

Fii recunoscător. Fii încrezător.
Încearcă.

THE NEW YORK TIMES

220

Zig Ziglar Obiective

Cum să obții mai mult



CUPRINS

	Introducere	7
Capitolul 1	Viața ca o cantină (Patru motive pentru care oamenii nu își stabilesc obiective)	11
Capitolul 2	Nouă pași pentru stabilirea obiectivelor	33
Capitolul 3	Metoda de zi cu zi	57
Capitolul 4	Ce-ți dorești de la viață	81
Capitolul 5	O lămâie plus dorință	99
Capitolul 6	Niciun prânz gratis	117
Capitolul 7	Cel mai bun loc de muncă din lume	137

CAPITOLUL 1

VIAȚA CA O CANTINĂ

(PATRU MOTIVE PENTRU CARE OAMENII
NU-ȘI STABILESC OBIECTIVE)

Cu ani în urmă, s-a deschis o cantină în Dallas. Îmi place să frecventez restaurantele cu autoservire pentru că pot să văd dinainte și să îmi aleg ce să mănânc. Așadar, eram încântat că am un loc nou de luat masa. De fiecare dată când eu și soția mea treceam pe lângă cantină, coada de clienți depășea pragul intrării. Într-o zi minunată am crezut că prindem, în sfârșit, cantina liberă.

Însă, când am intrat, am înțeles de ce coada nu se întindea până afară – se formase un culoar de clienți în interior. Parcasem deja mașina, așa că ne-am hotărât să rămânem. Tot înaintând, stăteam de vorbă. Când am ajuns la capătul aceluia rând și am trecut de colț, am văzut încă un șir de vreo treizeci de oameni.

Dar de data asta puteam să văd ce feluri de mâncare își aleg ceilalți și să îmi dau seama ce arată bine. M-am gândit: *Acum voi gusta din asta*. Este important să faci o alegere pentru că, indiferent cât de multe feluri de mâncare îți fac cu ochiul, nimeni nu poate mânca de toate într-o cantină mare. Așa că mi-am ales câteva opțiuni de la bun început.

În sfârșit, a venit și rândul meu să iau o tavă și tacâmuri. Deja alesesem în minte, așa că în momentul în care m-am apropiat de mâncare, n-am ezitat. După ce am cerut felurile dorite, am băgat mâna în buzunar și am scos banii să plătesc la casă. Însă vânzătoarea a ridicat mâna și mi-a spus:

- Nu plățiți până nu sunteți gata de plecare.
- Vreți să spuneți că mă lăsați să mănânc tot și să nu plătesc până nu termin? am întrebat. Ea mi-a răspuns:
- Da. Așa e regula aici.



**Mai întâi depui efort, apoi
îți primești recompensa.**

Nici nu mai știu de câte ori m-am gândit la asta. Într-un fel, exact așa e și în viață. Coadă de la cantină e precum existența noastră. Avem o varietate de posibilități – locuințe, lucruri de făcut, feluri de mâncare, profesii pe care să le încercăm. Avem la dispoziție un număr incredibil de opțiuni.

Coadă de la cantină îți oferă multe variante, iar viața este întocmai – dar are și un revers. La acest nou restaurant cu auto-servire pe care l-am încercat am mâncat și apoi am plătit, dar în jocul vieții, mai întâi plătești și apoi mănânci. De exemplu: te duci la școală, îți înveți lecțiile, treci clasa, apoi intri în clasa următoare până termini liceul. După, dacă mergi la facultate, înveți din nou alte lecții și îți iei diploma. Apoi, te poți specializa mai departe în studii postuniversitare. Și, în cele din urmă, când se încheie tot procesul de educație, te angajezi într-o funcție în profesia pe care o urmezi, unde lucrezi o săptămână,

o lună sau oricât. Atunci și numai atunci, după ce ai bifat toți acești pași, ești calificat și poți primi răsplata pe care o meriți.

Trebuie să ai obiective!



Fermierii ară pământul și plantează semințe. Apoi fertilizează semințele și le îngrijesc, elimină insectele și udă pământul dacă nu plouă suficient. În cele din urmă, vine ziua când fermierul poate să meargă pe câmp și să-și adune recolta, pe care o transportă la piață ca să-și încaseze câștigul.

Așa este viața – mai întâi depui efort, apoi îți primești recompensa. Trebuie să ai obiective. Este important să deții un „sens anume“ în loc să ai „nedumeriri generale“.

DEZVOLTARE PERSONALĂ

Pe măsură ce analizăm segmentul dezvoltării personale, vom dezbate *de ce* trebuie să avem obiective în viață. Majoritatea oamenilor gândesc ca în povestea cu soția care și-a trimis soțul în oraș ca să-i cumpere șuncă. Când s-a întors acasă, ea i-a spus:

- Dragul meu, nu e tăiat capătul.
- Nu mi-ai zis să cer asta.
- Am crezut că știi că mereu se taie capătul de la șuncă.
- De ce?
- Pentru că mama o tăia mereu așa.
- Mai bine să o întrebăm. Mamă, de ce tai mereu capătul de la șuncă? și-a întrebat soțul soacra.

– Mereu am cerut să fie tăiat, pentru că mama mea a făcut întotdeauna la fel.

Pentru că soții erau curioși, au sunat-o pe bunică și au întrebat-o:

– Bunico, de ce tai capătul de la șuncă?

– Pentru că grătarul meu e prea mic ca să încapă un jambon întreg, a răspuns ea.

Bunica avea un motiv să taie capătul de la șuncă, dar întrebarea este: aveau și soții același motiv? Dacă nu știi de ce faci ceva, e mai bine să afli mai devreme, decât mai târziu.

MOTIVELE CARE PUN PIEDICĂ OBIECTIVELOR

Din păcate, 97% dintre oamenii din societatea de astăzi nu au un set de obiective bine definite pentru existența lor. Există patru motive principale ale acestui fapt – frica, lipsa încrederii de sine, nepăsarea și neștiința. Să analizăm fiecare motiv îndeaproape.



Peste 90% din ce ni se arată zilnic are o conotație negativă.

1. FRICA

Primul motiv este legat de frică, care se scrie, bineînțeles, FRICA și care vine de la Falsul Real Imaginar Creează Adevărul*. În medie, unei

* Acronim. În original *FEAR*, de la *False Evidence Appearing Real*. (N. trad.)

persoane de 18 ani i s-a spus deja „Nu“ sau „Nu poți“ de 148 000 de ori. Din păcate, 77% dintre cuvintele pe care ni le spunem au încărcătură negativă. În cartea sa *The Myth of the Greener Grass*, J. Allan Petersen menționează un studiu despre lumea digitală care arată că peste 90% din ceea ce ni se arată zilnic are o conotație negativă. Așadar, mulți oameni pur și simplu nu-și stabilesc obiective din pricina dovezilor false.

Pentru că ceea ce gândesc despre ei înșiși pare real, aceștia acționează ca atare. Dacă dovezile li se par la fel de reale ca orice chestiune practică, atunci ele vor avea un impact real. De exemplu, pot să merg în orice oraș, aproape oriunde în lume și să jefuiesc o bancă doar cu o batistă în mână. Tot ce trebuie să fac este să-mi acopăr fața cu batista, să țin un deget în buzunar îndreptat spre casier și să-i spun: „Dă-mi tot ce ai din sertarul cu bani.“ Dovezile sunt false, dar va părea real, iar casierul îmi va interpreta acțiunea ca și cum aș avea o armă adevărată în mână și ar urma să ies pe ușă cu banii. Chiar dacă aș fi împușcat în drum spre ieșire, cel puțin casierul mi-ar preda banii.

Cu mulți ani în urmă, un tânăr cubanez a deturnat un avion spre Cuba folosind doar o bucată de săpun. A pus săpunul într-o cutie și i-a spus căpitanului: „Asta e o bombă. Să mergem în Cuba.“ Și au mers în Cuba. Dovada era falsă, deși părea reală.

Frica îi împiedică pe mulți să-și stabilească obiective.

2. LIPSA ÎNCREDERII DE SINE

Al doilea motiv care îi împiedică pe oameni să-și stabilească obiective este lipsa încrederii de sine. Nu-și imaginează că pot deveni absolvenți de universitate, că pot avea un loc de muncă grozav, că pot locui într-o casă drăguță, că pot descoperi partenerul ideal etc. Nu-și imaginează că vor avea succes sau siguranță

financiară – imaginea de sine nu le va permite să ajungă unde își doresc. Acționăm în conformitate cu imaginea sau tabloul sădit în mintea noastră. Gândirea pozitivă nu va funcționa pentru cei care gândesc negativ. În schimb, atunci când avem așteptări optimiste de la noi înșine și o imagine bună de sine, nu există nicio limită în calea realizărilor noastre.

Una dintre poveștile uimitoare care rezumă ce vreau să spun pe această temă este cea a lui Thom Hartmann, care a participat la unul dintre seminarele mele de o zi din Oklahoma City, statul Oklahoma. Ulterior, am primit o scrisoare de la el în care îmi spunea că a participat la seminar pentru că era în concediu, iar fratele său avea un bilet în plus. Printre cei aproximativ 1 500 sau 1 600 de oameni, Thom s-a așezat chiar în mijlocul sălii. Mi-a transmis că din primele minute și-a dat seama că nu se află în locul potrivit.

El mi-a scris: „Erai în fața publicului și spuneai niște aiureli precum: poți să mergi oriunde și să faci orice îți dorești. Poți să fii așa cum vrei. Și mi-am zis în sinea mea: *Aoleu, câtă gargară. Am mai auzit dintr-ăștia ca tine.* Și, sincer să fiu, eram stânjenit, așa că am căutat în jur o cale de a ieși cât mai ușor de acolo în cazul în care situația se agrava, ceea ce s-a și întâmplat.

În mai puțin de trei minute ai avut tupeul să privești spre public și să spui: «Dumnezeu vă iubește și vrea ce e mai bine pentru voi.» Și am știut că și asta e o aiureală! Atunci *chiar* m-am uitat în jur după o cale de scăpare, dar eram prins în mijlocul a aproape 1 600 de oameni. Nu aveam cum să plec fără să îi deranjez, așa că m-am uitat la ceas hotărât să mă retrag la prima pauză. Și cu asta basta.

Câteva minute mai târziu, ai făcut referire la faptul că vom petrece mai mult timp morți decât vii, prin urmare avem mare

nevoie să ne stabilim niște obiective pe termen lung. Apoi ai îndrăznit să ne spui că suntem concepuți pentru reușită, proiectați să avem succes și animați de gânduri mărețe.

Când ai zis asta, am coborât privirea și m-am gândit în sinea mea: *Mă rog, parțial are dreptate*. Mă uitam în jos la talia mea de 161 de centimetri și la cele 185 de kilograme. Trecusem printr-un divorț devastator. Aveam un loc de muncă doar pentru că angajatorul îmi era prieten, nu pentru că eram cu adevărat util. La biserică nu mai fusesem de mulți ani. Eram așa de falit încât în fiecare vineri seara completam un cec neacoperit ca să-mi iau ceva de mâncare.

Nu știi ce anume a fost din ce ai spus, Zig, dar ceva mi-a declanșat un semnal de alarmă în minte și m-am aplecat, am luat pixul și am început să notez în caiet. Am luat notițe toată ziua. Când seminarul s-a încheiat, pentru prima dată în viața mea de adult am simțit o urmă de speranță.“

Scrisoarea continua: „A doua zi, primul lucru pe care l-am făcut a fost să-i spun șefului meu că nu mai are doar un prieten pe statul de plată. Acum are un angajat. I-am spus până și faptul că voi începe să-mi iau singur responsabilități pe umeri – iar la 185 de kilograme, asta era o declarație cu greutate.“

Thom a mers în acea după-amiază la Oklahoma City University ca să se înscrie la câteva cursuri de psihologie. Urma deja niște cursuri de istorie, pe care le-a schimbat ca să învețe ceva despre sine. În următoarea zi, Thom s-a dus la un centru medical ca să ia măsuri în privința stării sale fizice deplorabile. Iar în a treia zi a mers la un magazin de îmbrăcăminte pentru bărbați și a luat haine de aproximativ 700 de dolari, cu plata unui mic avans.



Unii vor opune rezistență o dată, de două sau de douăzeci de ori, dar dacă vei continua să le spui că merită și că au capacitatea de a face ceva cu viața lor, în cele din urmă te vor crede.

Când patronul magazinului l-a văzut alegând sacouri mărima 47 și pantaloni cu talia de 99 de centimetri, l-a întrebat: „Domnule Hartmann, pentru cine cumpărați haine?” Thom i-a răspuns că pentru el. Patronul i-a aruncat o privire neîncrezătoare, dar după un timp, Thom chiar le-a purtat.

El mi-a mai scris: „Unii vor opune rezistență o dată, de două sau de douăzeci de ori, dar dacă vei continua să le spui că merită și că au capacitatea de a face ceva cu viața lor, în cele din urmă te vor crede. Mesajul tău extraordinar poate ajunge în jurul lumii, cale de 39000 de kilometri, în mai puțin de o zecime de secundă. Uneori însă, ultima sutime poate dura ani întregi. Mesajul tău a ajuns în sfârșit la mine.”

Zece ani mai târziu, Thom a ajuns la o greutate de 90 de kilograme, cam cât ar trebui să cântărească la înălțimea lui de 1,90 metri, având o siluetă robustă. Ține cursuri săptămânale la o școală de duminică și este propriul șef.

Îți povestesc cât mai detaliat ca să îți dai seama cum acest om eșuase fizic, spiritual și social, dar și în mediul familial. Eșuase în toate segmentele importante ale vieții, dar pentru că a decis să-și îmbunătățească imaginea de sine, stabilindu-și obiective, rezultatele au fost formidabile. Trebuie să ai obiective!

3. NEPĂSAREA

Vei munci atunci când
e cazul să muncești și te
vei distra atunci când e
cazul să te distrezi.



Al treilea motiv pentru care 97% dintre oameni nu au obiective este că, de fapt, nu au fost niciodată convingși că e important. Iată principala mea motivație pentru scrierea cărții – să te conving că merită să ai obiective. Sunt sigur că te voi convinge până să mergi la culcare deseară. O să fac chiar mai mult de atât. Dacă nu începi să-ți pui pe hârtie câteva obiective în această seară, mai bine nu te mai duci deloc la culcare, pentru că nu vei adormi. Dacă nu le scrii negru pe alb, nu te va lua somnul.

Este absolut necesar să ai obiective. Trebuie să subliniez că obiectivele funcționează pentru indivizi, familii, companii, dar și pentru națiuni. Principala problemă pe care o avem de înfruntat este dată de ceea ce ne spunem nouă înșine, de propriile gânduri. Majoritatea oamenilor sunt ocupați cu munca și ajung să gândească în felul următor: *Ar trebui să petrec mai mult timp cu familia.* Apoi, când își petrec timpul în familie, se gândesc: *Ar trebui să muncesc mai mult pentru familia mea.* Iar atunci când muncesc ca să-și întrețină familia, mințile lor se întorc la timpul petrecut acasă, și tot așa. Apoi se plâng acasă despre muncă: „Nu am timp niciodată de nimic.“ Nu e de mirare – pentru că mereu le zboară mintea în altă parte!

Adevărul e că, în cazul majorității oamenilor, atunci când sunt la serviciu, mintea lor caută distracție, iar atunci când se relaxează, mintea le stă la muncă. Așa că nici nu muncesc, nici nu se relaxează. Indiferent unde s-ar afla, pur și simplu pierd timpul.

Unul dintre aspectele frumoase legate de obiective și direcție este că vei munci când e cazul să muncești și te vei distra când e cazul să te distrezi. Nu sugerez că vei munci mai mult. De fapt, până termini de citit această carte, vei munci probabil mai puțin. Dar când ești la muncă, vei fi cu mintea la muncă. Vei munci mult mai eficient când te vei organiza în acest fel și vei avea o viață echilibrată. E o diferență între nivelul de trai și calitatea vieții.



**Direcția îți oferă timp,
iar motivația îți dă energie.**

Te rog să înțelegi că toată lumea are obiective, dar unii nu-și dau seama pentru că nu le-au identificat foarte clar. Ca să știm precis ce facem și de ce, trebuie să fim mai implicați și vom avea rezultate mult mai bune. Nu poți reuși în viață având „neclarități generale“. Trebuie să îți găsești „un sens anume“. Mulți oameni se vor duce la muncă mâine dimineață doar pentru că așa au făcut cu o zi înainte. Și dacă acesta este motivul pentru care te vei duce și tu mâine la muncă, nu vei fi la fel de eficient ca ieri, pentru că vei fi mai bătrân cu două zile și mai departe de obiectivul tău, pe care nu l-ai stabilit încă.

Mulți oameni se plâng de lipsa de timp. Însă 99% din problemă nu este lipsa timpului, ci lipsa unei direcții. *Direcția îți oferă timp, iar motivația îți dă energie.*

Când îți vei însuși aceste idei și le vei pune în aplicare, îți vei îndeplini obiectivele.

Scriitor de renume mondial și speaker motivațional pasionat, Zig Ziglar îți arată de ce nu poți să atingi un obiectiv până nu îți notezi clar pe hârtie, descompus în pași mici, ca să pornești apoi la drum fără să te mai lași distras.

Alături de Ziglar, vei afla motivele pentru care oamenii duc uneori o viață lipsită de țeluri și de sens, vei primi sfaturi care să te călăuzească în călătoria ta și vei descoperi activitățile transformatoare pe care le poți îndeplini chiar de azi ca să fii mai aproape de obiectivele tale.

Fără îndoială, pildele și poveștile conținute aici vor fi motorul care să te poarte tot mai departe. Fie că este prima dată când îl citești pe Ziglar, fie că îi urmezi învățămintele de mult timp, *Obiective* îți va schimba viața.



cărți cheie

curteaveche.ro

ISBN 978-606-44-1475-5



9 786064 414755