***SMART цели***

Материалы для проведения педвторника в рамках программы повышения педагогической компетентности по теме: «СМАРТ-цели», подготовленные учителем-логопедом Торбеевой М.А.

**Цель:** Научить педагогов постановке целей SMART, как практического и доступного инструмента, которым должен обладать каждым.

**Задачи:**

**-** Расшифровать Термин SMART

S – Specific, конкретная

M – Measurable, измеримая

A – Achievable, достижимая

R – Realistic, реалистичная

T – Time   limited, определена во времени.

**-** постановки «умных» целей в соответствии профессиональных и бытовых потребностей.



Ежедневно мы выполняем какую-либо работу. Когда мы понимаем, что деятельность бесцельна, мы сразу ее прекращаем, переключаясь на что-то другое или модернизируем её. Тем не менее, часто мы ***живем без цели,*** то есть бесцельно, и при этом ***ничего не меняем***. А ведь направленным может быть движение только к конкретной точке назначения – цели. Причем не всякая формулировка подойдет как цель. Постановка целей SMART уже давно вышла за рамки загадочного и непонятного термина, это тот практический и доступный инструмент, которым должен обладать каждым.

Для того чтобы показать, что такое ***SMART цели*** пример искать долго не придется. Возьмем типичный ответ человека на вопрос «Чего тебе хочется достичь в жизни?» – «Хочу быть богатым!» Но эта цель недостижима, так как она не является четкой, а, значит, о факте ее достижения невозможно будет узнать. Правильным ответом было бы «Хочу иметь к 50 годам доходные активы (банковские вклады) на сумму 10 млн. рублей, приносящие пассивный доход 50 тыс. рублей в месяц». Тогда по достижении 50 лет Вы поймете, смогли достигнуть своей цели или нет. А если быть совсем правильным, то еще лет в 40-к будет видно, правильно ли Вы движетесь и не пора ли менять скорость движения. Но обо всем по порядку.

Итак, что же такое SMART цели. Термин SMART является аббревиатурой, хотя и красиво подобранным, ведь дословно с английского «smart» означает «разумный», «интеллектуальный».

В буквах S, M, A, R и T зашифрованы основные принципы, которым должна удовлетворять правильная цель. Речь идет о следующих критериях:

S – Specific, конкретная

M – Measurable, измеримая

A – Achievable, достижимая

R – Realistic, реалистичная

T – Time   limited, определена во времени.

Согласитесь, все просто, очевидно и не ново. Тем не менее, сформулированные в таком виде цели позволяют контролировать их достижение, составлять четкие планы с контрольными точками и т.д.

1. S – Specific**. Конкретная**

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 100 000 рублей»

Возьмем другой пример. Многие из нас мечтают о новом автомобиле, и большинство ставит свою цель примерно так «Купить новую крутую тачку», как понимаете, это не очень конкретная цель.

Правильно она будет звучать примерно так «Купил красный Aston Martin Virage Coupe   (Движок 497 л.с.), 2014 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.

***2. Measurable* — Измеримая**

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 ли наша цель, или нет. А вот скажем цель «Поступить в МГУ на факультет почвоведения» или «Прочитать книгу Свияш «Как быть когда все не так как хочется», уже более измеримая.

«Хочу иметь дом» — неправильно, а «Хочу иметь дом общей площадью 200 м2» — измеримая цель. 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](http://omariev.ru/the-game/kak-sokratit-vremya-sna.html), пульс, давление, температура, холестерин, сахар в крови, лишний вес;
* Отношения: Количество друзей и знакомых, свидания, количеств друзей в соц. сетях, контакты в телефоне, время проведенное в коллективе;

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

***3. Achievable* — Достижимая**

Важно иметь амбициозные цели, но в то же время иногда важно включить режим «Суровой правды», и не перегибать планку. Если вам 38 лет, вы никогда не занимались спортом, но после просмотра всех боев Натальи Рогозиной, решили стать чемпионкой 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 никогда 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.

***4. Relevant* — Реалистичный,релевантный**

У нас идет речь о постановке целей, и, стало быть, главной задачей этого критерия является то, чтобы каждая из целей соответствовала другим целям. Приведу пример.

Допустим, у Вас стоит одна из целей «перейти на более 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.

И еще один пример «нерелевантной цели». Вы решили стать балериной и выступать в большом театре, но также, после просмотра фильмов со Шварценегером, поставили цель «Начать приседать со штангой 150 кг», ну а ноги штангиста никак не подходят балерине, так что это совсем нерелевантные цели.

**5. *Time-Bound* — Определенная по времени**

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 2016 году»

Так же и в остальных сферах жизни и на любой срок. Желательно ставить три вида целей по времени:

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

ПРИМЕРЫ.

**1.**Преобразуем в соответствие с критериями цель ***«Зарабатывать больше»,*** которая в данном виде соответствует пока только одному-двум.

1. Для того, чтобы цель стала конкретной, определимся, что зарабатывать хочется, допустим, на 20'000 рублей в месяц больше. А еще лучше добавить приписку «более чем».
2. Измерить уже можно? Конечно!
3. Достижимая? Скорее всего, да.
4. На сколько реалистичная? Есть ли возможность увеличить продолжительность рабочего времени? Есть ли возможность увеличить стоимость рабочего времени? Может есть еще способы? Если ответ «да» получен, идем дальше. Не повредит ли выбранный способ чему-то другому? Например, семейной жизни? Или потребности в отдыхе? Как сделать, чтобы не повредил? Способ есть? Отлично!
5. К какому сроку планируется достижение цели? Допустим, через 3 месяца. Что имеем в итоге?

*«К 7.12.2014г. я увеличиваю свой доход более чем на 20'000 рублей в месяц, при увеличении рабочего времени на 2 часа в день».*

**2.**«Хочу иметь деньги» – распространенное желание. Что видно из этого:

1. **S** - Нет конкретики…
2. **M** – сколько? В какой валюте? Наличными? Карточка? Счет?...
3. **A** – Так как не определено «Сколько» и в каком формате, то можно этого ждать всю жизнь… а собственно для чего деньги нужны?
4. **R** – как образуется S, от чего, за счет чего
5. **T** – к какому сроку у меня должны быть деньги

Правильный пример по SMART: «Сегодня 7 октября 2014г. Хочу иметь 60.000 р. наличными для поездки в Грецию на о.Крит в 5-звёздный отель через 9 месяцев, т.е. с 16 июня по 27 июня на 12 дней.

1. **S** – поездка в Грецию на о.Крит в 5-звёздный отель
2. **M** – 60.000 рублей наличными, с 16 по 27 июня 2015г.
3. **A**  - хочу посмотреть новую страну, искупаться в море… Зарядиться энергией!!! Это меня радует!!!
4. **R** – каждый месяц со своей зарплаты в 17.000 р. я откладываю в конверт по  5.000 р., при получении отпускных 5 июня докладываю еще 20.000 р.
5. **T** – в моем конверте, на котором написано «Греция, Крит» должны быть деньги в сумме 60.000 рублей, не позднее 10 июня 2015г. вечером.

**Примеры SMART цели**

Приведу несколько примеров правильно поставленных смарт целей, которые соответствуют всем 5 критериям:

1. Выйти на доход в 30 000 рублей в месяц на своей текущей работе, к 1 декабря 2014 года.
2. Поступить на бюджетное отделение в ПГПУ на педагогический факультет, в 2015 году.
3. Получить водительские права категории B, до 30 декабря 2014 года.
4. Сбросить 10 кг лишнего веса к 1 мая 2015 года.
5. Съездить на 2 недели в Рим, в 4 звездочный отель в центре города, с 16 по 30 августа 2015 года.
6. Купить новый Матис, образца 2014 года к 30 сентября 2015
7. Подарить ребёнку огромного плюшевого медведя, на день Рождения.
8. Выучить 100 новых слов за 30 дней.

Думаю, данных примеров smart целей вам будет вполне достаточно, чтобы понять, как их правильно ставить.

Почему же многие люди утверждают, что именно сила мысли творит настоящие чудеса: мечты материализуются сами собой? Мечты в жизни, и правда, часто материализуются, только вовсе не сами по себе.

***Ежедневно представляя себе желаемое будущее***, человек не может не настроиться на путь к достижению, сила мысли подсознательно подталкивает его к действию. А в случае какого-либо выбора в жизни индивидуум выберет то, что приблизит его к решению поставленных задач, к достижению целей. ***Он привыкает мыслить,*** подчиняя свой разум на подсознании искать пути к достижению цели.

Одним из важнейших правил smart-системы постановки «умных» целей является ***позитивное настроение индивидуума.*** Нельзя допускать высказывания, содержащие пессимизм, неверие в свои силы. Поддержка себя отражается в том, что человек постоянно повторяет про себя или вслух высказывания: «Я сильный, у меня это получится!» Это поможет настроиться на победу.

Но ещё эффективней работает сила мысли, если ***цели, мечты свои записать***. Но надо обязательно  научиться конкретизации целей для оформления их на письме. При этом часто возникает вопрос, сколько должно быть у человека целей? Тут мнения специалистов по целеполаганию расходятся. Для начала попробуйте составить [50 целей в жизни](http://www.manalfa.com/lichnost/50-tselej-cheloveka-spisok). В дальнейшем этот список можно будет расширить до 100 целей.