

Заряжаем цель

Занятие 3

курс «Выход из Сценария»

Сегодня на занятии мы разберём:

- ❖ Как мы ставим цели
- ❖ Отличия целей от желаний и мечт
- ❖ Опасность желаний
- ❖ Вторичная выгода
- ❖ Техника «Движение»
- ❖ Как зарядить цель на успех?

Цели, мечты, желания...

- **Цель** — идеальный или реальный предмет сознательного или бессознательного стремления субъекта; конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс; «доведение возможности до её полного завершения»; осознанный образ предвосхищаемого результата.
- **Мечта́** — особый вид воображения, представляющий собой самостоятельное создание новых образов и направленный на будущую деятельность, выражающий желания человека и, в отличие от творческого воображения, не включённый непосредственно в деятельность в данный момент.
- **Желáние** или **вожде́ление** — средняя степень воли, между простым органическим хотением, с одной стороны, и обдуманым решением или выбором — с другой.

Опасность желаний

- По мнению Л. В. Мурейко, желания возникают спонтанно в условиях проблемы (недостатка, стремления к преодолению как неопределённости, так и ограниченности, завершённости существования).
- Как пишет М. Н. Эпштейн: «Желание часто представляется прямодушным, открытым, ищущим скорейшего утоления. „Желаю того-то и того-то, а значит, так тому и быть“. На самом деле, как слово с лазейкой, желание имеет свою оговорку. Тайна желания в том, что оно хочет и не хочет своего утоления, оно хочет утоления с оттяжкой, чтобы сохранять себя в качестве желания. Желание всё время ходит по краю наслаждения, пытаюсь достичь этого края и в то же время не перелиться через него, не истощить себя преждевременно».
- В познавательной сфере желанию соответствует представление, как хотению — ощущение, а выбору — отвлечённая мысль. Само по себе желание является страдательным состоянием души (связывающее область воли с областью душевных чувств или волнений); но психический субъект (нормальный) может относиться к этим своим состояниям деятельно, усиливая или ослабляя их напряжённость.
- В славянских языках желание изначально было связано со скорбью.

Вы когда-нибудь задумывались, почему, принимая какое-либо решение, оно часто не выполняется и всё остается так, как было?

- В психологии существует понятие вторичной выгоды. Внешне человек может чего-то очень хотеть, постоянно об этом говорить, но ничего не предпринимать.
- Например, человек может говорить, что желает поменять работу, что настоящая работа его не устраивает, но при этом он даже не попытается найти что-то другое, не предпримет ни каких действий. Или он может страдать от каких-то неудовлетворяющих его отношений, от какой-то досаждающей его болезни и т.п., но дальше слов дело не пойдёт.
- Почему? Потому что в действительности из этого страдания, не принятого решения, он извлекает выгоду, зачастую не сознавая этого. Причем, если ему об этом сказать, то это чаще вызывает раздражение, а не желание понять. Получается, что у каждого решения есть дивиденды, осознаваемые и бессознательные. И какие из дивидендов наиболее важны, наиболее выгодны, на том этапе и будет решение — оставить всё, как есть, или изменить что-то.
- «Я хочу поменять работу, но у меня нет времени разносить свои резюме, нет подходящей работы, ребёнок заболел, отдел кадров в свободный для меня день оказался закрытым, номер телефона, по которому собирался звонить, потерял...». И при этом человек раздражается, что никак не удаётся осуществить задуманное.
- Очень трудно увидеть в себе и осознать, что вы хотите одно и при этом хотите противоположное — хотите и новую работу, и одновременно хотите ничего не менять.
- Однако решение сменить работу никогда не приживётся, если мы не откажемся от дивидендов противоположной стороны.
- Значит, наша задача — понять свои внутренние выгоды саботировать своё же собственное решение и противопоставить этим выгодам что-то другое, ещё более выгодное.

Смысл целеполагания





SMART ПРИНЦИП

постановки целей в формате конечного результата

S <i>Specific</i> КОНКРЕТНЫМИ	M <i>Measurable</i> ИЗМЕРИМЫМИ	A <i>Attainable</i> ДОСТИЖИМЫМИ	R <i>Relevant</i> РЕЛЕВАНТНЫМИ	T <i>Timebound</i> ОГРАНИЧЕННЫМИ ВО ВРЕМЕНИ
 <p>Сформулированы конкретно, точно и понятно</p>	 <p>Поддаются количественному определению - с указанием критериев, позволяющих определить степень их достижения</p>	 <p>Выполнимы, но требуют приложения усилий</p>	 <p>Поддерживают цели подразделения, внося вклад в достижение глобальных стратегических целей компании</p>	 <p>С указанием точных сроков исполнения</p> <p> hrland.org</p>

Модель GROW или РОСТ

- **Goals – РАССТАНОВКА ЦЕЛЕЙ** для данной встречи, на ближайшее будущее, на долгосрочную перспективу.
- **Reality – ОБСЛЕДОВАНИЕ** текущей ситуации с позиции понимания действительности (РЕАЛЬНОСТЬ).
- **Options – СПИСОК ВОЗМОЖНОСТЕЙ** и дальнейших стратегий или направлений действий.
- **What, When, Who – ТО**, что надо сделать, определив, когда и кому (выявление НАМЕРЕНИЙ).



Goal

Цель
Что вы хотите?

Reality

Действительность
Что вы имеете?

Options

Варианты
Что можно сделать?

Will

Намерение
Что вы будете
делать?

Вторичная выгода

- **Вторичная выгода** – то, что человека удерживает в том проблемном состоянии, которое он получил.
- В обычном словоупотреблении это то же самое, что внутренняя выгода, хотя в психоанализе «первичная» и «вторичная выгода» различаются.
- В психоанализе вторичная выгода понимается как преимущество, которое пациент получает от уже сформированных симптомов, то есть преимущество, которое он не предполагал или не намеревался (бессознательно) получить в начальный период симптомообразования. Это выгода не приводит к симптомообразованию, но способствует закреплению болезни и сопротивлению лечению.

Техника «Вторичные выгоды»

1. Настроиться телом на свой запрос.
2. Задать себе вопрос: «Какие вторичные выгоды у меня имеются на сейчас, из-за которых я ещё не пришла в свою цель?»
3. Почувствовать, сколько вторичных выгод имеется.
4. Выбрать столько чисел от 1 до 39, сколько вышло в пункте 3.
5. Забыть вопрос. Достать картинки по номерам из пункта 4 из колоды «Возможности и Силы»: <https://cloud.mail.ru/public/8n2s/w1Jq2TagF>
6. По отдельности описать картинки:
 - что вижу?
 - кого вижу?
 - кто главный герой?
 - что делает?
 - что чувствует?
 - что не хочет делать?
 - что не хочет чувствовать?
 - чем ему безопасно всё это?
 - что он бережёт?
7. Подвести итог для каждой картинки:
 - ✓ Какие вторичные выгоды у меня есть, которые не дают мне прийти в мою цель?

20

Быть глубокой, соединиться с собой настоящей.



Тишина мира успокаивает лучше любых слов

39

Не встречаться с
сопротивлением других, жить
размеренно.



Научитесь повороты судьбы превращать в зигзаги

Техника «Движение»

1. Определить цель.
2. На полу выложить бумажку точки А (подписав её «Я сейчас») и бумажку точки Б (подписав её «Я в **Цели**»), почувствовав телом, где место каждой бумажки.
3. Стать на точку А лицом к точке Б. Какие чувства, состояния, мысли в точке А, когда думаешь про точку А?
4. Посмотреть на точку Б. Какие чувства, состояния, мысли есть в точке А, когда смотришь на точку Б?
5. Пройти в точку Б. Стать в точку Б. Какие чувства, состояния, мысли в точке Б?
6. Заметить разницу между состояниями, чувствами, мыслями в точках А и Б.
7. Ответить на вопрос: кому выгодно, когда моя цель не достигнута? чем выгодно?
8. Ответить на вопрос: кому будет выгодно, когда моя цель будет достигнута? чем выгодно?
9. Пройти путь от А к Б, чувствуя каждое препятствие, отмечая его и называя его.
10. Как я себе объясняю то, что я пока не в цели? (= точки зрения)
11. Зафиксировать себя в точке Б – чувства, состояния, мысли.
12. Дать совет, рекомендации, энергию из точки Б себе в точке А.

Пример выполнения практики

Кому выгодно, когда моя цель не достигнута? Чем выгодно?

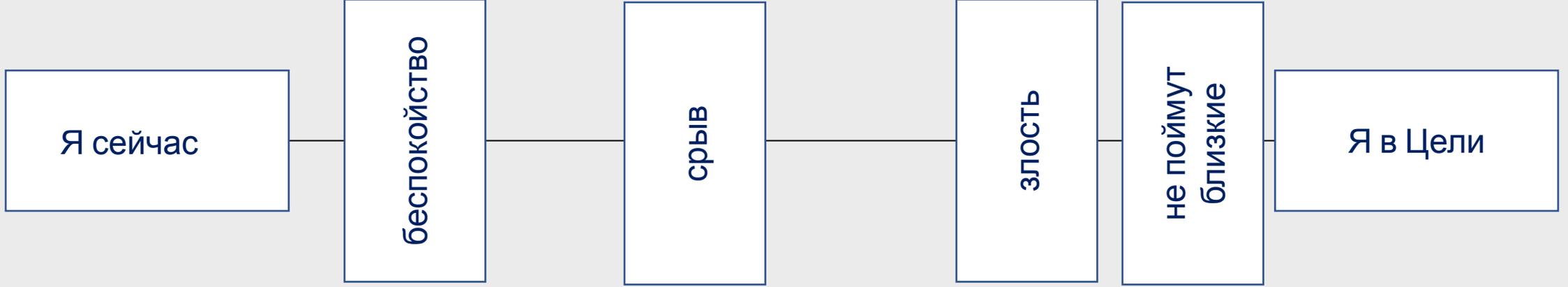
- Мне – безопасно, никто не будет завидовать.
- Маме – будет чувствовать себя уверенно.
- Папе – не будет чувствовать себя неудачником.
- Родовой системе – не умрёт.
- Сестре – не будет завидовать.
- Начальнику – не будет бояться потерять ценного сотрудника.

Кому будет выгодно, когда моя цель будет достигнута? Чем выгодно?

- Мне – могу жить интересной насыщенной жизнью.
- Маме – будет спокойна за моё будущее.
- Папе – будет гордиться за меня и за себя, раз его дочь смогла.
- Моей родовой системе – будут чувствовать, что род будет продолжаться ещё долго.
- Моим клиентам – получат быстро квалифицированную помощь и решат свои психологические проблемы.

Как я себе объясняю то, что я пока не в цели?

- Я устаю
- Боюсь упасть вниз после взлёта
- У меня недостаточно знаний и практики
- Я пока сама ещё не достигла ярких результатов в своей жизни



Точки зрения, которые влияют на меня:

- Я устаю
- Боюсь упасть вниз после взлёта
- У меня недостаточно знаний и практики
- Я пока сама ещё не достигла ярких результатов в своей жизни

Препятствия на пути к цели:

- Беспокойство
- Срыв
- Злость
- Не поймут близкие

Рекомендации из точки Б для себя сейчас:

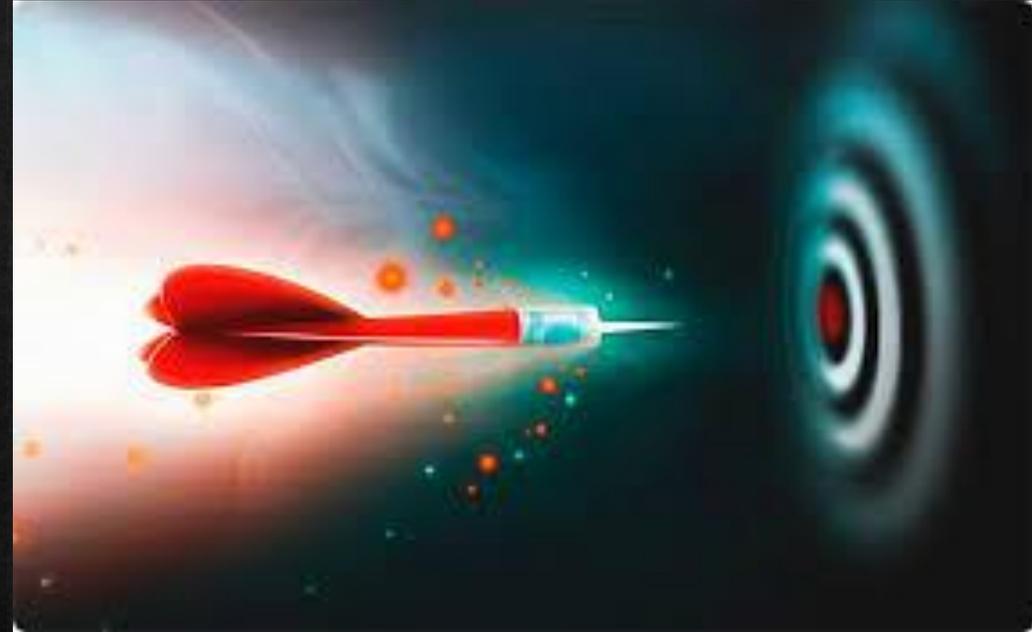
- Будь увереннее
- Просто иди
- Будь настойчивее
- У тебя хватит сил
- Развивай волю
- Ты порой жалеешь себя больше, чем того требуется

От точки А к цели:

- **Точка Б (Цель)** – уверенность в себе, иметь много сил и энергии на действия, доводить дела до конца.
- **Точка А:** тревога, апатия, бессилие, неуверенность, критичное отношение к себе, бросаю цель на полпути.
- **Что мешает прийти к цели:**
 - 1) Страх успеха – программа «за успехом последует провал»
 - 2) Я позор, поэтому мне нельзя быть на виду
 - 3) Мне опасно быть яркой

Привычка недели №3

Ставить цель, перепроверять на истинность, двигаться к ней.



Задание недели 3:

1. Прописать свою точку А – что у меня есть на сейчас, от чего хочу избавиться (указав состояния).
2. Прописать свою точку Б – к чему хочу прийти (моя цель). Напишите, как изменится ваша жизнь, когда вы придёте к своей цели – какой режим дня будет, кто будет вас окружать, что будете чувствовать?
3. Сделать технику «Движение».
4. Сфотографировать путь от точки А к точке Б.
5. Расписать максимально конкретно, чем и кому будет невыгодно, когда ваша цель будет достигнута (представляя, что рассказываете этот текст кому-то, кто вообще ничего обо мне не знает, чтобы он представлял картинки, образы, историю).
6. Расписать максимально конкретно, чем и кому будет выгодно, когда моя цель будет достигнута (представляя, что рассказываете этот текст кому-то, кто вообще ничего обо мне не знает, чтобы он представлял картинки, образы, историю).
7. Расписать все свои вторичные выгоды от недостижения цели, достав из колоды карт «Возможности и силы» карты вторичных выгод.
8. Рассмотреть путь от А к Б с возникающими препятствиями из техники “Движение”. Предположить, откуда идёт каждое препятствие.
9. Признать, что убеждения о том, что не получится прийти к цели, – это всего лишь точки зрения членов вашей родовой системы.
10. Создать пошаговый план движения к цели, учитывая то, что было в процессе движения от точки А к точке Б. И фиксировать, какие внутренние конфликты выходят, когда пишете план.
11. По видеоуроку «4+1 женских жизненных сценариев»:
 - Создать свой личный Стоп-лист, расписав его. И заменить ограничивающие фразы на ресурсные (например, « У меня ничего не получится» → «У меня получается то, что я люблю делать»)
 - В течение дня перепроверять Стоп-лист.
 - Выписать свои девизы. И по 3 раза на день их проговаривать.

Задание недели 3:

12. Привычки недели:

- 1) 1 раз в день минимум 7 дней подряд замечать, что вас останавливает на пути к цели.
- 2) Как только заметили, что что-то останавливает на пути цели, зафиксируйте чувства, состояния, ощущения в теле, мысли-убеждения.
- 3) Представляйте перед собой членов родовой системы, говоря каждому: “Я признаю, что всё это твоё. Ты тогда пострадал. Я несу это вместо тебя из любви к тебе. Но я не могу тебя спасти. Это уже с тобой случилось. Ты большой, а я маленькая, ты даёшь, а я беру. Это твоё. Я признаю, что это не моё, это твоё. Это твоя история. Благодарю тебя за жизнь по такой цене.”

*Дополнительно:

- 4) Прослушивать ролики и читать истории людей, которые достигли своей цели/мечты и рассказывают о ней (5 минут в день) –будет приходить осознание, что препятствия – это всего лишь часть пути.