



## Методы целеполагания

Данный чек-лист - сборник из наиболее популярных методов целеполагания, используемых на сегодняшний день в бизнесе, образовании и других сферах. Ознакомившись с ними, вы сможете применять их как на работе, так и в быту, существенно облегчив и оптимизировав план достижения поставленных целей.

### 1. S.M.A.R.T.

#### 1.1 Specific — конкретная

*Цель необходимо формулировать максимально конкретно и понятно. Например, формулировка «стать богатым» лишена смысла, поскольку не конкретизирована. Человек должен четко понимать, чего именно он хочет достичь. Тогда вместо того, чтобы разбогатеть, можно задаться целью, допустим, заработать миллион долларов через год.*

#### 1.2 Measurable — измеримая

*Критерий предполагает, что цель измеряется либо в количественном, либо в качественном отношении. Возвращаясь к предыдущему примеру, мы задали конкретную сумму в долларах. Благодаря этому есть четкое понимание результата, к которому нужно стремиться, а также возможность своевременно контролировать процесс.*

#### 1.3 Achievable или Attainable — достижимая

*Чтобы гарантированно достичь цели, человеку нужно трезво оценивать свои возможности и необходимые для достижения ресурсы. Это позволит отсеять заведомо несбыточные мечты.*

#### 1.4 Relevant — значимая

*Цель должна оставаться актуальной к моменту ее предполагаемого достижения. К примеру, планируется через год приобрести квартиру в элитном жилом комплексе. Важно в данном случае иметь в виду, что когда появятся ресурсы для достижения этой*

*цели, свободное жилье было доступно для покупки.*

## **1.5 Time bound** — ограниченная во времени

*В соответствии с данной методикой процесс достижения цели должен быть ограничен конкретными сроками.*

## **2. S.M.A.R.T.E.R.**

### **2.1 Specific** — конкретная

*Цель необходимо формулировать максимально конкретно и понятно. Например, формулировка «стать богатым» лишена смысла, поскольку не конкретизирована. Человек должен четко понимать, чего именно он хочет достичь. Тогда вместо того, чтобы разбогатеть, можно задаться целью, допустим, заработать миллион долларов через год.*

### **2.2 Measurable** — измеримая

*Критерий предполагает, что цель измеряется либо в количественном, либо в качественном отношении. Возвращаясь к предыдущему примеру, мы задали конкретную сумму в долларах. Благодаря этому есть четкое понимание результата, к которому нужно стремиться, а также возможность своевременно контролировать процесс.*

### **2.3 Achievable** или **Attainable** — достижимая

*Чтобы гарантированно достичь цели, человеку нужно трезво оценивать свои возможности и необходимые для достижения ресурсы. Это позволит отсеять заведомо несбыточные мечты.*

### **2.4 Relevant** — значимая

*Цель должна оставаться актуальной к моменту ее предполагаемого достижения. К примеру, планируется через год приобрести квартиру в элитном жилом комплексе. Важно в данном случае иметь в виду, что когда появятся ресурсы для достижения этой цели, свободное жилье было доступно для покупки.*

### **2.5 Time bound** — ограниченная во времени

*В соответствии с данной методикой процесс достижения цели должен быть ограничен конкретными сроками.*

### **2.6 Evaluation** - обратная связь и оценка

*Без регулярного запланированного цикла обратной связи на каждом значимом шаге невозможно достичь даже простой цели, слишком сложной и турбулентной является окружающая среда. На длинном пути обратная связь дает также нужный уровень мотивации и вдохновения.*

## **2.7 Reward** - поощрение или полученный приз за достижение

*Наша способность видеть и отмечать прогресс предопределяет долгосрочную мотивацию. Замечайте и празднуйте даже мелкие подвижки в сторону цели. Тем реалистичней и ближе она будет казаться.*

## **3. Кавасаки**

### **3.1 Измеряемость**

*Цель связана с началом срока отгрузки, выкладыванием программы для пользователей на сайт или объемом продаж. Надо создать такую цель, которую можно измерить.*

### **3.2 Достижимость**

*Ничто так сильно не деморализует, как недостижимая цель. Если вы хотите 1 миллион продаж на своем сайте, смело делите на 10, и стремитесь продать хотя бы 100 000 единиц.*

### **3.3 Уместность**

*Если вы занимаетесь продажей программного обеспечения, то ваша цель должна быть связана с количеством загрузок. Т.е. войти с ТОП-100 сайтов региона с точки зрения трафика менее уместно, чем достичь 10 000 загрузок в месяц.*

### **3.4 Устойчивость к провалам**

*Даже если ваша цель измерима, достижима и уместна, она все равно может быть провальной. Предположим ваша цель заключается в получении 10 000 зарегистрированных пользователей за 1 месяц. Все идет хорошо, пользователи зарегистрировались, но больше не вернулись на сайт. Это провал. Надо продумать варианты и учесть факторы, которые помогут проекту выжить в будущем.*

## **4. Метод Вересова**

### **4.1 Принцип конкретности**

*Цель сформулирована конкретно.*

#### **4.2** Принцип осмысленности

*Цель осознанная и сформирована на основе собственных возможностей. Вы должны продумать хватает ли ресурсов компании для работы с приложением, кто будет им заниматься после выпуска.*

#### **4.3** Принцип временных границ

*У цели есть временные рамки.*

#### **4.4** Принцип системности

*Цели должны напоминать систему, которая организована по времени, приоритетам и направлению. Т.е. в течение двух месяцев запустить приложение с ограниченным функционалом, чтобы сотрудники начали им пользоваться, а в течение года дорабатывать по необходимости дополнительные функции.*

### **5. H.A.R.D.**

#### **5.1** Heartfelt — «истинная цель»

*вы должны быть эмоционально привязаны к вашей цели — это будет главным критерием ее истинности . Правильная цель всегда ведет вас к желаемому будущему.*

#### **5.2** Animated — «визуализированная»

*Правильную цель необходимо визуализировать — как и последствия, к которым приведет достижение цели и конечный результат. Представляйте ваши достижения как можно чаще и ярче.*

#### **5.3** Required — «действительно необходимая»

*Вы должны ясно осознавать, как та или иная цель повлияет на вашу личную или профессиональную жизнь.*

#### **5.4** Difficult — «сложная»

*Ставьте сложные, амбициозные цели, которые выводят вас из зоны комфорта, требуют получения новых навыков и даже пугают.*

Ставя перед собой конкретную и четко сформулированную цель, человек получает пошаговый план ее выполнения. А сам процесс достижения мотивирует прийти до конечного результата. (чек-лист подготовил Зуев А.Д.)

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?