Постановка целей

Словарь Вебстера определяет понятие цель как завершение, окончательный результат того, на что были направлены изначальные усилия и стремления, условия и состояния, вызвавшие образ действия. Целью, в таком случае, должно быть желаемое людьми или группами состояние или результат. Это ответ на вопрос: "Что Вы хотите?" Цели " источник мотивации, они могут стимулировать мощные процессы самоорганизации, которые мобилизуют одновременно сознательные и бессознательные ресурсы.

Цели - фундаментальнейшая составляющая техник, стратегий, интервенций НЛП. Они являются центральным фокусом, "мишенью" всей деятельности, связанной с любой интервенцией или стратегией. Здесь уместно напомнить, что если вы ничего не хотите, то НЛП не представляет для вас никакой ценности.

В связи с тем, что это так принципиально, представляется очень важным, чтобы люди были способны ставить адекватные и значимые цели. Далее приведены некоторые общие стратегии постановки целей.

Стратегии постановки цели

Цели чаще всего устанавливаются по отношению к настоящему или проблемному состоянию. Например, человек может испытывать страх перед публичными выступлениями. Простейшая (хотя сама по себе часто самая проблематичная) форма целеполагания " это определить цель как отрицание проблемного состояния. Так, в ситуации с боязнью публичных выступлений человек может изначально определить свою цель, как: "Я не хочу больше бояться говорить перед группой".

Хотя это, несомненно, распространенный способ постановки цели и неплохая отправная точка, проблема применения этой стратегии заключается в следующем: она не дает ответа на вопрос: "Что ты хочешь?" Утверждение о том, чего ты не хочешь, не является истинно целью. Действительно, негативные утверждения, подобные вышеназванному, акцентируют внимание человека больше на проблемном состоянии, чем на желаемом (Попробуйте следующие 30 секунд не думать о голубом слоне).

Вторая обычная стратегия целепологания " это определение цели как полярности или противоположности проблемному состоянию. В случае страха перед публичными выступлениями человек может сказать так: "Я хочу чувствовать себя уверенно, выступая перед группой". И вновь это логичная стратегия, безусловно, позволяющая сосредоточиться на чем-то другом, нежели проблемная ситуация; но она чревата созданием внутренних противоречий и конфликтов, поскольку постоянно отсылает нас к проблемному состоянию. Говоря словами Альберта Эйнштейна, проблему нельзя решить на том же уровне мышления, на котором она возникла. Полярность определяется на том же мыслительном уровне.

Третий тип целеполагания включает использование внешней референции или внешней модели для определения желаемого состояния. В планировании и развитии организации это определяет базис. В случае с публичными выступлениями человек мог бы так сделать, сказав: "Я хотел бы выступать как Мартин Лютер Кинг". У этой стратегии есть несомненное преимущество перед простым отрицанием и противопоставлением. Она дает конкретную референцию для сравнения и помогает увести внимание от проблемного состояния. Но, вместе с тем, она может вызвать у людей неоправданные ожидания или стать причиной неконгруэнтности или неискренности, что является следствием любой имитации. Помимо того, это может вызвать негативные ассоциации и ощущение провала. Также существует опасность неэкологичности, когда поведение воплощается в контексте, для которого оно не подходит.

Еще одна стратегия определения целей использует правила и принципы для обозначения структуры желаемого состояния. В случае страха перед публичными выступлениями может быть применено нечто, подобное следующей аргументации: "Я хотел бы обладать некоторыми качествами мастерства, такими как гибкость, конгруэнтность, интеграция и т.д., когда выступаю перед группой". Это " дедуктивный подход. Он предполагает наличие абстрактных принципов внутри конкретной ситуации. Тем самым открывается доступ к большей гибкости в действиях и выражениях. В то же время этот подход требует больших интеллектуальных усилий и ситуация более подвержена искажениям, опущениям и обобщениям, нежели чем при использовании других стратегий.

Пятая стратегия включает в себя установку генеративного результата. Он формулируется скорее не относительно проблемного состояния или внешних абстрактных референций, а исходя из расширения существующих ресурсных качеств. Генеративные цели " это утверждения, характеризующиеся словом больше, где некто хочет больше, чем имел до того. Например, в ситуации с публичным выступлением человек может сказать: "Я хочу быть более уравновешенным и творческим". Это дает множество преимуществ, так как предполагает, что для генеративных результатов человек способен идентифицировать в себе подходящие позитивные качества, что может, однако, быть затруднительно, когда он борется с проблемным состоянием.

И, наконец, мы подошли к завершающей перечень стратегии, когда мы действуем, как будто уже достигли желаемого состояния. Сложнее определить цель, будучи ассоциированным с проблемным состоянием. Очень часто это и является частью проблемы - увязнув в проблемном состоянии, очень трудно быть творческим и думать об альтернативах. Со стратегией "как если бы" мы переносимся из проблемного состояния в желаемое, представив, как это были бы, если бы желаемое состояние уже было достигнуто. В отношении публичного выступления человек, возможно, скажет: "Если бы я уже достиг желаемого состояния, я бы чувствовал себя расслабленно и комфортно перед публикой прямо сейчас".

Все эти различные стратегии определения целей имеют свои преимущества и сложности применения. Фактически, в некоторых случаях лучше всего будет использовать их все как части одного процесса целеполагания. Взятые вместе, они образуют мощную последовательность для исследования и построения достижимых целей в перспективе. Чтобы исследовать каждую из них, проделайте следующие упражнения, взяв реальную проблему, над которой вы сейчас работаете.

Определите свое проблемное состояние.

Какое проблемное состояние вы хотите изменить?

Моя проблема заключается в том, что я \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Определите свою цель, применяя каждую из вышеназванных стратегий:

1. Отрицание проблемного состояния. "Что вы хотите прекратить или чего избежать?"

Я хочу прекратить \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Определите противоположность проблемному состоянию. "Что противоположно проблемному состоянию?"

Я хочу \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ взамен.

1. Определите желаемое состояние с учетом внешней референции. "Кто уже в состоянии достичь желаемого состояния, сходного с вашим?"

Я хочу действовать или быть как \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Определите структуру желаемого состояния, используя дедуктивный принцип. "Какие важные принципы и критерии вы хотели бы проявить в желаемом состоянии?"

Я бы хотел воплотить критерий \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Установите генеративный результат, расширяя существующие ресурсные качества. "Какие качества, связанные с вашим желаемым состоянием, вы уже имеете, и каких вы хотели бы сделать больше?"

Я хочу быть более \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Действуйте как если бы. "Если бы у вас уже было полностью полученное желаемое состояние, что бы вы делали или что бы сделали еще?"

Если бы я уже достиг своего желаемого состояния, я бы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Если цель уже определена, важно проверить, хорошо ли она сформулирована. НЛП определило условия хорошо сформулированного результата, которые являются отличной проверкой цели на реалистичность, мотивированность и достижимость.

**Список литературы**

Роберт Дилтс. Постановка целей.