

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Глава 1. Жизнь как столовая самообслуживания, или Четыре причины, по которым люди не ставят цели	11
Глава 2. Девять шагов на пути к постановке целей	35
Глава 3. День за днем: формула достижения целей	63
Глава 4. Как получить от жизни то, что вы хотите	95
Глава 5. Лимон плюс желание	115
Глава 6. Бесплатных обедов не бывает	133
Глава 7. Как получить самую лучшую работу в мире	155
Об авторе	175

ВВЕДЕНИЕ

3 ИГ ЗИГЛАР, один из самых искренних апологетов идеи о важности постановки и достижения целей в жизни человека, наблюдая за поведением людей, пришел к выводу, что зачастую финансовые или карьерные успехи недолговечны и влекут за собой ощущение неудовлетворенности. Когда человек достигает определенных целей и за деньги может позволить себе очень многое, то понимает, что ему недостает чего-то важного, того, что купить невозможно.

У вас могут быть значимые цели, которые стоят того, чтобы к ним стремиться. Например, сугубо личные, связанные с вашими отношениями с людьми и миром. Или вы решили упрочить свое финансовое положение либо добиться профессионального успеха, продвинуться по карьерной лестнице. Ни для кого не секрет, что постановка и достижение целей требуют конкретных действий и четкого плана.

Почему же большинство людей не хотят ставить перед собой цели? Многие считают, что в этом нет смысла. Ничего хорошего не выйдет, чуда ожидать не стоит. Однажды полученный отрицательный результат порождает негативную реакцию уже на сам вопрос о возможной постановке целей.

ЦЕЛИ

И все же... Приготовьтесь.

Вам предстоит получить положительный импульс, исходящий из реальных историй успеха. Вы убедитесь, что ставить цели можно и нужно, это действительно работает. Данная книга содержит пошаговые инструкции с конкретным описанием того, как можно формулировать любую цель и добиваться ее.

Кто-то однажды сказал, что неудачи — это движение по линии наименьшего сопротивления. Успехи же предполагают сочетание ваших возможностей и готовности. У вас впереди реальные награды и осуществление самых заветных желаний. Ваш наставник Зиг Зиглар обещает: под его руководством вы обязательно достигнете любой поставленной цели.

Вы узнаете несколько простых истин:

- нужно быть «значимым и конкретным», а не «блуждающим общим»;
- следует приложить усилия, чтобы получить выгоду;
- есть четыре основные причины, по которым люди не достигают своих целей;
- вы созданы для свершений и успеха и можете стать великим;
- понятия «деятельность» и «достижение» различны;
- получать максимальную отдачу от жизни — это реально.

Любой успех стоит затраченного времени и усилий, но нельзя останавливаться на достигнутом. Следующий шаг должен заключаться в том, чтобы перейти к чему-то более значимому. И вот тогда четко сформулированные

ВВЕДЕНИЕ

цели побудят вас раскрыться с самой лучшей стороны и продолжать развивать свой потенциал.

Независимо от того, знакомитесь вы с идеями Зига Зиглара впервые или уже являетесь последователем его философии, эта книга станет для вас откровением, которое изменит вашу жизнь.

ПРАВИЛА ИГРЫ

Прежде чем приступить к чтению главы 1, на минутку задумайтесь, что побудило вас взять в руки книгу, посвященную целям, которые ставят перед собой люди. Напишите пять причин, по которым вам нужно прочитать ее.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

ВВЕДЕНИЕ

А теперь постарайтесь ответить на вопрос: какой аспект вашей жизни больше всего выиграет от того, что вы будете ставить определенные цели и стараться их достичь? Может быть, карьера, социализация, финансовое положение, духовный мир, семейные отношения, образование? Постарайтесь кратко сформулировать, почему та или иная сфера особенно вас волнует.

ЦЕЛИ

В этой книге содержатся пошаговые инструкции с конкретным описанием того, как ставить и добиваться любой цели, какую бы вы ни выбрали. Прежде чем приступить к чтению, подумайте, согласны ли вы с позицией автора: она вас приятно взволновала, вызвала сомнения или желание доказать ее либо опровергнуть? Ниже кратко сформулируйте свой ответ. А позже вернитесь к этой странице и сравните содержание этих строк с теми выводами, к которым вы пришли по прочтении книги.

ГЛАВА 1

ЖИЗНЬ КАК СТОЛОВАЯ САМООБСЛУЖИВАНИЯ, ИЛИ ЧЕТЫРЕ ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ЛЮДИ НЕ СТАВЯТ ЦЕЛИ

МНОГО лет назад в Далласе открылась новая столовая самообслуживания. Мне нравятся такие заведения, поскольку там я могу выбрать то, что хочу. Так что эта новость меня весьма порадовала, ведь появилась еще одна точка, где можно было с удовольствием поесть. Мы с женой, проезжая мимо той столовой, обычно видели очередь посетителей, которая начиналась на улице. Но в один прекрасный день картина оказалась иной: у дверей было пусто.

Войдя вовнутрь, мы поняли, в чем дело: огромная очередь извивалась внутри помещения. Поскольку мы уже припарковались, то решили остаться и перекусить. Стали в очередь. Неспешно продвигаясь, о чем-то говорили. Одно звено очереди, состоящее человек из тридцати, плавно переходило в другое, затем начиналось третье...

Когда я уже мог видеть еду, то стал прикидывать, что бы мне хотелось попробовать из того, что выглядело наиболее аппетитно. «А возьму-ка я это... нет, лучше вот это» — так рассуждал я, стоя в очереди и наблюдая за тем, что выбирали люди. Это было важно — принять какие-то решения уже на подходе, поскольку даже самый

голодный не смог бы съесть все, что предлагалось в огромной столовой. Поэтому я присмотрел несколько блюд заранее.

Наконец настала моя очередь взять поднос и столовые приборы. Подойдя к стойке с едой, я уже знал, что буду брать, поэтому тратить время на дополнительные раздумья мне не пришлось. Я попросил положить мне немного этого, немного того, а также сам взял кое-что из выставленных на стойке готовых блюд. Подойдя к кассе, я достал из кармана деньги, однако женщина за прилавком сказала: «Нет, не нужно платить, пока вы не соберетесь уходить». Я даже немного растерялся: «Вы хотите сказать, что я могу съесть сначала все это, а только потом оплатить?» Она ответила: «Да, именно так у нас принято».



Сначала вы прикладываете усилия, а затем получаете бонусы.

В определенном смысле все это очень похоже на самую жизнь. Очередь в столовую... Мы можем выбирать место для жизни, занятие по душе, продукты, профессию. У нас есть невероятное количество вариантов выбора.

В столовой нам предлагается множество блюд, и это тоже наша жизнь, только в другом измерении. В той новой столовой мы сначала присматривались и делали выбор, потом ели и наконец расплачивались. Разница лишь

в том, что в жизни вы сначала платите, а только потом едите. Это выглядит приблизительно так. Вы посещаете школу, сидите на уроках, переходите из класса в класс, пока не получите среднее образование. Затем, если вы поступили в колледж или университет, снова учитесь и получаете диплом. После этого можете продолжить обучение в аспирантуре. И наконец приходите на свое первое рабочее место и начинаете работать — неделю, месяц, год и т. д. И вот тогда и только тогда, когда вами пройдены все ступени обучения и вы реализуете себя в качестве квалифицированного специалиста, следует награда — заработная плата.

У вас должны быть цели!



Фермеры вспахивают землю и сажают семена. Затем удобряют почву и ухаживают за появившимися ростками, поливая их, если нет дождей, и уничтожая вредных насекомых. И наконец наступает день, когда фермер может пойти в поле и собрать урожай, а затем отнести собранное на рынок и получить заработанные деньги.

Такова и наша с вами жизнь: сначала прикладываем усилия, а затем получаем за них награду. У вас должны быть цели! Это жизненно необходимо — быть кем-то «значимым и конкретным», а не «блуждающим общим».

ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ

Говоря о таком аспекте, как личностный рост, мы должны в первую очередь ответить на вопрос: *почему* у нас должны быть цели в жизни? Многие люди склонны думать и вести себя так, как в известной истории о муже и жене, которая послала его в магазин купить ветчину. Когда тот вернулся домой и выложил покупку на стол, она сказала: «Дорогой, ты не отрезал у ветчины кончики!»

«Но ты мне ничего не говорила об этом».

«Я думала, ты и без того знаешь, что мы всегда отрезаем у ветчины кончики!»

«Почему я должен был это знать?»

«Мама всегда так делала».

«А давай спросим ее саму».

«Мама, почему вы всегда обрезали ветчину?» — спросил муж у тещи.

«Потому что так всегда делала моя мама».

Супругами овладело любопытство, и они позвонили бабушке: «Бабушка, зачем ты обрезала ветчину?»

«Потому что моя жаровня была слишком мала, весь кусок не вмещался», — ответила та.

У бабушки была веская причина отрезать у ветчины кончик. Но была ли такая же причина у мужа и жены из этой истории? Если вы не знаете, почему что-то делаете, лучше выясните это как можно раньше.

ПРЕПЯТСТВИЯ НА ПУТИ К ЦЕЛЯМ

К сожалению, у 97 процентов людей в нашем обществе нет четко составленного и каким-либо образом зафиксированного набора жизненных целей. Есть четыре основные

причины, которые не позволяют им ставить эти цели и достигать их: страх, низкая самооценка, отсутствие стимула и незнание того, как действовать. Рассмотрим каждую причину более подробно.

Более 90 процентов того,
что ежедневно вкладывается
в наш разум, носит
негативный характер.



1. СТРАХ

Первой причиной является внушаемый страх перед ложными доказательствами, кажущимися реальными. В среднем к 18-летнему возрасту человек успевает услышать «Ты не сможешь это сделать» около 148 тысяч раз. К сожалению, и наш внутренний диалог в 77 процентах случаев негативен. Аллан Петерсен в своей книге «Миф о более зеленой траве» (The Myth of the Greener Grass) приводит красноречивые данные компьютерных исследований: более 90 процентов того, что ежедневно вкладывается в наш разум, носит негативный характер. Поэтому многие люди просто и не ставят перед собой цели, основанные на ложных доказательствах.

Принимая собственный внутренний диалог за чистую монету, мы и действуем соответственно. Если же речь заходит о каких-то кажущихся реальными практических

моментах, то эффект может быть такой, как если бы это все на самом деле происходило в реальности. Например, я мог бы отправиться в любой город, практически в любую точку мира, не имея в руках ничего, кроме носового платка, и ограбить банк. Все, что мне нужно было бы сделать, — это прижать платок к лицу, сунуть палец в карман пальто, нацелить его через карман на кассира и сказать: «Ну же, быстро выкладывайте все деньги, которые есть у вас в кассе». Доказательства, то есть мой палец в кармане в качестве пистолета, будут ложными, но для кассира банка реальными, он будет думать, что у меня и вправду в кармане пистолет, так что в результате я уйду с деньгами. Меня могут пристрелить на выходе, но, по крайней мере, кассир отдаст мне деньги.

Много лет назад один молодой кубинец угнал самолет на Кубу с помощью всего лишь куска обычного мыла. Он положил его в коробку и сказал командиру экипажа: «Это бомба. Летим на Кубу». И самолет взял требуемый курс. Доказательства были ложными, но они казались командиру экипажа правдой.

Страх не дает многим людям ставить перед собой цели.

2. НИЗКАЯ САМООЦЕНКА

Вторая вещь, мешающая многим из нас формулировать цели, — это низкая самооценка. Некоторые не могут представить себе, что когда-нибудь закончат колледж, получают престижную работу, поселятся в хорошем доме, найдут идеального партнера для семейной жизни и т. д. У них не получается позиционировать себя в своем во-

ображении как финансово успешного и застрахованного от всех жизненных неурядиц человека, их низкая самооценка не позволяет им об этом даже помыслить. Все мы действуем в соответствии с образом или картинкой, созданными в нашем мозгу. Позитивное мышление никогда не сработает у того, кто привык думать негативно. И напротив, если мы посмотрим на себя с положительной стороны, нашим возможностям и свершениям не будет предела.

Одна из самых удивительных историй, иллюстрирующих данную тему, — это история Тома Хартманна, участника моего однодневного семинара, проведенного некогда в Оклахома-Сити. Позже я получил от него письмо, оказывается, он пришел на семинар, потому что у его брата был лишний билет, а у Тома — выходной. На семинаре тогда присутствовало примерно полторы тысячи человек, Хартманн сидел в самом центре зала. По его словам, в первые три минуты он чувствовал себя не в своей тарелке.

Вот что он мне писал: «Вы стояли перед аудиторией и говорили какие-то немыслимые вещи: “Вы можете пойти туда, куда хотите, и делать все, что угодно. Можете быть такими, какими хотите”. И я тогда подумал: *“Это же какая-то чушь. Я уже слышал таких парней, как ты!”* Честно говоря, мне стало немного не по себе, поэтому я огляделся вокруг в поисках способа выбраться оттуда, если станет еще хуже.

Не прошло и трех минут, как вы набрались наглости посмотреть на публику и сказать: “Бог любит вас и желает вам добра”. И я знал, что это тоже чушь! Тогда я еще раз огляделся в поисках выхода и понял, что со всех сторон зажат толпой из шестисот человек, так что не смог бы

оттуда выбраться, не причинив неудобства окружающим. Я посмотрел на часы и решил уйти в первый же перерыв. Надеялся, что на этом мои мучения закончатся.

Но еще через несколько минут вы намекнули на то, что мы будем мертвы дольше, чем будем живы, поэтому нам нужно ставить какие-то долгосрочные цели. И тут же дерзко заявили, что все мы созданы для свершений, задуманы для успеха и в нас посеяны семена величия.

Когда вы это сказали, я опустил глаза и подумал: «По крайней мере, хоть в этом он отчасти прав». Я будто смотрел на себя со стороны, на свои 183 сантиметра талии и 183 килограмма веса. Совсем недавно я пережил ужасный развод. У меня была работа только потому, что мой работодатель был моим другом, а не потому, что я действительно умел зарабатывать деньги. Много лет я не ходил в церковь. Я был так сокрушен и разорен, что вечером каждую пятницу выписывал чек хоть на какую-то еду.

Я не знаю, что это было, Зиг, но что-то зазвенело в тот момент у меня в ушах. Встрепенувшись, я тут же взял ручку и начал делать заметки в своем желтом блокноте. Я занимался этим весь день, пока шел семинар. А когда он закончился, то понял, что впервые в своей взрослой жизни увидел проблеск надежды».

Далее в своем письме Том писал: «Первым делом на следующий день я сказал своему боссу, что у него больше нет просто друга, который только и знает, что расписываться в платежной ведомости. Теперь у него есть такой же сотрудник, как и все остальные. Я даже сообщил ему, что собираюсь сбрасывать вес. И это заявление при моих 183 килограммах звучало достаточно серьезно».

В тот же день Том отправился в университет Оклахома-Сити и записался на несколько курсов по психологии.

Раньше он уже посещал курсы по истории, но сейчас решил переключиться именно на психологию, чтобы узнать больше о самом себе. На следующий день он посетил лечебно-оздоровительный центр с целью разобраться со своим жалким здоровьем и физическим состоянием. А еще через день в магазине мужской одежды он набрал товаров в кредит на 700 долларов, внося небольшой авансовый платеж.

Кто-то может сопротивляться
вам — один, два или даже
десять раз, но если вы будете
продолжать убеждать этих людей,
что они что-то значат в этом мире
и могут изменить собственную
жизнь, то в конце концов
они в это поверят.



Когда владелец магазина увидел, что Том покупает пальто 58-го размера и брюки 56-го, то удивленно спросил у него: «Мистер Хартманн, вы для кого приобретаете одежду?» Том ответил, что для себя, и собеседник глянул на него как на сумасшедшего. Позже выяснилось, что Том действительно покупал это для себя.

И вот что еще он писал в своем письме: «Кто-то может сопротивляться вам — один, два или даже десять раз, но если вы будете продолжать убеждать этих людей,

что они что-то значат в это мире и могут изменить собственную жизнь, то в конце концов они в это поверят. Ваше удивительное послание может облететь вокруг земного шара менее чем за десятую долю секунды. И все же иногда требуются годы. Так ваше послание все же дошло наконец и до меня».

Сейчас, спустя 10 лет, Том весит чуть больше 91 килограмма, что почти соответствует норме при его росте 188 сантиметров и плотном телосложении. Каждые выходные он ведет занятия в воскресной школе. Занимается частным бизнесом.

Почему я так подробно рассказал вам эту историю? Для того чтобы вы наглядно представили себе этого человека — банкрота с точки зрения здоровья и физического состояния, банкрота в духовном плане, банкрота в социальном смысле и банкрота как семьянина. Он был банкротом во всех важных сферах жизни. И все же, будучи мотивированным на то, чтобы повысить свою самооценку, смог поставить перед собой цели и достичь весьма впечатляющих результатов.

У вас должны быть цели.

3. ОТСУТСТВИЕ СТИМУЛА



Вы сможете работать, когда работаете, и играть, когда играете.

Третья причина, по которой 97 процентов людей не имеют целей, заключается в том, что по большей части