**Техника постановки цели при поиске работы**

1. Должность, *кем я хочу работать*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Организация, *где я хочу работать* (государственное предприятие, частное, крупное, мелкое, в сфере производства, услуг, торговли и др.)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Вид, характер работы, *что конкретно я хочу* *делать* (организовывать, преподавать, координировать, составлять, инспектировать, ремонтировать, обслуживать, учитывать, и т.п.)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. Каков предмет моего труда, *с кем - чем я хочу* *работать* (взаимодействие с людьми, с техникой, с природой, с документами, с информационно-знаковыми системами и др.)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5*. Каковы должны быть условия труда* (график работы, заработная плата, социальные льготы, продолжительность отпуска, отдельный кабинет и др.)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. *Что у меня уже есть для получения желаемой* *работы?* (образование, опыт, специальные знания и навыки личные, деловые качества и т.д.)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. *Что мне еще нужно для получения желаемой* *работы* и где я это могу получить (образование, опыт, специальные знания и навыки, личные, деловые качества и др.)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8. *Каков мои план* по достижению цели, и какой в нем первый шаг? (собрать информацию о рынке труда, подготовить резюме, определить пути поиска работы: через объявления, знакомых и др.)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9. *Каковы сроки* и график выполнения плана? (сколько часов в день я буду тратить на достижение цели, когда начну, когда планирую закончить)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

10. *Как я буду себя поддерживать* по ходу продвижения к цели (система поощрения - наказания), каковы признаки приближения к цели? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# **ФОРМУЛА ПОСТАНОВКИ** (ВЫЯСНЕНИЯ) **ЦЕЛИ**

1. **Положительно сформулируйте цель, решите, чего Вы на самом деле хотите, а не «не хотите».**

Что происходит, если человеку говорят: «Не думай о лимоне, не вспоминай, как ты нюхал и лизал большой, свежий, кислый, желтый лимон». Несмотря на «не», бессознательно человек может начать вспоминать образ, запах, вкус лимона и у него может даже выделиться слюна. Точно так же, если человек думает о том, что он не хочет быть больным (безработным), и часто представляет себе болезнь (мрачное будущее), то это может иметь нежелательные последствия и его ожидания могут стать самоисполняющимся пророчеством.

1. **Сделайте цель точной и конкретной. Исключите из ее формулировки абстрактные слова и выражения.**

Пример

Клиентка: *Я устала от этой депрессии. Я не хочу больш*е *так себя чувствовать.*

## Консультант: Что Вы хотите чувствовать вместо депрессии?

Клиентка*: Я хочу быть уверенной в себе.*

Консультант*: Вам хотелось бы быть уверенной в себе, когда Вы делаете что?*

Клиентка*: Я хочу быть уверенной в себе в связи с поиском хорошей работы.*

Консультант:  *Хорошей в каком отношении?*

Клиентка: *По специальности и с достойной зарплатой.*

1. **Сформулируйте цель так, чтобы она могла быть достигнута самостоятельно.**

Если человек считает, что достижение его цели зависит от других людей, то он может почувствовать себя беспомощным. Хотя все мы хотим определенных вещей от других людей, важно, чтобы человека мог достигнуть своих первичных целей независимо ни от кого.

Пример

Клиентка: *Я хочу, чтобы инспектор в службе занятости перестала грубо со мной разговаривать.*

Консультант: *Что значит грубо? Как именно она с Вами разговаривает: ее голос, интонации или что-то еще?*

Клиентка: *Да. Она кричит и, или не отвечает на мои вопросы совсем, или обвиняет меня в рассеянности и невнимательности.*

Консультант: *Да, это неприятно. И хотя я не могу изменить ее поведение, но я могу помочь Вам научиться вести себя таким образом, чтобы не было грубости с ее стороны.*

Клиентка: *Хорошо.*

Консультант: *Допустим, я – Ваш инспектор. Покажите, как обычно Вы ко мне обращаетесь, как разговариваете.*

Вот два способа переформулировки цели так, чтобы средства ее достижения находились в руках того человека, который ее поставил.

* сформулируйте цель как обучение влиянию:

*- Я хочу научиться вести себя…*

*- Я хочу научиться влиять на … так, чтобы…*

* выясните цель достижения этой цели:

- *Для чего Вы хотите достичь этой цели?*

*- Что Вам даст достижение этой цели?*

*- Что изменится после того, как Вы получите желаемое?*

1. **Проверьте, насколько Ваша цель реалистична. Для этого также полезно определить цель цели.**

Пример

Клиентка: *Мне нужна зарплата не менее 1 тысячи долларов (или 30 тыс. рублей).*

Консультант: *Что было бы по-другому, если бы у Вас была такая зарплата?*

Клиентка: *Я бы смогла лучше заботиться о своем здоровье.*

Консультант: *По – моему, это очень важная цель. Хотелось бы Вам узнать некоторые способы, как Вы можете непосредственно прийти к этой цели?*

1. **Выясните, какие есть препятствия на пути к цели.**

Препятствия обычно попадают в одну из следующих категорий:

* экологические возражения (нежелательные последствия):

*- Какие есть преимущества в теперешней ситуации?*

*- Что Вы можете потерять, когда достигните своей цели?*

*- Когда Вы получите желаемое, как на это отреагирую Ваши близкие?*

*- Как достижение этой цели повлияет на Вашу семью?*

*- Какие нежелательные последствия могут быть в результате достижения цели?*

Пример

Консультант: *От каких занятий Вам придется отказаться, когда Вы найдете работу?*

Клиентка: *Я не смогу проверять уроки у детей.*

Консультант: *Они будут расстроены из-за этого?*

Клиентка: *Нет, наоборот, рады. Это я буду расстроена, потому что без моего контроля они хуже учатся.*

Консультант: *Это очень важное возражение. Давайте придумаем как, даже работая, Вы или кто-то другой, сможете уделять достаточно внимания детям. У меня есть несколько предложений, хотя я не знаю точно, что больше подойдет для Вашей ситуации….*

* ограничивающие представления (убеждения в том, что ничего не получится, что я

недостаточно способный человек или неудачник, не заслуживаю счастья ит.п.).

Пример

Клиентка: *Я уже проходила пару собеседований, и меня не взяли на работу из-за возраста.*

Консультант: *Думать, что из-за 45 лет невозможно найти работу это конечно отличный способ, как помешать себе. К сожалению, есть работодатели, которые считают, что люди после 30 лет нетрудоспособны. А Вы тоже так считаете?*

Клиентка: *Нет, не считаю. У меня много сил и времени, богатый опыт. Теперь, когда дети выросли, я, наконец, могу полностью посвятить время себе и своей работе.*

Консультант: *А Вы сказали все это тем «умным» работодателям?*

Клиентка: *Нет.*

Консультант: *Значит, им не повезло, – они потеряли хорошего потенциального работника. И еще больше им не повезет, когда им самим исполнится 30 лет. Я бы не согласилась работать под руководством таких людей, а Вы?*

Клиентка: *Может тоже, но так думают многие.*

Консультант: *К несчастью, Вы правы. Поэтому, чтобы найти исключение из этого правила, я предлагаю еще раз прорепетировать то, что Вы скажете на собеседовании, когда речь зайдет о возрасте.*

* ограничивающие стратегии:

а) глобальные цели

Некоторых простых целей можно достигнуть сразу же, но чаще достижение цели – это процесс, который требует времени и некоторого количества шагов. Когда цель большая и сложная, человек может быть просто «раздавлен» ею. В таком случае полезно разделить цель на части или шаги. Тогда человек сможет понять, что делать и будет чувствовать удовлетворение каждый раз, когда осуществит следующий шаг. «Путешествие в тысячу миль должно начаться с одного шага».

б) неэффективные стратегии.

Пример

Клиентка: *Я хочу найти работу, но это оказывается так трудно. Кажется, я*

*никогда ее не найду.*

Консультант: *Что Вы уже делали в этом направлении?*

Клиентка: *Смотрела объявления, бегущую строку, звонила, спрашивала, – не требуются.*

Консультант: *Я уважаю ваше стремление работать, но давайте действовать по порядку. У Вас* *уже есть все необходимые для трудоустройства документы, например, резюме?*

Клиентка: *Резюме нет.*

Консультант: *Давайте с этого начнем. Итак, если Вы не возражаете, составить резюме это наш первый шаг на пути поиска работы. Вы знаете, как это сделать?*

Клиентка: *Примерно.*

Консультант: *Тогда я дам образец. К нашей следующей встрече Вы принесете черновой вариант резюме. Какая специальность и должность Вас интересует?*

Клиентка: *Мне все равно, лишь бы зарплата была хорошая.*

Консультант: *Для корабля, который не знает, куда плывет, никакой ветер не будет попутным. Скажем, за 20 тыс. Вы бы согласились весь рабочий день чистить грязные унитазы?*

Клиентка: *Нет, это уж слишком!*

Консультант: *Интересно, оказывается вам не все равно. Оказывается, вы отлично знаете, чем Вы не хотите заниматься. Получается, Вы меня обманули, сказав, что Вам все равно. Очень неприятно с этого начинать. Мне показалось, Вы порядочный человек…*

* нежелательные реакции (непроизвольные эмоциональные реакции, горе, фобии, стыд, вина, аллергия и т.п.)

Пример

Клиентка: *Каждый раз, когда я беру телефонную трубку, чтобы позвонить по объявлению о работе, у меня появляется страх, и я не могу ничего путем сказать.*

Консультант: *Чего Вы боитесь?*

Клиентка: *Что все пойдет не так, даже не знаю, как сказать.*

Консультант: *А Вы знаете, как наиболее эффективно разговаривать с работодателем по телефону?*

Клиентка:  *Нет.*

Консультант: *В таком случае я на стороне Вашего страха. Как и он, я не хочу, чтобы Вы попали в глупую ситуацию, или чтобы Вам отказали в работе, и Вы чувствовали себя плохо. Мое предпочтение, оставить его в покое до тех пор, пока Вы не поймете, как наиболее эффективно разговаривать с работодателем по телефону. Давайте сосредоточимся на этом.*

1. **Составьте конкретный план.**

* имеющиеся ресурсы: *Какие ресурсы у Вас уже есть?*

Внутри каждого человека уже есть все необходимое для того, чтобы учиться и достигать успеха. В качестве ресурсов могут выступать знания, навыки, способности, жизненный опыт и т.п.

* дополнительные ресурсы: *Какие еще ресурсы (умения, навыки и т.п.) Вам нужны для достижения цели?»*
* конкретные шаги: *Какой будет первый шаг? Когда Вы его сделаете? Какой будет следующий шаг?*
* использование обратной связи

Как только человек определит признаки успеха, он может каждый день оценивать свое поведение: приближает ли оно его к цели или наоборот отдаляет от нее. Эта информация называется обратной связью. Любая обратная связь («теплее» или «холоднее») по своей природе полезна.

а) Конкретизируйте признаки успеха:

*«Как Вы узнаете, что достигли своей цели? Что Вы увидите? Что услышите, Что почувствуете?» (подробности в п. 7. Мысленная репетиция).*

Чтобы оценить достигнутый прогресс, нужно, вспомнив, что Вы хотели увидеть, услышать и почувствовать при достижении цели, сравнить с тем, что Вы видите, слышите и ощущаете на самом деле в данный момент.

б) корректируйте свой курс.

Пример

Клиентка: *Я хочу найти работу микробиолога.*

Консультант: *Хорошо, давайте составим, если можно так сказать, план действий. Что у Вас уже есть для достижения цели?*

В игре «горячо – холодно», когда человек получает обратную связь «теплее», он продолжает двигаться в том же направлении; когда он получает обратную связь «холоднее», он идет в другом направлении. Пробуя идти в разных направлениях и используя обратную связь, он, в конце концов , успешно достигает своей цели.

В «игре жизни» получается то же самое; адаптация и успех являются результатом экспериментов и обратной связи, для того, чтобы приблизиться к своей цели. Другими словами: «Если то, что Вы делаете не приводит Вас к желаемому результату, сделайте что-нибудь другое».

Клиентка: *Я работала по этой специальности в течение 7 лет в НИИ. Это было до перестройки. Мне нравилась моя работа.*

Консультант: *Значит, есть богатый опыт и большое желание. Мне это нравится. Некоторые люди, которые думают, что работа - это то, что тебе не нравится, но за что платят деньги. То, что Вы хотите заниматься любимым делом, значительно увеличивает наши шансы на успех. У Вас есть соответствующее образование?*

Клиентка: *Да. Я окончила университет по этой специальности.*

Консультант: *Отлично. Как на счет документов, необходимых при трудоустройстве? Вы их уже подготовили?*

Клиентка: *Да. Они у меня с собой. Вот, можете посмотреть.*

Консультант: *Вижу, Вы тщательно подготовились. Но я бы хотела сделать Ваше резюме более конкурентоспособным. Давайте увеличим шрифт и укажем несколько Ваших деловых качеств.*

Клиентка: *Хорошо. В следующий раз я смогу принести улучшенный вариант.*

Консультант: *Какая будет зарплата?*

Клиентка: *От 7 тысяч.*

Консультант: *Это очень скромная зарплата, но это конечно только начало. Хочу сделать обзор. У нас есть желание работать, опыт, образование, почти готовы все документы, знаем, кем мы хотим работать, а знаем где?*

Клиентка: *Да. Я уже ходила на «Пикру», «Кока-колу», - пока ничего. Но есть еще хлебозаводы. На «Красноярском хлебе» я тоже была. Я согласилась бы даже преподавать биологию или химию, только не в школе.*

Консультант: *Это хорошее начало. Я хочу, чтобы в следующий раз Вы принесли мне список. В нем должно быть не менее 5 предприятий - их полные названия и телефоны отделов кадров. Те, на которых Вы уже были - не считаю. Кроме них еще 5. И еще 5 учебных заведений, тоже с полными названиями и телефонами, в которых изучают химию и/или биологию. Таким образом, список будет состоять их 10 пунктов. Больше – можно, меньше – нельзя. Я ожидаю, что Вы сможете найти эту информацию.*

Клиентка: *Думаю, смогу.*

Консультант: *Тогда на следующем шаге, будем звонить работодателям и/или обращаться к ним непосредственно. Вы, по-моему, уже это делали.*

Клиентка: *Да. Есть опыт.*

Консультант: *Замечательно. Оставим на предприятиях и учебных заведениях из Вашего списка наше улучшенное резюме. Когда пригласят - пройдем собеседования. Более того, будем смотреть объявления и дадим свое объявление в СМИ. Это наш план. Шаг за шагом мы придем к цели. Кстати, а Вы готовы оставить прежнюю работу, как только эта - любимая работа появится?*

Клиентка: *Конечно.*

Консультант: *Тогда все в порядке. А сколько часов в неделю Вы готовы тратить на поиски любимой работы?*

Клиентка: *Не меньше чем по часу в день, а если ехать на предприятие то и больше. Где – то часов 10 - 15 в неделю.*

Консультант: *Хорошо. Так, что если Вы потратили в неделю на поиски работы именно столько времени – значит, мы ближе к цели, а если меньше – значит дальше от цели.*

*А каковы сроки? Через сколько недель появится это любимая работа? Это важный вопрос. Потому что если я не поставлю сама себе рамки, тогда можно вечно искать работу, куда торопиться?*

Клиентка: *Думаю 2-х месяцев достаточно. Где-то к концу декабря.*

Консультант: *Значит, у нас есть только 2 месяца. Чтобы сделать поиск работы еще более эффективным, хочу спросить. Как Вы будете себя поддерживать в этот ответственный период? Если Вы, как мы договорились, все делаете, то, какая награда? А если всю неделю Вы, не дай Бог, бездельничали то, какое будет отрицательное последствие, помимо того, что мне придется с Вами очень строго разговаривать?*

Клиентка: *Я даже не знаю. Мне ничего не нужно.*

Консультант: *Я объясню. Той, которая хочет получить любимую работу – это нужно, потому что это позволит ее быстрее достигнуть цели. Если, например, ребенок не моет, не убирает за собой посуду, а это смиренно делает за него мама. С какой стати он изменит свое поведение? Но, если он знает, что когда он не помыл посуду, в другой раз ему совершенно точно придется есть из грязной тарелки – ему гораздо легче будет изменить свое поведение. И наоборот. Если ребенок помыл посуду и сразу получил поддержку, одобрение взрослого – есть большая вероятность, что он помоет посуду в следующий раз.*

*Люди по-разному поддерживают себя. Можно чуть баловать себя чем-то вкусным, или уделить чуть больше времени для любимого занятия. Есть много способов того, как получать удовольствие от жизни. Какой способ Вы предпочитаете?*

Клиентка: *Я поняла. Наградой будет приятная беседа с подругами за чашкой чая. Я давно из-за своих проблем уже с ними не встречалась.*

Консультант: *Я соглашусь, если на столе будет маленький кусочек вашего любимого торта.*

Клиентка:  *Хорошо. Маленький – будет.*

Консультант: *Отрицательное последствие хочу пока отложить. Пусть то, что вам придется дольше заниматься нелюбимой работой, будет отрицательным последствием.*

*Ну, начнем. Я буду Вас поддерживать. Итак, резюме и список – наш первый шаг.*

1. **Мысленная репетиция. Мысленно проживите ситуацию достигнутой цели.**

Консультант: *Наши ожидания часто становятся сомоисполняющимися пророчествами. Давайте убедимся, что достижение цели на самом деле принесет вам то, к чему Вы стремитесь. Я хочу, чтобы Вы мысленно, с помощью своего воображения оказались в том дне и в той ситуации, когда уже есть любимая, желанная работа. Прежде чем Вы там окажитесь, можно сделать глубокий вдох и выдох. Вы можете представлять это себе с закрытыми или с открытыми глазами. Заметьте, что вокруг. Люди, если они есть, что они делают, обстановка, атмосфера, освещение, запахи, звуки, ощущения в теле, какая одежда одета на Вас и что Вы делаете. Я не знаю, что еще интересное Вы можете заметить. Главное, заметить, насколько Вам нравится то, что есть в этой ситуации, на сколько Вам там комфортно.*

Клиентка: *Я вижу свое рабочее место. Доброжелательные лица людей (*чуть нахмуривает брови).

Консультант: *Если есть что-то, что не нравится, Вы можете исправить это, ведь это Ваше будущее.*

Клиентка: *На мне нет спецодежды. Я могу испачкаться.*

Консультант: *Тогда пусть она появится. Пусть она будет Вашего размера и цвета.*

На лице клиентки появляется улыбка.

Консультант: *Как художник кистью исправляет недочеты своей картины, так и Вы можете делать свое будущее и эту ситуацию все приятней и приятней, пока не почувствуете, что уже достаточно хорошо.*