

Терри Дин

4 практических шага к достижению всех Ваших целей

Если Вы также как и я желаете жить лучше, чем живете сейчас, то, скорее всего, за свою жизнь Вы поставили себе громадное количество самых разнообразных целей.

Скажите мне: это что-то Вам дало?

Позвольте, я угадаю: абсолютно ничего, верно?

И Вы, должно быть, страстно интересуетесь, почему...

Что ж, я Вам объясню.

Вопрос не в том, сколько целей Вы себе поставили. Вопрос в том, добиваетесь ли Вы реализации поставленных целей, и насколько регулярно это происходит Ага, начинаете понимать, где собака зарыта, правда?

Сами по себе цели не стоят ровным счетом ничего и абсолютно никакой пользы Вам не принесут. Имеет значение лишь то, насколько регулярно Ваши цели воплощаются в реальность, ибо только таким образом наша жизнь меняется в ту сторону, в которую мы хотим ее повернуть.

Только так и не иначе.

Когда я только пришел в наш бизнес, мне сразу начали твердить, что первое, что нужно делать – это ставить цели. И я начал их ставить. Проблема была в том, что мне никак не удавалось приблизиться ни к одной из них, ни на йоту, ни на грамм, ни на сантиметр.

Тогда я подумал, что, наверное, я ставлю неправильные цели. И я начал ставить другие, но достичь новых целей также не получалось. Тогда я подумал, что, наверное, ставлю мало целей. И я начал ставить их гораздо больше. Но толку от этого не было ровным счетом никакого, и в один прекрасный день я махнул рукой на всю эту целепостановку.

Я был сильно разочарован и расстроен...

И могу предположить, что в Вашей жизни и в Вашей работе происходит то же самое. Весьма вероятно, что Вы также ставите одну цель за другой, но никак не можете добиться их реализации... Что ж, я Вас понимаю.

И вот что я хочу Вам сказать: проблема не в целепостановке. Постановка целей очень важна в нашей жизни, она реально работает и приносит отличные результаты, но... только при

соблюдении *определенных условий!* И я за свою жизнь твердо и окончательно в этом убедился – когда научился делать то, что надо делать и так, как надо делать, чтобы постановка целей работала и приносила результаты.

И сейчас я научу всему необходимому и Вас.

Дело в том, что когда нас с Вами учат постановке целей – нам рассказывают далеко не все, что мы должны знать по этой теме. Постановка целей – это лишь часть процесса, и это надо прочно усвоить. Эту часть нужно делать правильно, не говоря уже о том, что после постановки нужных целей необходимо предпринять некоторую последовательность практических шагов – тогда и только тогда Вы получите нужный результат.

Сейчас я расскажу Вам про эту последовательность, но сразу предупреждаю: если Вы серьезно настроены на то, чтобы что-то изменить в своей жизни и сделать нужный шаг навстречу успеху – не пропускайте ни одного из названных далее действий.

Что ж, поехали.

1. Цели нужно ставить не только стратегические, но и тактические. То есть, не только конечные, но и промежуточные. Самая главная ошибка большинства людей, занимающихся постановкой целей, состоит как раз в том, что они ставят лишь глобальные, конечные цели, но не ставят целей, которые были бы, с позволения сказать, промежуточными рубежами.

И именно такое положение дел препятствует достижению успеха. Приведем пример для наглядности изложения. Допустим, Вы решили похудеть на 15 килограмм – это будет Ваша долгосрочная, финальная цель. И если Вы будете довольствоваться только ей, то ни к чему так и не придете. Нам нельзя на этом останавливаться, необходимо двигаться дальше.

15 килограмм лишнего веса в одночасье не сбросить, согласны? Поэтому для того, чтобы получить такой результат, Вам придется работать над ним постоянно и на протяжении достаточно длительного времени. Допустим, Вы решили, что сможете сбрасывать по полкило в неделю, то есть по 2 килограмма в месяц. Таким образом, для достижения поставленной глобальной (стратегической) цели Вам понадобится 30 недель работы в нужном ключе, верно?

Но наряду с этим при таком раскладе у Вас появляются и тактические (промежуточные) цели, а именно: еженедельная цель, которую нужно реализовать 30 раз, а также ежемесячная цель. Еженедельная цель заключается в том, чтобы сбрасывать половину килограмма, а месячная – 2 килограмма. Исходя из этих промежуточных целей, Вы уже можете составить расписание своей работы и начать претворять его в жизнь.

И в итоге практической реализации Вашего расписания к указанному сроку Вы сможете добиться реализации Вашей глобальной стратегической цели. Уловили? Только так, и никак иначе.

Еще одна проблема, которая мешает успешной работе по постановке и достижению целей, с которой я также столкнулся в свое время (и, надо признать, столкнулся очень больно!) заключается в постоянном невольном сравнении самого себя с другими людьми. Средства массовой информации, в том числе и Всемирная Паутина, регулярно преподносят нам всевозможные истории успеха, герои которых творят такие вещи, по сравнению с которыми наши цели могут показаться просто смехотворными.

Допустим, Вам стало известно, что кто-то из людей, страдающих избыточным весом, смог похудеть на 10 килограммов за ближайший месяц. Что по сравнению с этим Ваши жалкие пара килограммов? Вас может охватить разочарование, Вы можете подумать, что с Вами и Вашими целями что-то не так и начать лихорадочно корректировать собственные цели, выводя их за рамки реального...

Не поддавайтесь на этот соблазн!

Ваши цели – они только Ваши, и никому другому до них не должно быть никакого дела. Точно так же, как и Вам не должно быть особого дела до всех этих «историй успеха». Они полезны разве что для того, чтобы черпать из них вдохновение. Пусть их персонажи делают что хотят – у Вас своя жизнь, своя ситуация, свои реалии. Так что спокойно ставьте свои глобальные цели, а также промежуточные, разрабатывайте на их основе расписание и начинайте по нему работать!

И станете приходить к реализации Ваших глобальных целей самым что ни на есть волшебным образом! Это станет лишь вопросом времени, и время в данном случае будет работать на Вас – целиком и полностью.

2. Обеспечьте себе достаточную мотивацию для достижения поставленных целей. Чтобы цели были достигнуты, Вы должны страстно желать их достижения. Невыполнение этого условия часто является еще одной весьма грубой ошибкой, лишаящей Вас всякого шанса на успех.

В свою бытность многие из тех целей, которые я перед собой ставил, появились на свет в результате представлений других людей на тему о том, каким я должен быть. Проще говоря, в них отражались желания других людей, а не мои собственные. Моя матушка хотела, чтобы я закончил такой-то колледж – и я поставил себе эту цель. Мой папенька пожелал, чтобы я стал врачом – и такая цель тоже была мной поставлена. Моя супруга захотела, чтобы я похудел... и так далее.

Но далеко не всегда источниками ошибочных целей являются наши родные и близкие. Ими могут запросто стать даже совершенно

посторонние люди, скажем, жители соседнего дома на нашей улице. К примеру, у подъезда соседнего дома появился роскошный спортивный автомобиль – и Вы вдруг решили во что бы то ни стало купить себе такой же. Но на самом деле это не является *Вашим собственным* желанием, это результат мимолетного влияния окружающей среды, которое скоро рассеется.

Разумеется, о достижении подобных целей даже и говорить смешно. Они, по меньшей мере, нецелесообразны.

Все Ваши цели должны основываться на *Ваших собственных* желаниях, а не на мнениях и суждениях других людей. Чего Вы на самом деле хотите? Чего на самом деле хотите именно Вы? Никто из нас не хочет на самом деле выполнять волю окружающих, а значит, у Вас никогда не будет достаточной личной мотивации реализовывать цели, которые для Вас и за Вас поставили другие люди.

Зато каждый желает, чтобы всегда все было так, как хочет именно он. И это обстоятельство нужно на полную мощь использовать при формулировке и постановке Ваших целей.

Забегая немного вперед, коснусь письменной фиксации Ваших целей. Когда Вы станете записывать свои цели, напротив каждой из них запишите и 2 – 3 веские причины, по которым именно Вы желаете, чтобы эта цель была достигнута. Если Вы не сможете дать четкого ответа на вопрос о том, почему и зачем лично Вам нужно добиться реализации данной цели – это будет верным индикатором того, что Вы никогда ее не достигнете!

Почему?

Все просто. Чтобы добиться глобальной, стратегической цели – придется немало поработать, в частности, из примера с похудением в течение 30 недель это наглядно видно. А чтобы Вам на протяжении всего этого времени не опустить рук и не распрощаться с результатом, в Вас должно быть нечто такое, что постоянно будет двигать и подталкивать Вас в нужном направлении, будет Вас беспрерывно мотивировать.

Итак, что будет двигать Вами в деле продвижения к Вашей цели? Что будет постоянно сжигать Вас изнутри, заставляя работать до тех пор, пока нужный результат не будет получен?

Из-за чего Вы не останетесь в покое до тех пор, пока достижение цели не будет обеспечено и реализовано?

Еще раз повторяю: у Вас должно быть как минимум 2 – 3 ответа на такие вопросы по отношению к каждой поставленной Вами цели.

3. Записывая свои цели, формулируйте их в настоящем времени и без использования отрицаний. Да, как я уже упоминал, свои цели необходимо записывать. Это очень важно, если Вам интересно почему – почитайте Наполеона Хилла. Я же хочу объяснить Вам

здесь два очень важных правила, которые нужно обязательно соблюдать при фиксации своих целей.

Первое правило заключается в том, что фиксировать цели нужно без использования отрицаний. Второе – что их нужно формулировать в настоящем времени. Рассмотрим оба правила подробнее.

Итак, никогда не формулируйте свои цели с использованием отрицаний. К примеру, недопустима такая формулировка: «Моя цель – никогда больше не кричать на наших детей».

Почему?

Видите ли, в чем дело. Целепостановка – инструмент работы с подсознанием. А наше подсознание не делает различий между утверждениями и отрицаниями. Оно всегда сосредоточивается лишь на предмете изложения, на главных ключевых словах, игнорируя то, в каком направлении происходит изложение главных ключевых моментов – утвердительном или отрицательном.

Не понимаете, о чем речь и хотите примеров? Ради Бога. Допустим, я попрошу Вас ни в коем случае не думать о розовом слоне. О чем Вы подумаете в первую очередь, когда услышите такую просьбу? Разумеется, о том самом розовом слоне. Но как же так? Ведь Вы не должны о нем думать ни секунды!

А все просто. Как я уже сказал, наше подсознание не признает отрицаний и фокусируется исключительно на предмете изложения. Так что если Вы будете формулировать свои цели с использованием отрицаний – Ваше подсознание будет фокусироваться как раз на том, чего Вы пытаетесь в своей цели избежать, и такая целепостановка будет приносить вовсе не тот результат, к которому Вы желаете прийти, а тот, от которого хотите избавиться.

Если Вы поставите себе цель «никогда не кричать на своих детей», Ваше подсознание потащит Вас к тому, чтобы кричать на них. Поэтому нужно поставить себе такую цель: «я – отличный родитель, хвалящий своих детей минимум по три раза в день». Или как-то наподобие.

Суть Вы, надеюсь, уловили: никогда не используйте в формулировках целей отрицания.

Второе правило касается времени, в котором формулируется Ваша цель. Если Вы станете формулировать ее в будущем времени – она так и останется в будущем и никогда не будет достигнута.

Вместо того, чтобы ставить цель: «Я буду зарабатывать 100 000 долларов в год» или «Я хочу зарабатывать 100 000 долларов в год», нужно использовать такую формулировку: «Я зарабатываю 100 000 долларов в год». Помните – мы работаем с подсознанием, а оно признает лишь утверждения в настоящем времени.

4. Составьте план ежедневных мероприятий по достижению Вашей цели. То, что Вы поставили перед собой цель – очень хорошо и важно, очень здорово! Но ответьте мне на такой вопрос: а что Вы собираетесь делать для достижения этой цели? Или как она, по-Вашему, будет достигнута?

Сама собой делается?

Или как?

Вам понадобится конкретный план действий, причем детализированный по дням. И составить этот план вовсе не так трудно, долго и мучительно, как Вам может показаться на первый взгляд.

Разбейте процесс достижения цели на несколько больших этапов. Каждый из больших этапов разбейте на несколько средних. А каждый из средних – на некоторое количество малых. А затем выстройте все малые этапы в логическом порядке и разметьте их реализацию по датам.

Что Вам нужно сделать в этом месяце, чтобы максимально приблизиться к достижению цели? А что Вам нужно сделать через две недели? А на этой неделе? А завтра? А сегодня? Ответы на все эти вопросы и должны находиться в составленном Вами расписании.

Никогда не забывайте о том, что цель без практических действий по ее реализации – лишь пустая мечта. Реальностью ее можете сделать только Вы. И только посредством активной работы.

Благо, теперь Вы знаете 4 важных шага навстречу любой Вашей цели. Сформулировать цель и записать ее – это, увы, не вся работа, а лишь самый первый и незначительный шаг.

Нужна еще целая последовательность важных шагов. И я Вам сегодня рассказал, в чем они должны заключаться.

А теперь... Работаем!

Источник: <http://www.terrydean.org>

Перевод на русский язык – Павел Берестнев, <http://www.biz-webinar.com>