

Государственный Медицинский  
Университет г. Семей

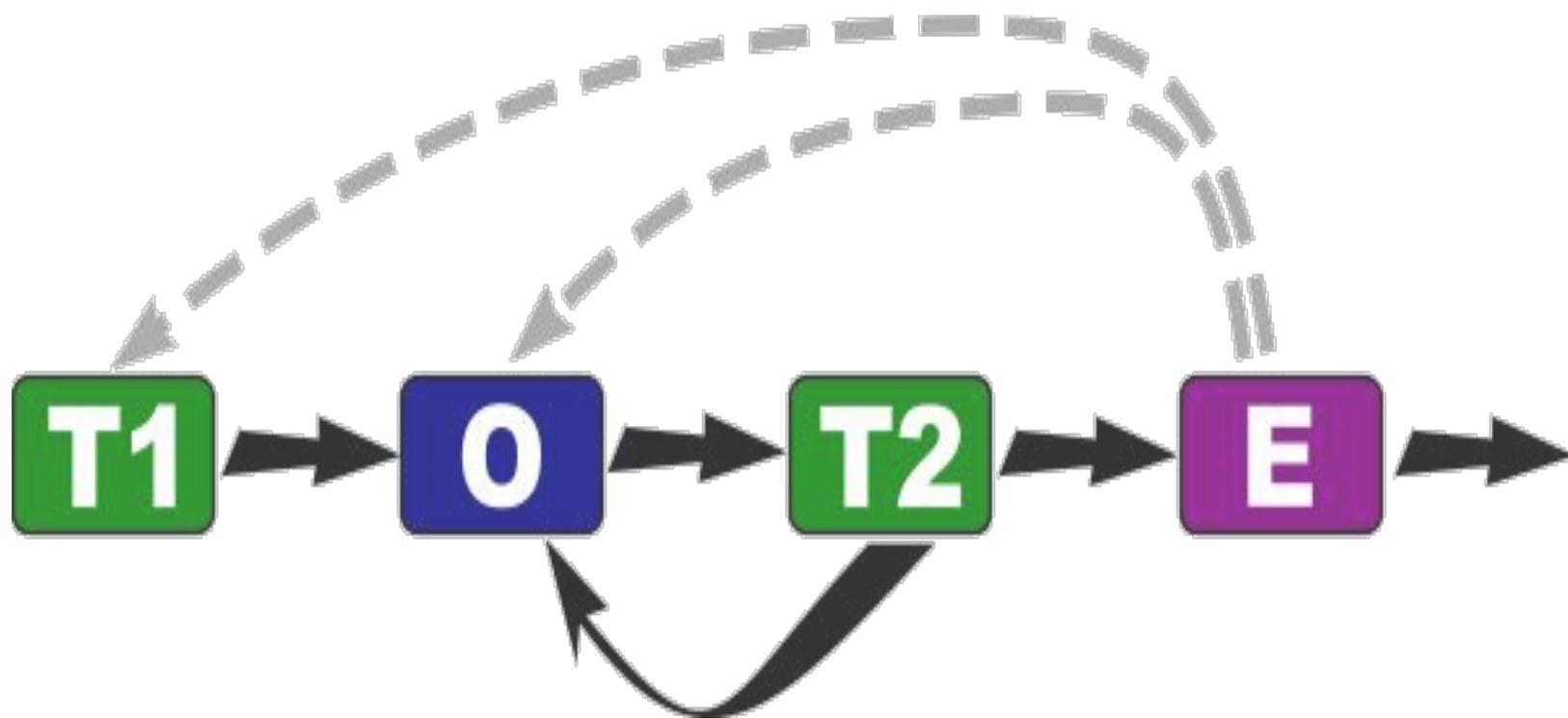
**Условия и принципы хорошо  
сформулированной цели. Пошаговый  
шаблон. Техника «ХСР». Модель Т.О.  
Т.Е**

# Модель TOTE

- ▶ Эта модель была разработана группой психологов (Миллер, Галантер, Прибрам). TOTE обозначает Test (Тест), Operation (Операция), Test (Тест), Exit (Выход). Согласно этой модели, все поведенческие процессы вращаются вокруг фиксированной цели и различных способов ее достижения.

- 
- ▶ С помощью этой модели можно описывать достижение малых и больших целей, как работают различные стратегии человека, например, стратегия принятия решения, обучения и т.д. ТОТЕ служит примером нескольких ключевых моментов модели поведения в НЛП.

# Шаги



# Первый тест (записывается как $T_1$ )

- ▶ **Первый тест** (записывается как  $T_1$ ) – это точка задания цели. Здесь человек определяет, чего он хочет достигнуть (цель), как он узнает о достижении (критерии достижения цели), мотивирует себя на действие, когда он начнёт достигать цель (триггер запуска стратегии).
- ▶ Если человек хочет научиться ездить на велосипеде, то здесь он как раз определяет что это такое для него «ездить на велосипеде» - картинка, как он едет на велосипеде в компании, чувствует себя уверенно, разговаривает с теми, кто едет рядом, крутит педали и т.д. Как он узнает, что научился ездить на велосипеде: «Если проеду всю улицу вдоль дома ровно по прямой и не упаду». Мотивирует себя, представляя как он классно смотрится на велике, как на него с завистью смотрят «безлошадные», он катается с друзьями, прыгает на велосипеде с горки. И начну тренироваться, как купят велосипед и будут выходные и солнечная погода.

# Операции (O)

- ▶ **Операции (O)** – это, собственно, движения к цели. Для нашего велосипедиста – попытки поехать, кручение педалей и всё остальное, что делают при обучении езде на велосипеде.

# Второй тест (записывается как $T_2$ )

- ▶ **Второй тест** (записывается как  $T_2$ ) это проверка: получилось – не получилось. Сравниваются критерии достижения из  $T_1$  с результатами, достигнутыми в результате операций  $O$ . Прокатился и сравниваешь – умеешь кататься или нет. При чём если в  $T_1$  три критерия – расстояние, непрерывность и чёткость, – то они все и должны выполняться. То есть если проехал до конца дома, но два раза упал – то не считается. И если чётко проехал почти до последнего подъезда – тоже не считается. И если проехал вдоль всего дома, но вихляя – тоже не считается. Только если ровно проехал от начала дома до его конца по прямой – то значит результат достигнут.

# Выход

- ▶ – это точка выбора. Если  $T_1 = T_2$  то тут всё просто – процесс завершается. Но вот если возникли трудности и результат никак не достигается, тут стоит подумать. Возможно стоит изменить операции, переопределить критерии достижения, лучше себя замотивировать, а может даже и переопределить цель. Так же возможно махнуть на всё рукой – цель недостижима или не стоит затраченных усилий.



# Тест 1

- ▶ **Определение:**
- ▶ **цели;**
- ▶ **триггера;**
- ▶ **критериев достижения;**
- ▶ **создание мотивации.**

## Операции

- ▶ Действия по достижению цели
- ▶  $T_2$

- ▶ **Тест 2**

Сравнение текущего состояния с желаемым ( $T_1$ ).

## ВЫХОД

Точка выбора: заканчивать или продолжать движение к цели.

Если  $T_1 = T_2$ , выход из процесса.

Иначе возможно:

- ▶ переопределение цели;
- ▶ изменение операций;
- ▶ уточнение критериев достижения;
- ▶ изменение мотивации;
- ▶ отказ от достижения цели.

- 
- ▶ «Хорошо сформулированный результат» - это способ думать о цели максимально оптимально, с точки зрения этого самого TOTE «Хорошо сформулированный результат» - это способ думать о цели максимально оптимально, с точки зрения этого самого TOTE. Предложена эта модель Лесли

# Условия хорошо сформулированной цели

- ▶ позитивная формулировка;
- ▶ демонстрируемость в чувственном опыте;
- ▶ правильная контекстуализация;
- ▶ человек может его инициировать и поддерживать;
- ▶ сохранении позитивных побочных эффектов (экологичность).

Более подробный вариант - девять пунктов.  
Условия хорошо сформулированной цели:

- ▶ 1. позитивно сформулирована;
- ▶ 2. контролируется вами;
- ▶ 3. описывается сенсорным языком;
- ▶ 4. соответствует контексту;
- ▶ 5. подходящего размера;
- ▶ 6. экологична;
- ▶ 7. включает необходимые ресурсы;
- ▶ 8. исследованы препятствия;
- ▶ 9. определён первый шаг.

# Схема

# Цель →

**ДА!**

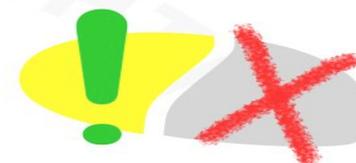
Положительно  
сформулирована



Контролируется вами



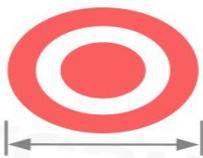
Сенсорна



Подходящий  
контекст



Экологична



Подходящего  
размера



Есть нужные  
ресурсы



Исследованы  
препятствия



Первые шаги

# 1. Цель позитивно сформулирована

## - Позитивно ли сформулирована ваша цель?

- ▶ Иногда мы определяем цель как то, от чего хотим избавиться или чего хотим избежать: *не есть после 18:00, бросить курить, прекратить обижаться* и так далее. Но такие цели довольно трудно достигнуть, потому что знание чего мне не надо, ещё не даёт понимание, что я хочу получить. Представьте, что вы идёте в магазин со списком того, что *не хотите покупать*. Или вспомните задачку Ходжи Насреддина «не думать о белой обезьяне». Просто голова так не работает.
- ▶ Отрицание может быть выражено как отрицательной частицей «не», так и словами «отказаться», «прекратить», «бросить», «расстаться», «избегать» и т.п.

- 
- ▶ Так что цель должна быть **сформулирована ПОЗИТИВНО** - что вы хотите получить: стать более стройным, купить собственную квартиру, чувствовать себя уверенно...
  - ▶ Поэтому, если ваша цель пока сформулирована негативно, её надо **переформулировать в ПОЗИТИВНЫЙ ВАРИАНТ.**
  - ▶ бросить курить - контролировать тягу к курению;
  - ▶ не волноваться - быть спокойным;
  - ▶ уйти с работы - найти новую работу;
  - ▶ не бояться знакомиться - чувствовать уверенность при знакомстве;
  - ▶ прекратить обижаться на критику - конструктивно относиться к критике.



Контролируется вами

- **Контролируете ли вы и только вы ваш результат?**
- **Связано ли достижение вашего результата с кем-нибудь ещё?**
- **Если связано, то что ты можешь сделать для достижения этой цели?**

- ▶ **Есть то, что зависит преимущественно только от нас: стать более стройным, выучить английский язык, чувствовать себя уверенно, - а есть то, что зависит ещё и от других людей или обстоятельств: выйти замуж, построить дом, стать начальником отдела, получить известность. Мы не можем напрямую контролировать многие события и других людей, но способны воздействовать на них при помощи нашего поведения. Поэтому достижение «внешней цели»: карьеры, богатства, известности, - в первую очередь будет связано с тем, что вы можете сделать для этого.**

- 
- ▶ Я хочу нравиться девушкам.
  - ▶ - Что ты можешь сделать для этого?
  - ▶ И во многих случаях для достижения «внешнего» результата, в первую очередь надо будет изменить себя - то есть достигнуть результата «внутреннего». Продолжая диалог...
  - ▶ - Вести себя более уверенно.
  - ▶ - Ты умеешь так себя вести?
  - ▶ - Пока нет. Так что для начала надо научиться чувствовать уверенность при общении и вести себя соответствующе.

# 3. Сенсорное представление

- ▶ - Как вы узнаете, что достигли цели?  
- Что вы будете видеть, слышать и чувствовать, когда достигнете цели?
- ▶ Цель желательно представлять: видеть, слышать, чувствовать, - а не просто называть. Так что на этом шаге вам нужно представить, что будет, когда вы достигнете цели: что вы будете видеть вокруг себя, как вы будете выглядеть, что будете слышать, чувствовать, что говорить себе, что будут говорить другие люди, что конкретно вы будете делать, какие будут запахи и так далее.
- ▶ То есть вы создаёте такую полную сенсорную галлюцинацию достижения цели.
- ▶ - Когда я достигну цели, я буду видеть ..., слышать ..., чувствовать ..., делать ..., говорить себе ...

## 4. ПОДХОДЯЩИЙ КОНТЕКСТ

- ▶ - **Есть ли ситуации, где вы не хотите этого?**
- ▶ - **Где, когда и с кем вы хотите этого?**
- ▶ Не всё хочется иметь во всех ситуациях, в любом месте и времени и с любыми людьми: спокойствие может не очень подходить к просмотру комедии, а в отпуск приятнее съездить с женой, но не с тещей. Так что стоит определить подходящий контекст для цели - здесь хочу, а здесь нет.

- 
- ▶ Если цель «внутренняя»: уверенность, спокойствие, расслабленность, энергичность, настойчивость - то определите **контексты, в котором вы хотите это иметь**, а где не хотите. Например, расслабленность хороша во время отдыха, но не слишком подходит во время игры в футбол.
  - ▶ То есть в результате цель будет определена для какого-то контекста: уверенность при общении с начальником, удовольствие при просмотре интересного фильма, настойчивость при достижении цели.
  - ▶ Если цель скорее «внешняя»: поехать в отпуск, построить дом, жениться - **определите с кем, когда и где вы хотите этого**. Например, поехать летом в Испанию с мужем и детьми хочу, а зимой в Воркуту со свекровью - нет.

## 5. Цель экологична

- ▶ - Что вы потеряете, если достигните результата?
- Согласны ли вы с этими потерями ради достижения результата?
- Как вы можете компенсировать эти потери (или обойти их)?

- 
- ▶ Когда мы что-то получаем, мы обычно при этом ещё и что-то теряем. Например, женившись мы теряем часть свободы, став фрилансером теряем стабильность, став стройным теряем возможность свалить собственные неудачи на внешность.
  - ▶ И в этом пункте мы оцениваем возможные потери и определяем, приемлемы ли они. Согласен ли я потерять «это» достигнув цель. Можно так же вернуться на первый шаг и переопределить цель так, чтобы снизить потери.
  - ▶ Для определения баланса приобретений и потерь как раз можно использовать «Декартовы Координаты».

## 6. Имеет подходящий размер

- ▶ - **Имеет ли цель подходящий размер?**
- ▶ Если цель слишком большая – теряется мотивация на пути. Если ваша цель "полностью овладеть английским языком" с очень жёсткими критериями, то даже долго и интенсивно занимаясь, вы не будете замечать приближения.
- ▶ Критерии - вещи дискретные. Предположим, для вас критерий знания языка свободное общение с англоговорящими людьми. Выучили 1000 английских слов - проверили - пока свободно не общаюсь. Запомнили таблицу времён - проверили - нет, пока не получается общаться свободно. Прочитали «Моби Дика» в оригинале - нет, всё ещё свободно не общаюсь. И теряется мотивация.

- ▶ Поэтому крупную цель удобнее разбить на более мелкие "подцели", достижение которых проще контролировать и обратная связь быстрее. Например: за неделю выучить 100 новых слов, сбросить за этот месяц 2 кг и тому подобная.
- ▶ Естественно, есть и обратный процесс - цель может оказаться слишком «маленькой», вроде «выучить 10 английских слов». В таком случае стоит разобраться, к какой более «крупной» цели это всё ведёт.

# 7. Включает необходимые ресурсы

- ▶ - Какие ресурсы нужны вам для достижения цели?
- ▶ - Можете ли вы иметь к ним доступ?
- ▶ Определите ресурсы, нужные вам для достижения цели.
- ▶ Если нет – сформулируйте доступ к ресурсам как цель.
- ▶ - Для того, чтобы быть уверенным на собеседовании мне нужны уверенность, спокойствие, вера в успех и хороший костюм. Уверенность, спокойствие и вера в успех у меня есть, а костюм надо купить.

## 8. Исследование препятствий

- ▶ - **Что мешает вам начать достигать (достигнуть) цель прямо сейчас?**
- ▶ - **Какие препятствия могут встретиться на вашем пути?**
- ▶ - **Что вы можете сделать для преодоления этих препятствий?**
- ▶ Исследуйте, что может помешать вам на пути достижения этой цели.
- ▶ Если препятствия на данный момент "не преодолимы" – переформулируйте в цель и пройдите весь процесс ХСР с этой целью.

## 9. Определите первый шаг

- ▶ **- Каков будет ваш первый шаг по достижению цели?**
- ▶ Можно очень долго мечтать о цели, но если не начать её достигать, она так и останется мечтой. Так что определяем первый шаг, с чего начинаем.
- ▶ Собираетесь найти новую работу - что вы сделаете для её поиска прямо сегодня вечером или завтра с утра? Это может быть даже просмотр объявлений о найме или выкладывание собственной анкеты на [job.ru](http://job.ru).
- ▶ Хотите стать более стройным, определите ваш самый первый шаг: завтра с утра делаю пробежку, прямо сегодня ем меньше плюшек, а больше фруктов и овощей.

# Блок-схема

