

ПРАВИЛА  
ДОСТИЖЕНИЯ  
ЦЕЛИ

Как получать то,  
что хочешь

---

РИЧАРД ТЕМПЛАР

HOW TO GET  
WHAT YOU  
WANT

without  
having to ask

---

RICHARD TEMPLAR

**Prentice Hall Life**  
is an imprint of

PEARSON

ПРАВИЛА  
ДОСТИЖЕНИЯ  
ЦЕЛИ

Как получать то,  
что хочешь

Перевод с английского

---

РИЧАРД ТЕМПЛАР



Москва  
2012

УДК 174.4

ББК 87.7

Т32

Переводчик Анастасия Маркелова

Редактор Мария Миловидова

### Темплар Р.

Т32 Правила достижения цели: Как получать то, что хочешь / Ричард Темплар ; Пер. с англ. — М.: Альпина нон-фикшн, 2012. — 221 с.

ISBN 978-5-91671-167-7

Обычно, чтобы чего-то добиться в жизни, нам необходимо содействие других людей. Неважно, к чему мы стремимся, — для достижения наших целей нам нужен человек, который скажет «да».

Многие люди уверены, что существует особая каста везунчиков, которые добиваются своего, не затрачивая никаких усилий. Однако дело не в везении. Просто эти люди следуют определенным правилам, которые и помогают им достигать поставленных целей. В своей книге Ричард Темплар сформулировал основные принципы, которые научат вас расположить к себе собеседника и быть человеком, в обществе которого приятно находиться. А это, в свою очередь, гарантия того, что окружающие вас люди сами захотят помочь вам осуществить то, к чему вы стремитесь.

УДК 174.4

ББК 87.7

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [lib@alpinabook.ru](mailto:lib@alpinabook.ru).*

© Richard Templar, 2011

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина нон-фикшн», 2012  
Издано по лицензии Pearson Education Limited

ISBN 978-5-91671-167-7 (рус.)

ISBN 978-0-273-75100-7 (англ.)

# СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие от автора	9
<b>Часть I. Станьте человеком, который получает желаемое</b>	<b>12</b>
Поймите, чего вы хотите	14
Поймите, почему вы этого хотите	16
Поймите, как сильно вы этого хотите	18
Начните хотеть то, что уже получили	20
Будьте решительны	22
Поймите, как это получить	24
Решите, кого привлечь на свою сторону	26
Разделите путь к цели на этапы	28
Устанавливайте ориентиры	30
Празднуйте любой успех	32
Запишите это	34
Найдите камни преткновения	36
Устанавливайте для себя сроки	38
Найдите окольный путь	40
Перестаньте придумывать отговорки	42
Мыслите позитивно	44
Не общайтесь со скептиками	46
Скажите это вслух	48
Верьте в себя	50
Будьте готовы ко взлетам и падениям	52
Радуйтесь, достигнув цели	54

## Часть II. Будьте человеком, которому хочется сказать «да» 56

Не притворяйтесь — будьте по-настоящему уверены в себе 58

Говорите уверенно 60

Ведите себя уверенно 62

Научитесь говорить «нет» 64

Предложите альтернативу 66

Не бойтесь лишний раз напомнить 68

Не извиняйтесь без причины 70

Выражайтесь недвусмысленно 72

Думайте, прежде чем говорить 74

Будьте готовы не согласиться 76

Держите себя в руках 78

Выражайте эмоции словами 80

Не прибегайте к эмоциональному шантажу... 82

... и не поддавайтесь на него 84

Относитесь к людям с уважением 86

Уделяйте другим время 88

Старайтесь понравиться 90

Имейте чувство юмора 92

Будьте честными 94

Всегда благодарите 96

Не берите на себя слишком много 98

Делайте чуть больше, чем вас просят 100

Будьте щедрыми 102

Хвалите, но избегайте лестии 104

Будьте лояльными 106

Не сплетничайте за спиной 108

Учитесь спокойно воспринимать критику 110

Признавайте свои ошибки 112  
Заводите знакомства 114  
Учитесь слушать 116  
Запоминайте, о чем вы договорились 118  
Ловите сигналы 120  
Сочувствуйте чужому гневу 122  
Не реагируйте на тактический гнев 124  
Выдавайте результаты 126  
Будьте частью команды 128  
Усердно работайте 130  
Работайте в правильном направлении 132  
Умейте себя преподнести 134

### **Часть III. Помогите людям согласиться 136**

Убедитесь, что вас понимают 138  
И убедитесь, что вы понимаете 140  
Подумайте, по какой причине вам могут отказать 142  
Покажите, что вы понимаете 144  
Будьте объективны 146  
Найдите оправдание 148  
Решите их проблемы 150  
Ищите подтекст 152  
Мотивируйте 154  
Подбирайте слова 156  
Найдите подходящий момент 158  
Не просите, а просто скажите, что вам нужно 160  
Перестаньте говорить намеками 162  
Выражайтесь гипотетически 164

- Задавайте вопросы 166
- Просите дать вам совет, а не работу 168
- Найдите посредника 170
- Скажите человеку, что он вам нужен 172
- Не торопите с ответом 174
- Дайте людям то, что они хотят 176
- Отдайте лавры другим 178
- Не поддерживайте заведомо плохие идеи 180
- Выясните, что нужно сделать 182
- Создайте группу поддержки 184

#### **Часть IV. А если вам все-таки придется просить... 186**

- Конкретизируйте просьбу 188
- Найдите подходящий момент 190
- Назначьте встречу 192
- Умейте просить об отсрочке 194
- Придерживайтесь сценария 196
- Отрепетируйте свою речь 198
- Отрепетируйте ответ собеседника 200
- Умейте вовремя остановиться 202
- Запишите главное 204
- Установите нижнюю планку 206
- Просите больше, чем хотите получить 208
- Откажитесь от пустых угроз 210
- Подумайте об этом 212
- Зафиксируйте решение на бумаге 214
- Будьте готовы принять кардинальное решение 216
- Не сдавайтесь 218



## Предисловие от автора

**З**ачастую, глядя на людей, которые получают от жизни все, чего им хочется, мы думаем, что им просто везет. На самом же деле везение играет здесь несущественную роль. Разумеется, у некоторых есть стартовый капитал, но все мы знакомы с людьми из вполне обеспеченных, даже зажиточных семей, которые несчастны, в то время как другие, начав с нуля, пришли к успешной и счастливой жизни.

Так в чем же отличие между теми, у кого, казалось бы, все всегда складывается, и теми, чья жизнь напоминает постоянную борьбу? Ну, если вы будете наблюдательны (как я), то наверняка заметите, что первые точно знают, как получить желаемое, а вторые — увы! — нет. Моя жена, человек в высшей степени целеустремленный (и это мягко говоря), выросла в достойной во всех отношениях семье, но ей тем не менее пришлось пройти долгий путь. Порой люди говорят, как ей повезло в жизни, в частности с работой, которая идеально подходит для женщины с детьми. На это она, как правило, отвечает (очень вежливо, но твердо): «Повезло? Везение не имеет к этому никакого отношения. Я сама все так спланировала».

И это истинная правда! Моя жена всегда знала, что хочет жить в большом доме за городом с кошками, собаками и детьми и иметь работу, которая совместима со всем этим. Еще до того, как мы познакомились — за восемь лет до рождения нашего первого ребенка, — у нее появилась возможность уйти во фриланс и работать на дому. Она знала, что в будущем у нее наверняка родятся дети, и подумала: «Как раз такая работа и будет

мне нужна, когда я стану матерью». И приняла предложение. Теперь вы понимаете, почему она обижается, когда ей говорят, что с работой ей просто «повезло»?

В подходе моей жены нет ничего сверхъестественного. Все так могут. И вы можете! Забудьте об удаче; если ей вздумается свалиться вам на голову — что ж, отлично! — но вы способны обойтись и без нее. Главное — четко знать, чего вы хотите и как это получить. Об этом и пойдет речь в этой книге.

Существует распространенное заблуждение, что всегда получают желаемое только люди самоуверенные, в меру наглые, не в меру дерзкие и, разумеется, обаятельные внешне. Такие люди обычно без стеснения помыкают другими и смело просят то, что им нужно. Но дело не только в этом. Разумеется, если вы не столь уверены в себе или не слишком напористы, как могли бы быть, вы с трудом решаетесь обратиться к кому-то с просьбой. О, я понимаю, что вы чувствуете! Вы не хотите оказывать на других давление или, может быть, боитесь услышать отказ. Или испытываете дискомфорт, когда вам приходится открывать кому-то свою душу, когда речь заходит о том, что для вас действительно важно. Ну, хорошо, мы с этим поработаем.

Поймите одно: зачастую, если правильно разыграть карту, не возникает необходимости прямо просить о том, что вам нужно. Самое главное — поработать над собой: уделить должное время размышлениям и планированию. Если вы правильно подошли к этой части, считайте, что задача наполовину решена.

Вы наверняка мечтаете о том, чтобы другие с радостью оказывали вам помощь и поддержку. Но если вы преподносите себя как позитивного и приятного в общении человека, с чего

кому-то вам отказывать без веской на то причины? А если у людей действительно есть основания сказать вам «нет» ... ну, есть способы справиться и с этим — определенные приемы, посредством которых вы можете склонить их к согласию.

Итак, если вы не привыкли получать желаемое, будьте готовы к переменам! Конечно, вам потребуется некоторое время, чтобы развить в себе необходимые навыки и умения, но помните: это осуществимо. Вы можете начать прямо сейчас! Так чего же мы ждем? Если это именно то, чего вы хотите, — вперед!

РИЧАРД ТЕМПЛАР

Richard.Templar@RichardTemplar.co.uk



Станьте человеком,  
который получает  
желаемое

**О**глянитесь вокруг. Вы видите, что у одних людей есть все, а у других нет ничего? Разумеется, видите. Некоторым, кажется, все само идет в руки, в то время как другие лезут из шкуры вон, но так и не получают желаемое. Ведь у каждого в жизни бывают черные и белые полосы... Так почему одни с неизменным постоянством получают от жизни самое лучшее, тогда как другим достаются жалкие объедки?

Ну, во многом это зависит от конкретного человека. Если вы твердо усвоите основные принципы (о которых пойдет речь ниже), вы непременно начнете получать то, о чем мечтаете. Итак, прежде чем мы рассмотрим техники, которые вы сможете использовать, начнем с вопроса о том, как увеличить свои шансы на успех.



## Поймите, чего вы хотите

**Д**овольно очевидно, не правда ли? Но подождите: вы уверены, что знаете, к чему именно стремитесь? Вы хотите повышения в должности? Прибавки к зарплате? Отчаянно желаете, чтобы вам предложили работу в определенной компании? Или мечтаете убедить своего партнера меньше работать и больше времени проводить с вами? Возможно, даже думаете завести семью?

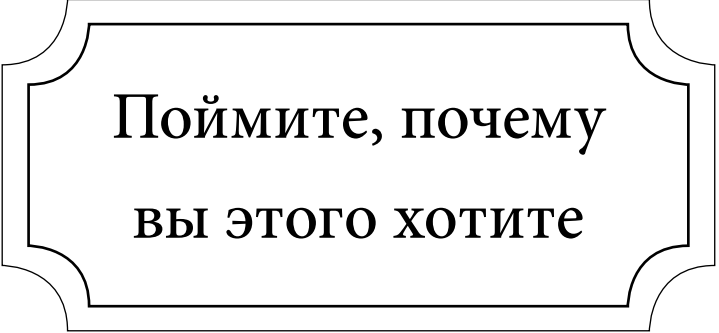
Давайте рассмотрим один из этих примеров — скажем, повышение в должности. Итак, допустим, это ваша цель. В чем же проблема? Если вы в меру трудолюбивы, вы наверняка когда-нибудь получите то, к чему стремитесь. Многие из нас постепенно поднимаются по служебной лестнице. А, так вы хотите не «когда-нибудь», а сейчас? Вот в чем дело! Почему же вы сразу не сказали?

И, раз уж мы об этом говорим, какую именно должность вы думаете получить в результате этого повышения? И с какой зарплатой?

Поймите: чем яснее вы обозначите, чего именно хотите, тем проще вам будет к этому прийти. Иначе, получив желаемое, вы можете даже не понять, что это свершилось. Допустим, вы мечтаете, чтобы ваш спутник меньше работал и больше времени проводил с вами. Если он будет приходить домой пораньше один раз в неделю, удовлетворитесь ли вы этим? Сможете ли вы в таком случае сказать, что ваше желание сбылось? Возможно. Или же вы захотите, чтобы он освобождал вечера трижды в неделю, или каждый день? Или вам вполне достаточно одного вечера, только чтобы провести его вместе вне дома?

Попробуйте спросить себя: «Как я пойму, что мое желание исполнилось?» Что изменится? Какой будет ваша жизнь, когда вы получите желаемое?

Итак, самый первый шаг к получению желаемого — это ясно понять, чего именно вы хотите.



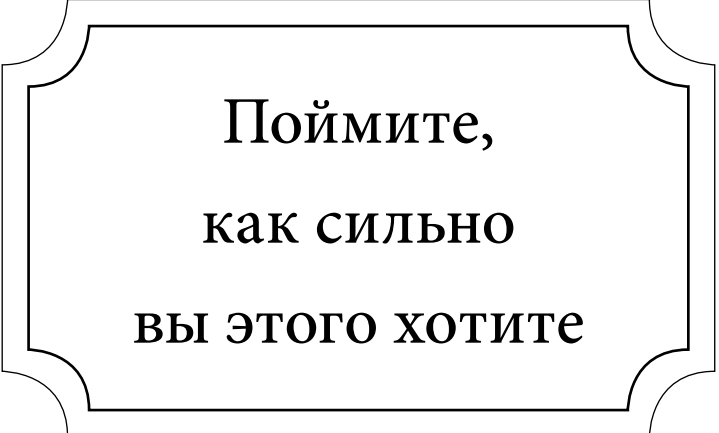
**Поймите, почему  
вы этого хотите**



**Д**авайте вернемся к повышению в должности. Зачем вам это нужно? Чтобы почувствовать, что компания оценила ваши заслуги? Чтобы за счет этого повышения увеличить перспективы карьерного роста? Или чтобы вами гордилась ваша мама? А может, вы хотите получить новую должность потому, что повышение сулит более высокую зарплату? Или потому, что вы не хотите, чтобы эта должность досталась коллеге, которого вы терпеть не можете?

Вам необходимо задуматься над этим. Видите ли, может оказаться, что вам нужно совсем не то, чего вы так хотели. Представьте, что вам предложили более впечатляющую должность, но без прибавки к зарплате и сопутствующего увеличения ответственности. Что тогда? Будете ли вы считать, что достигли цели? Спорный момент, не правда ли? Если вы хотели признания со стороны руководства, такое повышение вполне может отвечать вашим требованиям. Но если продвижение по службе было нужно вам для прибавки к зарплате, это не принесет вам никакого удовлетворения. На самом деле вам больше пришлось бы по душе увеличение зарплаты без повышения в должности.

Скажем, вы мечтаете о других, более гармоничных отношениях. Почему? Вы скажете, что ответ на этот вопрос очевиден, и можете оказаться правы. Иногда ответ действительно очевиден. Но порой мы не осознаем, чего именно хотим, пока не поймем, почему мы к этому стремимся. Люди, которые всегда получают желаемое, не закрывают глаза на это «почему». Они относятся к нему со всей серьезностью.



**Поймите,  
как сильно  
ВЫ ЭТОГО ХОТИТЕ**

**М**ы много чего хотим. Ну, я по крайней мере\*. Я полагаю, и вы тоже. Поэтому очень важно знать, чего вы хотите сильнее всего. Иногда нам приходится жертвовать чем-то в угоду другому. Это непросто сделать, если вовремя не определить приоритеты.

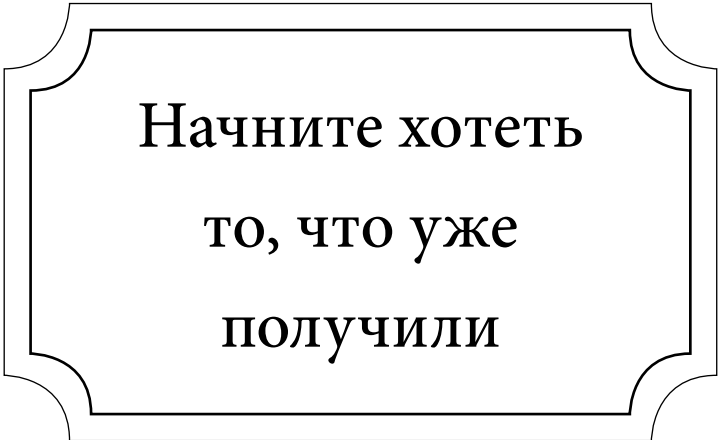
Люди, которые получают все, что захотят... на самом деле это не так! Они часто жертвуют менее значимыми желаниями ради более значимых. Они отказываются от повышения, о котором мечтали, ведь это неминуемо приведет к задержкам на работе, а они хотят проводить время с семьей — и это их главное желание. Они поступают очень грамотно, взвешивая все свои цели и мечты и расставляя акценты.

Например, как сильно вы хотите завести семью? Достаточно ли сильно для того, чтобы отказаться от переезда в более престижный район или путешествий за границу в ближайшее время? Достаточно ли сильно для того, чтобы отложить свою карьеру на несколько лет?

Никто не может иметь абсолютно все. Поэтому решите, что для вас важнее, и подумайте, насколько сильно вы хотите то, на что нацелились.

---

\* Например, такую кофеварку, которая сможет засечь, что я думаю о кофе, и приготовить мне его прежде, чем я сам это пойму.



**Начните хотеть  
то, что уже  
получили**

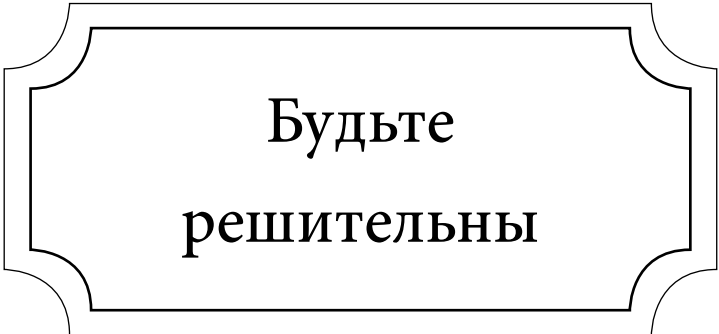
**М**оя подруга как-то пошла на собеседование в одну компанию. По правде сказать, ею двигало отчаяние — она стремилась поскорее выбраться из тупика, в котором оказалась на прежней работе. В итоге она не получила место и была совершенно раздавлена. Однако после встречи с ней работодатель задумался о перспективах и решил создать абсолютно новую должность (помимо заполнения уже существовавшей вакансии) только для того, чтобы взять мою подругу на работу.

Прошло десять лет, а она все еще работает в этой компании — настолько ей там хорошо. Благодаря столь неожиданному повороту она занялась совершенно новым для себя делом, которое оказалось ее призванием. Лучше и не придумаешь!

А один мой друг познакомился с женщиной, которая понравилась ему в общении, но вначале он даже не думал встречаться с ней. Она не была похожа на его предыдущих девушек, и, кроме того, он не чувствовал, что его сердце готово выпрыгнуть из груди в порыве страсти. А сейчас эта женщина — его жена, у них замечательная семья, и он считает себя самым счастливым человеком на свете.

Иногда человек понимает, что ему нужно, только получив это. Кто знает, какой вам представится случай? Но если вы открыты для возможности, если вы готовы попробовать, вы можете оказаться в таких местах, о которых и не мечтали прежде. Порой получаешь не совсем то, к чему изначально стремился, но со временем осознаешь, что именно это и было тебе нужно.

Только вы можете знать, получили ли вы желаемое. Я вовсе не советую вам довольствоваться тем, что есть, за неимением лучшего. Речь не о компромиссах, а о вашем подходе к поставленной цели. А достигнута ли эта цель — решать вам.



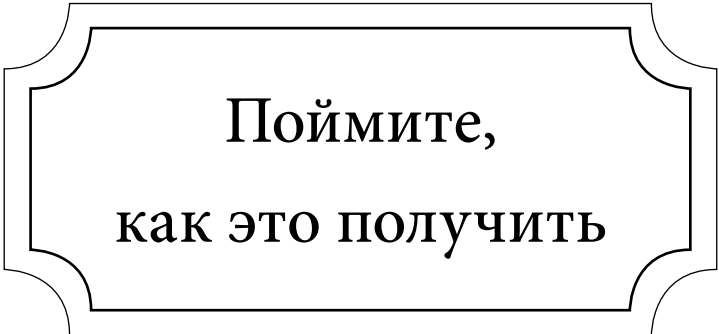
**Будьте  
решительны**

**Е**сли вы чего-то хотите, стремитесь к этому. Необязательно чем-то жертвовать (хотя порой, конечно, приходится). Все, что вам необходимо, — это принять твердое решение действовать. Какой смысл говорить о том, что вы хотите бросить курить, если вы продолжаете зажигать одну сигарету за другой, думая, как было бы чудесно, если бы вы смогли остановиться. Не говорите впустую — сделайте что-нибудь!

Один мой знакомый, к примеру, вечно сомневается, чаю ему выпить или кофе. Перед тем как принять такое, казалось бы, простое решение, он колеблется минут пять. А на то, чтобы переехать в другой дом или написать заявление об увольнении с работы, которая ему не нравится, у него может уйти пять лет. Неудивительно, что он нечасто получает то, о чем мечтает.

Вы должны быть тверды по отношению к самим себе. Как только вы определитесь со своими желаниями и поймете, почему вы этого хотите и насколько сильно, начинайте действовать. Предпримите что-нибудь для достижения цели. Целеустремленность — вот что вам необходимо. Если вы твердо знаете, чего хотите, зачем вы ждете?

Люди, которые всегда получают желаемое, обычно очень решительны. А если вы хотите к тому же, чтобы никого не пришлось просить о помощи, вам тем более придется быть упорными и непоколебимыми. Не волнуйтесь — далеко не все от природы решительны, но этому можно научиться. Просто сделайте шаг. С каждым разом это будет даваться вам все легче.



**Поймите,  
как это получить**

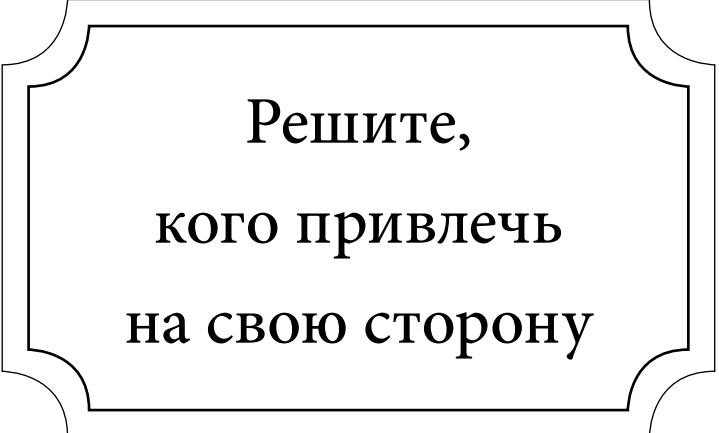


**И**так, каким же образом вы собираетесь осуществить свою мечту? Это вряд ли произойдет само собой. Вам нужно составить список (он может получиться длинным, а может — очень коротким) задач, которые потребуются решить на пути к цели. В конце концов, если вы не знаете, какие шаги необходимо предпринять, чтобы ваше желание исполнилось, как вы поймете, что у вас действительно все получается?

Вероятно, вам понадобится сделать нечто весьма определенное: взять в долг, чтобы купить новую машину или сыграть модную свадьбу; или добиться встречи с директором компании, где вы хотите работать; или найти няню, которая будет приходить раз в неделю, чтобы вы могли куда-нибудь отлучиться или заняться тем, что вашей душе угодно. Или же вам нужно повлиять на поведение другого человека, сделать так, чтобы он изменил свое отношение к чему-то. В таком случае рассудите, что потребуется для того, чтобы его мнение изменилось. Вам необходимо понять, что должно произойти. Иначе как вы осуществите задуманное?

Послушайте: чтобы что-то получить, вы должны что-то вложить. Возможно, вам придется просто как следует поразмыслить. Или, наоборот, несколько месяцев работать до седьмого пота. Но ведь и другим людям ничего не падает с неба, как бы вам ни казалось со стороны. Во всяком случае, такое происходит не часто.

Итак, если вы чего-то хотите, вы в первую очередь должны понять, как это получить.



**Решите,  
кого привлечь  
на свою сторону**

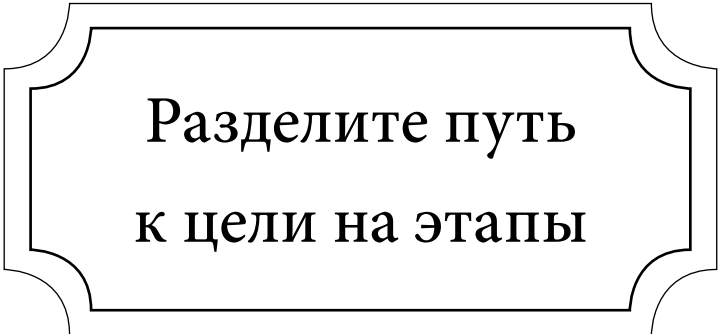
**В**ы не одни на свете, вы это знаете, и не нужно решать все проблемы самостоятельно. Даже если вы не собираетесь посвящать кого-либо в свои планы, вам, вероятно, потребуется содействие. Итак, для начала подумайте, кто сумел бы вам помочь. Эти люди могут быть ведущими игроками в вашей команде, а могут даже не догадываться о том, что помогают вам.

Давайте вернемся к продвижению по службе. Прежде всего, вам нужно, чтобы на вашей стороне был ваш непосредственный начальник. А также, вероятно, его непосредственный начальник. И несколько вышестоящих сотрудников в придачу. Кроме того, вам может понадобиться поддержка партнера (например, потому, что продвижение неизбежно отразится на вашем рабочем графике, или же потому, что вам необходимо отрепетировать предстоящее собеседование).

Вам будет намного проще справиться с любой проблемой в личной жизни или на работе, если рядом с вами есть люди, которые могут вас поддержать, — хорошие друзья или, опять же, ваш партнер. Кроме того, если члены семьи действительно на вашей стороне, считайте, что помощь как практического, так и эмоционального характера вам обеспечена. Возможно, вы также решите подключить других людей — судите по ситуации.

Например, вы одиноки и мечтаете найти свою вторую половину. Кто из ваших приятелей мог бы с кем-нибудь вас познакомить? Если вы хотите попробовать знакомства онлайн или экспресс-свидания, нужно ли посоветоваться с друзьями, которые уже делали это до вас? (Ответ — да.)

Отлично, мы уже к чему-то пришли. Мы начинаем понимать, что именно вам нужно и кто вам нужен. Теперь мы еще на шаг ближе к цели. Перейдем непосредственно к подготовке.



**Разделите путь  
к цели на этапы**

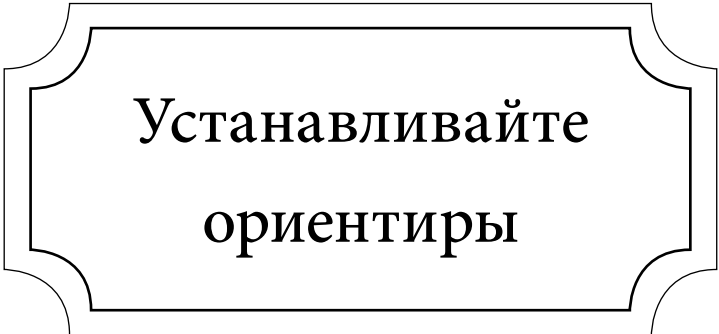
**М**ежду желанием купить маленький скромный автомобильчик и мечтой приобрести роллс-ройс или ламборджини — огромная разница. Иногда то, чего вы хотите, можно осуществить в сравнительно короткий период времени. Но другие ваши замыслы или желания слишком масштабны, чтобы бросаться с места в карьер, пытаясь быстрее оказаться на финише. Вам необходимо разделить дистанцию на этапы. И самое главное — относиться к каждому из них со всей серьезностью. Так, как если бы они были вашей конечной целью, а не просто вехами на пути.

Вы слышали о том парне из Канады, который решил осуществить свою мечту посредством обмена\*? Он начал с одной красной скрепки, которую обменял на шариковую ручку. Ее он обменял на дверную ручку и т. д. Парень продолжал обменивать вещи, пока не получил дом. Видите, он никак бы не смог сразу обменять эту скрепку на дом, но благодаря тому, что действовал поэтапно, в конце концов он получил желаемое. В его случае потребовалось совершить 14 обменов. В вашем случае таких этапов может оказаться как один или два, так и целое множество.

Делите глобальные замыслы на этапы и относитесь к каждому этапу как к отдельному достижению. В ином случае гора покажется вам неизмеримо высокой, и вы упадете духом на полпути. Так вам вряд ли удастся добиться того, чего могли бы достичь. Если вы действительно так хотите ламборджини, настройтесь на покупку нескольких машин — каждая последующая должна быть дороже предыдущей, презентабельнее, круче, быстрее, ну, или лучше в том аспекте, который важен именно для вас.

---

\* [www.oneredpaperclip.blogspot.com](http://www.oneredpaperclip.blogspot.com).



**Устанавливайте  
ориентиры**

**Н**е каждый замысел настолько велик, чтобы разбивать его на этапы. Но вне зависимости от того, насколько грандиозен ваш, все же имеет смысл установить некоторые ориентиры. Разумеется, ни один из этих этапов не равен конечной цели, но однозначно приближает вас к ней. Например, вы стремитесь сбросить вес. Предположим, решили скинуть 15 килограммов за следующие полгода. Но если такая перспектива кажется вам слишком долгосрочной, разделите свой путь на этапы и наметьте более реалистичный ориентир. Например, потерять килограмм к концу текущего месяца.

Не все ориентиры должны быть настолько конкретны. Возможно, вы просто понимаете, что для того, чтобы получить повышение, вам нужно заключить определенный контракт, убедить босса возложить на вас больше ответственности, произвести впечатление на руководство ценной инициативой или отчетом, перевыполнить план и т. д. Каждый из вышеозначенных вариантов является отдельным шагом на пути к цели.

Если вы хотите выучить иностранный язык, это предполагает, что вы для начала найдете подходящие курсы, освободите соответствующий вечер, чтобы посещать занятия, и, возможно, найдете кого-нибудь, кто составит вам компанию. Ничто из вышеперечисленного не является конечной целью, но существенно облегчит вашу задачу.

Такие ориентиры важны по двум причинам. С одной стороны, они помогают вам стать более организованными и, приступив к воплощению своего плана, действовать эффективнее. А с другой стороны, они нужны для того, чтобы вы знали, что находитесь на верном пути и продолжаете двигаться к намеченной цели.