

ZIG ZIGLAR

Potęga celu




13 sposobów, by osiągnąć to,
czego zawsze pragnąłeś

**Potęga
celu**

ZIG ZIGLAR

Potęga celu



13 sposobów, by osiągnąć to,
czego zawsze pragnąłeś

Przekład:

Aleksandra Samson-Banasik

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	9
--------------------	---

Rozdział 1

Życie jest jak bar samoobsługowy	13
--	----

Rozwój osobisty	15
-----------------------	----

Czynniki, które utrudniają wyznaczanie celów	16
--	----

Napisz książkę	25
----------------------	----

Aktywność czy dokonanie	28
-------------------------------	----

Plany na życie	30
----------------------	----

Rozdział 2

Wyznaczanie celów w dziewięciu krokach	35
--	----

1. Zapisz	35
-----------------	----

2. Zapytaj <i>dlaczego</i>	36
----------------------------------	----

3. Eliminuj	37
-------------------	----

4. Znajdź równowagę	38
---------------------------	----

5. Eksploruj	39
--------------------	----

6. Mierz daleko	40
-----------------------	----

Dalekosiężne cele	41
-------------------------	----

Bezterminowe cele	42
-------------------------	----

7. Znajdź potencjalne źródła negatywności	42
8. Zadaj sobie pięć pytań	44
9. Wybierz swoje top 4	46
Diabeł tkwi w szczegółach	50

Rozdział 3

Uniwersalna formuła	59
Krok 1. Zaangażowanie	60
Krok 2. Rozliczanie się z postępów	63
Krok 3. Solidne podstawy	64
Krok 4. Słownictwo	66
Krok 5. Małe kroki	67
Krok 6. Dobra forma	70
Krok 7. Radzenie sobie z rozczarowaniem	71
Krok 8. Dyscyplina	72
Krok 9. Ukierunkowanie	73
Krok 10. Informowanie o swoich celach	73
Krok 11. Gra zespołowa	74
Krok 12. Przetamywanie barier	76
Krok 13. Patrzenie w przyszłość	78

Rozdział 4

Życiowe pragnienia	83
Misja	84
Umiejętności	85
Wygrani i przegrani	87
Pragnienie i determinacja	88
Dobrze ukierunkowany entuzjazm	89
Inteligentna ignorancja	90

Rozdział 5

Cytryna plus pragnienie	101
Czerpanie siły z przeciwności losu	102
Historia, którą warto zapamiętać	104
Za wszelką cenę	107
Życiowe zasady	109
Siła wzajemnego oddziaływania	111

Rozdział 6

Nie ma nic za darmo	117
Uczciwość i praca	118
Cięższa praca, wyższa płaca	121
Daj z siebie wszystko	124
Olbrzymia satysfakcja	125
Życie i praca	128

Rozdział 7

Najlepsza praca w życiu	137
Chyba żartujesz	138
Wymagaj od siebie więcej	140
Ciężka praca ma decydujące znaczenie	142
Wytrwałość i determinacja	144
Stara chromowana pompa	147
Moje cele	155
O autorze	159

WPROWADZENIE

Zig Ziglar był jednym z najbardziej zagorzałych zwolenników wyznaczania celów i dążenia do ich realizacji. Odkrył, że sukces zawodowy i powodzenie finansowe bywają krótkotrwałe, a poczucie niespełnienia bardzo często doskwiera nawet tym, którym udało się zrealizować życiowe cele. Dochodzą oni bowiem do wniosku, że posiadają wiele rzeczy, które można kupić, ale brakuje im istotnych aspektów życia, których pieniądze nie gwarantują.

Na pewno masz ważne cele do osiągnięcia. Może to być cel osobisty, dotyczący twoich obecnych relacji, cel finansowy lub cel zawodowy, związany z rozwojem kariery. Wiesz też na pewno, że wyznaczenie i realizacja tych celów wymaga konkretnych kroków i precyzyjnego planu.

Dlaczego tylko niektórzy ludzie stawiają sobie cele?

Wiele osób żywi przekonanie, że wyznaczanie celów nie ma sensu, bo i tak nic z tego dla nich nie wyniknie. Tak nas uwarunkowano. Wpojono nam, abyśmy nie oczekiwali niczego dobrego. Otrzymaliśmy negatywne dane, które dają teraz negatywne wyniki.

Przygotuj się jednak na pozytywny zwrot akcji!

Już wkrótce poznasz autentyczne historie sukcesu, które udowadniają ponad wszelką wątpliwość, że stawianie sobie celów działa! Niniejsza książka zawiera proste instrukcje, dzięki którym krok po kroku wyznaczysz sobie wymarzone cele i zaczniesz je realizować.

Ktoś kiedyś powiedział, że porażka to pójście po linii najmniejszego oporu. Sukces pojawia się tam, gdzie okazja zbiega się z przygotowaniem. Wierzę, że to prawda. Każdy może zacząć zbierać laury i realizować swoje marzenia i pragnienia. Wyznaczanie sobie celów naprawdę działa. Z Zigiem Ziglarem w roli nauczyciela osiągniesz każdy cel, jaki sobie postawisz.

ODKRYJESZ MIĘDZY INNYMI:

- ✓ jak przestać błądzić we mgle niezdecydowania i zacząć zmierzać w konkretnym kierunku;
- ✓ że ciężka praca popłaca;
- ✓ z jakich czterech powodów ludzie zazwyczaj nie realizują swoich celów;
- ✓ że jesteśmy zdolni do nadzwyczajnych dokonań, stworzeni do odnoszenia sukcesów i obdarzeni pierwiastkiem wielkości;
- ✓ jaka jest różnica między aktywnością a dokonaniem;
- ✓ jak czerpać z życia pełnymi garściami.

Sukces jest wart czasu i wysiłku, ale nie wystarczy, aby utrzymać się na szczycie. Kolejnym krokiem jest nadanie sensu swoim działaniom. Cele zmotywują cię do bycia najlepszą wersją siebie. Zainspirują cię do odkrycia oraz dalszego rozwijania tego, co już masz, oraz tego, co jesteś w stanie zrobić i co zrobisz.

Bez względu na to, czy spotykasz się z Zigiem po raz pierwszy, czy śledzisz jego działalność od lat, ta książka będzie objawieniem, które zmieni twoje życie.

W DRODZE DO CELU

Zanim przejdiesz do pierwszego rozdziału, poświęć kilka minut i zastanów się uważnie, dlaczego właściwie czytasz tę książkę. Wypisz pięć powodów, które skłoniły cię do sięgnięcia po lekturę dotyczącą celów.

1.
2.
3.
4.
5.

Zastanów się teraz, jaka sfera twojego życia skorzystałaby najbardziej, gdyby pojawiły się w niej cele i dążenia do ich realizacji. Kariera? Związki? Finanse? Rodzina? Duchowość? Małżeństwo? Edukacja? Coś innego? Napisz w kilku zdaniach, dlaczego ten aspekt życia cię martwi.

.....
.....
.....
.....

POTĘGA CELU

We wprowadzeniu czytamy, że „Niniejsza książka zawiera proste instrukcje, dzięki którym krok po kroku wyznaczysz sobie wymarzone cele i zaczniesz je realizować”. Zanim zaczniesz, zastanów się, co czujesz w związku z tym stwierdzeniem: ekscytację, sceptycyzm czy chęć udowodnienia, że jest słuszne lub niesłuszne? Wyjaśnij pokrótce swój tok myślenia, a kiedy dobrniesz do końca książki, wróć do tego miejsca i porównaj swoje bieżące myśli z tymi sprzed lektury.

.....

.....

.....

.....

ROZDZIAŁ 1

ŻYCIE JEST JAK BAR SAMOOBSŁUGOWY

(CZTERY POWODY, KTÓRE POWSTRZYMUJĄ
LUDZI PRZED WYZNACZANIEM SOBIE CELÓW)

Łata temu w Dallas otworzono nowy bar samoobsługowy. Lubię jadać w stołówkach, bo mogę wybrać tylko to, co chcę, i widzę, co będę jeść. Byłem podekscytowany, bo właśnie powiększyła się lista miejsc, w których mogłem się stołować. Za każdym razem kiedy przejeżdżaliśmy z żoną obok nowego baru, kolejka sięgała poza drzwi lokalu. W końcu nadszedł jednak długo wyczekiwany dzień – kolejki nie było.

Kiedy weszliśmy do środka, szybko pojeliśmy, dlaczego nikt nie stał na zewnątrz – kolejka wiła się niczym wąż wewnątrz budynku. Ale skoro już zaparkowaliśmy, postanowiliśmy zostać. Czekaliśmy na swoją kolej, zabijając czas rozmową, a kiedy dotarliśmy do początku kolejki, odkryliśmy, że za rogiem stoi jeszcze około trzydziestu osób. Powoli przesuwaliśmy się do przodu, aż doszliśmy do kolejnego rogu, za którym zobaczyliśmy kolejnych trzydzieści parę osób.

Tym razem widziałem jednak potrawy, które wybierali inni klienci, i starałem się zapisywać w myślach te, które wyglądały obiecująco. *Wzmę trochę tego*, pomyślałem. To ważne, aby podejmować takie decyzje, bo nie ma znaczenia, jak olbrzymi jest twój apetyt – nikt nie jest w stanie za jednym zamachem spróbować wszystkiego, co jest serwowane w dużej stołówce. Dlatego dokonałem wstępnych wyborów.

W końcu nadeszła moja kolej. Wziąłem tacę, chwyciłem zestaw sztuców, a kiedy podszedłem do lady z jedzeniem, wiedziałem już dokładnie, co wybiorę, więc nie marnowałem czasu. Poprosiłem o trochę tego, trochę tamtego i jeszcze nieco tego. Po dotarciu do końca lady sięgnąłem po portfel i wyciągnąłem pieniądze. Wtedy obsługująca mnie kobieta uniosła dłoń i oznajmiła:

- Nie, nie trzeba płacić, dopóki pan nie skończy jeść.
- Chce pani powiedzieć, że pozwolicie mi to wszystko zjeść i zapłacić dopiero, jak będę gotowy do wyjścia? – spytałem.
- Uhm. Tak to u nas działa.



**Najpierw wkładasz wysiłek,
potem wynosisz korzyści.**

Nie jestem w stanie zliczyć, ile razy o tym myślałem, bo w pewnym sensie w barze samoobsługowym jest dokładnie tak, jak w życiu. W życiu też mamy do czynienia z szeregiem wyborów – miejsc do zamieszkania, rzeczy do zrobienia, potraw do skosztowania, wyzwiań zawodowych do podjęcia. Stoimy przed niewyobrażalną liczbą decyzji.

Stołówka oferuje wiele opcji, zupełnie tak jak życie, tyle że w odwrotnej kolejności. W nowym barze najpierw spróbowaliśmy potraw, zjedliśmy i dopiero później zapłaciliśmy. W grze zwanej życiem jest na odwrót – najpierw płacisz, potem jesz. Na przykład najpierw chodzisz do szkoły, opanowujesz materiał, zaliczasz przedmioty i otrzy-

mujesz promocję do kolejnej klasy, aż do dnia ukończenia szkoły średniej. Jeśli zdecydujesz się iść na studia, znowu się uczysz i zdobywasz stopień naukowy. Następnie możesz podjąć studia podyplomowe. W końcu, po latach kształcenia, podejmujesz pracę w zawodzie i wykonujesz swoje obowiązki przez tydzień, miesiąc, może rok. Wtedy, i tylko wtedy, po wykonaniu tych wszystkich kroków, zyskujesz niezbędne kwalifikacje i otrzymujesz zasłużone wynagrodzenie.

W życiu trzeba mieć cele!



Rolnicy uprawiają ziemię i siewą nasiona. Następnie dbają o zasiew – nawożą wschodzące rośliny, chronią je przed insektami i podlewają, jeśli opady są mizerne. Aż w końcu nadchodzi dzień, w którym rolnik wychodzi na pole, zbiera plony, zawozi je na targ i tam spienięża.

Właśnie tak wygląda życie – najpierw wkładasz w coś wysiłek, potem wynosisz korzyści. W życiu trzeba mieć cele. Trzeba zmierzać w konkretnym kierunku, a nie błądzić we mgle niezdecydowania.

ROZWÓJ OSOBISTY

Odpowiedzmy sobie na pytanie, *dlaczego* w życiu należy mieć cele, zwłaszcza w kontekście rozwoju osobistego. Większość ludzi prezentuje postawę, którą doskonale odzwierciedla następująca historia. Otóż żona wysłała męża do miasta po szynkę. Kiedy wrócił do domu, kobieta zauważyła:

- Kochanie, nie poprosiłeś o odcięcie koniuszka szynki.
- Nie powiedziałaś, że mam to zrobić – odparł zaskoczony mąż.
- Myślałam, że wiesz. Zawsze o to prosimy.

– Dlaczego? – zapytał mąż z coraz większym zdziwieniem.

– Bo mama zawsze kupowała taką szynkę – odparła bez wahania żona.

– Spytajmy ją zatem. Mamo, dlaczego prosiłaś o przycinanie szynki w sklepie? – zwrócił się mężczyzna do teściowej.

– Bo moja mama tak robiła – odparła krótko teściowa.

Zdziwieni tą odpowiedzią, małżonkowie zatelefonowali do babci z pytaniem:

– Babciu, dlaczego odcinałaś koniec szynki?

– Bo miałam za małą brytfannę i cała szynka nigdy się w niej nie mieściła – wyjaśniła seniorka.

Babcia miała powód, by odcinać koniec szynki. Pytanie brzmi, czy małżonkowie też go mieli. Jeśli nie masz pojęcia, dlaczego coś robisz, warto się tego dowiedzieć – i to lepiej wcześniej niż później.

CZYNNIKI, KTÓRE UTRUDNIAJĄ WYZNACZANIE CELÓW

Niestety, 97 procent społeczeństwa nie ma w swoim życiu jasno zdefiniowanych celów, dodatkowo utrwalonych na piśmie. Odpowiadają za to cztery główne przyczyny: strach, negatywny obraz siebie, brak przekonania oraz bezradność. Przyjrzyjmy się dokładnie każdemu z tych powodów.



Ponad 90 procent tego, czym codziennie karmimy nasze umysły, ma negatywną wymowę.

CODZIENNE PRAKTYKI SPRZYJAJĄCE REALIZACJI CELÓW

Legendarny mówca i autor Zig Ziglar uświadamia nam, że nie sposób zrealizować celu, którego się nie ma. Każdy może być lepszy, każdy może mieć i robić więcej. ALE... „Nie da się tego zrobić, błędząc we mgle niezdecydowania. Trzeba dążyć do konkretnego celu”.

Po fascynującej analizie **4 powodów**, które **powstrzymują** ludzi **przed wyznaczaniem sobie celów**, Zig prowadzi nas drogą **9 kroków** wiodących **do sprecyzowania życiowych dążeń** i składa nam obietnicę, że „dobrze wyznaczony cel to połowa sukcesu”.

Wtedy można od razu przejść do DZIAŁANIA! Ziglar proponuje formułę obejmującą **13 przełomowych praktyk**, które każdego dnia **będą cię przybliżać do realizacji** twoich zamierzeń.

Kiedy przyswoisz sobie te koncepcje i zastosujesz się do zaleceń, osiągniesz swoje cele.

Jeśli styl Ziga nie jest ci obcy, wiesz, że możesz spodziewać się mnóstwa życiowych historii i zwięzłych złotych myśli, nie wspominając o tonach bezcennej motywacji. Może cię natomiast zaskoczyć i jednocześnie zachwycić poziom praktyczności oferowanych tu rozwiązań. Zig sprowadza procesy wyznaczania i realizacji celów do codziennych, sukcesywnie wykonywanych czynności. Bez względu na to, czy spotykasz się z Zigiem po raz pierwszy, czy śledzisz jego działalność od lat, ta książka będzie objawieniem, które zmieni twoje życie.

ISBN: 978-83-8231-069-6



9 788382 310696

MT21021

Cena 39,90 zł

Książka dostępna także jako e-book.

www.mtbiznes.pl