**Требования к формулировке цели**

1. Формула цели (ФЦ) должна быть предельно конкретной, то есть должна указывать на конкретный результат, который должен быть достигнут в результате приложения некоторого количества усилий.

Например:

«Я выхожу замуж за любящего меня и любимого мной мужчину до ноября следующего года»,

«В течение 6 месяцев я занимаю должность начальника отдела с зарплатой в 3000 долларов в месяц»,

«Я въезжаю в свою трехкомнатную квартиру в центре города Краснодара в 2014 году» .

2. Формула цели должна содержать результат, который может быть достижим в конечный отрезок времени.

Например:

«Я повышаю свой доход от бизнеса в три раза к концу 2021 года»

Внимание! Если вы обладаете повышенной тревожностью или склонны к сомнениям, то указывайте максимально далекую дату, которая не будет создавать у вас дополнительных переживаний. Все может произойти значительно быстрее, конечно. Просто большой срок не будет порождать дополнительных переживаний, тормозящих процесс достижения цели.

Например, для тревожных девушек ФЦ может выглядеть так:

«Я выхожу замуж за любящего меня и любимого мной мужчину в течение ближайших пяти лет».

3. В Формуле цели должны быть указаны критерии, по которым можно будет определить, что цель достигнута, и дальнейшая работа с ФЦ теряет смысл.

Например:

«Я выхожу замуж за любящего меня и любимого мной мужчину в течение года» - ФЦ перестает действовать после того, как вы выходите из ЗАГСа после регистрации брака с любимым мужчиной.

4. Формулу цели необходимо строить как процесс достижения желанного результата, а не как процесс избегания нежеланного события.

Например:

«Моя голова больше не болит» - это неправильная цель, направленная на избегание боли. Реализация этой цели может произойти нежелательным для вас путем - вы впадаете в спячку, у вас начинает гораздо сильнее болеть нога или вас заливают соседи сверху, и вы очень быстро забываете про больную голову.

Более правильно: «Я нахожу и использую способ сделать так, чтобы через 15 минут моя голова стала ясной и здоровой».

5. Формула цели строится как команда своему Подсознанию, активирующая его на поиск путей наиболее быстрого достижения поставленной цели.

Одной из главных функций Подсознания является выведение человека из состояния стресса, в котором он расходует избыточно много сил (читайте книгу «Открытое подсознание: как влиять на себя и других» под кнопкой «Читать» на Главной).

Процесс достижения цели является стрессом, связанным с большим расходом сил. Поэтому, обнаружив, что человек принял твердое решение достичь какой-то цели, и начал тратить на это силы, Подсознание включается в этот процесс. И, используя свои скрытые возможности, подсказывает человеку те шаги и действия, которые приведут к желанному результату за минимальное время с минимальной затратой сил.

Поэтому обязательно нужно прописать План действий – в этот момент Подсознание начнет подсказывать правильные шаги. Важно их осознать и записать. А потом реализовывать, естественно.

По мере выполнения плана Подсознание будет получать новую информацию, и будет давать подсказки о более эффективных действиях.

Поэтому после формулировки цели вам необходимо создать План ваших действий по достижению цели.

Такой план должен включать два аспекта вашей деятельности на пути к цели:

а) изменение себя, то есть убирание внутренних барьеров на пути к цели (Шаг 1 и Шаг 2 Технологии самотрансформации),

б) совершение конкретных действий во внешнем мире.

6. Формула цели строится как, чтобы было очевидно, что совершать ВСЕ действия по достижению конечного результата будет ТОЛЬКО ТОТ ЧЕЛОВЕК, который написал для себя ФЦ.

То есть неправильно писать:

«Вселенная щедра, и дарит мне миллион долларов в течение года» - исполнителем ФЦ является Вселенная, а она об этом ничего не знает.

Правильно:

«Я так организую свою деятельность, что в течение года получаю из разных источников один миллион долларов» .

То есть цель ВСЕГДА ставится ДЛЯ СЕБЯ, а не для других людей или символов.

7. При формулировке цели желательно предусмотреть возможность ее реализации несколькими способами.

Например, в ФЦ типа «В середине 2021 года я приобретаю свою двухкомнатную квартиру» вы указали только один допустимый способ поучения квартиры – ее покупка. Тем самым вы исключаете возможность получения квартиры в наследство, путем дарения и т.д.

Более правильно написать: «В середине 2021 года я заселяюсь в свою двухкомнатную квартиру». Скорее всего, в итоге вам придется ее покупать, но иногда возникают самые неожиданные варианты, и лучше не закрывать возможность проявиться им в вашей жизни.

К этому требованию имеются два дополнения.

7.1 Крайне нежелательно вводить в ФЦ конкретных людей, которые будут являться исполнителями вашей цели.

Например, крайне нежелательно писать ФЦ типа: «Я течение года я выхожу замуж за моего руководителя Сидорова Ивана Ивановича», или «Мой руководитель Иванов В.П. повышает мне заработную плату в два раза в следующем квартале». Такие цели обычно не достигаются по вполне реальным причинам.

Например, в первой ФЦ Сидоров И.И. может быть влюблен в свою жену и ничего знать не хочет о других претендентках на его сердце. Возможно, лет через 5-10 ситуация изменится, и он готов будет рассматривать других претенденток, но в течение года это невозможно. Цель не реализуется.

Во второй ФЦ Иванов В.П. может не иметь полномочий повышать зарплату в два раза – это дело вышестоящего руководства. Максимум, что он может – это доплачивать вам из своего кармана, если вы с ним как-то договоритесь…

Более правильными будут ФЦ:

«В течение года я выхожу замуж за любящего меня и любимого мной мужчину, имеющего ежемесячный доход как у Сидорова Ивана Ивановича, высокого, активного уверенного у себе (описываете то, чем вы восторгаетесь в Сидорове И.И.), свободного от обязательств по отношению к другой женщине».

Во втором случае более правильной будет ФЦ «Я нахожу и реализую способ увеличить свою заработную плату в два раза в течение трех месяцев». А дальше вы начинаете искать, как вы можете реализовать вашу ФЦ. Возможно, самым легким путем окажется договориться об этом с Ивановым В.П. А возможно, придется перейти в другой отдел или на другое предприятие.

7.2 Крайне нежелательно вводить в ФЦ конкретные объекты, места работы, должности и прочее, что в настоящий момент уже принадлежит другим людям. Или у других людей имеется четкое представление о том, кому они должны принадлежать.

Например, могут не реализоваться цели типа: «В течение 6 месяцев я занимаю должность начальника отдела кадров на моем предприятии» - если эта должность уже занята человеком, который не собирается с нее уходить.

Или не реализуется цель типа: «В течение года я въезжаю в свою трехкомнатную квартиру по адресу ул. Ленинцев д.4 кв.16» - если она уже принадлежит другим людям, которые совершенно не собираются ее продавать.

8. Формула цели ставится так, чтобы не было взаимоисключающих вариантов последующих действий.

Например, нередко пишут:

«В течение 6 месяцев я увеличиваю свой ежемесячный доход до 100 тысяч рублей в месяц путем карьерного роста .

В течение 12 месяцев я открываю свой бизнес, который приносит мне ежемесячный доход в 500 тысяч рублей». (Учтите, что «свой доход от бизнеса» - ЭТО ВСЕГДА ОБОРОТ КОМПАНИИ или ИП. А не то, что вы хотите положить себе в карман).

Такая формулировка противоречит п.5 настоящих Требований к ФЦ – невозможно построить план движения одновременно к карьерному росту и открытию своего бизнеса. Эти разные конечные результаты конкурируют между собой по одному ресурсу – оба требуют больших затрат вашего времени и сил.

Поэтому Подсознание может просто заблокировать движение к этим целям в ожидании, пока вы определитесь, чего именно вы хотите. А вы не спрашиваете у него подсказки на эту тему…

9. Заявляемая цель должна быть принципиально достижимой и находиться в зоне вашей компетенции.

Это значит, что не нужно формулировать цель по достижению того, что принципиально не может быть реализовано.

Например, принципиально нереализуемая цель: «В течение двух лет я становлюсь королем Америки». Там демократия, и никакие ваши не усилия не превратят эту страну в королевство.

Не нужно формулировать цель, которая не находится в зоне вашей компетенции.

Например, если вы работаете мелким госслужащим, трясетесь от страха за свое место, но при этом формулируете себе цель: «В течение трех лет я получаю миллион долларов США», то эта цель явно не входит в зону вашей компетенции.

То есть никакие перемещения по горизонтали или даже вертикали вашей службы не позволят получить вам такие деньги честным путем. А всякие другие способы вы не сможете реализовать из-за своей трусости. То есть эта цель ДЛЯ ВАС принципиально недостижима.

Хотя, судя по криминальной хронике, многие другие госслужащие, обладающие другим набором внутренних качеств, легко реализуют такие цели.

10. Заявляемая цель должна несколько превышать ваши нынешние возможности.

Это значит, что по предлагаемой технологией нужно работать с целями, которые сегодня кажутся вам малореальными или недоступными.

Если цель находится в зоне доступности, то нужно просто пойти и сделать то, что требуется. Например, если у вас большая «белая» зарплата, и вы хотите купить автомобиль «Тойота-Камри», то вам всего лишь нужно взять в вашей бухгалтерии справку о вашей зарплате, и дойти до автомагазина, где взять машину в кредит. Никаких специальных усилий эта цель не требует.

А вот если вы при той же зарплате захотите приобрести дорогой коттедж за городом, и вашей зарплаты может не хватить для получения нужного вам кредита, или вы панически боитесь его брать, чтобы не попадать в зависимость от банка, то возникает необходимость формировать нужное вам событие с использованием Технологии самотрансформации.

Когда вы ставите перед собой цель, которая превышает имеющиеся у вас возможности, то Подсознание расценивает эту ситуацию как опасность. И включает вам режим повышенного возбуждения, который люди называют «азарт». В этом состоянии любая цель может быть достигнута значительно быстрее, чем в любом другом.

11. Заявляемая цель должна быть «вашей», вызывать у вас страстное желание обладать ею.

Это значит, что ваша цель должна идти не из головы: «у всех есть, и я хочу».

Это не должна быть цель, вызванная давлением окружающих людей: «Я хочу выйти замуж, потому что моя мама достала меня своими вопросами».

Хотя иногда бывают исключения, когда вынужденная цель становится истинной. Например, семья с двумя разнополыми детьми живет в двухкомнатной квартире. Дети подрастают, их нужно расселять, и мама начинает оказывать давление на папу, чтобы он озаботился расширением жилплощади. Папа сначала может сопротивляться такому требованию. Но через некоторое время от соглашается с мамой, и начинает усиленно искать возможность расширить. Теперь он сам начинает гореть желанием побыстрее решить этот вопрос - то есть цель от «вынужденной» переходит в разряд «истинных».

То есть легко и быстро реализуются «истинные» цели – такие, от обладания которыми у вас возникает сильное позитивное возбуждение, называемое «азарт».

12. Если вы не знаете, к какой цели вы хотите стремиться, то позвольте вашему Подсознанию прийти вам на помощь.

Для этого вы формулируете себе цель, например, такую: «В течение 6 месяцев я нахожу себе вид деятельности, который даст мне самореализацию, возможность развиваться, получать личный доход до 5000 долларов в месяц, с командировками по стране и миру, с малой ответственность, работой с людьми (или с техникой), позволяющий удовлетворить мои интересы, и которым я буду с удовольствием заниматься ближайшие 10 лет).

И далее в течение 6 месяцев работаете с этой целью – строите План, Эффективно самопрограммируетесь на нее, примеряете на себя все приходящие идеи. Вы при деле, и ваше дело на ближайшие 6 месяцев – найти себе занятие, которым вы потом будете заниматься много лет с удовольствием.

Понятно, что набор требований к вашему будущему виду деятельности у вас будем свой. А не тот, что приведен в примере.

Когда вы найдете «свою» цель, вы сразу это почувствуете - у вас появится страстное желание заниматься ею все время.