОДЦ.

У Вас должна быть большая и очень дерзкая цель, которая Вам кажется недостижимой, но которой Вы бы очень хотели достичь. Она должна представлять собой Ваш вариант стремления к звездам. Не спорю, возможно, Вы никогда и не достигнете данной цели в том виде, в котором она Вам представляется, но постоянное стремление к ее осуществлению заложит в Вас негибкую тягу к успеху, которая поможет Вам достичь гораздо, гораздо большего в собственной жизни чем то, на что Вы бы могли рассчитывать, не имея собственной БОДЦ.

Не имеет никакого значения, насколько сумасшедшей будет казаться всем окружающим Ваша большая и очень дерзкая цель. Их мнение в данном случае не играет

ровным счетом никакой роли, главное – чтобы Вы сами страстно желали достичь этой цели и всячески к ней стремились.

Вы хотите стать самым богатым человеком в Вашем городе? Чудесно! Вы хотите стать самым лучшим автором Вашей страны, чьи книги расходятся многомиллионными тиражами? Почему бы и нет? Ваше самое жгучее желание – утроить доходы от собственного бизнеса в течение ближайшего года? Великолепно! Отличные БОДЦ, между прочим!

Ваши КИПРО-цели отражают Ваши действия, направленные на решение тактических задач. БОДЦ же представляет собой Вашу главную стратегическую цель в этой жизни. В то время как КИПРО-цели являются залогом успеха в самом ближайшем будущем, БОДЦ является Вашим направлением на дороге к звездам.

Еще раз повторяю – не беда, если Вы никогда не сможете реализовать свою очень дерзкую цель. Помните: имея ее и стремясь к ее достижению, Вы можете не долететь до звезд, но до луны доберетесь точно. Если же у Вас не будет никакой БОДЦ – Вы не то что до луны не долетите, а даже подняться над землей не сможете.

Очень хорошо данный момент подчеркнула Луиза Мей Алькотт, автор книги «Маленькие дамы», когда написала следующие строки:

«Я стремлюсь вдаль – туда, где рождается сияние солнечных лучей. Возможно, я никогда не доберусь до этого места, но зато я могу постоянно смотреть на эти лучи, любоваться их прелестью, верить в них и идти за ними – туда, куда они меня зовут».

Вместо заключения

Итак, в рамках настоящего коротенького специального доклада я поделился с Вами внушительной порцией ценнейших знаний о том, каким образом Вам следует правильно формулировать и ставить собственные цели – те цели, которые приведут Вас к успеху кратчайшим путем и максимально быстро.

Прежде чем попрощаться с Вами, дорогой читатель, позвольте мне суммировать самые важные моменты данной книги и изложить их в виде кратких выводов.

1. Постановка целей – дело вовсе не трудное, и оно ни в коем случае не является роскошью. А вот пренебрежение необходимостью ставить правильные цели и достигать их – непозволительная роскошь для каждого человека.

2. Постановка и реализация правильных целей – очень хорошая привычка, благодаря которой успеха добились практически все, кто ей следовал.

3. Для постановки собственных целей всегда используйте формулу КИПРО, которая позволяет Вам добиться максимальных результатов во всех сферах Вашей жизни.

4. Держите собственные цели перед глазами постоянно, каждый день, возвращайтесь к ним и отмечайте достигнутый прогресс – и Вы сможете добиться реализации любой своей цели с максимально возможной быстротой.

5. Если Вы собираетесь принять какое-либо решение (особенно важное и долгосрочное) – облеките его в форму цели, разработанной по формуле КИПРО.

6. Ваши цели должны быть нужным образом сбалансированы – это очень важно для обеспечения полноценности Вашей жизни и Ваших достижений.

7. Отдавая приоритетность той или иной сфере собственной жизни, не забывайте и о других сферах, соблюдайте разумный и необходимый баланс.

8. Последуйте примеру огромного количества успешных компаний, сформулируйте собственную БОДЦ и стремитесь к ней для того, чтобы максимально приблизиться к звездам.

На этом, дорогой читатель, позволю себе закончить данную книгу. Искренне надеюсь, что изложенная в ней информация окажется Вам очень полезной и поможет существенно ускорить процесс достижения успеха в абсолютно всех сферах Вашей жизни.

Желаю всего наилучшего!

Пол Смитсон, 2006.

<http://www.xsitepro.com>

Приложение 1.

Рабочий лист для постановки КИПРО-целей

Формулировка цели:	Проверка					Дата выполн.
	К	И	П	Р	О	
Деловая цель:						
Финансовая цель:						
Домашняя цель:						
Социальная цель:						
Коммуникативная цель:						
Благотворительная цель:						
Цель образа жизни:						
Еще одна важная цель:						
Еще одна важная цель:						

Инструкции по работе с таблицей:

В первой колонке «Формулировка цели» - напишите свою цель, при этом используйте для описания не более 20 слов. В колонке «Проверка» пройдите по элементам формулы «КИПРО» напротив каждой цели, ставьте галочки для того, чтобы убедиться, что формулировка цели соответствует всем элементам формулы. Если хотя бы в одном квадрате Вы не можете с уверенностью поставить галочку – это означает, что Ваша цель не соответствует формуле и должна быть доработана.

Помните: К = конкретность, И = измеримость, П – подконтрольность, Р – реалистичность, О – определенность во времени.

В последней колонке укажите дату, до которой Вы планируете реализовать поставленную цель. На тот случай, если некоторые из Ваших целей не вписываются в перечисленные группы целей – в таблице имеются две нижние строчки с пометкой «Еще одна важная цель».

Итак, за работу!

Приложение 3.

Цитаты, вдохновляющие на постановку целей

Жизнь – смешная штука: если Вы требуете от нее только самого лучшего – чаще всего Вы обязательно это получите.

Сомерсет Мохэм

Цель в жизни – единственное, ради чего стоит предпринимать поиски

Роберт Луис Стивенсон

Стремление к великому – ключ к успеху во всем

Сэм Уолтон

Все мы сидим в сточной канаве, но взор некоторых из нас обращен к звездам

Оскар Уайльд

Не видать высот тому, кто строит ниже, чем небо

Едвард Янг

Если Вы не знаете, куда Вам идти – Вы никогда и никуда не доберетесь

Йоги Бэрра

Цельтесь в луну, ибо в этом случае даже если промахнетесь – попадете, по крайней мере, по звездам

Лес Браун

Луна – первый перевалочный пункт на дороге к звездам

Артур Кларк

Препятствия не могут мне помешать. Каждое препятствие можно устранить, и тот, кто идет к звездам, никогда не свернет со своего пути

Леонардо да Винчи

Препятствия только тогда кажутся непреодолимыми, когда Вы теряете из виду свою главную цель

Генри Форд

Пол Смитсон — Постановка целей: Быстрое и легкое определение нужного направления...

Не предавайтесь отдыху до тех пор, пока Вас не измотает постановка собственных целей

Том Хопкинс

Стремитесь к небесам – и Вы обретете и небо, и землю. Стремитесь к земле – и не получите ни того, ни другого.

Кэрролл Льюис

Многие упорно стремятся идти по избранному им пути, но слишком мало среди них тех, кто стремится к конкретной цели

Фридрих Ницше

Предоставьте себе возможность использовать весь потенциал своей жизни – без ограничений. Цели – это лишь мечты с определенным сроком выполнения, но ни в коем случае не самоцель Вашей жизни

Глинис Нанн