



# РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

## МОДУЛЬ 2

### Постановка стратегической цели



# ВВЕДЕНИЕ

## МОДУЛЬ 2

### Постановка стратегической цели

Ваша задача - стать экспертом в тайм-менеджменте. Начать следует с постановки ясных целей и задач для каждой области вашей жизни.

Можно резко увеличить производительность и результативность на 50%, всего лишь ясно определив свои цели и наилучшие способы их достижения.

На вашу производительность как ничто другое повлияет постановка четких целей и задач.

*«Не бойтесь сделать*

*гигантский шаг,*

*если это требуется.*

*Ведь нет на свете*

*ничего опаснее, чем*

*пытаться преодолеть*

*пропасть в два*

*прыжка».*

*(Дэвид Ллойд Джордж)*

## ПОСТАНОВКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ

Есть один очень популярный способ управления собой и другими - это управление через постановку задач, то есть организация жизни и работы вокруг целей, которых вы хотите достичь.

**Необходимо иметь ясные, конкретные цели в трех важнейших областях жизни.**

1. \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ цели - то есть то, зачем вы выполняете свою работу ЧТО хотите достичь. Это цели 1-й категории.
2. \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ цели - это цели 2-й категории типа КАК, то есть вещи, позволяющие достигать целей ЧТО.
3. Цели \_\_\_\_\_ развития – это то, что необходимо изучать и совершенствовать для достижения карьерных и финансовых целей, которые помогают достичь личных и семейных целей. Это цели 3-й категории.
4. Ваши цели 3-ей категории помогают добиться целей типа 2-ой категории, которые позволяют добиться целей 1-й категории.

Для управления своей жизнью с помощью постановки задач необходимы четыре вещи.

1. Ясное \_\_\_\_\_ конкретной цели или задачи.
2. Ясные \_\_\_\_\_ ее выполнения и требуемых результатов.
3. \_\_\_\_\_ перехода от нынешнего состояния к ясной, измеримой цели или задаче.

4. \_\_\_\_\_ или расписание, ясное вам и окружающим.

**Ваша жизнь станет прекрасной, только когда вы определитесь со своей главной конкретной целью.**

1. Какова та единственная важнейшая конкретная цель моей жизни?
2. Если бы у вас было неограниченное количество времени, денег и ресурсов, кем вы хотели бы быть, что хотели бы иметь или что делать?
3. Сделайте «список желаний» - представьте, что у вас нет ограничений, и запишите все, что хотели бы иметь в жизни.
4. О чем большем вы бы осмелились мечтать, если бы были уверены, что получите это? Что бы вы ни ответили - это и есть ваша главная цель.
5. Сделайте список действий, которые могут помочь в достижении вашей главной конкретной цели, и незамедлительно сделайте первый шаг в этом направлении.

**Секрет успеха - способность ставить цели и достигать их.**

1. Имея ясную цель, вам легче упорно \_\_\_\_\_ на одной задаче в один момент времени.
2. Тот, кто может упорно концентрироваться, делает значительно \_\_\_\_\_, чем тот, кто не может.

**Одной из ваших целей является увеличение своей результативности и ценности в работе.**

Спросите себя: «Зачем я здесь работаю?»

1. Нельзя попасть в цель, которой не \_\_\_\_\_.
2. Если вы не знаете, \_\_\_\_\_ идете, любая дорога будет вести вас туда.
3. Вы должны абсолютно четко понять, каких важнейших \_\_\_\_\_ вы ожидаете от себя.

**Неотъемлемая часть постановки целей - определить ваши основные показатели деятельности.**

1. Основной показатель деятельности - это нечто, что вам непременно надо сделать хорошо, чтобы получить ожидаемые от вас результаты.
2. Основная деятельность определяется как нечто находящееся под вашим контролем и ответственностью.
3. Основные показатели деятельности измеримы и ограничены во времени. Каковы же они?

**Определите свои основные функции и действия на работе.**

1. Концентрируйтесь на своих \_\_\_\_\_ делах и своем вкладе в компанию.
2. Большинство людей тратит время на \_\_\_\_\_ дела.

**Определите важнейшие задачи в сферах вашей ответственности.**

Есть четыре способа правильно определить результат, которого от вас ждут.

1. Он находится под вашим \_\_\_\_\_; вы не спрашиваете разрешения.
2. Результат вашей работы для кого-то другого становится \_\_\_\_\_ для работы, входной задачей.
3. Результат количественно \_\_\_\_\_ в деньгах.
4. Ваш профессиональный успех всегда основан на \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ этих результатов.

**Определите наиболее важных «покупателей», чье удовлетворение гарантирует вам безопасность, достаток и быстрое продвижение по службе.**

1. Покупатель - это тот, кто зависит от вас, или тот, от кого зависит ваш успех в работе.
2. Ваш главный покупатель – ваш \_\_\_\_\_. И умение давать своему начальнику желаемое является ключевым для вашего успеха.
3. Ваши \_\_\_\_\_ также являются вашими покупателями. Как и любой другой фактор, ваш уровень успеха зависит от того, насколько вы можете сделать их счастливым.
4. Также должны быть удовлетворены внешние \_\_\_\_\_ - потребители товара или услуги.

**Есть простой шестиэтапный метод постановки и достижения целей.**

1. Сделайте \_\_\_\_\_ всех целей, которые вы хотите достичь в видимом будущем.

2. Расставьте \_\_\_\_\_ и определите важнейшие, а также менее важные цели.
3. Для важнейших из выбранных целей составьте \_\_\_\_\_, списки \_\_\_\_\_.
4. Установите \_\_\_\_\_ для планов и действий, чтобы понимать, что делать сначала и что наиболее важно.
5. Составьте \_\_\_\_\_ действий по дням и по неделям.
6. Действуйте! Реализовывайте свои планы в соответствии с программой.

**Для разных временных периодов нужны разные цели.**

Необходимы цели на месяц, полгода и год. А также на три года, пять лет и десять лет. А также цели на всю жизнь.

1. Чего вы действительно хотите от жизни? Если бы вы были способны достичь самых важных целей, какими бы они были?
2. Представьте, что ваша жизнь прошла и вы оглядываетесь назад. Чего вам хотелось бы достичь в течение жизни?
3. Напишите собственный некролог. Что бы вы хотели, что бы о вас сказали на ваших похоронах?

Найдите \_\_\_\_\_, которые стоят между вами и вашими целями.

1. По каким причинам вы еще не получили желаемого?
2. От чего зависит скорость достижения вашей самой важной цели?

### 3. Основное препятствие из прошлого?

**Определите, поддержка каких людей, групп и организаций потребуется вам для достижения цели.**

1. Для достижения всех целей вам потребуется \_\_\_\_\_ множества людей.
2. Для вас важно \_\_\_\_\_ с начальником, семьей, сотрудниками и клиентами.
3. Задайтесь вопросом: «Чем они могут мне помочь?».

**Какие дополнительные знания и навыки нужны для достижения ваших важнейших целей?**

1. Для осуществления того, чего вы раньше не могли добиться, вам потребуется приобрести \_\_\_\_\_, которых вы раньше не имели.
2. Каково самое важное \_\_\_\_\_, необходимое для достижения важнейшей цели?
3. Каков самый важный \_\_\_\_\_, необходимый для достижения важнейшей цели?

**Определите ограничивающий фактор.**

1. Ваш ограничивающий фактор, или «бутылочное горлышко», определяет \_\_\_\_\_ получения того или иного результата.
2. Каково основное ограничение, удерживающее вас от достижения цели?

3. Каким бы ни было ваше основное ограничение, или «бутылочное горлышко», упорно старайтесь его преодолеть.

**Чем вам яснее ваши цели, задачи и истинные желания, тем проще их достигать.**

1. Ясность помогает \_\_\_\_\_, создавать захватывающий мысленный образ вашей цели так четко, как если бы вы уже ее достигли.
2. Ясность помогает \_\_\_\_\_ важнейшие действия, которые можно немедленно начать для достижения самых важных целей.

**Мыслите без границ и мечтайте по-крупному.**

Ставя цели, представляйте себе, что у вас есть необходимое время, деньги, все связи, все знания и все навыки.

1. Мыслите в терминах \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, которые можно немедленно предпринять для воплощения желаний в реальность.
2. Историю всегда делали стратеги и \_\_\_\_\_.
3. \_\_\_\_\_ к лучшему; ставьте большие цели; представляйте, что зарабатываете вдвое, втрое, впятеро больше, чем сегодня.
4. Каждое утро семь дней в неделю \_\_\_\_\_ свои цели.

**Теперь остановите сессию и ответьте на важные вопросы:**

**1.** Какие три карьерные цели наиболее важны для меня на данный момент?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**2.** Какие три личные и семейные цели наиболее важны для меня на данный момент?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**3.** Какие три цели личного и профессионального развития наиболее важны для меня на данный момент?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**4.** Какие три жизненные цели наиболее приоритетны для меня сейчас?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**5.** Зачем меня наняли? Каких конкретных измеримых результатов я должен достичь?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**6.** Какие три главных препятствия я вижу на пути к достижению моей главной цели?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**7.** Какое дополнительное знание или умение мне необходимо для достижения моей главной цели?

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Какое одно действие я предприму прямо сейчас по результатам этой сессии?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

