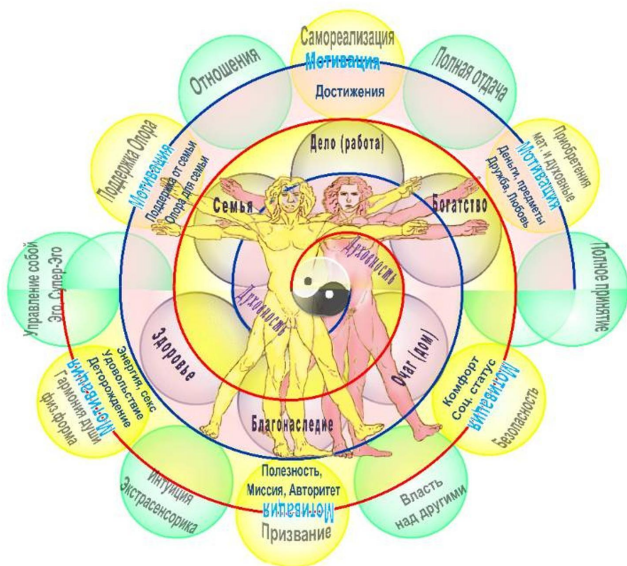


ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ И ЦЕЛИ: 7 шагов к успеху



Виктория Железнякова

Виктория Железнякова

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

И ЦЕЛИ: 7 шагов к успеху

<https://litres.ru/74356747>

SelfPub; 2026

Аннотация

Виктория Анатольевна Железнякова - психолог с опытом 15-летней практики, коуч создала уникальную методику успешной реализации целей за счёт раскрытия индивидуальности личности. В практикуме вы совершите переход на новый уровень осознанности, запустите свою персональную систему целей, а также избавитесь от внутренних препятствий в виде неработающих установок, страхов, личных пределов, выявите собственные ресурсы.

Программа разворачивает мышление, пронизывает инсайтами, формирует внутреннюю твёрдость и целостность. Эта книга может стать для вас настольной, т.к. алгоритм можно повторить под новый пул целей. Методика также рекомендована специалистам психологии, коучинга, психологических и бизнес-тренингов.

Содержание

Книга-практикум	4
ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Глава 1. КАК ФОРМУЛИРОВАТЬ УСПЕШНЫЕ ЦЕЛИ	7
Глава 2. ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ МЫШЛЕНИЯ	30
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Виктория Железнякова **ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ** **И ЦЕЛИ: 7 шагов к успеху**

Книга-практикум

© Автор Железнякова В. А., 2026, Художник Дарья Чепурных

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящая книга написана в дополнение к одноимённому тренингу. Много людей по результатам программы реализовали свои цели. Они провели серьёзную работу по раскрытию своей индивидуальности и глубинных мотивов, заложив их в свои цели, и благодаря этому повысили свои доходы, пришли к успеху в делах, создали семьи и гармоничные взаимоотношения, распаковали свой источник ресурсного состояния. Задача книги-практикум помочь вам за счёт истинных целей изменить свою жизнь так, как вам нужно. Решение - в правильной методике.

В основу методики заложена работа с сознанием (мышление), сверхсознанием (ценности, убеждения, смыслы) и подсознанием (эмоции и энергия, глубинные потребности, желания). Вам придётся потрудиться, но эти инвестиции времени и сил стоят того, чтобы поднять себя на новый уровень качества жизни. Программа подойдёт тем, кто, действительно, хочет роста и намерен действовать. Тем же, кто считает, что «вселенная сама даст, нужно только подождать», всё равно рекомендую пройти практики и упражнения. Вы откроете новые знания о себе и о том, кому на самом деле вселенная даёт всё, через кого и за что. Это вас встряхнёт и поспособствует возвращению себе ответственности, переложенную на энергии, материи и пространства-времени.

В Главе 1 вы научитесь формулировать истинные цели.

В Главе 2 исследуете свой уровень мышления и определите, куда расти.

В Главе 3 пошагово пройдёте по алгоритму. Он позволяет выявить и убрать препятствия на пути достижения целей, раскрыть внутренние ресурсы, понять свои глубинные запросы и ценности, найти эффективные способы реализации, разобраться, как внешние структуры влияют на успех. И главное, алгоритм поможет запустить систему целей, в которой каждая взаимоусиливается, дополняет другие, ускоряя получение желаемого. Вы найдёте свой ключ успеха.

В Главе 4 совершите переход на новый уровень мышления.

Глава 1. КАК ФОРМУЛИРОВАТЬ УСПЕШНЫЕ ЦЕЛИ

*Мои цели, как кони, несут меня
вперёд, только успевай погонять и
управлять упряжкой!
Но бывают такие цели, как упрямые
ослы, не сдвинуть с места, а какие
удалось сдвинуть, с теми
намаешься в пути: идут то вперёд,
то назад, то в сторону, сходят с
пути, то упрямо останавливаются;
теряется время и нервы,
и неизвестно, дойдём ли в точку
прибытия.*

Виктория Железнякова

Что такое цели, и для чего мы их создаём.

Как мы относимся к цели. Два подхода.

Примеры разных подходов.

Цели являются основой личности. Люди, которые ставят цели и достигают их, более устойчивы к изменениям, кризисам, стрессам и шире мыслят, они формируют реальность. В целях должна быть заложена индивидуальность, ведь они меняют человека и его образ жизни. Если вы хотите управлять этими изменениями, то обязательно формулируйте цели через свою исключительность. Эта книга поможет понять,

в чём ваша особенность.

Цели всегда начинаются с глагола действия и ориентированы на результат. Они формируются под влиянием социума. Внешние системы мира (профессиональные, финансовые, государственные и другие структуры - подробнее разберём в Главе 3 Шаг 4) видят вас через действия и достижения и готовы продвигать ваши амбиции, открывая разные возможности. Вы со своими качествами, способностями, навыками нужны внешним системам, поэтому они диктуют свои запросы, которые легко считываются человеком и превращаются в цели.

Цели - это информационная конструкция, полученная из социума. Человек либо присваивает её и пытается вдохнуть в неё энергию, либо нет. Цели, которые притягиваются на проблему, обычно принимаются в чистом виде, как услышали, так себе и взяли. Они труднодостижимые, но выглядят, как решение, поэтому особенно привлекательные. Это «цели-ослы». Эпиграф к главе хорошо описывает, как работают эти цели: «...цели, как упрямые ослы, не сдвинуть с места, а какие удалось сдвинуть, с теми намаешься в пути: идут то вперёд, то назад, то в сторону, сходят с пути, то упрямо останавливаются; теряется время и нервы и неизвестно, дойдём ли в точку прибытия».

«Цели-ослы» обречены на неуспех или могут быть достигнуты за счёт силы воли, при этом отнимут энергию до истощения, они управляют человеком, а не наоборот. У чело-

века есть защитные механизмы психики перед такими целями в виде лени, прокрастинации, страхов и психосоматики. Бывало у вас такое, что вы прописываете цели и понимаете: «Вроде хочу и цели мои, НО...», что-то препятствует, и вы их отодвигаете или начинаете и бросаете, заболеваете и т.п.? Это срабатывает психологическая защита, сигнал, что цель на самом деле не ваша, а подхваченная. Как перепроверить? Перенятые цели всегда притягиваются на проблему.

Как правило, мы фокусируемся на трудностях и хотим их разрешения. Прописывая цели в таком ключе, сразу попадаем в ловушку, потому что проблемы имеют свойство раздуваться и казаться всеобъемлющими и сложными, как только к ним прикасаются и уделяют внимание. Когда ваша цель решает проблему, то вы можете идти к реализации либо слишком долго, либо вообще не дойти, т.к. цель символизирует борьбу и преодоление. Проблему должны решать задачи, а не цели.

Другой тип целей - «цели-кони», истинные, которые создаются из личных запросов на развитие. Они легко достижимы, но ими нужно управлять. Истинными цели становятся, когда они соответствуют вашим желаниям, глубинным потребностям и ценностям. Через свои достижения вы транслируете собственные смыслы. Желания, потребности, ценности - это то, что принадлежит вам и входит в ваши «базовые настройки», т.е. определяет вашу индивидуальность, а истинные цели помогают вам проявляться, чтобы получить

блага мира. «Цели-кони» всегда будут успешно реализованы.

Есть «цели-мечты». Мечта поддерживает состояние предвосхищения и обещает человеку будущее. Она не имеет срока исполнения, и главное её назначение - давать надежду. Цели-мечты всегда имеют множество препятствий, чтобы не быть исполненными, т.к. мечта, превращенная в цель, теряет своё предназначение. В мечту лучше заложить истинные цели, основанные на потребностях и ценностях, и их совокупное достижение приведёт к исполнению чего-то большего под названием «мечта».

Для результата важно правильно сформулировать цель. Сосредоточьте внимание на потребностях относительно цели: «Что я хочу, чтобы было в моей жизни? В чём я нуждаюсь на самом деле?», а не на «болях» (проблемах). Далее переведите внимание на то, что вызывает трудности - препятствия в виде внутренних противоречий, страхов, неуверенности и др. Затем сфокусируйтесь на ресурсах, которые у вас есть для их устранения - ваш опыт, знания, навыки. Таким образом, проблемы станут всего лишь задачей, которую надо решить. При составлении цели важно назначить время реализации, но можно не указывать его в формулировке, т.к. сроки исполнения заложены в задачах.

Рассмотрим примеры из моей профессиональной практики в двух подходах: подход №1 формулирование целей через проблемы и «боли» и подход №2 - через потребности, жела-

ния и ценности.

ПРИМЕР 1

ПОДХОД №1

У меня проблема - не получается сбросить вес. Пробовала разные диеты, ходила на фитнес - ничего не работает, сбросила немного и дальше вес стоит, а после диет снова срываюсь, ем что мне хочется и не по режиму, вес возвращается обратно. Чувствую себя лузером и уже не верю, что это возможно.

Цель- сбросить X кг за 3 месяца и далее удерживать новый вес постоянно.

Комментарий: *Человек сосредоточен на проблеме лишнего веса, а это значит, что достижение будет через преодоление и борьбу. При таком режиме подключается сила воли. Сила воли - способ быстрого получения результата. Постоянно поддерживать новый вес на таком ресурсе, как сила воли, не получится, разве что спринтами с большими передышками. В этом случае будут срывы, а вес «прыгать». Нужен навык самодисциплины, регулярность действий, выносливость и фокус на качество процесса достижения.*

Когда мы формулируем цель, как решение проблемы, цель тоже воспринимается, как «боль», и хочется быстрее её решить, избавиться либо спрятаться от неё (например, в прокрастинацию, лень, болезнь). Достигнув результата, человек может сказать: «Я это сделал, я это могу, я молодец»,

придёт уверенность, поднимется самооценка. Но это состояние будет недолгим, потому что данная цель предполагает системные результаты, а способ достижения (за счёт силы воли) выбран неверный.

Ещё один важный момент, который упускается при таком подходе - человек сосредоточен на избавлении от проблемы, а то, что встанет вместо неё, он не контролирует. Пространство вместо «боли» начнёт заполняться стихийно. Девушка может сказать себе: «Я буду чувствовать себя хорошо, легко, свободно». Этого недостаточно, т.к. после решения проблемы высвобождается время и энергия. Если не придать им назначение, они начнут расходоваться хаотично, и в первую очередь, на привычные действия (например, вкусно и много поесть, полениться). Здесь не проявлена ценность, есть только острая необходимость решить проблему.

ПОДХОД №2

Хочу быть стройной с подтянутыми мышцами, тогда я буду чувствовать себя собранной, мобильной, «лёгкой на подъём». Это даёт много энергии, у меня получится всё успевать и быть продуктивной. Я буду себе нравиться, смогу носить разную одежду, а не выбирать только ту, что скрывает недостатки.

Цель- иметь стройную и спортивную фигуру.

Комментарий: *За такой постановкой цели уже чувствуется лёгкость, любовь к себе, уверенность и вера в то, что всё получится. Вырисовывается образ и состояние, в*

котором будет находиться человек, когда реализует желаемое, и захочется поддерживать форму дальше, потому что это ресурсное состояние.

В списке задач, как этого достичь, можно вписать «сбросить X кг за 3 месяца и далее удерживать новый вес постоянно». Для решения этих задач необходимы самодисциплина, режим, правильное питание, занятия спортом. Надо выработать этот навык и опыт. Т.е. пока девушка нарабатывает новые качества и навыки, она самосовершенствуется и с каждым днём становится лучше в своих глазах. Эта цель её развивает.

Выполняя задачи, которые необходимы, человек инвестирует в себя время, деньги, труд, энергию, эмоции и понимает, что не зря. Девушка получит не только стройное и спортивное тело, но и навыки, которые сможет применить в других целях. Мы видим проявленную ценность в цели - ресурсность. (Про ценности подробнее в Главе 3 Шаг 2).

ПРИМЕР 2

ПОДХОД №1

Я нормально зарабатываю, но по семейным обстоятельствам нужно больше денег (у нас родился второй ребёнок), ещё моя компания нуждается в масштабировании, на это тоже нужны деньги. Я тестировал разные идеи - безрезультатно. Уже второй год не могу «пробить этот финансовый потолок», что бы ни делал, доход не растёт. Я очень много ра-

ботаю, у меня занято работой всё моё время, семью практически не вижу, брать больше заказов физически не смогу, а на расширение команды нет денег.

Цель- «пробить финансовый потолок» и увеличить доход в 2 раза.

Комментарий:*Цель показывает, что человек нагружен большим количеством задач и ответственности и считает, что палочка-выручалочка его проблем - деньги. В попытке идти за деньгами, он будет ходить по кругу, новые решения не сработают, т.к. они лежат в плоскости циклического мышления. Любые новые решения подчинены рутинным задачам, и саму цель человек превратил в обыденность, а это означает, что у цели нет назначения быть успешно реализованной, она должна быть бесконечной рутинной. Здесь нет ценности, только фокус на деньгах. Деньги не являются внутренней ценностью человека. (Деньги - это поток внешних сил, подробнее в Главе 3 Шаг 6).*

ПОДХОД №2

Я хочу меньше работать, чтобы больше времени проводить с семьёй. С ними я отдыхаю и расслабляюсь. Мои дети и жена - самое ценное, мой тыл. Я вижу, как они меня любят, и я их люблю. Я горжусь тем, что я семейный человек и хотел бы ещё детей. Доход X2 мне нужен, чтобы я вложил его в семью - в развитие детей, побольше квартиру уже надо, исполнить желание супруги посетить страну N. Я хочу в автотур всей семьёй, детям показать нашу страну, историче-

ские места, съездить на малую Родину, когда младшему будет года два.

Цель- работать X часов в неделю и заработать Y сумму в ближайший год.

Комментарий: *Эта цель фокусирует на качество и эффективность рабочего процесса, приоритетность рабочих задач, пересмотр выбора заказчиков компании в сторону более выгодных. А также меняет отношение к своей компании, ведь сейчас это не просто работа, а компания, которая приносит доход собственнику на реализацию его глубинных потребностей и главной ценности - семья. Теперь компания обеспечивает, а не использует своего основателя.*

Следовательно, надо развивать свою команду - делегировать часть задач, научиться видеть в своих сотрудниках профессионалов, а для некоторых быть наставником, чтобы передать долю рутины. Это выход из циклического мышления.

Таким образом, компания становится «партнёром» для собственника, а не «ребёнком» в его восприятии. Другой взгляд на бизнес позволяет расширить мышление, найти эффективные идеи оптимизации бизнес-процессов, увеличить прибыль компании и свои доходы.

ПРИМЕР 3

ПОДХОД №1

У меня финансовые трудности. Уже несколько лет не могу выйти из долгов и кредитов. Всегда 2-3 кредита либо рас-

срочки, один закрою и новый беру, мне не хватает денег. Я беру рассрочки на обучение, разные онлайн курсы, но полностью их не прохожу, не хватает времени обучаться. Оплачиваю кредиткой товары, потом пополняю её. Однажды не получилось погасить кредитку и пришлось взять кредит для погашения, и так по кругу то кредиты, то рассрочки. Я всё время в тревоге, что денег не хватает. Работаю в найме, доход выше среднего, но своих денег не вижу, постоянно их отдаю и не хватает на себя.

Цель - закрыть кредиты и рассрочки и жить на свои доходы.

Комментарий:*Цель отражает запрос «всё остановить», остановить этот круговорот долгов, но она не даёт новый взгляд на положение, в котором оказался человек. Остановка приведёт к стагнации, и скоро всё вернется обратно.*

Кредиты и рассрочки - знак того, что человек пытается «наполниться», а способ выбран - займы. Нарушен взаимобмен. «Наполниться» - речь идёт о потребности человека брать ресурсы от мира (получить удовольствие, подарки, общение, знания, повышение в должности, премию, дивиденды и т.п.), за которые не надо расплачиваться. Брать в долг означает, отдать, вернуть. В этом поступке отражено противоречие между потребностями и способом достижения. При такой постановке цели «жить на свои доходы» так или иначе приведёт к кредитам.

ПОДХОД №2

Я хочу чувствовать себя спокойно в отношении денег, иметь «финансовую подушку безопасности». Пусть деньги на моем счёте лежат и работают, приносят проценты. Надеюсь в том, чтобы получить много позитивных эмоций, ходить на концерты, в театр, знакомиться с новыми людьми. Сейчас изучаю нейросети, это поможет мне в карьере, доход будет выше. Хочу проявить себя на работе и подняться в должности.

Цель- иметь «финансовую подушку безопасности» - более 6 зарплат на моем счету.

Комментарий:*Цель про «наполнение», она разворачивает человека в другую сторону, даёт новый взгляд, открывается видение, как это можно сделать иными способами. Фокус на этом результате поможет по-другому относиться к кредитам, стать более расчётливой и получить навык финансовой дисциплины. Ценность - безопасность.*

ПРИМЕР 4

ПОДХОД №1

Я уже несколько лет одна после развода, без пары, без детей. Не могу встретить достойного мужчину. Ходила на свидания, мне никто не нравится, все мужчины какие-то не такие, даже не из кого выбирать. А сейчас в поле зрения вообще никого нет. Проблема в том, что мне уже 37, и время для рождения ребёнка уходит. Ещё родители ждут, когда устрою

свою личную жизнь, и социум тоже давит, мои ровесницы уже давно замужем и с детьми. Мне очень нужно выйти замуж и родить ребёнка, я больше не могу ждать, когда это всё случится.

Цель- выйти замуж и родить ребёнка.

Комментарий:*Цель определяется как выполнение долга, поставить галочку, что она реализована. Для такой цели можно бесконечно перебирать претендентов, и никто не подойдёт на роль мужа, т.к. нет личной заинтересованности в человеке.*

Фокус направлен на долженствование (я должна показать, что у меня это есть; я это делаю не для себя), а потребность в доверии, близости и любви, глубоко скрыта и выражается в защитной реакции - недовольстве выбора мужчины. Внутриличный конфликт не даст реализоваться цели в таком виде.

Ещё нюанс в формулировке: выйти замуж - это решение принимается между двумя людьми. Цель ставит человек для себя, это означает, что девушка в одностороннем порядке будет стремиться получить заветное предложение. Насколько она будет искренней в этих отношениях перед самой собой и перед мужчиной, стараясь угодить ради цели, совпадает ли это с её ценностями? Если нет, то при достижении это чревато претензиями, противоречивыми чувствами и нервными состояниями. Цели всегда составляются про себя, а не про других. Про других - это задачи, помощь, но не цели.

ПОДХОД №2

Я хочу чувствовать себя рядом с мужчиной лёгкой и весёлой, ощущать его надёжное плечо и уверенность, что могу передать ответственность за решения. Это мужчина, который говорит: «Всё хорошо, я всё решу», и делает. У нас есть общие интересы, профессиональные и просто увлечения. Он домовитый, умеет что-то починить, построить. Я хочу жить вместе в частном доме, а не в квартире. Ему рядом со мной тоже легко. Он ценит во мне верность, поддержку. Я его заряжаю и вдохновляю. Между нами любовь и согласие. Хочу иметь семью и детей с таким мужчиной.

Цель - быть замужем за мужчиной, с которым нам вдвоём легко и интересно настолько, что мы хотим быть вместе долгие годы, как верные супруги и родители наших детей.

Комментарий: *В цели обозначено развитие отношений и главная ценность - доверие и любовь. К тому же это важно и для будущего мужа, т.к. он ценит верность и поддержку со слов девушки. Через ценности, которые есть в ней, она в короткий срок найдёт своего достойного мужчину.*

ПРИМЕР 5

ПОДХОД №1

Я руководитель отделения, мне очень нужно повышение в должности до регионального директора, т.к. нужны деньги. Проблема в том, что нам в семье не хватает доходов. Муж тоже работает в найме, зарплата немаленькая, но всё равно

не хватает. У нас дети переходят в средние классы, сейчас начнутся большие расходы (репетиторы, модная одежда, гаджеты и т.п.). Муж разрабатывает какой-то свой IT-проект, который должен увеличить доход, но ему нужно время, а когда проект «выстрелит» непонятно.

В новой должности у меня будет высокая занятость и командировки. Я готова пожертвовать временем ради высокой зарплаты, но нужно будет ещё уговорить мужа заниматься детьми. В компании есть вакансии, а мне не предлагают.

Цель- подняться по карьере и получить высокую зарплату.

Комментарий:*Цель показывает фокус на деньгах, и ради них женщина готова жертвовать личным и семейным временем. Когда речь идёт про жертвенность, человек автоматически попадает в сценарий треугольника Карпмана, в котором есть три позиции «Жертва - Агрессор - Спасатель». Это означает, что появятся конфликты в семье, претензии, оправдания. Каждый будет считать себя жертвой, обвинять друг друга и новую должность. Гармония в семье будет утеряна, это отразится на детях. Пока женщина смотрит на должность с позиции жертвы, компания не сделает ей предложение, потому что организации нужны лидеры.*

Стивен Карпман, американский психотерапевт, описал модель созависимых отношений, в которой люди бессознательно включаются в треугольник отношений «Жертва -

Агрессор - Спасатель» и играют в нём одну из определенных ролей. В сценарий всегда втянуты трое, и каждый может по кругу занимать разные позиции, становясь, то жертвой, то агрессором, то спасателем. В эту модель коммуникации попадают не только отношения между людьми, но могут включаться организации и даже обстоятельства. Из сценария треугольника можно выйти, взяв ответственность за себя и свои решения, и осознанно не вступать в игру.

ПОДХОД №2

Вообще-то мне хочется быть региональным директором, мне очень нравится моя работа, и командировки привлекают. Я человек подвижный, лёгкий на подъём, и засиделась на одном месте. За последние несколько лет мы даже с семьёй никуда не выезжали, чувствую потребность в поездках и смене локаций.

Я нуждаюсь в профессиональном росте, где могу проявиться. До этого момента я жила, как будто сдерживала себя, а сейчас дети подросли, и мне хочется быстрее двигаться вперёд. У меня есть идеи про то, что можно внедрить для повышения КПД сотрудников и прибыли компании. В новой должности у меня будет больше полномочий.

Цель- быть региональным директором в компании X с высокой заработной платой (более Y рублей в месяц).

Комментарий:*Цель открывает новые возможности для личностного роста и самореализации, а также развитие лидерских навыков и новых компетенций, в которых*

есть потребность проявляться. Супруг и дети будут видеть вдохновлённую, энергичную, любящую жизнь и свою работу супругу и мать, и поддержат её. Такая формулировка цели автоматически подразумевает лидерские задачи. Женщина уверенно составит план действий и начнёт реализовывать. Компания заметит её. Ценность - развитие, профессиональный рост.

ПРИМЕР 6

ПОДХОД №1

У меня не получается начать путешествовать. Каждый раз, когда об этом подумаю, сразу возникают сложности: то в отпуск не отпускают, то финансов не хватает или что-то ломается и нужны деньги на ремонт, то кто-то в семье заболеет. А я просто хочу побывать в разных странах, посмотреть мир. Эта цель у меня всегда сопровождается проблемами.

Цель- путешествовать в разные страны.

Комментарий:Цель сформулирована в виде мечты. В отличие от мечты, в целях всегда заложены задачи со сроками исполнения. Мечта не имеет временной предел достижения. У мечты есть свойство - она живёт и подпитывается предвкушением. Такое состояние доставляет удовольствие, а удовольствие хочется продлевать. Человек ожидает от мечты, что она сама исполнится каким-то волшебным образом. Как только мечту пытаются превратить в цель, включается сопротивление и создаются препятствия.

К исполнению мечты нужно быть готовым, т.е. принять тот факт, что грёзы исчезнут после реализации, и придётся придумывать новые либо оставаться без них. Это может вызывать тревогу. Мечта пробуждает надежду, которая распространяется на все сферы жизни. Человек нуждается в психологическом состоянии надежды, т.к. она направлена в оптимистичное будущее - если есть надежда, значит, есть будущее. Цель в такой формулировке не будет исполнена, её назначение быть бесконечно пролонгированной в будущее.

ПОДХОД №2

Хочу путешествовать. Я сейчас изучаю духовные практики и занимаюсь йогой. Начала бы свои путешествия с Индии. Можно найти тур на 2 недели с проживанием в ашраме. Поеду за внутренним равновесием и обучением у гуру.

Цель- Поехать на 2 недели в Индию в ашрам за внутренним равновесием.

Комментарий:*В цели отражены желание (посетить Индию), глубинная потребность (душевное равновесие, внутренняя гармония) и ценность - развитие (изучить духовные практики от гуру). Когда человек знает, зачем ему это нужно, он беспрепятственно реализует. Желание, потребность и ценность отвечают на вопрос: «Зачем мне это нужно?»*

ПРИМЕР 7

ПОДХОД №1

Уже много лет я снимаю квартиру, у меня нет своего жилья. Меня беспокоит, что я отдаю большие деньги каждый год за аренду вместо того, чтобы оставлять их себе. Мне нужна своя квартира, но я не представляю, на что я могу её купить. Откладывать не получается, льгот по ипотеке у меня нет. Помочь мне некому. Хочу иметь свою квартиру, чтобы не платить за чужую. Я не хочу квартиру где-то на окраине, мне надо в центре или около центра, а там очень дорого, даже по ипотеке оплата в месяц будет в 3 раза больше, чем я плачу аренду.

Цель- купить себе квартиру и перестать «снимать» жильё.

Комментарий:*Аренда стала «болью» и под неё создана цель, как решение. Цель выглядит, как проблема и усиливает «боль», а также нагнетает беспокойство и чувство беспомощности. При этом есть амбиции, которые не дают рассмотреть другие варианты и усугубляют проблему. Амбиции - это стремление человека быть ещё лучше, иметь больше. Амбициям легко следовать, когда есть потенциал и ресурс, в противном случае, они являются препятствием. С таким набором осложнений, цель не будет достигнута.*

ПОДХОД №2

Если исходить из потребностей, то мне подошла бы небольшая квартира-студия у метро, где дорога до центра города занимает не более 60 минут, я работаю почти в центре. А мечта - хочется просторную большую квартиру в цен-

тре города с видом на набережную. Много места даёт чувство свободы, а вид из окна вдохновляет. Студия у метро - это выгодно для меня сейчас, она стоит меньше, и потом её можно сдавать. Если у меня сейчас будет квартира, даже маленькая, я буду чувствовать себя безопасно, в отличие от «съёмной». Для этой цели нужен дополнительный доход. Я бухгалтер, могу взять несколько организаций на ведение. Теперь и работа меня вдохновляет.

Цель- купить квартиру-студию в собственность у метро, не более 60 мин до центра города X по цене Y, в ипотеку.

Комментарий:*Когда человек фокусируется на жизни «здесь и сейчас» и исходит из актуальных потребностей и ценностей, он начинает видеть возможности для построения будущего. Цель показывает ценность - безопасность и потребность верить в себя: «Я могу положиться на себя. С такой нагрузкой в виде занятости в работе и выплат банку я справлюсь».*

ПРИМЕР 8

ПОДХОД №1

Я репетитор по китайскому языку. Мне нужно больше учеников. По рекомендациям приходит мало людей. Нужно проявляться в соц. сетях, что-то писать о себе и работе, выкладывать видео и фото. Меня это очень напрягает. Я не понимаю, какой контент давать, жизнь у меня скучная для сторис и постов. Я пробовала и забросила, потому что это не

принесло учеников. Но вижу, что другие коллеги хорошо зарабатывают через соц. сети. Поэтому я готова заставить себя, чтобы в итоге у меня были ученики и повысился доход.

Цель- стать блогером, чтобы привлечь учеников и увеличить доход.

Комментарий:*Постановка цели перенаправляет в другой род деятельности - блогерство, а главная профессия - преподаватель китайского языка уходит на второй план, обесценивается. Эта формулировка снижает профессиональную самооценку и убивает вдохновение заниматься любимым делом. Девушка готова идти через преодоление, но история повторится и не даст результатов, т.к. цель создана под проблему.*

ПОДХОД №2

Я люблю преподавать и хочу обучать группы взрослых людей. У меня есть авторские наработки, как облегчить изучение языка. Я училась в Китае и снова туда поехала бы. Хорошо разбираюсь в китайских маркетплейсах и знаю, как делать закупки товаров и доставку в Россию, как общаться с поставщиками, заключать договора и страховать товар. Я хотела бы обучать китайскому языку посредников по закупкам, а также быть переводчиком в этой нише. У меня есть потребность рассказывать о Китае, как у них всё устроено, как с ними работать, как изучать язык. Меня это вдохновляет, в этом моё самовыражение. Я могу вести такой блог и набирать группы на обучение.

Цель - иметь блог про Китай и китайский язык, про работу с Китаем для байеров и селлеров и собирать группы на обучение.

Комментарий: *Когда человек обращается к своим желаниям, опыту, потребностям, у него повышается самооценка и уверенность. Из этого состояния видны пути развития, и появляется мотивация реализовать свои цели. В такой постановке определяется конкретика: тематика блога и целевая аудитория, раскрывается ценность - самореализация.*

ПРИМЕР 9

ПОДХОД №1

Мне нужно бросить курить для здоровья. У меня не получается, много раз бросал и через 2-3 недели снова закуривал. Пока не курил, ощущал себя хорошо, дышать было легче, кашель ушёл, но потом происходило что-то стрессовое, выбивало из равновесия, и чтобы восстановиться, я закуривал. У меня проблема - не удаётся перестать курить.

Цель- бросить курить.

Комментарий: *Цель сформулирована на проблему, соответственно, процесс достижения включает преодоление себя, это вызывает напряжение. Какое-то время работает сила воли, но, когда нагрузка удваивается из-за появления непредвиденных обстоятельств, внутренних ресурсов уже не хватает на преодоление. Даже если включится «втор-*

рое дыхание», и будет решена напряжённая ситуация, то появление нового стресса вернёт человека к исходному привычному поведению (закурить) для сбережения энергии.

ПОДХОД №2

Я хочу быть в ресурсе, иметь устойчивость к стрессу, ощущать себя здоровым. Моя потребность - стать независимым от тяги к курению. Я понимаю, что я привязан к сигаретам, как будто у меня нет других способов пережить напряжение. Я пасую, не хочу разбираться, кажется, что нет сил на это. Раньше, лет 10 назад, когда занимался силовыми тренировками, было много уверенности в себе, и находил легко решения на любые стрессовые ситуации. Хочу вернуться в пауэрлифтинг, и может быть взять КМС (кандидат в мастера спорта).

Цель- быть независимым от курения, самодостаточным, с крепким здоровьем.

Комментарий:Цель направлена на развитие психологических состояний и получение нового опыта. Независимость даёт свободу, а чувство свободы мы испытываем, когда есть внутренняя самодостаточность.

Самодостаточность - это состояние внутренней полноты, когда человек удовлетворён и доволен собой, не нуждается в дополнительных стимулах, чтобы быть уверенным. Он способен обходиться собственными возможностями и внутренними ресурсами, самостоятельно принимает решения, опираясь на свои ценности и убеждения.

Независимость позволяет владеть собой - управлять своими эмоциями и способом их проявления, а это и есть стрессоустойчивость, ведь при стрессе необходимо быть гибким в своих эмоциональных реакциях. Ценность, во имя которой (во имя какого смысла) реализуется цель - свобода.

Таким образом, примеры показывают, что в подходе №1 человек исходит от точки А, от того, что у него происходит, с какими проблемами сталкивается, и от того, как сейчас мыслит, в каком состоянии находится, как правило, это не ресурсное состояние. В точке А он видит решения, опираясь на прежний опыт и пытается использовать старые способы, которые уже не работают.

Подход №2 - это точка Б, взгляд из будущего, где цель уже реализовалась, а значит, там шире мышление, есть больше нового опыта и совсем иное расположение духа, там много сил, энергии, любви. Когда человек смотрит на цель из точки Б, он словно оценивает тот новый путь, который «прошёл» по-иному, интуитивно знает все ошибки, и может продумать новые стратегии достижения. Формулируя цели из внутренних потребностей, желаний и ценностей мы получаем бесценный навык быть честными перед собой.

Глава 2. ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ МЫШЛЕНИЯ

При создании цели имеет значение, как мыслит человек, с какого уровня мышления планирует задачи для её реализации. В истинных целях естественным образом закладывается стремление подняться на новый уровень сознания, поэтому важно понимать о себе:

- 1) На каком уровне развития мышления вы находитесь и куда стремитесь.
- 2) Какие ценности на этом уровне.
- 3) Какие уровни тормозят вас.
- 4) С каких уровней вам нужны цели.

В этом поможет диагностика по спирали развития мышления Грейвза.

Клер Грейвз, американский психолог, доктор психологии, профессор, описал теорию спиральной динамики - теорию развития биопсихосоциальных систем человека, утверждая, что мышление и ценности меняются в ответ на изменившиеся условия жизни, и развитие идёт по спирали на восьми уровнях. Каждый уровень он отметил цветом для их различия.

У человека всегда есть перспектива прогресса мышления. Мы начинаем развиваться с первого уровня, он знаком нам с

рождения. Большинство людей находятся на третьем и четвертом. Человек не может перепрыгнуть через виток спирали, он проходит все уровни поэтапно, постигает ценности, получает опыт, который становится ему опорой. Но если происходит застревание на одном витке, то человек ходит по кругу, пока не осознает этого. Есть люди, которые не хотят подниматься выше, их устраивает тот уровень, на котором они пребывают. Те, кто ставят цели и достигают, автоматически стремятся к подъёму.

Переход на новы

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.