

***Использование***

***SMART-технологии***

***при постановке целей***

Целеполагание — это основа любой системы тайм-менеджмента. Все мы знаем, что нужно ставить цели, но как это сделать ***правильно,*** знают не все.

**Постановка целей по SMART-**технологии, является одной из самых популярных и эффективных систем в тайм-менеджменте, и поэтому вам обязательно стоит узнать, как правильно ставить SMART-цели, и что же это такое.

Методика постановки SMART-целей - пожалуй самая известная в целеполагании. В переводе с английского «**smart**» означает «*умный*» с оттенком «*хитрый*», «*смекалистый*».

В нашем случае это слово является аббревиатурой, которую ввел Питер Друкер в 1954 г.

Понятие SMART содержит в себе 5 критериев постановки целей:

* Specific - конкретная;
* Measurable - измеримая;
* Attainable/Achievable - достижимая;
* Relevant/Realistiс – релевантная/адекватная, реалистичная;
* Timed/Time Bound - определенная по времени.



**Как пользоваться SMART-технологией**

**постановки целей?**

Любую цель необходимо проверить по пяти описанным критериям:

1. ***Конкретная*.** *Цель должна быть четкой, конкретной. Если в цели есть слова «больше», «раньше» и т.д., обязательно указать, на сколько (рублей, минут, процентов и т.д.).*

Цель должна быть предельно конкретной, чтобы четко понимать, что же мы на самом деле хотим получить. Не достаточно сказать «Хочу больше денег», важно уточнить, какую именно сумму денег ты хочешь «Заработать 350 000 рублей»

Возьмем другой пример. Многие из нас мечтают о новом автомобиле, и большинство ставит свою цель примерно так «Купить новую крутую тачку», как Вы теперь понимаете, это не очень конкретная цель. Правильно она будет звучать примерно так «Купить красный Aston Martin Virage Coupe Touchtronic 2 (Движок 497 л.с.), 2013 года выпуска, с полной комплектацией»

Чувствуете разницу? Так мы более конкретно представляем, к чему стремимся. Но главная важность конкретизации состоит не в том, чтобы мы мозгами понимали, к чему стремимся, а в том, чтобы задействовать наше подсознание на достижение цели.

Подсознание является очень мощным инструментом, и если в нем зародится желание достичь определенную цель, то она вероятнее всего будет выполнена. Если мы поставим цель «Хочу счастья», то подсознание может посчитать обычный поход в кинотеатр за достижение этой цели, и перестанет к ней стремиться. Именно поэтому очень важно ставить конкретные цели.

1. *Измеримая*. Результат достижения цели должен быть измеримым. «Стать счастливой» - трудно измеримый результат (и не конкретный тоже). А вот «выйти замуж» - вполне измеримый; достаточно одного взгляда в паспорт ☺.

Чтобы достичь прогресса в чем-то, мы должны понимать, на какие критерии можем опираться при оценке конечного результата. Если мы поставим задачу «Стать умнее», то будет непросто определить, выполнена наша цель или нет. А вот, скажем, цель «Поступить в МГУ на факультет почвоведения» или «Прочитать книгу Freelifestyle» уже более измеримая.

В любой сфере жизни есть показатели, с помощью которых можно четко ориентироваться на конечный результат. Вот пример таких показателей в различных сферах жизни:

* Работа, бизнес: Деньги, оборот компании, количество заключенных сделок, количество потенциальных клиентов, и т.п.;
* Обучение: Количество выученных слов, количество баллов в тесте по теме обучения, сдача экзамена;
* Спорт, красота: Вес, объем бицепса, время 100 метровки, количество полученных комплиментов;
* Здоровье: время сна, пульс, давление, температура, холестерин, сахар в крови, лишний вес;
* Отношения: Количество друзей и знакомых, свидания, количеств друзей в соцсетях, контакты в телефоне, время, проведенное в коллективе;

Думаю, теперь вам более понятно, как сделать свою цель измеримой.

1. *Достижимая*. Вы должны быть способны достичь этой цели, хотя бы в потенциале. Должны обладать ресурсами (внешними и внутренними) для ее достижения, либо быть способными эти ресурсы обрести.

Важно иметь амбициозные цели, но в то же время иногда важно включить режим «Суровой правды» и не перегибать палку. Если вам 48 лет, вы никогда не занимались спортом, но после просмотра всех боев Роя Джонса Младшего решили стать чемпионом мира по боксу… Это, мягко говоря, недостижимая цель.

Есть также другой пример недостижимых целей, а именно «Не укладывающаяся во временные рамки». Время — это очень хитрая субстанция, и оно постоянно нас обманывает.

Очень распространенной ошибкой является постановка слишком большого количества целей на месяц, что делает большую часть из них недостижимыми. Но некогда не бойтесь поставить слишком высокую цель.

Лучше поставить немного завышенную цель, чем маленькую, выполнение которой вас даже не будет зажигать. Есть такая цифра, как «120%», если вы поставите цель на 20% больше, чем хотите — то это будет вполне оптимальный вариант.

1. *Релевантная/Реалистичная*. Необходимо реально оценивать свои ресурсы по достижению цели. Это не означает, что цель не должна быть амбициозной, как раз наоборот. Если цель не является реалистичной, разбейте ее на несколько реалистичных целей.

Релевантный — это степень соответствия и адекватности чему-либо. У нас идет речь о постановке целей, и стало быть, главной задачей этого критерия является то, чтобы каждая из целей соответствовала другим целям.

Допустим у Вас стоит одна из целей «перейти на ранний подъем», но вы хотите поставить еще одну цель «Тусоваться по ночам на вечеринках 3 раза в неделю». Как понимаете, одна из целей «Ночные тусовки» напрямую мешает достижению второй «Переход на ранний подъем», а этого не должно быть.

1. *Определенная по времени*. Должны быть четко поставлены сроки достижения цели. Без сроков конкретной цели нет.

Если мы не установим жесткие временные рамки, то становится совершенно непонятно, когда выполнять цель, сколько уйдет времени на ее выполнение, в каком порядке выполнять цели, и возникнет куча других вопросов.

Каждую цель нужно определять по времени. К примеру, мы хотим стать учеными и решили поставить цель «Защитить докторскую диссертацию по математике», но если мы не поставим к какому сроку это сделать, то наше подсознание не сочтет нужным торопиться, полагая, что и в 75 лет мы сможем этого добиться. Поэтому нужно задавать четкие временные рамки. Вот как будет правильно звучать цель: «Защитить докторскую диссертацию по математике в 2015 году»

Так же и в остальных сферах жизни желательно ставить три вида целей по времени:

* Краткосрочные: 1-3 месяца
* Среднесрочные: 3 месяца — год
* Долгосрочные: 1 год и больше

Но про правильную постановку каждой из этих категорий, нужно говорить уже отдельно.

**Способы применения SMART-технологии**

* Если вы хотите чего-либо достичь, необходимо сформировать намерение. Для начала лучше всего письменно. А для этого примените к намерению проверку по SMART. Так вы сразу **обнаружите часть подводный камней**, которые могут мешать исполнению намерения.
* Переработка цели в соответствие со SMART-критериями является способом концентрации на соответствующем намерении. Таким образом вы уже настраиваетесь на нужную волну. В результате можно не только придумать способы достижения цели, но и «притянуть» необходимые события и даже достигнуть цели, ничего для этого «не делая».
* Конкретизация и способы измерения достижения результата помогут лучше понять, чего хочется на самом деле. Это позволит в некоторой степени отделить свои цели от навязанных.
* Практичность проверки на реалистичность заключается в том числе в понимании связи между текущей целью и другими вашими целями, целями близких вам людей и т.д.
* SMART-техникой можно пользоваться для проверки полученных от других людей советов, рекомендаций, предложений и т.д. (например, на совещаниях).
* При работе с большим количеством целей SMART-техника позволяет отсеять «плохие» цели и оставить «хорошие».

 **Когда методика подходит, а когда нет**

* Даты достижения целей должны быть актуальными. Долгосрочное планирование по SMART не имеет смысла при быстро меняющейся ситуации, когда цели становятся не актуальными раньше срока достижения. Сюда же подходит вариант, когда у человека «семь пятниц на неделе».
* Бывают ситуации, когда важен не конкретный результат, а движение в определенном направлении. В таком случае применять методику SMART придется с некоторыми оговорками.
* Методика подразумевает совершение действий для достижения поставленной цели. Если заведомо планируется отсутствие каких-либо действий, эффективность методики невысока.
* Некоторым людям больше подходит [спонтанное планирование](http://www.ivanpirog.com/posts/spontannoe-planirovanie-dlya-tex-kto-nenavidit-tajm-menedzhment/).

### ****Примеры SMART цели****

Приведем примеры правильно поставленных смарт целей, которые соответствуют всем 5 критериям:

1. Выйти на доход в 120 000 рублей в месяц на своей текущей работе, к 1 октября 2014 года.
2. Поступить на бюджетное отделение в МГИМО на юридический факультет, в 2014 году.
3. Получить водительские права категории B, до 30 декабря 2013 года.
4. Сбросить 10 кг лишнего веса к 1 мая 2014 года.
5. Съездить на 2 недели в Рим, в 4 звездочный отель в центре города, с 16 по 30 сентября 2013 года.
6. Купить новый MacBook Air, образца 2013 года к 30 сентября 2013
7. Подарить Машке огромного плюшевого медведя, на день святого Валентина «13 февраля 2014» (хотя это должно быть само собой разумеющимся, как зубы почистить)