

DAVR PRESS

**ПУЛ,
МУВАФФАКИЯТ
ВА СИЗ**

ЖОН КЕХО

Азиз китобхон! Сиз Жон Кехонинг "Онг қудрати — болалар хизматида" ва "Шуур ҳар нарсага қодир" китобларини катта қизиқиш билан ўқиб чиқдан бўлсангиз керак. Биз сизга муаллифнинг янада қизиқарли ва фойдали "Пул, муваффақият ва сиз" китобини тақдим этаётганимиздан мамнумиз.

Бу китоб ҳар қандай бизнесда муваффақият қозонишнинг руҳий жиҳатларига багишлиланган. Сиз бунинг учун нима қилиш кераклигини биласизми? Муаллиф кенг китобхонлар оммасига муваффақиятга эришиш учун қандай фикр юритиш кераклиги тўғрисида ҳаётий мисоллар келтиради ва бу борадаги тавсияларни беради!

**Рус тилидан Аловиддин Садритдинов
таржимаси.**

Барча ҳуқуқлар амалдаги қонунларга асосан ҳимояланган.

"DAVR PRESS" нашриёт-матбаа уйининг ёзма рухсатисиз ушбу нашрни қисман ёки тўлиқ ҳолда бошқа оммавий ахборот воситаларида электрон ёки механик кўринишда кўчириб босиш, магнит ташувчи воситаларда тарқатиш қатъий тақиқланади.

ISBN 978-9943-4611-4-7

© "DAVR PRESS" НМУ, 2017

БАРЧАСИ ЎЗИНГИЗДАН БОШЛАНАДИ

Бу китоб пул ва муваффақият ҳақида, лекин у аввало сиз тұғрингизда.

Китоб саҳифаларида молиявий ютуқлар ва үз устингизда ишлаш қанчалик ҳамоңанг, ҳам-қадам бұлишлари лозимлигини күрасиз. Ҳақиқатан, агар бу саволни атрофлича үргансанды, бой ва омадли бўлиш учун кўникма ва маҳорат, қобилият ва ҳаракатчанликни такомиллаштириш керак бўладиган хусусиятлар эканлиги намоён бўлади. Шу тариқа, ҳаммаси тегишлича ташкил этилган бўлса, иқтисодий муваффақиятларимиз янада бой ва тўлақонли шахс бўлишимизга элтувчи воситага айланади.

Ҳаётимизда мана шуларга эришиш имконини берадиган усул — бу үзимизни тарбия этиш ва бошқара олиш санъатидир.

Ўзини үзи тарбия этиш — бу сирли ёки афсонавий маросим эмас. У — үз қобилиятлари нималардан иборатлигини яққол кўриш ва уларни бирлаштириб, ривожлантириш демакдир. Ўзини үзи тарбиялаш, шунингдек, үзликни чуқур англаш, үзининг ҳам ички дунёсини, ҳам ташқи дунёсини ўзгартириш истаги демакдир.

Шахсий ривожланиш ва муваффақиятга эришиш учун нималар талаб этилади? Ўзини үзи тарбия қилиш замирида үрганиш ва тренинглар ёрдамида кескин ва яққол ўсишга эришиш ётади Унутманг, бугун қабул қиласидан қарорларимиз ва йўлларимиз пировардида эртанги кунимизни белгилайди. Агар чин дилдан такомиллашишга қарор қилсак ва үзимиздаги энг яхши хусусиятларни юзага чиқаришга

интилсак, ажойиб ўзгаришлар албатта, рўёбга чиқади.

Ўз такомиллашувига киришишнинг бундай усули кутилган самарани беришидан ташқари, тетиклаштириш ва қувонч багишлиш хусусиятларига ҳам эга. Гап шундаки, ўз қобилиятларимизни ривожлантирап эканмиз, биз ўзимизни энг нозик, энг теран даражада кашф этамиз. Бу орқали биз ўзимизда буюк немис шоири ва мутафаккири Гёте айтган “даҳо, қудрат ва сеҳр”ни уйгота оламиз. Юқорида келтирилган ишларнинг барчасини қила олишимиз, хатти-ҳаракатларимиз фақат ва фақат ўзимизга боғлиқлигини ҳис этиш бизни буюк ишларга руҳлантиради.

Ушбу китобдан сиз муваффақият йўлидан бориш учун керак бўладиган барча маълумотни оласиз. Ҳар бир боб эгаллашингиз лозим бўлган бир тамойилга бағишлиланган. Уларнинг баъзилари гаройиб ва нотаниш кўринса, бошқалари жуда содда кўринади. Уларнинг ҳар бирини эгалланг ва ҳаётингизга татбиқ этишга интилинг. Шундан кейин, ушбу тамойилларни кундалик ҳаётингизга татбиқ этгач, мўъжизавий ўзгаришларни кузата бошлайсиз.

Мўъжизалар мамлакатига хуш келибсиз!

ОНГИНГИЗ НИМАНИ КҮРАЁТГАН БҮЛСА, ЎШАНГА ЭРИШАСИЗ

Ҳаётнинг қизиги шунда: барча нарсани рад этиб, фақат энг яхшиларини кутсангиз, айнан ўшаларни қўлга киритасиз.

Сомерсет Моэм

Ўзингизни қуршаб турган оламни қандай қабул қиласиз? Дўстона кайфиятдами ёки сиз уни душман деб биласизми? Унда сизни кўплаб ёқимли ҳис-туйгулар кутадими ёки оламингиз асосан огир ва аччиқ кўз ёшларига тўлами? Ҳаётингизда молиявий жиҳатдан олга интилиш учун қатор имкониятларни кўрасизми ёки яхши гояларнинг ҳаммасини эгаси чиқиб бўланми? Умуман, ҳаёт сизга қувончли, ёқимли, қизиқарлими ёки зерикарли, шафқатсизми? Сиз ўзингиз яшаётган оламни қандай кўрасиз?

Бу саволларга ҳар биримиз ҳар хил жавоб берамиз. Чунки ҳамма ўзининг ҳаётий тажрибасидан келиб чиқади. Батъзида жавобларимиз бир-биримизникига зид келади, лекин қанчалик ажабланарли бўлмасин, ҳар биримиз ҳақ бўламиз. Нимага ишонманг, у ҳақ. Бир-бирига мутлақо зид икки эътиқоднинг иккаласи ҳам ҳақиқат бўлиши мумкин. Қандай қилиб? Аслида уларнинг бири рост, бошқаси ёлғон бўлиши керак эмасмиди? Асло! Асло ундей эмас. Бу галати фикрни тушуниб етиш учун воқелик табиатига ўзгача назар ташлаш лозим, шунда

юзаки воқелик остидаги асл ҳақиқатни күрасиз.

Сиз ўзингиз учун қонун яратувчисиз ва ич-ичингиздан ишонганингиз сизга борлиқни кўрсатувчи кўзойнагингиз бўлади. Қолаверса, айнан у саноқсиз ҳаётий воқеалар ва синовларни сизга жалб қилувчи оҳанрабо бўлади. Ҳаёт тасаввуримизга сигмайдиган даражада сирлидир. Ҳаётдаги одамлар қанчалик турлитуман ва ўзгарувчан бўлсалар, ҳаётнинг ўзи ҳам том маънода шундай, умр давомида ҳис этадиган огирилгигу, енгилликларимизнинг бирламчи сабаби ўзимиздир.

ДУНЁНИ ҚАНДАЙ КЎРАМИЗ?

Табиийки, биз ҳаётни у қандай бўлса, шундай кўрамиз деб ўйлаймиз. Яъни ўзимизни холис деб ҳисоблаймиз. Лекин аслида ундаи эмас. Биз дунёни у қандай бўлса шундай эмас, ўзимиз қандай бўлсак шундай кўрамиз. Чунки унга биз шахсий тажрибамиз, орзуларимиз ва эътиқодимиз линзаси орқали назар ташлаймиз. Ҳаётимизда аслида нималар рўй берадиганини аниқлаш сиз кутганингиздан анча қийин иш. Тўғрироғи, бунинг иложи йўқ, чунки ҳаётга “линза”сиз қарашнинг имкони йўқ (қарашларимиз доим тасаввурларимиз, орзуларимиз ва тажрибамизга боғлиқ бўлади). Қўлимиздан келадиган энг яхши иш — турли “линза”ларни (дунёқараш, тушунчаларни) қўллаб кўришга тайёр бўлиш, шундан кейингина қарор қабул қилишдир.

Күп жиҳатдан бу жараён кўз шифокори ҳу-
зурида кўзимизга мос келувчи линзани тан-
лашга ўхшаб кетади — ҳаётни аниқ кўрсатувчи
линза топилмагунча танлаш тўхтамайди.

Масалан, кўзингизга одамлар хира кўрина-
ётган бўлса, сиз одамларни айбдор қилмайсиз-
ку! Балки, кўзингизни даволатасиз, керакли
линза оласиз. Баъзи линзалар кўз нурингизни
яна ҳам ёмонроқ қилиб юборади, бошқалари
кўриш қувватингизни оширади, лекин охир-
оқибат, сиз ўзингизга энг қулай линзани тан-
лайсиз.

Ҳаётимизда ҳам шундай. Умримиз давоми-
да бизга йўлиқадиган тўсиқлар ва муаммолар
ташқи дунёга эмас, ички оламилизга боғлиқ.
Сизнинг линзангиз сизнинг воқелигингизни
шакллантиради. Линзани ўзгартирсангиз, во-
қелик ҳам ўзгаради.

АСЛИДА НИМА РЎЙ БЕРАДИ?

Бутун жисмоний борлиқ қувват тўлқинлари-
дан иборат. Сиз ўтирган стул, сизни ўраб турган
деворлар, сизнинг танангиз, организмингиз —
буларнинг бари қувват тўлқини туфайли шакл-
ланади. Ўй-фикрларимиз ҳам қувват тўлқини-
дир. Кучли ҳис-туйгулар ва ҳиссий берилиш
билин такрорланадиган ўй-фикрлар шуурда
аста-секин ўрнашиб қолади. Бу рўй бергач,
ўй-хаёлларимиз моддийлашади ва тушунча-
ларга айланади, кейин титраб, ичимида тўл-
қинланади, ташқи оламдан ўзига мос одамлар,
ҳолатлар ва воқеаларни жалб қила бошлайди.
Буни мен биринчи китобим — “XXI асрда онг

құдрати"да батафсил ёритғанман. Бу китобни ҳам үқиб чиқиши тавсия этаман — шунда сиз онгимиз воқеликни қандай яратишини билиб оласиз. Ҳозирча эса үй-фикрларимиз ҳақиқий күч эканлигини тушунишнинг үзи етарли.

Сиз үзингиз үйлаганингиздан анча күпроқ даражада ҳаётингизни ташкил этиш ва унга таъсир күрсатиши құдратига засыптыңыз. Амалда қарлағанда сиз үзингиз учун танлаган үй-фикрлар орқали ҳаётингизни белгилайсиз. Фикрларингиз ва ишончларингиз — бу шунчаки ички тасаввур ва тушунчалар әмас, балки қувватнинг жисмоний тұлқынларидір, улар оёгингиз остидаги ер каби ҳақиқиеттің көзіндеңдір. Айнан улар кундалик ҳаётингизни шакллантирувчи ва келажагингизни белгиловчи асосий ҳаётбахш күч саналади. Үй-фикрларни хаёлингиздан үтказдингизми, бас — улар ҳаётингиздеги әңг муҳим омилга айланади, қолаверса, улар үзингиз түлиқ ва қарлағанда башқара оладиган ягона омилдір. Шунга қарамай, **күпчилик үй-фикрларга ё кам әзтибор беради ёки умуман безътибор қолдиради.**

ЯНГИ ТАФАККУР ДАРАЖАСИ

Мана шу нүктаи назарга таяниб ҳаётта боқсак, үз турмушимизда йўлиқадиган муаммолар, имкониятлар бизнинг тафаккуримиз билан қанчалик bogliq эканлигини тушуна бошлаймиз. Шунда англаб етамиз: үз ички дунёмизга үзгартыш киритмай туриб ташқи оламни үзгартыришга интилиш — янада тиришиб меҳнат қилиш, иш жойини алмаштириш, башқа

шаҳарга кўчиб ўтиш, ўз муаммоларида бошқаларни айбдор қилиш, янги гоялар илгари суриш — бефойда ёки камида, вақтингчалик тусга эга экан.

Агар ич-ичингиздан ҳаёт мاشаққатдан иборат, деб ҳисобласангиз, ҳеч олга юра олмайман, деган фикрда бўлсангиз, имкониятлар йўқ даражада деб билсангиз — наҳотки шундай “юқ” билан оғир меҳнат қилиш, яшаш ёки иш жойининг ўзгариши сизга қониқиш келтиради, деб ўйлайсиз? Қуруқ меҳнату жой ўзгариши нима қилиб бера оларди?

Ишонч-эътиқоднинг қудратини аниқроқ кўриш учун келинг, бир-бирига мутлақо зид қарашларга эга икки кишининг имкониятларини таҳлил қилиб кўрайлик. Улардан бири дунё имкониятларга тўла, уларни кашф этиш осон деб билади. У ўзининг ушбу имкониятларини қўлга киритиб, ҳаёт лаззатидан баҳраманд бўлишига шубҳа қилмайди. Ҳаракатлари, топқирлиги ва ижодий ёндашуви учун ортиги билан тақдирланишига, нима ишга қўл урмасин, мұваффақиятга эришишига ишонади. Бундай инсоннинг ўй-фикрлари, қарорлари ва хатти-ҳаракатлари мана шу ишончни ўзида акс эттиради.

Мазкур ишончлар орқали у дунёга боқади. Ҳаётида рўй берадиган ҳар қандай воқеаларни у айнан шу йўлда талқин этади. Турли томонлардан келиб тушадиган ахборот мана шу талқин асосида таҳлил этилади ва тегишли хулоса чиқарилади. Юқоридаги ишончлар унинг идрокига таъсир кўрсатибгина қолмай, унинг ич-

ки тұлқинларига айланади ва шунга мувофиқ одамлар, ҳолаттар ва воқеаларни унга томон торта бошлайди. Бу ишончлар уни кутаётган келажакнинг қандай бўлишига кучли таъсир кўрсатади.

Иккинчи одам бутун дунё унга қарши эканлигига ишонади. Унинг фикрича, пул ишлашнинг ҳар қандай осон ва яхши йўллари эгаллаб бўлинган, қолганларини топиш эса жуда мураккаб. У ҳаётнинг қийин ва умидсизликка тўла эканлигига амин, бинобарин, нима иш қилишидан қатъи назар, бундай бадбин назарли шахс омадсизликка учрайди.

Бу ҳолатда ҳам ишонч-эътиқод инсон учун ташқи дунёни кўришда линза бўлиб хизмат қилади. Рўй бераётган воқеаларни у ўз ишончларидан келиб чиқиб талқин қилади. Ҳаётида ўзи дуч келган воқеаларни айнан шу талқин тарозисига солади. Унда шаклланган тушунчаларга зид келувчи ахборот ёки воқеалар инкор этилади ёки шу даражада ўзгартириб қабул қилинадики, оқибатда юзага келган хуроса унинг онги ҳақиқий деб ҳисоблайдиган воқеликка мос тушади. Унинг ишончлари ҳам ички тўлқинларга айланади ва одамларни, ҳолаттар ва воқеаларни ўзига тортади ёки ўзидан четлатади.

Бу икки кишини қандай келажак кутаётганлигини тахмин қилиш қийин эмас. Мен тахмин демоқдаман, чунки аслида ҳаётда ҳар нарса бўлиши мумкин. Шундай эса-да, холис айтинг — қай бирида муваффақият қозониш ва бой бўлиш имконияти кўпроқ?



Қанчалик галати күрінмасин, бу иккала инсон ҳам үз тушунчаларида ҳақдирлар. Юқоридаги икки тушунчанинг бирини бошқасига қараганда ҳақиқатта яқынроқ, дея олмаймиз. Сиз мендан ижобий дунёқарааш воқеликка яқынроқ, дейишимни куттан бұлсанғиз ажабмас. Лекин бундай эмас. Иккала нутқаи назар ҳам асосли ва ҳақиқатта мос. Шу үринде, таҳлилни давом эттиришдан олдин, бир муҳим ҳақиқатни эътироф этайлик. Ҳар биримизнинг ҳаётимизда күп сонли, бир-биридан фарқла-нувчи воқелик мавжуд бўлиб, ҳар қайсимииз үз дунёқарашимизга мос одамлар ва ҳолатларни атрофимизга йигамиз. Ҳар ким нима экса, шуни үради.

Кундалик тажрибаларимиз мана шу ички дастурлар таъсири остида эканлигини англай бошлашимиз билан дунёқарашимизни батафсил таҳлил қилиш ва улардан бизни чеклаб турдиганларини үзгартериш зарурияти туғилади. Бунга эришиш учун дунёга қандай “линза” орқали назар ташлашимизни билиб олишимиз керак. Бор айбни унга тұнкамай, танқид қилмай ёндашишимиз, бу орқали үзимизни яхшилаб үрганишимиз талаб этилади. Бундай таҳлил жасоратни талаб қиласи, лекин бунга муваффақ бўлсак, оёгимиздан чалаётган ва бизга ҳалокатли таъсир кўрсатаётган тушунчаларни аниқлай оламиз.

Ҳар бир тушунчани теран үрганишимиз керак. Ҳақиқатми-йўқми — буни аниқлаш бефойда, чунки сизнинг наздингиздаги “ҳақиқат” сиз қўллаётган “линза”га мувофиқ бўлади. Тушун-

чаларни улар ҳаётимизга қандай таъсир күрсатиши мумкинлиги нуқтаи назаридан таҳлил этишимиз лозим. Чекловчи тушунчаларнинг кўпчилиги шууримида илдиз отиб, ҳаётда бошдан кечираётган воқеалар кўринишида яшаётган бўлиши ҳам мумкин.

Эсда тулинг: барча тушунчалар ҳаётий кўриниши мумкин, чунки ташқи дунёдаги тажрибангиз — бу ишонч-эътиқодингизнинг намоён бўлиш тажаллисиdir. Шу боис тушунчаларингизни ўзгартиришга ёндашувингиз улар ростми-ёлғонми қабилида бўлмасин, балки ўзингизни сўроққа тулинг: бу тушунчалар сизга қанчалик яхши хизмат қилмоқда? Улар мақсадингизга эришишда ёрдам берадими ёки тўсқинлик қиладими?

Менга қолса, ҳозироқ, вақтни чўзиб ўтирамай, пул ҳақидаги ўзингиз амал қиладиган ўнта тушунчани қогозга туширганингиз маъқул. Бу тушунчалар ижобийми-салбийми, шунингдек, уларга бошқалар ҳам сиздек ишонадиларми-йўқми — эътибор берманг. Шунчаки, тушунчаларингизни аниқлаб оламиз. Бошқа ҳеч ким бу рўйхатни кўрмасин ва унинг борлигини ҳам билмасин. Лекин сиз ундан самара олиш ниятида бўлсангиз, у ички ҳақиқатингиз ва ортирган тажрибангиздан келиб чиқиб, чин дилдан тўлдиришингиз керак. Агар ўзингизни шунга тайёр ҳисобласангиз, китобни ўқишни давом эттиришдан олдин қуйидаги рўйхатни тўлдиринг — ўз тушунчаларингизни киритиб чиқинг.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Энди бу рўйхатни диққат билан ўқинг. У ёки бу тушунча сизда қандай ҳислар уйготаётганлигига эътибор беринг, бу туйгулар қандай ҳолатларни ўзига тортиши ҳақида ўйлаб кўринг. Бу рўйхатни ўқиб бораркансиз, баъзи тушунчалар сизнинг фойдангизга, бошқалари сизнинг зарарингизга ишлаши аниқ бўлади. Мана энди, сизга қарши ишлайдиган тушунчалар қаршиисига “X” белгисини қўйинг.

Кейин мана шундай белги қўйилган ҳар бир тушунчани алоҳида тадқиқ қилинг.

Тушунинг, шундай тушунчага эга эканлигиниз ва у ҳаётда ўз тасдигини топиши ҳам мутлақ ҳақиқат эканлигини англатмайди. У ҳаётингизда, ҳаётий тажрибангизда ҳақиқий бўлиши мумкин, лекин бу нимани исботлайди? Фақат бир нарсани — сиз аслида шу воқеликни ҳис этаётганингизни, уни бошингиздан ўтказаётганингизни. Бошқа одамлар учун бу тушунчалар ҳақиқат саналармикан?

Энди ҳар бир тушунчани батафсил ўрганиб чиқинг. Ўзингизга шундай саволлар беринг:

- Ҳамма шу фикрдамикан?
- У ҳар қандай “линза”га мувофиқ келадими?
- Бу түшүнчага асосланмайдиган одамлар ҳам борми, агар бор бўлса, уларнинг ҳаётий тажрибаси қандай?

Шу тариқа ўз түшүнчаларингизни таҳлил этиб, ҳеч қандай түшүнча ҳеч қандай мутлақ ҳақиқат эмаслигини англаб етасиз. Шу туфайли исталган нокерак түшүнчадан бемалол воз кечишиңгиз, ўзингизга маъқул келган ҳар қандай түшүнчани ўзлаштиришиңгиз мумкин. Том маънода ўзингизга ёқсан түшүнчаларни йигиш имконига эгасиз.

Онгингизни очиқ тутишга тайёр бўлсангизгина түшүнчаларни ўзgartира оласиз. Бунинг учун интизом талаб этилади ва дастлабки пайтлардаги қиласидиган ишиңгиз ўз мантиқ ва ҳистийгуларингизга қарши чиқиш бўлади. Лекин бу онг қудратидан фойдаланиш ва ўз тақдирингизни қуришни ўз қўлингизга олиш имконияти учун тўланадиган ҳақнинг биргина қисми, холос.

Ушбу боб билан хайрлашишдан олдин, сизнинг түшүнчаларингизни сиз учун ҳеч ким ўзгартирмаслигини айтишга рухсат беринг. Худди шу сингари, четдан бирор бегона түшүнчаларни сизга мажбуран сингдирмайди ҳам. Сиз ва фақат сиз ҳал қиласиз — нимани ўз түшүнчаларингиз қаторига киритасиз ва нималарга эргашасиз.

Шуни ҳам айтишга ижозат беринг — мен таклиф этаётганим тизимни истамайгина, бефарқ

ва қизиқишиз ўрганиб бўлмайди. У самимийликни ва қатъий киришишни талаб қиласди. Мен фалсафа эмас, амалий тизимни тавсия этмоқдаман ва бу амалиёт саъй-ҳаракатни талаб қиласди. Ҳар куни беш дақиқадан йигирма дақиқагача вақт талаб этилади. Бу чорловни қабул қилишга тайёрмисиз?

Ҳа, деб жавоб берасиз, деган умиддаман. Зеро қуидагича ажойиб факт мавжуд: ўз фикр ва тушунчаларингизни ўзгартириб, сиз исталган воқеликни яратса оласиз. Бунда келтирилган усулларни қўллай бошлишингиз билан айтиб ўтганим факт яққол намоён бўлади ва ўзингиз кузатадиган янгича воқелиқда ўз тасдигини топади. Сизни саломатликка, фаровонликка ва гуллаб яшнашга тўла тўкин ҳаёт кутади. Буларнинг бари сизнинг ички дунёингизда мавжуд.

ТУШУНЧАЛАРНИ ЎЗГАРТИРИШ

Инсоният эришган энг буюк кашфиётлардан бири, у тўқнаш келган энг кутилмаган совга — қурбим етмайди деб ўйлаган ишларни ҳам адо этиш қудратига эга эканлигини англашидир.

Генри Форд

Тушунчалар биз учун худди тана аъзоларидек кераклидир. Уларсиз биз ҳаёт кечира олмаймиз. Тушунчаларсиз ҳеч ким яшай олмайди ва буни ҳеч ким истамаса ҳам керак. Бироқ сиз қандай тушунчаларга эга бўлишни исташингизни онгли равища, қатъий белгилаб оли-

шингиз керак, токи улар сизнинг фойдангизга ишласин. Яъни, сиз дунёга қандай “линза” орқали назар ташлашиңгизни аниқлаб олинг. Бу борада танловингизнинг чеки йўқ.

То ҳаммаси ўз қўлингизда эканлигига ишонмас экансиз, ўтмиш тажрибаларингизни бошқара олмайсиз. Таклиф этилаётган янги тизим ёрдамида сиз ўз фикр ва тушунчаларингизни ўзгартириб, қўлингизни боғлаб турган ҳар қандай эскича ҳолатлардан воз кеча оласиз. Уларни ўзгартирсангиз, бутун ҳаётингизни ўзгартирган бўласиз. Ҳаётингизда сиз дуч келадиган келажак ўз-ўзидан, тасодифан юзага чиқмайди. Сизнинг воқелигингиз ўз фикрларингиз ва тушунчаларингизга асосланади. Эҳтимолий келажагингиз — аслида келажакнинг минглаб талқинлари бўлади — бугун нимани ўйлаётганингиз ва нимага ишонишиңгизга қараб рўй беради. **Бутуни кун — эртанги куннинг ирмоғидир.** Эртанги кун ҳозирнинг ўзидаёқ мавжуд ва сизнинг онгингизда яшамоқда. Сиз ўз тақдирингизни ўзингиз кўтариб юрибсиз. Ўз тафаккурингизни ва қатъий ишончингизни ўзгартиринг, бу билан келажагингизни ўзгартирасиз.

Ҳаётингизга ўй-фикрларингиз қанчалик кучли таъсир кўрсатаётганлигини тўлиқ эътироф этганингиздан кейин навбатдаги қадам яққол намоён бўлади. Сизни чегаралаб, ортга тортувчи тушунчаларни ўзгартиринг ва сизга юксалишга ёрдам берувчи янги қудратли тушунчалар яратинг — бу тушунчалар қаерни

истасангиз, ўша ерга етиб боришингизга имкон беради.

Буни амалга оширишнинг учта асосий усули бор ва сиз уларнинг учаласини қўллашингиз лозим. Уларни бирма-бир ёки ҳаммасини баробар қўллашингиз мумкин. Лекин нима бўлмасин, охир-оқибат учаласини ҳам уйғунликда қўллашингизга тўгри келади.

1. Ўтмишингизга муносабатингизни ўзгартиринг

Ўтмишингизга аланглаб, ривожланишингизга тўққинлик қилаётган тушунчалар қаердан пайдо бўлганлигини ўйлашга вақт ва кучингизни сарфламанг. Агар тинмай ортга назар ташлайверсангиз, эски тушунчаларингизга озуқа бўлиб келган салбий воқеаларни излаб топишга одатланиб қоласиз. Бир пайтлар атрофга назар ташлаш ва таҳлил қилиш учун сиз танлаган “линза” ўтмишингизни қийшиқ кўрсатиб бўлган. Яна ўша “линза” орқали ўтмишни ковлаштиришдан нима фойда топиш мумкин? Шусиз ҳам онгингизда илдиз отиб кетган тор тушунчаларни яна ҳам чуқурлаштиришдан бошқа нарсага эришмайсиз.

Ҳаётимиздаги бизни қониқтиrmайдиган ҳолатларнинг аксарияти бошимиздан ўтказганимиз қандайдир нохуш тажриба туфайли юзага келган қўрқув ёки хижолатпазликнинг натижаси саналади. Бунинг оқибатида биз ҳаётимизнинг салбий жиҳатларига эътибор қара-

таверамиз, пировард натижада эса онгимизни заҳарлаймиз.

Масалан, кимдир нохуш тажрибасига таяниб, бошқалар билан келиша олиш, ҳатто умуман биргаликда бўлиш қобилиятига шубҳа билан қарайди. Шу тариқа у ўтмишига “мен одамлар билан яхши муносабатда бўла олмайман линза”си орқали назар ташлайди ва ўтмишида шу фикрини тасдиқловчи кўплаб ҳодисаларни топиб, даҳшатга тушади. Унинг онги ушбу хотиралардан озиқлана бошлайди. Эсдаликлари сайланмага айланади — ундан фақат ёмон хотиралар жой олади. Ўзи билмаган ҳолда у ўз тарихини қайтадан яратади ва бу манзара унинг аслида ким эканлигини кўрсатишига ўзини ишонтиради.

Агар ўша одам хотиралари бўйлаб “мен одамлар билан яхши чиқишаман линза”си орқали саёҳат қилганида, ўтмишдан бошқача далилларни излаганда эди, атрофдагилар билан яхши муносабатда бўлганлигининг кўплаб мисолларини топган бўларди. Ҳаётингизни ўрганишнинг қайси йўлини танласангиз, бунинг учун қандай “линза” ясасангиз, хотираларингиз шунга мос ҳолда сараланади ва сиз ҳар қандай ҳолда ҳам ўз тушунчаларингиз учун “исбот” топа оласиз.

Шундай экан, тушунчаларни ўзгартириш учун ўзингиз ишлатаётган “линза”ларингизни алмаштиринг. **Ўтмишингизга янгича назар ташланг, ундаги қачонлардир унутилган ёки инкор қилинган ҳақиқатларни изланг.** Агар сиз, мисол учун, ўзингизга ишонч етишмаётганлигини

сезсангиз, ўтмишда дадил ҳаракат қилган вази-
ятларингизни топинг. Агар қидиувни астой-
дил ва вижданан амалга оширсангиз, ўз ол-
дингизга қўйилган вазифани дадиллик билан,
ҳеч иккиланмай бажаришингизга кўплаб да-
лилларни учратасиз. Лекин сиз “ўзимга ишонч
етишмайди линзаси” билан эмас, “ўзимга ишо-
наман линзаси” билан қидиришингиз лозим.
Ҳар бир “линза” ўзига яраша далилларни то-
пади. Аслида иккала ҳолатни ҳам тасдиқловчи
мисоллар бор. **Қўлга киритадиган натижангиз,**
уларнинг қай бирига эътибор берингизга
боглиқ.

Деярли ҳар бир ҳолатда ўзингиздаги чек-
ловларни таҳдил қилишдан қуйидаги хуносага
келинади: сиз ўзингизни ҳаётингизнинг уш-
бу соҳасига оид салбий жиҳатларни таъкид-
лаб кўрсатишга ўргатгансиз. Бу нуқсон ҳам-
мамиизда бор. Чекловлардан қутулиш учун эса
сиз ўтмишингизни қайта кўриб чиқиб, ҳозирги
кундан келиб чиқсан ҳолда хотираларни такро-
ран баҳолашингиз керак. Ўтмишда рўй берган,
лекин инкор этилган муваффақиятларингизни
излаб уни ўрганар экансиз, ўтган давларни
умумий суратда бой тажриба манбаи сифати-
да қабул қилинг. **Ўтмишга муносабатингизни**
ўзгартиринг, тарихни қайтадан кашф этинг.
Бунинг бари борлигини унугиб юборганингиз
банк ҳисобварагини топиб олишни эсга со-
лади. Ҳаётингизда ким бўлишни ёки нимага
эришишни исташингиздан қатъи назар, ўтган
давларда шунга ўхшаш ҳолат рўй берганлиги

ҳақида етарлича далил топа оласиз, муҳими — “линза”ни ўзгартирсангиз, бас.

Унутманг, ҳозирги кун — сизнинг қудратли таянчингиз, измингиздаги имкониятингиз.

Бир лаҳзага тўхтанг ва тушуниб еting: сизнинг таянчингиз — бу ҳозирги кундир. Ўтмисингиз ҳақида ўйлаганингизда ёки келажакни тасаввур этганингизда, иккала ҳолатда ҳам воқеалар бугунги кунингизда рўй беради. Ҳаётингизга таъсир кўрсатганингизда бу таъсир шу кунда юз беради. Сиз амалга оширадиган тадбирларнинг бирортаси ҳозирги кун доирасидан ташқарида бўлмайди. Шу сабабли бугунги кунда ўтмиш ва келажакни қайта қуриш имконини берувчи тўғри танловни амалга ошириш — бу ниҳоятда қудратли ва салмоқли ҳаракатdir.

Масалан, ўзингизда борлигини аниқ биладиган ва у билан фахрланадиган ижобий хислатингизни танланг. Балки у атрофингиздагиларга гамхўрлик қилишингиз, меҳрибон эканлигингиздир. Энди хотирангизни ишга солиб, ўтмишда кимгадир етарлича гамхўрлик кўрсатмаган, ўзингизни ўйлаган ёки хасислик қилган вазиятларингизни ёдга олинг. Бир қанча мисолларни топинг. Кейин ҳар куни ушбу вазиятларни эсга олиб туришингизни тасаввур қилинг. Ҳар кун сиз тасаввурингизда мажбуран шу вазиятларни шакллантирасиз ва ўзингизни азобга қўясиз. Тез орада сиз ўзингизни паст ва бахил одам деб қабул қила бошлигизиз.

Агар бу амалиётни ҳақиқатан қўллай бошласангиз, ўзингизни гипноз қилган ва худбин, паст одам эканлигингизга ишонтирган бўлардингиз, пировардида эса аста-секин мана шундай одамга айланиб қолардингиз.

Ҳақиқатан ўзимизда мавжуд салбий сифатларимиз ҳам шундай. Биз қачон ва қандай ҳолда рўй берганлигини билмаган ҳолда ўзимизни уларга мубтало қилганмиз. Ҳадеб тақрорлайвериб, фақат ёмон одам — ўша ўзимиз эканлигимизни онгимизга сингдирдик. Лекин сиз буни ўзгартира оласиз. **Ички оламингизга боқиб, эгаллашни истаган фазилатлар ўзингизда азалдан борлигига ҳодлаганча далиллар топа оласиз.** Ўтмишингиз ривожланишингизга тўсқинлик қилишига йўл қўйманг, ундан мақсадингизга интилишингизни мустаҳкамлаш учун фойдаланинг. Эринманг. Онгингизга хос танлаш хусусиятини ўз фойдангизга ишлатинг.

2. Хотирага муҳрлаш

6 x 6, 7 x 5, 9 x 9 неча бўлади? Қандай қилиб бу кўпайтиришларни калькулятордан ҳам тез бажарасиз? Чунки кўпайтириш жадвали онгингизга муҳрланган. Хаёлан ўтмишга қайтинг ва мактабда ўқиган пайтларингизни эсланг. Кўпайтириш жадвалини неча бора тақрорлаганингизни, хотирангизга муҳрланиб қолгунча қанча машқ қилганингизни ёдга олинг. Мана, энди у хотирангиздан мустаҳкам жой олган. Буёгига ҳеч қандай машқнинг, хотирани

қийнашнинг кераги йўқ — кўпайтириш жадвали бир умр сизга ҳамроҳ бўлади.

Бир пайтлар кўпайтириш жадвали билан қилган ишингизни онгингизда умрбод сақлашиб қолишини истаган тушунчаларингиз билан ҳам амалга ошириш мумкин. Хотирада муҳрлаш жараёни худди ўшандай, бунда ҳам такрорлаш асосий аҳамиятга эга.

Кунига беш ёки ўн дақиқа вақт ажратиб, эътиборингизни бир содда тушунчага жамланг, уни имкон қадар чуқурроқ ўрганинг. Масалан, сиз шуурингиз муваффақиятга эришишда ёрдам бериши ҳақидаги тушунчани ўзингизга сингдирмоқчисиз, дейлик. Бу ҳолда “Менинг шуурим — муваффақият қозонишдаги шеригимдир” формасидан фойдаланишингиз мумкин. Тушунчани танлагач, фикрингизни унда жамланг. Қандай йўл билан бўлмасин, бу тушунчани ич-ичингиздан ҳис этишга интилинг. Онгингиз бошига мавзуларга ўтишига йўл қўйманг. Мабодо “ўтлаб” кеттанингизни сезсангиз, диққатингизни яна шу тушунчага жалб қилинг ва тафаккурда давом этинг. Шу онда такрораётган тушунчангизнинг қудрати ва келгусидаги салмоқли оқибатини ҳис этинг. Бу фикрнинг ичингизда барҳаёт бўлишига кўмак беринг. Уни кўп бора такрорланг, онгингизга унинг асл моҳиятини тушуниш имконини беринг. Агар онг тасвирий образларни талаб қилса, уларни қўшинг. Бошқа ҳақиқатлар ёки фактлардан четланинг ва бор ўй-фикрингизни мазкур тушунча қудратини ҳис этишга йўналтиринг.

Кўп бора такрорлаш, тилда бўладими, дилдами, муҳим роль ўйнайди, чунки у нейрон тузилмаларимизни фаоллаштиради. Ўзингизни зўриқтируманг. Саволларга берилманг ва тушунчани шубҳа остига қўйманг. Бу жараёндан лаззат олинг. Белгилаб олган тушунчангизни такрорлашга тўлигича киришинг.

Машқ якунлангач, бу тушунчада ортиқ ушланиб турманг, эски фикрларингизни ўрганманг, ростдан ҳам у ҳақиқатга тўгри келадими, йўқми деган саволлар берманг. То эртасига яна шу машқни такрорлаш вақти келгунича, бу тушунчани миянгиздан чиқариб ташланг.

Сизда ўз тушунчангизни аниқроқ ифодалашга қизиқиши уйғониши мумкин, балки то кўнгилдагидек жаранглаши учун уч-тўрт марта ўзгартиришга тўгри келар. Кўнглингиз хотиржам бўлганидан кейин машқларни бошланг. **Ҳайратланарли натижалар сизни узоқ куттирмайди.** Агар бу ҳол рўй беравермаса, қалбингида шубҳа куртак отишига йўл қўйманг — машқни тұхтатманг. Баъзида эришилган ютуқлардан таъсирланиб, одамлар машқларни давом эттиришни унутиб қўядилар. Барқарор, "абадий" натижага эришмоқчи бўлсангиз, янги тушунчани миянгизда чуқур муҳрлаб олишингиз керак. Бунинг учун эса камида олтмиштўқсон кун керак бўлади.

3. Ҳаракат

Янги тушунчаларга мувофиқ ҳаракат қилишни қанчалик тезроқ бошласангиз, шунчалик

яхши. Акс ҳолда уларга ва улар берадиган са- марага ишончингиз сүниб қолади. Агар камба- гал бўлсангиз ва кўпроқ пулингиз бўлишини истасангиз, бунинг учун миянгизда тўкинлик ҳақидаги тушунчани шакллантиришингиз ке- рак. Ўзингиз рўзгорни учма-уч тебратаетган бўлсангиз ҳам, тўкинликни намойиш этишни бошланг. Ўзгараётганингизни кўрсатувчи қан- дайдир рамзий ҳаракатни қўлланг. Балки қан- чадир маблагни эҳсон қиласиз (пул миқдори- нинг фарқи йўқ). Ўзингизни меҳмон қилинг: яхши таом енг, янги кийим олинг, кичкинагина бўлса ҳам совга харид қилинг.

Ёки сиз ўзингизга ишончингиз камлигидан қийналсангиз, аввал ўтмишингизга боқинг, ун- да дадиллик билан қилган ишларингизни то- пинг, ҳар куни ўшалар ҳақида ўйланг. Шу тариқа сиз миянгизда янги тушунчаларни шакл- лантирасиз, улар сизда дадилликни уйготади, кейин эса бу тушунчалар ҳақиқат бўлганидек ҳаракат қила бошлайсиз. Тушунчангизни жон- лантиринг. **Дастлабки қадамингиз қанчалик кичкина, аҳамиятсиз бўлмасин, у аслида катта аҳамиятга эга.** Аслида бу аҳвол тушунчанинг ишончли ташқи таъсиридир.

Янги тушунчага шу тарзда муносабатда бўл- сангиз, ўз шуурингизга янгича воқелик юзага келаётгани, сиз бу жараёнда қатнашаётганли- гингиз ҳақида хабар йўлланган бўласиз.

Ташаббус ўзингиздан чиқиши керак. Воқе- ликни ҳақиқатан ўзгартиришни исташингизни намойиш этиш учун ўзингизни курашга чор- ланг.

ЖҮШҚИН ИШТИЁҚ

Аввал сиз иштиёқни құзғатасиз, кейин иштиёқ сизни тинч үтиришга қўймайди.

Наполеон Хилл

Хаётда нимага эришишга исташни билиш етарли эмас. Муваффакиятта интилиш ёки унга эришишга умид ҳам сизга ёрдам бермайди. Сиз бир қадам олга юришингиз ва буларнинг барига иштиёқни ҳам қўшишингиз керак. Айнан иштиёқ үй-фикрларингиз ва тушунчаларингизга катализатор сифатида таъсир кўрсатади, шуурингизни керакли ҳиссиётлар билан таъминлайди, бу билан хаёлингизнинг воқеликка айланишига ёрдам беради.

Ўтмишда ўттан, муваффакиятта эришган барча буюклар бу ҳақиқатни билардилар. Уларни умумлаштирувчи хислат — улардаги ўз мақсадлари сари жўшқин иштиёқ билан интилиш эди.

Томас Эдисон чўғланма лампани кашф этгунiga қадар ўн минг бора муваффакиятсизликка учраган. Шунга қарамай, унинг муваффакият қозонишга бўлган иштиёқи асло сўнмади. Ака-ука Уилбер ва Орвилл Райт ҳавода уча оладиган транспорт воситасини яратиш мумкин, деганлари учун йиллар давомида ҳақорат ва масхаралар эшитиб келдилар. Шундай бўлса-да, мақсадга интилиш ва кучли иштиёқ уларни ўз ишларини давом эттиришга руҳлантириди. Натижада улар дастлабки муваффакиятли учган самолётни яратдилар. Генри Форд дастлабки "Т" модели конвейердан чиққунича, икки марта банкротга учради. Лекин у

ортга чекинмади ва күплаб автомобиллар ишлаб чиқариш гоясидан воз кечмади.

Тед Тернер ҳам нимани хоҳлашини биларди. У оммавий ахборот ва коммуникация воситалари империясини эгаллаш, бошқариш истаги шунчалик хоҳиш эмас, балки алангали иштиёқ эди. Бу гоя хаёлига келганда у Атлантадаги кичкинагина телевизион реклама компаниясига эгалик қиласырды. Тернер орзуси сари интилиб, дастлаб кичик радиостанцияни, кейин номи чиқмаган телевизион станцияни сотиб олди. Бу 1968 йилда эди. Телестанцияга күп пул кетарди. 1970 йилда у 700 000 доллар зарап келтирди. “Бу станция компанияни хонавайрон қиласыр”, – деди үша пайтда Тернерда бухгалтер бўлиб ишлаган Ирвин Мазо ва тезда ишдан бўшади.

“Ўз бухгалтеринг сени омадсиз санаб, қочиб қолса ёмон таъсир қиласыр”, – деганди үшандада Тед. Бошқалар бундай вазиятда дарров “этакларини ёпиб”, бош молиявий маслаҳатчиларининг гапига қулоқ соган ва “оқилона” йўл тутган бўлардилар. Балки орзулари қўл етмас эканлигини англаб, таслим бўлардилар. Лекин фақат Тед Тернер эмас! Унинг жавоб юриши қандай бўлди, биласизми? У яна битта станцияни сотиб олди. Нима сабабдан дейсизми? У ойига бор-йўғи 30 000 доллар зарап келтирарди. Сотиб олиш билан кифояланса ҳам майли эди, Тед янги телестанциянинг қарийб уч миллион долларлик қарзини тўлашни ҳам зиммасига олди.

Шу ўринда айтиб утай: кучли, ҳақиқий, юракдан чиқувчи истак инсонни бошқалар-

га ақлсизлик бўлиб кўринадиган ҳаракатларга кўл уришга мажбур қиласди. Шу даражада ақлсизликки, ҳатто бухгалтер ҳам бўшашга аҳд қилди. Лекин Тед учун бу аҳамиятсиз эди. У компанияни таназзул сари бошлиётганига амин бўлган бир қанча юқори лавозимдаги ходимлари ҳам ишдан бўшадилар. Аслида улар Тед хаёлида тасаввур қилган манзарани кўра олмаган эдилар. Ахир Тернерда чақмоқ тахлит ўткир ақлгина эмас, одатий донолик чегарасидан нарини кўришга имкон берувчи олтинчи ҳис ҳам мавжуд эди.

Бир неча йилдан кейин эса у Атлантадаги зўрга кун кўраётган станциясини сунъий йўлдош орқали бутун Шимолий Америкага кўрсатувлар узатган, биринчи Америка "суперстанция"сига айлантира олди. Даромадлар оқиб кела бошлади, лекин Тернер интилишдан тўхтамади, ўзи учун янги мақсадлар белгилади. 1979 йилда у 27 миллион долларлик кредит олиб, CNN — ҳали ҳеч ким синаб кўрманган "тинимсиз янгиликлар телестанцияси"ни молиялаштириди. Ҳолбуки, кўпчилик бу канални ҳеч ким кўрмайди, деб ишонарди. Бошида бу башоратлар рўёбга чиқди — дастлабки беш йилда CNN 70 миллион доллардан кўп зарар келтирди. Шу пайтларда Тернернинг ёзув столида "Етакчилик қил, кураш ёки йўлдан қоч", деган ёзувли лавҳа пайдо бўлди. У нимани исташини биларди ва мақсадга эришиш йўлидан уни ҳеч ким қайтара олмасди. Тедни жунбишга келтираётган иштиёқ жўшқинлиги ҳар нарсадан устун эди. Шу ўринда биз ҳамма нарсани

енгувчи ҳиссиётнинг яна бир сирига етиб келдик. Кучли истак онгга шундай таъсир қиладики, кутилган натижа йўқлигини омадсизлик деб қабул қилмайсиз. Барча тушкунлик, муаммолар ва харажатлар мұваффақият йўлидаги вақтинчалик тўсиқлар бўлиб кўринади.

1984 йилга келиб, CNN телекомпанияси та-наззудан чиқиб олди ва ахийри фойда келтира бошлади. Ўшанда, 1987 йилда, Тернер яна бир таваккалчиликка қўл урди — “MGM Studios” киностудиясини жуда қимматга — 1,2 миллиард долларга сотиб олди. Бунинг учун у қарийб бир миллиард доллар қарз кўтарди. Ўша пайтдаги таҳлилчиларнинг аксарияти Тернер MGMнинг собиқ эгаларига 300 миллион доллар ортиқча тўлаганлигини айтишганди. “Fortune” журналида Голливуд фахрийларидан бирининг қўйидаги сўзлари чоп этилди: “Тернер Америка бизнеси тарихидаги энг ёмон битимга қўл қўйди”. Улар бир кун келиб бу студия Тернерга ниҳоятда катта даромад келтиришини тасаввур ҳам қилмагандилар.

Тедга хос бўлган оммавий ахборот воситаси империясини яратишга иштиёқ ва шуур донолигига асосланган олтинчи ҳис унга бошқалар пайқамайдиган имкониятларни кўра билиш имконини берарди. Бошқа одамлар енгилтаклик, ҳатто ақлсизлик деб ҳисоблаган дадиллиги билан у ўз мақсади сари интилди ва бирор марта иккиланмади.

“Тернер ўзининг олдида турган асосий мақсадига боғлиқ бўлмаган ҳар қандай нарсани хаёлидан чиқариб ташлашдек фавқулодда қобили-

ятга эга эди, – деганди “Newsweek” журнали мұхбири Портер Бибб. – Айнан шу сабабли у мана шундай муваффақияттаға әришди”.

1990 йилга келиб, оммавий ахборот воситаларининг умумий ҳолати тубдан үзгара бошлаб, эфир нархлари кескин ошиб кетгач, Тернернинг инстинктлари тұгри эканлиги исботланды.

Унинг компанияси амалиётлар ва даромадларнинг кескин үсиши даврига қадам қўйди. MGM билан тузилган битим “Institutional Investor” журнали томонидан “үн йилликнинг энг яхши битимларидан” деб топилди.

1997 йилда унинг “Turner Broadcasting System” фирмаси “Time Warner” концерни билан бирлашды ва дунёдаги энг йирик оммавий ахборот ва коммуникациялар воситалари компанияларидан бирига айланди. Ҳозирда Тед Тернер ахборот воситалари империяси катта халқаро обрұға эга бўлиб, миллиардлаб доллар туради. У телезифир оламида инқилоб ясади ва Маршалл Маклюэннинг “глобал қишлоқ” гоясини воқеликка татбиқ қилди. Тернер янгиликларнинг модиятини үзгартирди, уларни содир бўлган эмас, содир бўлаётган воқеалар инъикосига айлантирди. У янгиликлар йигиш бўйича дунёдаги энг йирик ташкилотни тузди. Бундан ташқари, у дунёдаги энг катта фильмлар тұпламындағы мультфильмлар тұпламларидан бирига эгалик қилди.

Юқорида айтганимиз бирлашиш натижасида, шахсий саъй-ҳаракатлари мукофоти үлароқ, Тернер акциялар күринишида 3 миллиард

доллардан зиёд нақд пул олди. Унинг энг ти-
йиқсиз орзулари амалга ошди.

Тед Тернер керакли ўзанга йўллай олган
қатъий истак ва дадилликка барчамиз қодир-
миз. Қуйида келтириладиган тўрт қадам қоида-
сига риоя этинг, шунда сизда ҳақиқий жўшқин
иштиёқ пайдо бўлади:

Биринчи қадам

Нимани исташингизни аниқ ва лўнда ёзиб
олинг.

Иккинчи қадам

Мақсадга эришиш учун нима қилишни ёки
нима беришни режалаштирганингизни аниқ
кўрсатинг. Шунчаки, бекордан-бекорга ҳеч
нарсага эришиб бўлмайди. Қандай кўникма-
лар, маҳорат, билимлар, илм-фан йўналишлари
ва саъй-ҳаракатларни ўзлаштиromoқчисиз ёки
амалда қўлламоқчисиз? Аниқ ва лўнда келти-
ринг.

Учинчи қадам

Ўзингизга олий мақсад сари йўлдан асло орт-
га қайтмаслик ваъдасини беринг. Белгиланган
мақсадга эришиш учун керакли барча ишни
бажаришга ўзингизни мажбур қилинг. Қаро-
рингиизда қатъий туринг.

Тўртинчи қадам

Ёзганларингизни кунига бир ёки икки марта
ўқиб туринг. Тонгда тура солиб, тунда уйқуга
ётишдан олдин ўқинг. Ишга дарҳол киришинг.
Декларацияни ўқир экансиз, олдингиздаги
мақсадга эришиш мумкинлигига ўзингизни
ишонтиринг.

Ўзингизни қаттиқ истаётган нарсангизга эришгандек тасаввур қилинг ва бунга ўзингизни ишонтириинг. Кунлар ҳафталарга, улар эса ойларга жой бўшатгани сайин бу одат сиз учун куч ва кўтаринкилик манбаига айланади.

Белгиланган мақсадга эришиш иштиёқи — эришадиган натижаларингиз учун бош нуқтадир. Бу шунчаки хаёлот ёки оддий умид эмас, бу улардан юқорироқ турувчи туйғудир. Ҳақиқатан алангаланган иштиёқ, агар у тўғри йўналтирилган бўлса, бутун ҳаётни ўзига бўйсундиради ва ниҳоятда катта қудратга айланиб, сизга куч ва имкониятлар бахш этади.

Афсоналарга кўра, устози билан дарё бўйлаб кетаётган шогирд сўради: “Маърифатга қандай етишаман? Бунинг учун нима қилмогим керак?” Шунда устоз индамайгина унинг қўлидан тутиб, сувга тортиб тушибди, шогирд бошигача сувга кўмилибди.

Сув остида қолган шогирд типирчилай бошлабди. Лекин устози уни қўйиб юбормай, сув остида ушлаб тураверибди. Шогирд устози қўлидан қутулишга қанчалик уринмасин, ҳаммаси беҳуда кетибди. Ва ниҳоят, йигитчанинг бўғзига сув тиқилай деганда устоз қўлинни бўшатибди ва шогирд қалтираганча сув юзасига чиқибди.

“Сув остида тутиб турганимда нима ҳақида ўйладинг?” — сўрабди устоз. “Бошида кўп нарсалар ҳақида ўйладим, — жавоб қилибди шогирд. — Лекин бир қанча вақт ўтса ҳам мени бўшатмаганингиздан кейин ҳаёлимни фақат

**“Ҳаво! Ҳаво! Менга ҳаво керак!”, деган сүзлар
эгамлади”.**

**“Маърифатга эришиш истагинг ҳам мана шу
даражада кучли бўлганида, – табассум қилди
устоз, – тезда мақсадингга эришасан”.**

Мақсадларингизга эришишда ҳам шундай
йўл тутмоқ керак. Сиз уни бор вужудингиз
билин исташингиз керак. Қизгин иштиёқ мақ-
садингизга эришиш учун сизга қувват беради
ва ўй-фикрларингиз, саъй-ҳаракатларингизга
кучли таъсир кўрсатади. Истакка эҳтирос-ла
интилиш тўсиқларни енгишга ёрдам беради
ва шуурингизда кўтаринкилик ясайди. Жўш-
қин иштиёқ, бўлажак муваффақиятга тўлиқ
ишониш ва мақсадга тинимсиз интилиш билан
уйгунилкда, нияtingизга эришишингиз учун
зарур одамлар, ҳолатлар ва вазиятларни сизга
жалб қиласди.

ФАРОВОНИКНИ АНГЛАШ

**Ҳар кимсада фаровонлик ҳиссини анг-
лаш мавжуд, аммо бунга эга бўлмаганлар
эса ўзида боридан ҳам айриладилар.**

Евангелий китобидан

Агар ҳаётингизга муваффақият ва фаровон-
лик кириб келишини истасангиз, шуурингизни
фаровонликка қаттиқ ишонишга ўргатинг. Бу
ишонч бир бора сингдирилгач бекиёс кучга эга
оҳанрабога айланади, у мақсадга эришиш учун
зарур одамлар, ҳолатлар ва имкониятларни
сизга жалб қиласди. Тўкинликка ишонч инсон

онгыда фаровонликни англашни юзага келтиради.

Етишмовчиликка ишонч етишмовчиликни англашни түгдиради, у эса бир қанча чекловчи тушунчаларни юзага келтиради. Етишмовчиликни англаш құрқув, тақчиллік, омадсизлик ва тушкунлик билан үйғуныңда ривожланади. У энг ёмон натижани тақозо қиласы да уни ўзига тортади.

Иисон бир вақтнинг ўзида ҳам фаровонликни, ҳам етишмовчиликни англай олмайды. Улар ўзаро номутаносиб, бир-бирига зид тушунчалар. Ё униси, ё буниси ҳукмрон гоя бұлади. Бирпасда унисидан бунисига ўтиб бўлмайди.

Бу — истаганда кийиб, истаганда ечиш мумкин бўлган костюм эмас. Ҳар қандай онг тушунчаларга чамбарчас болғиқ. Уларни ўзгартириш эса тайёргарликни, интилишни ва шундай йўл тутишни ўз зиммасига олишни талаб қиласы да.

Фаровонликни англаш ҳаммага ёқиши, фойдалы эканлиги аниқ бўлса ҳам у ўз-ўзидан пайдо бўлмайди. **Сиз ўзингизда фаровонликка ишончни үйғотишингиз керак.** Очигини айтишга рухсат беринг: шуурингизни ўзгартириб, ўз фаровонлигинги зияд қўймас экансиз, бор вужудингиз билан унга берилмас экансиз, муваффақиятга эришишингиз амри маҳол. Айнан мана шу сабабли ҳам кўпчилик ҳаётда муваффақиятга эриша олмайди. Улар муваффақиятли ва кўнгилдагидек ҳаёт кечиришни истасалар ҳам ўзларига муваффақият-

ни жалб қиласиган онгни яратада олмайдилар. Муваффақият афсун билан ҳам, фақат тинимсиз ишлаш билан ҳам келмайди. Қанчалик бетиним меҳнат қилманг, агар онгингизда етишмовчилик тушунчаси ҳукмрон бўлса, сизнинг уринишларингиз бесамар кетади.

ФАРОВОНЛИККА ИШОНЧ

1. Имконият ҳар ерда бор

Дунёда муваффақият қозониш ва катта пул топишнинг сонсиз имкониятлари мавжуд. **Бизнинг жўшқин, доимий ўзгариб турувчи бозоримиз янги ва ҳайратланарли имкониятларга тўла, улар ўзларини кўра биладиган зийрак инсонни кутишмоқда.** Бу имкониятлардан кўпчилиги сизнинг алоҳида кўникмаларингиз, иқтидорингиз ва қобилиятингизга ҳам тўғри келади. Бироқ бу фикр то қатъий ишончингизга айланмас экан, уларни сиз топа олмайсиз.

Қуйироқда келадиган “Имконият ҳар ерда бор” номли бобни диққат билан ўқиб чиқинг, шунда сиз шахсан ўзингизга мос имконият қаерда бўлиши мумкинлигини тушуна бошлайсиз.

2. Муваффақият ва тўкинлик — Борлиқнинг табиий қонуни

Табиатда ҳар ерда муваффақият ва тўкинликни учратасиз. Бургут дараҳтларнинг устидаги осмонда учиш учун яратилган ва у бу ишни бемашаққат адо этади. Бир бора бўлсин, бур-

гутнинг учишини томоша қилиб, унинг гўзалиги ва қудратидан ҳайратга тушмаган одам бўлмаса керак. Бургутнинг кўзлари жуда ноёб яралган ва неча юзлаб метр наридан майдада емиш ёки балиқни кўришга мўлжалланган, унинг кўриш аъзолари бу вазифани аъло даражада бажаради. Бургут — табиатнинг беқиёс вакили, дунёдаги ўз мавқеи учун зарур бўлган барча хусусиятлар унда жамулжамдир.

Дарахтлар кичкинагина уругдан униб чиқадилар ва осмонга етгувчи бўйга эга бўладилар. Баҳорда гуллайдилар. Қуёш нурлари 150 миллион километр масофани босиб ўтади ва ҳар бир ўсимлик, гул ва дарахтни озиқлантиради, бу ўсимликлар эса, ўз навбатида, ажойиб фотосинтез жараёни ёрдамида уларга келиб тушаётган қуёш қувватини қайта ишлайдилар.

Организмимиз тановул қилганимиз егуликни ўзлаштиради, ўзига нокерак чиқиндиларни чиқариб ташлайди. Тогларда қор ёғади, баҳор келгач эрийди, пастга — уммонга дарё, ирмоқлар кўринишида қайтиб тушади, кейин намгарчилик пайдо бўлади, охир-оқибатда у бугланади ва қаергадир ёгингарчилик кўринишида тушиб, бу туганмас айланма ҳаракатни давом эттиради. Ер сайёраси Қуёш атрофида сайр қилиб, уни 365 кунда тўлиқ айланиб чиқади, қолаверса бутун Борлиқ ҳам ўзига хос турфа, ноёб ва сирли йўллар билан изчил ривожланиб боради.

Муваффақият — бу Борлиқнинг табиий қонуни. Тўкинлик ҳам шундай.

Атрофингизга қаранг — фаровонлик ва тўкинлик, фақат бир нафас тұхтаб, назар солсангиз бас. Томорқангиздаги ўтларни санашга уриниб кўринг — бу қўлингиздан келмайди, чунки улар жуда кўп. Осмондаги юлдузларни санаш-чи? Бу ҳам қўлингиздан келмайди. Ўрмонни айланинг, дараҳтларни санашни бошланг — бари бир адашиб кетасиз, чунки яна чексиз тўкинликка йўлиқасиз.

Табиат фаровон, сахий ва сермаҳсул. Муваффақият ва тўкинлик — бу табиат учун одатий ҳол, бу Борлиқнинг ривожланиш усулидир.

Шунга қарамай, инсоният ишларида биз ҳам тўкинликни, ҳам фақирликни кўрамиз. Баъзи одамлар муваффақиятга эришадилар, бошқалари эса йўқ. Нега бундай? Агар табиатда муваффақият ва тўкинлик шунчалик табиий ва ҳеч бир машаққатсиз мавжуд бўлиб келаркан, нега жамият ичида ўзгача ҳолат? Ахир биз бу буюк тизимнинг бир қисми эмасмизми?

Балки бу саволнинг жавоби биз онгимизни қандай ишлатаётганимиздадир? Балки қаердадир, тараққиёт йўлида биз бу буюк ҳодисалар мажмуидан четлашиб қолгандирмиз? Агар шундай бўлса, қандай қилиб яна унга қўшилиб олишимиз мумкин? Соглом ақл эгаси яққол кўради: агар тўкинлик ва муваффақият ҳаётнинг табиий ҳолати экан, ўзимизни у билан уйғунлаштирсак, биз ҳам мана шу ҳолатни ҳис этамиз. Онгингизни муваффақият ва тўкинлик ҳақиқатига созланг; уларни ички дунёнгизга муҳрланг, муваффақият ва тўкинлик қаерда

пайдо бўлса, ўша ерда уларни танишга ўрганинг.

Нимаики ҳақиқий, улуғвор, самимий ва улар эзгуликка bogliq bўlса, ўшани ўзингизга дўст билинг.

Муваффақият ва тўкинлик — Борлиқнинг табиий қонунлари, ҳар ким бу ҳақиқатни англаш ва уни ўз ҳаётига татбиқ этишга масъулдир. Faқат мана шунда биз ўзимизга ато этилган ижодий салоҳият ва маҳсулдорликни бошқалар билан баҳам кўра оламиз.

Сиз ўз қобилиятингиз маҳсулини ва қасбий муваффақиятларингизни яққол намойиш этганингизда, ошпазмисиз, сотувчими, маъмурми, ўқитувчи ёки тадбиркорми — атрофдагилар сиздан миннатдор бўладилар ва сизнинг ҳаракатларингиздан ўзларига манфаат топадилар. Муваффақиятга хос ҳақиқатлардан бири ҳам мана шунда. **Бизнинг муваффақиятимиз кўп инсонларга ёрдам беради. Омадсизлигимиз эса ҳеч кимга керак эмас.** Айнан мана шу сабабли муваффақият барча мавжудотга, катталарига-ю кичикларига бирдек сингдирилган, уни ҳаммада, ўсимлик, ҳайвонотда кўришингиз мумкин. Муваффақият ҳаммага керак ва ҳар бир жонзотда муваффақиятга интилиш туйгуси ётади. Тўгри, омадсизликлар ҳам бўлади, лекин улар истисно ҳолатлардир. Омадсизлик — бу тизимнинг ишдан чиқиши, меъёрининг бузилишидир.

Биз фикратимизни муваффақиятга йўналтир ганмиз. Биздан талаб қилинадигани — уйганиш, ўзимиздаги ҳақиқий салоҳиятни англаш

ва юқоридаги дастурларни ишга тушириб, ўз онгимизни тұғри йұналтиришда қатнашиш.

3. Юксак мұваффақияттар учун менинг қобиляйтим ва иқтидорим етарли

Мұваффақият қозониш учун етарли қобиляйт ва иқтидорга әгалиги, ҳаёт унга ушбу қобиляйтни рүёбга чиқариш имкониятини берәйтгани ва бу орқали катта мукофотта эга булишига ишонмас экан, ҳеч ким, ҳеч қачон мұваффақиятта эришолмайды. Сиз бунга мутлақ ишонишиңгиз лозим. Зора бу рост бұлса деб умид қилиш эмас, қанийди шундай бұлса деб орзу қилиш эмас, ич-ичингиздан шунга амин бўлинг. Шунга ишонасизми? Ростини айтинг, ҳақиқатан ишонасизми?

Агар бунга ишонсангиз, жуда яхши. Бундай ишонч, ихлос — фаровонликнинг пойде-воридир. У сиз тұғри йүлда эканлигинизни күрсатади. Агар ишонмасангиз, тушкунликка тушманг. Сиз уйгонишиңгиз, ўз салоҳиятингизнинг ҳақиқий имкониятларини (улар эса жуда ажойиб) тушунишиңгиз ва бу китобдаги усулларни ҳаётда құллашингиз керак. Тез орада сиз ўзингизнинг мұваффақиятта эришишга қодир эканлигинизга амин бұласиз. Ахир, сизнинг онгу шууриңгиз мұваффақият қозонишга йұналтирилган-ку. Сиздан талаб қилинадиган — ҳаракатта киришишга қарор қилиш ва кераклы дастурларни ишга тушириш.

Ҳар биримизнинг фикратимиздаги чексиз салоҳият тамойили — бу ажойиб гоя, у биз-

ни руҳлантиради ва олга интилишга чорлайди. Ўсишимизни, ўзгаришимиз ва исталган қобилиятимизни ривожлантира олишимизни тушуниш қалбимизни жунбишга келтиради. Ҳар биримизда эркин ирода мавжуд — биз ўй-фикрлар, ишонч ва ҳаракатларни танлашда эркинмиз. Биз ўзимизни қизиқтирган соҳалардаги исталган мақсадларга интила оламиз. **Том маънода нимани истасак, қила оламиз ва ким бўлишни истасак, бўла оламиз.** Токи ўзимиз ўз фикрларимизни чегаралаб қўймас эканмиз, бизни ҳеч ким ҳеч қанақасига чеклай олмайди.

4. Менинг шуурим — муваффақият қозонишдаги менинг шеригим

Қанчалик гайритабиий туйилмасин, шуурингиз ўзида бутун воқеликнинг тўлиқ тажаллисими сақлади. У ҳар бир ҳётий тажрибага, ҳар қандай билимга улана олади; унга номаълум нарсанинг ўзи йўқ. **У онгимизга хос бўлган чегара, чеклов ва тўсиқ нималигини билмайди.**

Шууримиз беш ҳис-туйгу ва воқеликда мустақил ҳаракат қиласи. Агар уни тегишича йўналтира олсан, у сизга зарур бўлган ҳар қандай соҳада фикр равшанлигига элтади. Бундан ташқари, у сизни яқинлашиб келаётган хавфхатардан ўз вақтида огоҳлантиради, бу билан уларни айланиб ўтиш имконини яратади ва сизнинг қаршингизда муваффақиятга эришиш учун билишингиз керак бўлган барча билимларни очади. **Шуур (онг ости) — бу донолик,**

**билим ва илдом хазинаси, унга сиз чексиз ра-
вишда мурожаат қилишингиз ва ҳар гал янги-
дан-янги билимлар олишингиз мумкин.**

Айнан шуурда табиатдаги энг ҳайратланарли эврилишлар рўй беради. Айнан мана шу ер-
да фикрлар ва ишончлар ҳис-туйгулар билан
қоришиб, жисмоний воқеликка ўта бошлайди.
Бу қудрат ҳар биримизга хос. Онга англаш
мумкин бўлган ва мумкин бўлмаган нарсалар
қандай алоқада бўлишини билиш сизга ўз ҳа-
ётингизни тубдан ўзгартириб юбориш имко-
нини беради.

Қанчалик ачинарли бўлмасин, онгнинг шу-
урий томони фақат ақлан тушунилади ва қан-
дайдир концепция (қарашлар тизимини асо-
сий моҳияти) сифатида қабул қилинади. Агар
шуурдан самарали фойдаланишни истасангиз,
у нималигини ва қандай ишлашини яхшироқ
билиб олишингиз, шунингдек, олган билимла-
рингизни амалда синаб куришингиз керак бў-
лади. Бунинг учун шуур борлигини, унинг қуд-
рати ва салоҳияти ҳақида ичингизда кўп бора
ўйланг. Агар шундай йўл тутсангиз, бора-бора
ростан ҳам ноёб қудратга эга эканлигингизни
тушуниб борасиз ва кейин уни ҳаяжон ҳамда
иштиёқ билан қўллай бошлайсиз.

Шуур доимий фаолиятда бўлади, туну кун,
сизнинг саъй-ҳаракатингизга қарамай ишлаб
туради. **Шуурингиз асло бўш тура олмайди ва**
бўш турмайди ҳам. Агар унга онгли равища
таъсир кўрсата олмасангиз, у сиз хоҳламасан-
гиз ҳам ўзининг таъсир доирасига тушиб қол-
ган ўй-фикрлардан озиқлана бошлайди ва мана

шу ҳол күплаб ҳаётий муваффақиятсизлик-ларнинг сабаби бўлади. Шуур онг каби турли **ҳодисалар ҳақида мулоҳаза юритиб ўтирумайди**. Шунингдек, сиз билан баҳсга киришмайди ва ҳеч нарсани номаъқул деб четта чиқармайди. Шуурингиз унга таъсир кўрсатадиган барча нарсани қабул қиласиди. У осон таъсиранади ва ҳар қандай образлар ёки ишончлар билан ишлайди. Салбий, чекловчи ишончлар шуурингизда айланаверади ва тегишилича реал воқеаларни сизга томон жалб қиласиди.

Миёда ҳам ижобий, ҳам салбий ҳис-туйгулар бир вақтнинг ўзида мавжуд бўла олмайди, униси ёки буниси ҳукмронлик қилиши лозим. Бунда онгингизга айнан ижобий тушунчалар таъсир кўрсатишини таъминлаш вазифаси сизнинг зиммангизга юклатилади. Бунда сизга одатлар қонунияти ёрдамга келади. Ҳар куни равнақ топишга бўлган ишончинингизни мустаҳкамлаб боришни одат тусига киритинг. Тез орада равнақ топиш онгингизда шу даражада ҳукмроник қила бошлайдики, салбий фикрларга жой қолмайди.

Биринчи уринишдаёқ бунга эриша олмасангиз, ҳафсалангизни пир қилманг. Унутманг, шуур керакли ўзанга фақат одатлар ёрдамида йўналтирилади. Сабрли бўлинг. Тиришқоқликни тарк этманг.

Шуур — муваффақиятга эришишингизда чинакам шеригингиз. Лекин бу шерик билан уйгунликда ишлаш лозим. Ташаббусни ўз қўлингизга олсангизгина, у сизни етакчи билаб, кетингиздан эргашади. **Сиз олдин шу-**

урингизда ундан нимани исташингизни муҳрлаб олишингиз лозим. Биринчи қадам ташлаш масъулияти сизнинг зиммангизда бўлади. Сиз иккиланиш ва қатъиятсизлик қилишга ҳақли эмассиз. Сиз аниқ ҳаракат қилишингиз керак. Айнан шу шуур учун ниҳоятда зарур. У батафсил лойиҳа тузишингизни истайди. Акс ҳолда у сон-саноқсиз бир-бирига зид ва чекловчи тушунчалар асосида иш кўради. Натижада ҳаёттий тажрибангиз худди кўзгу каби бу чигал жараённи ўзида акс эттиради.

Шуурнинг мавжудлигини реал воқелик сифатида қабул қилиб, унинг имкониятларини иштиёқ ва истакларингизнинг моддий ёки молиявий кўринишга ўтирувчи воситачи сифатида тушуна бошласангиз, фаровонлик туйғусини шакллантириш қанчалик муҳимлигини ҳис этасиз. Шундан кейин ўзингизга катта куч ва кенг имкониятлар берадиган янги тушунчаларни шуурга муҳрлаш учун ҳар куни вақт топишда қийинчилик сезмайсиз.

МЕН ҲАРАКАТДАН ИБОРАТМАН

“Мен ҳаракатдан иборатман”. Кўп йиллар олдин, мен аудиторияда тахминан минг нафартингловчи билан ўтирганимда, ажойиб футуролог ва кашфиётчи Бакминстер Фуллер мана шу сўзларни айтиб қолди. Улар онгимни чақмоқдек ёритди. У худди менинг бир ўзим билан гаплашаётгандек ҳиссиёт уйготди менда. “Мен — бу тикланиш. Мен — бу ҳаракат. Мен — бу жараён”, — ўз сўзида давом этди бу машҳур инсон. Унинг мана шундай ажойиб ифодаланган

назарияси биз барчамиз “абадий ҳаракат”дан иборатлигимизга асосланарди. Бу менга қаттиқ таъсир кўрсатди. У менга жасорат ва маърифат берди. Бизнинг қарорларимиз ва ҳаракатларимиз ўз ҳаётимизга ҳам, бошқаларнинг ҳаётларига ҳам катта таъсир кўрсатишини ва бу жараён тинимсиз рўй беришини тушундим. Биз ўзимиз ҳақимида бамисоли сийратимизу суратимиздан иборат қафасга солинган, ҳаракатсиз буюмлардек фикр юритамиз, аслида эса ҳолат буткул аксинча бўлади. Биз тинимсиз ривожланамиз, ўзгарамиз, тикланиш жараёнида бўламиз ва ўзгаришларни энг муҳим иттифоқдош сифатида жалб этсак, бу жараённи ўз фойдамизга йўналтира оламиз.

Ким бўлмоқчи бўлсангиз, ўзингизни ўшанга йўналтириинг, фойдангизга ишламайдиган барча нарсани ортга ташланг. Заифлик борми — қудратга айлантириинг. Ўзингизга ишонч ёки ташаббускорлик етишмаяптими, бу хислатларни эгалланг. Сиз доимо такомиллашув жараёнида бўласиз — барча ўзгаришлар ичингизда ҳозирча рўёбга чиқмаган салоҳият бўлиб ётади. Худди шунингдек, жасорат ва фаол ҳаракатлар тўғрисидаги фикрлар, ҳаётингизни ижобий ўзгаришлар томон ҳаракатланишга йўналтиради. Ўзингизни ким деб кўрсангиз, ўша бўласиз. Сиз ўзгарсангиз, олам ўзгаради. **Янги ҳаёт — бу шунчаки янгича фикр юритишdir.** Ҳаётни у қандай бўлса, шундай ва унинг қандай бўлишини истасангиз, ана ўшандай кўринг. Бундай ҳаётга эришиш учун зарур барча ҳаракатлар, қарорлар ва тушунчаларни кўришни ўрганинг.

Ҳақиқатан, олга юришга тайёрмисиз? Бундай саргузаштни ҳозир бошлашга тайёрмисиз? Ахир, сиз ўз ҳаётингизнинг дастурчисисиз, шундай экан, керакли дастурни ёзинг ва ишга туширинг.

“БОЙ” — УЧ ҲАРФДАН ИБОРАТ ОДДИЙ СҮЗМИ?

Мен пулларни жуда ёқтираман, дея олмайман. Шунчаки, уларнинг борлиги асабларимни тинчлантиради.

Жо Луис

Ҳар йили мен — дунё бўйлаб кўпгина семинарлар ўтказаман, уларда тингловчиларга пул ва муваффақиятга эришиш имконини берувчи асосий тамойилларни ўргатаман. Бу билан шугулланиш давомида қизиқ феноменини аниқладим: кўпгина одамлар бой бўлишдан чўчийдилар. Улардан бир қисми, шубҳасиз, бой бўлишни хоҳлайди, лекин бошқалари буни нотўгри деб биладилар ёки бой бўлсалар кўп нарсани қурбон қилишга тўгри келади, деб ўйлайдилар. Одамлардан: “Бунинг учун ҳаддан ортиқ ишлашимга тўгри келади”, “Қаллоблик қилиш ва ўз қадриятларимга зид юришга мажбур бўламан”, “Баҳт пулга сотилмайди”, “Пули кўп одамлар — хасислар”, “Менда пул кўп бўлса, бошқаларга қолмайди” ёки “Оиласдан узилиб қоламан” ва бошқа кўплаб шунга ўхшаш фикрларни тез-тез эшитаман.

Агар бой бўлиш учун оиласизни ташлаб қўйишингиз лозимлигига, хасисга айланишин-

гизга, дўстларни йўқотишингизга ва кўп нарсалардан маҳрум бўлишга ишонсангиз, бойиш ҳақида қанчалик фикр юритманг, қалбингизнинг бир четида бошқа “мен”ингиз бор бўлиб, у ушбу йўлда битта бўлсин, қадам ташлашингизга тўсқинлик қиласди.

Агар шуурингизда мазкур тушунчалардан биттаси бўлсин, жойлашиб олса, шунинг ўзи бойликка эришиш борасида қилган ҳар қандай саъй-ҳаракатларингизни йўққа чиқаради. Санаб ўтилган тушунчалардан бирортаси сизга яқин бўлса, сиз янги тушунчаларга, муваффақиятнинг янги моделига муҳтож бўласиз, у энг чуқур қадриятларга эга бўлади ва сизнинг молиявий ва бошқа муваффақиятларга эришишингизни олий, инсоний неъматларнинг бир қисми сифатида қабул қиласди. Келинг, баъзи одамлар адашиб, ўзларига сингдиралиган айrim чекловчи тушунчаларни таҳлил қилиб чиқамиз.

1. Пулга баҳт сотиб олиб бўлмайди

Жавоб: Тўғри, лекин фақирлик ҳам баҳт келтирмайди. Баҳт ич-ичимииздан юзага келади. У ўзликни англашда ва ўзи учун маънавий қадриятлар ва маъно мужассам бўлган ҳаётни яратиш маҳоратидан ташкил топган. Сиз бунга пул билан ҳам, пулсиз ҳам эриша оласиз.

2. Пули кўп одамлар — хасисдирлар

Жавоб: Тұгрироги, уларнинг баъзилари. Умуман олганда, үзига тұқлар орасида ҳам, фақирлар орасида ҳам бундайлар учрайди. Баъзи бойлар эса ниҳоятда сахий, меҳрибонлар, демак, бу пулнинг кам-күплигига эмас, инсоннинг үзига bogliq экан. Иқтисодий таъминланганлик қандай даражада бұлmasin, ҳам сахий, ҳам хасис одамлар топилади.

3. Бунинг учун ҳаддан ташқари мәжнат қилишга тұғри келади, оиласында вақтим қолмайди. Күп нарсалардан воз кечишга тұғри келади (Шунга ўхшаш қатор тушунчалар мавжуд).

Жавоб: Баъзи одамлар муваффақият кетидан қувиб, ҳақиқатан ҳам күп нарсаны қурбон қилишади, оиласында вақт ажратышмайди, лекин бундай қилиш ярамайди. Бунинг кераги ҳам йүқ. Бундай ҳолат улар мутаносибликни йүқотғанликларини ва “қанчалик күп ишласам, шунчалик бойийман”, деган хато тушунчага эга эканликларини күрсатади. Кимлардир шундай йүл тутган бұлса, бу муваффақияттаға фақат шундай йүл билан эришилади, дегани эмас. Оиласынинг қадрига етиб, меҳр-муҳаббатини аямаган ҳолда бойликка эришганлар камми? Үзига ёқадиган тарзда ҳаёт кечириб, қониқиши, дам олиш, ҳаёт лаззатларидан үзини маҳрум қилмай муваффақият қозонғанлар-чи? Айнан шу йүл орқали фаровонликка эришганлар минглаб топилади. Масалан, мен айнан шу йүлдан бордим. Ҳозирда қўлимда турған бойликни ишлаб топиш давомида ўз қадриятларим ёки

ҳаёт тарзимни хавф остига қўймадим. Бунга зарурат ҳам бўлгани йўқ.

Иккинчи томондан, эътибор беринг, қанча оиласалар пул етишмаганлигидан қийналади? Ота ҳам, она ҳам тиним билмай ишлайдиган, лекин рўзгорни учма-уч тебратадиган оиласаларни эсланг. Ҳаётларида қўп нарсадан воз кечиб, ўзларига ёқмайдиган ишда меҳнат қиладиган одамлар қанча? Бу муаммоларнинг илдизи нимада — пулдами ёки пулнинг йўқлигидами?

4. Пул одамни бузади

Жавоб: Бу фикр Инжилдаги: “Барча ёмонликларнинг илдизи пулпарастликдир”, иборасидан туғилган. Балки бунда пулни ҳар нарсадан устун қўйиш назарда тутилгандир. Балки бу гаплар пулни ўзи ва бошқалар фойдасига қандай ишлатишни билмай, кўр-кўроня яхши кўриш ҳақида айтилгандир? Лекин пул — қувватнинг бир шакли, у фавқулодда катта эзгулик ва яхшилик салоҳиятига эга. Сулаймон пайғамбар ҳақида ҳаммамиз биламиз. У киши ўз даврининг энг бой одами эдилар. Шундай экан, бойлик — бу ёмонлик дегани эмас.

5. Менинг пулим кўпайса, кимдадир у камаяди

Жавоб: Эътиroz иккита нуқтаи назарга эга. Биринчиси — “толографик” модель. Унга кўра, Борлик ресурслари чекланмаган ва ўзингиз учун қанчалик кўп пул қилсангиз, бошқалар

учун ҳам у шунчалик кўпаяди. Бошқа тарафдан, "охирги пирог" модели мавжуд. Унга кўра, ҳар ким учма-уч яشاши учун етарли бўлган белгиланган миқдорда пул бор, сиз қанча кўп топсангиз, бошқалар шунча кам топади. Ҳаётнинг гаройиблиги шундаки, у ҳолда ҳам, бу ҳолда ҳам сиз учун иложи борича кўпроқ пул топишингиз фойдалидир.

"Голографик" модель. Ҳар биримиз ўзимиз тузиб олган йўлдан борамиз. Онг чексиз ва биз бу фактни қандай қабул қилсак, шундай яшаймиз. Ҳаётимизда биз топадиган пуллар умумийликин тўлдиради ва ҳаётдан айрилиб қолмайди. Пулнинг тутганмас хазинаси бўлиб, у асло тугамайди. Эътибор беринг, мен охири кўриниши табиий бўлган бирор ресурс ҳақида эмас, айнан пул ҳақида гапирайпман. Мисол тариқасида табиий ресурсларни мутлақо жалб қилмайдиган хизмат кўрсатиш соҳаларида қандай катта пуллар айланишини кузатинг. Миллиардлаб доллар пул уларни кашф этишларини кутиб ётибди, ҳолбуки бу уммондан бир томчи.

"Охирги пирог" модели. Ушбу назарияга кўра, дунёда чекланган миқдорда пул бор. Уларнинг миқдори ҳамма рўзгорини учма-уч қилиб тебратишига етади — агар менда кўп бўлса, кимдадир кам бўлади. Хўп, тасаввур қилайлик — сиз миллионерсиз ёки юз миллион, миллиард долларга эгасиз. Агар бу пулларни такро-ран иқтисодиётга киритсангиз (яъни, сарфла-сангиз), ўша "пулсиз қолган" одамлар кўпроқ пулга эга бўлмайдиларми?

Агар дунёда чекланган миқдорда пул бор десак, күпроқ пул топишиңгиз ва улар учун яхши қўриқчи бўлишиңгиз — уларни тўгри ва ижтимоий фойдали йўлларга ишлатишиңгиз сиз учун фойдалироқдир. Агар пулга интилишиңгиз ижтимоий масъулиятни ҳис қилган ҳолда рўй берган бўлса, табиийки, сиз пулларни бошқаларга фойда келтирадиган шаклда сарфлайсиз. Сиздек пулни тўгри ишлатишни биладиган одам пул топмай, ким топсин? Пул ёрдамида эзгулик қилиш имконияти ниҳоятда каттадир.

ПУЛЛАР ТУФАЙЛИ ЮЗАГА КЕЛАДИГАН ЭЗГУЛИКНИ ҚАДРЛАНГ

Пулларга хос бўлган жўшқин ижодий салоҳият ва қудратни англаш орқали янги имкониятларга эга бўлинг. Бир лаҳзага инсон пул ёрдамида шахсан ўзи учун эришиши мумкин бўлган фойдаларни четта суринг. Эркинлик, моддий қулайликлар, танлов эркинлиги ва ўз фикрини ифодалаш имконияти — буларнинг бари пулга эга бўлиш учун оқилона ва жиддий асослар. Лекин келинг, бир қадам олга юрамиз ва пулнинг дунёни ўзгартириш воситаси сифатидаги салоҳиятини таҳлил қиласиз ва ижтимоий масъулиятга эга одамлар эканмиз, биз учун пулга эга бўлиш ўта фойдали ва муҳим иш эканлигини тушуниб оламиз.

Бу сайдера рўй берадиган эзгуликларнинг аксарияти — агар ҳаммаси бўлмаса — пул ва юксак мақсадлар уйғулигига асосланади.

Она Тереза 1997 йилда вафот этди ва у бизга гояга садоқат, ўзни фидо қилиш ибратини мерос қолдирди. У фақирона ҳаёт кечиришга қасамёд қилганди ва бир умр қашшоқлар, бошпанасизларга ёрдам берди. Лекин унинг учун асосийси фақирона яшаш қасамёди эмасди. Ҳар йили у қашшоқларни шифохоналар ва бошпаналар билан таъминлаш учун миллионлаб доллар йигарди.

Она Тереза жамгармаси, унинг ишлари дарёдек оқсан пуллар оқимисиз бунчалик самара бермаган бўларди. Пуллар унинг иши ҳозир ҳам муваффақиятли давом этаётганлигининг асосий сабабидир.

Кўп йиллар олдин Коста-Рика ҳукумати мушкул аҳволда қолганди. У 100 миллион доллар эвазига ўрмон хўжалигига мамлакатдаги сўнгги тропик ўрмонлар ва жунглини сотиш ниятида эди. Атроф муҳит ҳимоячилари бунга қарши чиқиб, жангга киришишга тайёр эдилар ва бу борада ҳақ эдилар. Шунда ҳукуматдаги обрўли амалдор: **“Биз фақир ҳалқмиз, таълим, соғлиқни сақлаш учун пулга муҳтоҷмиз”**, – деди. Ўз гоясига содиқ бўлган бир гурӯҳ инсонлар тропик ўрмонни қутқариб қолишининг йўлини излай бошладилар. Кўп йўллар кўриб чиқилди, маъқул келмади, бир вақт кимдир кутилмаган таклифни ўртага ташлади: бутун тропик ўрмонни сотиб олиб, табиий парк сифатида сақлаб қолиш. Гоя-ку зўр, лекин 100 миллион долларни қаердан топса бўлади? Аксарият одамлар бу гояни кулгили, имконсиз ва ҳавойи деб баҳолаб, унга қарши чиққан бўлардилар.

Аммо не баҳтки, дунёда ҳаётый мақсадларига эришиш йўлида "иложсиз" деган тушунчани тан олмайдиган инсонлар анчагина.

Тропик ўрмонни қутқаришга бўлган иштиёқ бу ташаббускорлардан бир нечтасини гайриоддий йўл тутишга ундади.

Уларни кўпчилик хаёлпарастлар, воқеликдан узилиб қолганлар деб атади. Баъзида ўzlари ҳам кези келганда балки адашгандирмиз, деган хаёлга борардилар, бироқ керакли пулни жамгаришдан, турли эшикларни қоқиб, рад жавобларини эшитишдан чарчамасдилар. Ўрмон ҳимоячилари кўплаб ташкилотларга мурожаат қилдилар, ҳамма уларга рад жавобини берди. Фақат Жаҳон банки бу лойиҳани молиялаштиришга розилик билдириди. Шу тариқа тропик ўрмон сақланиб қолди. Ҳозирда у Коста-Рика гурури, мамлакат чиройига айланди, ким бу юртга келса, ушбу ўрмоннинг инсон қўли тегмаган гўзаллигидан баҳраманд бўла олади. Бунинг ҳаммаси бир гуруҳ одамлар ўзроҳатларидан воз кечиб, юксак гоялар учун садоқат билан меҳнат қилганликлари сабабли рўй берди. Уларнинг истиқболни кўра билишлари ва тиришқоқликлари сабабли шундай бўлди, дея оламиз. Лекин бу эзгуликнинг бошида 100 миллион долларга teng маблаг ўз эгасини ўзгартириб, бир қўлдан бошқасига ўтганлигини инкор этиб бўлмайди.

Пулнинг "қўлидан келадиган" барча яхшиликларни севинг. Пуллар сабаб бўладиган эзгуликнинг қадрига еting. Сизнинг молиявий муваффақиятингиз замирида кўплаб одамларга

ёрдам бериш салоҳияти яширин, омадсизлигингиз эса ҳеч кимга фойда бермайди. Бинобарин, муваффақиятга эришиш — бу сизнинг бурчингиз, мажбуриятингиз ва яқинларингиз олдидағи жавобгарлигингиздир.

ТАҚЛИДГА АРЗИГУЛИК НАМУНАЛАР

Ўз муваффақияти ва пулларидан бошқаларга фойда келтириш учун фойдаланган, тўлақонли, ажойиб ҳаёт кечирган ва жамиятнинг фойда манбаи, бойлиги бўлган инсонлар ҳаётларини ўрганишимиз керак. Миллионерлар фақат ўзи ҳақида ўйлайдиган хасис, баҳил бўлади, деган эски ва хато тасаввурдан воз кечишимиз керак. Тўгри, шундайлар учрайди, лекин уларнинг бутунлай акси бўлганлар бисёр ва ўзимиз учун муваффақиятга, тўкинликка эришганимизда айнан мана шундай саховатли бойлар биз учун намуна бўлади.

Келинг, яна Тед Тернер ҳаётига назар ташлайлик. Мен сизга у ишнинг кўзини билишини ва катта бойликка эриша олиш қобилияти борлигини айтиб бердим. Энди у ўз пулларини нималарга сарфлашини кўриб чиқамиз. Тед бу борада ҳам тақлидга арзийди.

“Асосий ижтимоий муаммоларнинг ўз соҳалари учун фойдали бўладиган ечимини топиш, — деганди бир пайтлар публицист, ёзувчи ва бизнес соҳасидаги обрўли маслаҳатчи Питер Друкер, — ташкилотлар зиммасидаги масъулиядир”. Тернерга тегишли “Turner Broadcasting System” компанияси бу фалсафанинг ҳаётдаги намунасидир. Тед Тернер дунёни янада ях-

широқ қилишни истарди. У тугилиш ва аҳоли сонини назорат қилиш, атроф мұхит мұаммолари, туб Америка ҳиндулари ҳуқуқлари билан қызиқарди. Тед “Яхшироқ дунё учун” жамиятига асос солди, унинг шиори шундай эди: “Дунёни янада яхшироқ қилиш учун телевидение құдратидан фойдаланамиз”.

“Телевидение зиммасига инсонларға баъзи мұхим хабарларни етказиш юклатилған, – деб эълон қылды Тернер. – Бу эса айнан “Яхшироқ дунё учун” жамияти шугулланиши лозим бўлган ишдир”. 1985–1989 йилларда “Яхшироқ дунё учун” жамияти эллиқдан ортиқ ҳужжатли фильм яратилишини молиялаштириди. Улар барчасининг тижорий қиймати чекланган, лекин инсонлар онгига таъсири, таълимий қиймати ниҳоятда юқори эди. 1990 йилда Тернер “Эртанги кун Тернер мукофотлари” номи остида пул мукофотлари бериш учун 500 000 доллар ажратди. Бу мукофотлар “глобал мұаммоларнинг ижобий ечими”ни топишга ёзувчилар, публицистлар ва фаол жамоат арбобларини руҳлантиришга йўналтирилганди. Бундан ташқари Тед Тернер дунёning яхшилашга йўналтирилган кўплаб бошқа гурӯҳларни ҳам қўллаб-қувватлади.

1997 йилнинг октябрида Тернер исми яна бутун дунё газеталарининг биринчи саҳифасидан жой олди — у Бирлашган Миллатлар Ташқилотига, инсонпарварлик мақсадлари учун 1 миллиард доллар тақдим этишини эълон қылди. “Пул нималарга қодирлигини мен яхши биламан, – деди у. – Мен ёрдам бермоқчиман.

Мен намуна бўлмоқчиман. Барчамиз ўз улуттимизни киритишимиз керак. Кўпроқ пулга эгамизми, кўпроқ улуш киритайлик. Қўли калтароқ бўлса, камроқ бераверади, лекин ҳаммамиз бош қўшишимиз керак”.

Теднинг бу иши ҳақида ўқиганимда, ёзувчи ва файласуф Маршалл Маклюэннинг бир гапи ёдимга тушиб кетди. “Ер атамиш фазо кемасида йўловчи йўқ. Ҳаммамиз экипаж аъзоларимиз”, – деганди у.

Лекин адашманг, Тед Тернер — бу асло она Тереза эмас. У, албатта, фақирлик қасамёдини ичмаган ва ўзининг роҳати учун пулларини бемалол сарфлайди. Шундай бўлиши ҳам керак, бироқ бу билан бир вақтда у эзгу ишларга ҳам пул сарфлашни унутмаслиги биз учун аҳамиятлироқдир. Ҳозирча Теднинг сўнгги фикрини эшитмадик. Менга у эзгу ишларини энди бошлигандек туйилади, шунга қарамай, унга ўхшашга интиладиганлар сон-саноқсиз. Пуллар учун яхши қўриқчи бўла олаётганлар жуда кўп. Бунинг аксига ишониб, ўзингизни алдаб қўйманг.

ПУЛГА ИНТИЛИШ ПОК ВИЖДОН ВА МЕХРНИНГ МУСТАХҚАМ ПОЙДЕВОРИ БЎЛСИН

Катта пулларни ўзингизга жалб қилишни истасангиз, пуллар нималарга қодирлигини англаб етишингиз керак. Пул тўплашдан ўзингиз оладиган қониқишигина эмас, балки улар ёрдамида дунёда қандай эзгуликларни амалга ошира олиш мумкинлигини тушуниб еting.

Пулларга бўлган иштиёқингизни айнан эзгулик таратиш учун муваффақият қозонишга ундовчи туйгулар билан бойитинг. Камтарлик ва тортинчоқликни йигиштиринг — муваффақият ва пулга бўлган алангали интилишингизни юксак қадриятларга тенглаштиринг. Токи молиявий фаровонликни ўзингизга жалб қилиш учун нима керак бўлса, барчасини кўтаринкилик билан адо этишга ўзингизни руҳлантиринг.

Бу ишнинг устаси Мұҳаммад Али эди. Ҳар гал мусобақага киришар экан, у “кичкина одамлар учун” жанг қиласарди. Гиёҳванд нотавон учун, нафақага кун кўраётган она учун, отасиз ўсаётган бола учун... У ўзининг муваффақиятини барча қора танлилар ютуги деб биларди. Улар учун жангга кираради ва галаба қозонаради. Бу туйгу унга шижаат багишлиарди, ундаги галаба қозонишга иштиёқни шу даражада алангала-тардик, маглубият мумкинлигини умуман тан олмайдиган даражага чиққанди.

Уни рақибларининг аксарияти ҳам қора танлилар бўлганлиги, унинг шижаатига асло таъсир кўрсатмади ва уни йўлидан қайтара олмади. **У ўз ҳалқи учун ҳаракат қилаётганига ишонарди ва бу ишонч унга мадад берарди.**

Ўзимнинг биринчи миллионимга интилишда мен ҳам шу йўлни тутдим. Бошқаларга онгнинг қудратли имкониятларини ўргата бориб, мен тинимсиз равишда бу имкониятларни ўз ҳаётимда ҳам намойиш этаман, деб таъкидлардим. Агар айттаётгандаримни ўзим ҳаётимда исботлаб намойиш эта олмасам, минбар ортида туриб, қандай бўлмасин, ҳақиқатдан сўз очиш-

га ҳақим йўқ деб билардим. Ушанда шундай пайт бўлдики, мен тушкунликка тушиб қолдим. Шу сабабли ҳам ўргатаётган услубларим имкониятларини ўзимда намойиш этиб, миллионерга айланиш талабини ўз олдимга қўйдим. Ҳаётимда ўз олдимга фақат икки марта молиявий мақсад қўйғанман. Биринчиси — миллионер бўлиш, унга анча олдин эришдим. Иккинчиси — бир йилда бир миллион доллар топиш, кейинроқ бунга ҳам муваффақ бўлдим. Шундай экан, фаровонликка эришиш ҳақидағи турли фикрларни сиз билан баҳам кўрарканман, буни ҳақли равишда айтиётган бўлман, чунки гапларим ҳаётимда ўз исботини топган. Нима бўлганда ҳам, мен доим шахсий муваффақиятларимни жамиятга катта фойда келтириш билан уйғунликда олиб борганман.

Хуроса шундай: пуллар ёрдамида, қолаверса, катта миқдордаги пуллар ёрдамида эришиладиган фаровонлик нимадан иборатлигини ҳис этмас экансиз, пул топишингиз эҳтимолдан йироқ. Айнан сиздаги пулга оид қадриятлар ва тушунчалар охир-оқибатда қанча пулга эга бўлишингизни кўрсатади. Ҳақиқий муваффақиятнинг аҳамиятига ўзингизни ишонтиринг. Ундан камротига кўнманг.

Ўз пулларидан ижтимоий фаровонликка эришиш, ҳаётни ўзгартиришнинг воситаси сифатида фойдаланаётган инсонлардан руҳланинг.

Муваффақият, бойлик ва пулларга нисбатан фақат яхши туйгуларда бўлинг. Бошқаларга ҳам пулларнинг қадри ва аҳамиятини шубҳа остига олишларига йўл қўйманг. Пул ёрдамида

ҳар қандай эзгуликларга эришиш мумкинлиги ҳақидаги аниқ тасаввур миянгизни асло тарқ этмасин. Бундан камрогоғига ишониш үзингизга қарши туришни англатади, ҳатто чекловчи тушунчаларга алданиб, дунёни унга беришиңиз мумкин бўлган турли-туман неъматлардан маҳрум этганингизни, унга хиёнат қилганингизни билдиради. Дунёни үзгартириш илинжида ёнинг. Бунга эришишнинг бир йўли — ўз муваффақиятингизни ишга солишидир.

ЎЗИНГИЗГА ҚУЛОҚ СОЛИНГ

Яшириниб турган кимдир онгимизга иродасизлик уругини сочаверади, токи бу кимдир — ўзимиз эканлигимизни тан олмас эканмиз, бу давом этаверади.

Роберт Фрост

Ҳар биримизнинг ички овозимиз бор, у бизни асло ёлғиз қолдирмайди. Бу ички овоз ҳаётимизнинг ҳар бир жиҳати юзасидан муайян фикр билдириб туради. Баъзида бизни қўллаб-қувватлаб, руҳлантирса, баъзида танқид, маломат қиласи. Бир қарасангиз, ўзимизга ишонч уйготади, орзулар осмонига етаклаб, руҳлантиради, бир қарасангиз эса қўрқув, тушкунлик ва иккиланиш ботқогига отади. Афтидан, у учун мўътадил мақом йўқдек. Шундай бўлса-да, ички овозингиз нима деяётганигини билиш — мудим иш.

Хаёлингизда мудом “Мен буни асло қила олмайман” ёки “Бундан яна ҳафсалам пир бўлади”, “Нуқул ишларим ўхшамайди” каби фикр-

ларни такрорлайверсангиз, ўзингизни айнан ана шундай вазиятга кўндирасиз ва тайёrlайсиз. Сиз энг ёмон натижани кутасиз ва амалда ўшанга эришасиз. Сиз ўзингизни муваффақиятсизликка дуч келишга дастурлаб қўясиз.

Ўзингиз билан суҳбатни бунинг аксича ўтказсангиз, ҳайратланарли самарага эришасиз. “Бу менинг қўлимдан келади” ёки “Мен — ҳақиқий чемпионман”, ё бўлмаса, “Охир-оқибат мен доим йўлини топаман” каби иборалар ўзингизга бўлган ишончни мустаҳкамлайди. **Ўзингиз билан ижобий судбат қуриш маънавий ёрдам беради.** Бу худди ишқибозлар гуруҳи ичига тушиб қолгандек гап, уларнинг хатти-ҳаракатлари сизга ҳам кўтаринкилик бериб, олга интилишга ундейди.

ЎЗИНГИЗНИ МУВАФФАҚИЯТГА ЙЎНАЛТИРИНГ

Мен қандайдир рассом дўстим билан бир неча кунни бирга ўтказдим. Бир куни тонгда у тура солиб: “Бугун — юзта иш қилинадиган кун”, деб эълон қилди. Шу пайтгача у бир неча лойиҳаларида режада ортда қолаётганди ва шу кун фавқулодда сермаҳсул кун бўлиши лозим, дея қарор қилганди. Натижада у ўзига ҳам, менга ҳам: “Бугун — юзта иш қилинадиган кун”, деб такрорлайверди. У онги учун шароитларни қандай яратаБтганлигини, бир ишдан бошқасига ақл билан ўтиб, онгини қандай созлаётганлигини кузатиб бордим. Баъзи ишлар бир неча дақиқа вақт олса, бошқалари устида яrim соат ёки ундан кўп ишлашга тўғри келар-

ди, лекин у ўзининг тилсимини такрорлашни тұхтатмасди.

Ұша куни ростдан ҳам айнан юзта ўзига ёқ-майдиган ва чўзилиб кетган ишларини қила олдими, йўқми — аниқ айта олмайман, лекин оқшомга бориб анча-мунча ишлар битиб қолди. Демак, ўзи билан суҳбатлашиш дўстимга яхшигина ёрдам берди.

Сиз ҳам турли-туман вазиятларда ўзингиз билан суҳбатлашишдан фойдаланингиз мумкин. Бунинг учун муайян вазиятда сиз нимага эришмоқчи бўлганингизни баён этувчи иборани тузиб олиб, тилсимдек такрорлаб юришингиз лозим. Автомобиль ҳайдаётганингизда, кимдир билан учрашувни ёки лифтнинг чиқишини кутаётганингизда, ҳатто ишлаб турганингизда ҳам шу иборани такрорлайверинг.

Менинг эски танишим, бир профессионал футболчи ҳар гал тўпни эгаллаганда: “Мени тўхтатиб бўлмайди... Мени тўхтатиб бўлмайди” ёки: “Мен — жаҳлдор буқаман, мен — жаҳлдор буқаман”, деб ичида такрорлайди. Тўп билан олга бораркан, бу иборани кўп бора қайтаради ва айтишича, бу унга жуда фойда беради. Унинг статистик кўрсаткичлари бу гапини тасдиқлайди.

Сэм Батлер молиявий хизматлар кўрсатувчи бир фирманинг савдо агенти, ҳар бир ҳисобот даврини мунтазам равишда энг яхши 10 физ ходимлар сафида якунларди. У мижоз билан учрашишдан олдин: “Ажойиб тақдимот қилиш ниятидаман”, деб ичида такрорлашни одат қилиб олғанди. Бунинг учун икки дақиқа вақтни

ажратарди ва натижада тақдимот ҳақиқатан жуда яхши чиқарди.

Энди сизга гаройиб фактни айтаман, унинг аҳамиятини тўлиқ англаб етганингизда ўзингиз билан гаплашиш услубингизни тубдан ўзгартирасиз: ичингизда нимани мудом тақрорлаб юрсангиз, ўшанга амин бўласиз. Ичингизда кўп бора ўзингизни омадсиз деб тақрорланг — бунга ишонасиз, қоласиз. Кўп бор ўзингизнинг улуғ ишларга қодир эканлигинги қайтаришинг — бу тушунчага рози бўласиз ва уни ўзингиз учун йўлланма деб қабул қиласиз. Ҳаммасидан ажойиби шундаки, қандай сўзлар айтишни сизнинг ўзингиз ҳал қиласиз. Биз ички овозимизни тўхтата олмаймиз, лекин у талаффуз қила оладиган матнни танлай оламиз. Бу ўзимизга боғлиқ: истасак, уни ҳаётимиздаги ижобий кучга айлантиришимиз мумкин.

Машҳур комик ва китоблар муаллифи Скотт Адам шу усул тарафдори саналади. Лекин у овоз чиқариб ёки ичида ибораларни тақрорлашдан кўра, уларни қогозга ёзишни ёқтиради. У карикатуralар чизишни энди бошлаганида, ҳар куни ўн беш мартадан: “Мен дунёдаги энг машҳур карикатурачи бўламан”, деб ёзишга қарор қилганди. Нима рўй бермасин, тушкунликка тушган пайтларида ҳам Адамс ҳар кунги “тилсим”ини ёзишга вақт топарди. Бу, албатта, иш берди. Бошида зўр бериб биринчи бўлишга ҳаракат қилган бу карикатурачи бугунги кунда ростдан ҳам дунёда етакчи саналади. 1998 йилда ўттиз тўққиз мамлакатда унинг 150 миллион нафар ўқувчиси бор эди, Дилберт ҳақидаги

кенг шұҳрат қозонған комикслар серияси 1500 дан зиёд газеталарда чоп этилған.

Такрорлашларингиз үзингиз билан сұхбат шақлида бұладими, үзингизга ёзилған хат күренишидами — фарқи йүқ, моҳияти бир. Сиз онгингизга меҳмон бўлувчи фикрларни үзингиз танлайсиз.

Үзингизга такрорлайдиган ибораларни даққат билан танланг ва огоҳ бўлинг. Муваққат омадсизлик ёки салбий тажриба кетидан деярли ҳар гал үзингиз билан салбий сұхбат кечиши табиий ҳол. Ички овозимиз: “Бу бўлмайдиган иш” ёки “Мен омадсизман” дея бошлишини үзимиз билмай қоламиз. Шундай экан, доим огоҳ туриш керак ва мана шундай ҳолат юз бериши билан унга қарши туриш керак бўлади.

Бобом ҳаётлик чогида мен унинг ҳаёт ҳақидағи фикрларини тинглашдан чарчамасдим. Унинг содда, самимий, камсуқумгина, бир оз миший фалсафаси менга ёқарди, унинг бир гапини умуман унутмайман. Ўшанда у 103 ёшда эди. “Одамлар қўллаб-қувватлаш ва руҳлантиришда жуда яхши муносабатда бўлади, – деди у менга. – Лекин аксарият кишилар бошқаларни үзгаришга ундашда ва каттароқ муваффақиятга эришишда танқиддан фойдаланишда давом этмоқдалар. Нега улар далда бериш, қўллаб-қувватлашдан фойдаланмас эканлар?” Бу жуда тўғри гап ва уни үзимизга баҳо беришимизда ҳам ишлатишимиш лозимдир. Чунки моҳият үша-үша. Барчамиз қўллаб-қувватлашга ва руҳлантиришга муҳтоjmиз.

Ўзингизга нисбатан жуда ҳам қаттиққұл бүлманг. Самимий дүст бўлинг. Ўзингизни қўллаб-қувватлаб, руҳлантириб туринг. Ўзингизга савол беринг: “Ўзимни рағбатлантириш, ёрдам бериш учун қандай сўзлар айтсам экан?”

“ПЕШАНАМДА ШУ БОР ЭКАН”

Бирор омадсизликка учраганларида одамлар “Пешанамда шу бор экан” каби ибораларни қўллаганларини кўп бора эшитгансиз. Лекин бу иборани ижобий маънода ишлатган инсонни учратгансиз? Йўқ дейсизми? Демак, сиз Жим Бамс билан елкан остида ҳеч сайр қилмагансиз. Жим — асли заргарлик моллари ва қимматбаҳо тошлар йирик савдоси билан шугулланади, елканли қайикда сузишда менинг шеригим. Биз бу иборани нуқул қулай об-ҳаво дуч келаверганида, ярим ҳазил тариқасида қўллагандик. Енгил шабада бизни кўрфаз бўйлаб олга суриб бораркан, юзимиизда табассум ўйнаб, бир-бирилизга: “Пешанамиизда шу бори экан”, дея такрорлардик.

Кейин бу иборани ҳаётимизнинг бошқа соҳаларида ҳам ишлата бошладик. Ҳар гал, ни-мадир яхши воқеа рўй берса, мен: “Пешанамда шу бор экан-да”, деб қўядим. Бу одатга, анъянага айланди. Бироқ бу ибора тилимда айланиб юрганига бир неча ой бўлганида гаройиб воқеа рўй берди. Мен ўзим ҳақимда ростдан ҳам Худо ярлақаган омадли инсонман, дея ўйлай бошладим. Ўзим билмаган ҳолда, фақат сўзларда эмас, балки амалда ҳам, ўзимни ўзимга қандай тасвирлаган бўлсан, ўшаңдай одам-

га айландим. Ҳолбуки, уни мен ярим ҳазил та-риқасида такрорлардим. Энди ушбу иборани миямда минглаб марта қайтаргач, мен ўзимни омадли ва бахти чопган инсон деб тасаввур қиласман, натижада ҳаётимда ажойиб ва кутилмаган воқелар мени қамраб ола бошлади.

Бу усулни ҳаётингизга татбиқ қилинг ва унинг ўта қудратли кучини синааб кўринг. Ўзингиз ҳаёнингиздаги, сизга куч баҳш этувчи ибораларни ўйланг, уларни такрорланг. Ижодий ёндашинг, завқланинг ва қониқиши олинг. Ички овозингизни ўз фойдангизга ишлаташга мажбур қилинг.

МУВАФФАҚИЯТ ТЕБРАНИШИ

Муваффакиятга туртки бўлувчи энг яхши нарса — бу муваффакиятдир.

Номаълум муаллиф

Муваффакият — бу фақат руҳий асос эмас, у яна қувват тўлқини, тўлқин бўлгандага ҳам жуда кучлисиdir. Бу тўлқинни бошқара оладиганларнинг ўзларига ишончлари шунчалик кучли бўладики, буни атрофдагилар яққол ҳис эта-дилар. Муваффакият тебраниши, бундан ташқари янада каттароқ муваффакиятларни жалб қиласди. Бу ҳодисага жўшқинлик ва қудрат хос. Уларни қайта-қайта ўз фойдангизга ишлатсан-гиз бўлади. Буни ким тушунса, муваффакият тебранишини ҳосил қилишни ва уни қўллаб-қувватлашни ўзлари учун одатга айлантиради-лар.

Муваффақият тебранишини ҳосил қилиш учун ўзингизни омадли деб қабул қилинг. Бунга мунтазам равишда ўзингизнинг хислатларингизга, ҳозирги ва олдинги ютуқларингизга эътибор бериш орқали эришасиз. Ҳозироқ вақт ажратинг ва камида ўнта ижобий хусусиятларингизни қоғозга туширинг. Яққол кўриниб турганлари билан чекланманг — ҳаммасини ёзинг. Масалан: “Мен ишимни яхши бажараман. Мен дид билан кийинаман. Мен некбин инсонман. Мен ижодий шахсман”. Фақат ўзингизни ноқулай ҳис қилманг ва бу аҳамиятсиз машқ деган хаёлга борманг. Фазилатларингиз худди салбий хусусиятларингиз каби воқеийдир. Афсуски, биз салбий томонларимизга кўпроқ эътибор берамиз. Келинг, бу одатта чек қўяйлик.

Рўйхат тайёр бўлгач, онгинギз шу пайтгача эришган ютуқларингиз устида бир оз тўхтاشига қўйиб беринг. Бошингизни тик кўтариб олга юринг ва қалбингида гуурни ҳис этинг. **Ўзингизни буюк деб билинг.** Муваффақиятнинг уфуришини туйинг. Бу машқни ҳар куни беш дақиқадан бажаринг — шунда ўзингизда муваффақият тебраниши яратасиз.

Ўтмишда ёки шу кунларда эришганингиз ҳар бир муваффақият сиз учун куч манбаи бўлишига эришинг. Одатда, нимадир салмоқли ютуққа эришгач, бир неча кун давомида биз ўзимизда қониқиши ҳис қиласиз, нари борса, бу туйгу бирор ҳафта давом этади. Кейин чалгиб кетамиз. Қониқиши ҳиссини бирпасда ортда қолдирамиз; нимагадир эришганимизни

бутунлай унугиб юборамиз. Ўз ютуқларимиз самараси ўлароқ юзага келган муваффақият тебранишининг сўнишига йўл қўямиз ва уни йўқотамиз. Бу қудратли муваффақият қувватини беҳудага сарфлаш демакдир. Тўгри, биз аввалги ютуқларимиздан юзага келган муваффақият қувватини қайта-қайта ишлатишимиш мумкин, лекин афсуски, буни қандай қилишни бизга ўргатишмаган.

Мунтазам равишда ўз муваффақиятларингизга мурожаат қилинг; бундан беш ёки ўн йил олдинги воқеалар бўлса ҳам бўлаверади. У қачонлар эди, дерсиз балки. Тўгри, унга анча бўлган, лекин ўша муваффақиятдан туғилган тебраниш шу ерда ва шу онда ҳам бор ва у кейинги муваффақиятларга эришишингизда ёрдам беради. Шундай экан, уни рад этманг.

Ўзингизни кўпроқ мақташни ўрганинг. Ўзингизни кучли, баҳтли, муваффақиятли ва шунчаки яхши инсон деб ҳис этишингизга сабаб топинг. Ўзингиздаги ҳар қандай ижобий лаҳзаларни пайқанг, эътироф этинг ва муваффақият тебранишини юзага келтириш учун улардан фойдаланинг.

Узоққа чўзиб ўтирумай, бир оз вақт ажратинг ва ўз иқтидорингиз, фазилатларингиз, имкониятларингиз “инвентаризация”сини ўтказинг. Олдингизда турган мақсадга эриша олишингизга ишонч уйғотаётган ўн иккита сабабдан иборат рўйхат тузинг. Агар муваффақиятингизнинг нақ ўн иккита омили топилса, уларни миянгизда доим таҳт ҳолда тутсангиз, вақтинчалик тўсиқлар, омадсизликлар ёки бош-

қаларнинг аралашуви сизни асло адаштирамайди. Тузган рўйхатингизни ҳар куни қайта ўқиб чиқинг. Бу рўйхат сизга ишонч ва куч бағишилашига қўйиб беринг. Ўзингизда яна бир фазилат топдингизми, дарров рўйхатга қўшиб қўйишига одатланинг. Тушкун кайфиятдамисиз, ўзингизни мағлубдек ҳис қиляпсизми, рўйхатга қаранг — у бамисоли қутқарувчи парашютдек, ерга қулашингизга йўл қўймай, ушлаб қолади.

Муваффақият унга интилганларга ёр бўлади. Омадсизлик эса етарли куч ва иқтидорга эга бўлса-да, ўзини омадсиз санайдиганларнинг йўлдошидири.

Барчамида ҳам муваффақиятли ва омадсиз онларимиз бўлади. Галаба ва мағлубиятни ҳаммамиз ҳам татиб кўрамиз. Омадсизликлар, мағлубиятларнинг хотирангиздан ўчишларига, эриб, йўқ бўлиб кетишларига йўл қўйиб беринг. Уларни унутинг, лекин ўз **муваффақиятларингиз ва галабаларингизни доим ёдда сақланг**. Қўл остингизда, тайёр ҳолда сақланг, қайта-қайта ёдга олиб туринг. Уларни бамисоли байроқ каби қалбингизда тутинг ва сизга қувват бериб туришларига имкон беринг. Улар доим сизга беминнат хизматда бўладилар.

ВАХИМАГА ТУШМАНГ

Айтишларича, вақт ҳамма нарсани ўзгартиралиши. Аслида сиз уларни ўзгартиришингиз лозим.

Энди Уорхол

1 2 3 4 5 6
1 16 31 46 61 76
2 17 32 47 62 77
3 18 33 48 63 78
4 19 34 49 64 79
5 20 35 50 65 80
6 21 36 51 66 81
7 22 37 52 67 82
8 23 38 53 68 83
9 24 39 54 69 84
10 25 40 55 70 85
11 26 41 56 71 86
12 27 42 57 72 87
13 28 43 58 73 88
14 29 44 59 74 89
15 30 45 60 75 90

Ҳар бир олти устун тўқсон ёшли одамнинг ўн беш йилини англатади. Тўқсонга чиққан инсонлар анчагина. Бобом 107 ёшда вафот этган. Унинг умрини бундай акс эттириш учун олтида эмас, саккизта устун керак бўларди. Шундай экан, келинг, чиройли, узоқ ва соглом умр кўрамиз деб умид қилайлик ва рақамларга эътибор берайлик.

Бу диаграммада сизнинг ўрнингиз қаерда? Учинчи устуннинг ўрталарида ми? Иккинчисининг охирида ми? Балки тўртингисининг бошидадир? Ёшингизни айлана билан белгиланг ва диаграммадаги ўрнингизга боқинг. Бутун умрингизни яхлит тасаввур қилинг. Умрингизни яшаб бўлгандек ўзингизни алдаманг, балки ҳа-

ётингиз энди бошланаётгандир, балки йўлнинг ярмига энди етгандирсиз. Бу диаграммани мен бир неча йил олдин ўйлаб топгандим, ўшанда қийин даврни бошимдан ўтказаётгандим ва ҳаётимнинг ёрқин истиқболини кўрмоқчи бўлгандим. Диаграмма менда яна қанча вақт борлигини кўрсатиб, оғир шароитдан чиқишимда катта ёрдам берди. Ўшандан буён бу чизмани кўп одамларга кўрсатдим. Вақти-вақти билан ҳаётимизга истиқбол нуқтаи назаридан қараб, ўзимизни кундалик майдა-чуйдалардан юқори тутишимиз яхши фойда беради.

Келинг, шунчаки эрмак учун бу диаграммада бозорда катта бойлик орттирган одамларнинг ўринларини кўриб чиқамиз. Стив Жобс, "Apple Computer" компьютер фирмасининг ҳаммуасиси, биринчи миллионига эришганда иккинчи устунда эди. "Microsoft" компанияси бошлиги Билл Гейтс ҳам айнан иккинчи устундалигида биринчи миллиардини тўплаган. Бироқ аксарият йирик бойлар учинчи ёки тўртинчи устунда эканликларида ва ҳатто ундан ҳам кейинроқ муваффақиятга эришадилар.

Южин Макдермоттга тегишли кичкинагина электроника дўкони пировардида "Texas Instruments" номли йирик электроника фирмасига айланди ва у учинчи устундалигида биринчи миллионини келтирди. Эдвин Лэнд ўзи поляризацияланадиган фотоплёнкани кашф этиш устида кўплаб йилларни сарфлади, шу сабабли кўпчилик одамларнинг истеҳзоси ва ишончлизилига учради, чунки улар бунинг иложи йўқлигини билишарди. Бироқ Лэнд бу ишнинг

үддасидан чиқди ва у асос соглан “Polaroid” корпорацияси унга катта бойлик келтирди. Бу воқеа у тұртингчи устундалигида рүй берди.

Мэри Кей бизнесда ҳеч қандай тажрибаси бұлмаган уй бекаси эди. Болалари катта бұлиб, алоқида яшай бошлашгандан кейин “Магу Kay Cosmetics” косметика фирмасига асос солди. Ҳозир бу фирманинг товар айланмаси йилига юз миллионлаб долларни ташкил қила-ди. Унинг муваффақиятли юришлари ҳам-тұртингчи устундалигида бошланди, бу пайтгача у үзини молия соҳасида намоён этмаганди.

Полковник Сандерс — машхур Кентукки қовурилган жұжаси кашфиётчиси — бешинчи устунга чиққунча бирор салмоқлы молиявий муваффақиятларға эришмаганди.

Шундай экан, ваҳимага тушманг ва ҳаёт үтиб кетаяпти, деб үйламанг. Хотиржам бўлинг ва үзингиз танлаган ҳаёт стратегиясига риоя қилинг. Яхшигина давлат жамғариш учун анча вақтингиз бор.

ЭНТУЗИАЗМ

Инсонда нимага нисбатан иштиёқ бўлса, деярли ҳаммасига эриша олади.

Чарльз Швеб

Энтузиазм сўзи қадимги юононча “enthous” сўзидан келиб чиққан бўлиб, “руҳланиш, иштиёқ” маъносини англатади. Ким бирор ишдан руҳланса, унда энтузиазм, иштиёқ пайдо бўлади. Шунда ҳамма нарса үзгарами. Сизнинг табиатингизни муваффақият чулғайди,

сиз омадсизлик нималигини билмайдиган инсондек ишонч билан ҳамма ишни қойиллатиб бажарасиз. Кўзларингиз чақнаб, сўзларингиз ўткирлашади, майда кундалик ташвишлар ва тушкунлик манбалари четга чиқади. Сиз билан мулоқотдаги одамлар ҳам буларни ҳис этадилар. Улар сизнинг руҳланишингиздан таъсирланиб, унга бўйсунадилар. Руҳий кўтаринкилиқ юқумли бўлиб, атрофингиздагиларга мудом таъсир кўрсатиш хусусиятига эга.

Шундай мўъжиза бор экан, аксарият одамлар нега унинг қудратидан фойдаланмайдилар? Бунинг сабаби шуки, кўпчилик ўзларида кўтаринкилиқ, руҳланишнинг қуюлиб келишини кутиб ўтирадилар, аслида эса уни ўзлари яратишлари, унга интилишлари лозим бўлади. Уларнинг ҳаётий фалсафаларини бир пайтлар Вуди Аллен ҳазиломуз тасвирлаган эди: “Ҳаётнинг 80 фоизи бошқалардан фарқланмасликка интилишдан иборат”.

Энтузиазм — ўз оқимиға ташлаб қўйса увол бўладиган жуда катта бойлиқdir. Агар у сизнинг фойдангизга ишлашини истасангиз, фарол бўлинг, уни ўзингиз “тарбияланг”. Қилаётган ишингиздан руҳлансангиз, ундан завқ олсангиз, энтузиазм табиий равища келади. Худди юқоридан сизнинг олдингизга керакли мақсадга эришиш вазифаси қўйилгандек. Шутариқа, ўз мақсадларингизга нисбатан қанчалик кўтаринкилиқ билан ёндашсангиз, энтузиазмнинг юзага келиши шунчалик осон кечади. Бу туйгуни мажбуран уйготиб бўлмайди, у ич-ичингиздан қуюлиб келади. Энтузиазм

ўзингиз шуғулланаётган ишнинг яхшилиги, қадрлилиги ва муҳимлигига аминликдан туғилади. Бундай руҳланишнинг манбай сизнинг фикрларингиз ва тушунчаларингиз бўлади. Ҳаётингиз, мақсадларингиз ва яқинларингиз ҳақидағи ижобий, руҳлантирувчи ўй-фикрлар энтузиазм юзага келиши учун замин бўлади. Ким қўйидаги уч рўйхатда келтириладиган амалларни мунтазам ва изчил бажарса, улар ёрдамида ўзи қўл урган ҳар бир ишга нисбатан энтузиазмга эга бўлади.

Биринчи рўйхат: Бу дунёда яшаш ва фаолият юритишнинг яхшилигига ўн сабаб.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Кўп ҳолларда кундалик ташвишлар сизни кўмид ташлайди. Ҳар куни бир неча дақиқага тин олинг ва ҳаётингиздаги барча роҳат ва қувончлар ҳақида фикр юритинг. Уларнинг рўйхатини тузинг ва унда ёзилганлар қанчалик ҳақ эканлигини мулоҳаза қилишга кунига бир неча дақиқа вақтингизни аяманг. Ҳаётнинг лим-

мо-лим хазиналарини эътироф этинг. Дүстлик, табиат, санъат, оила, ақлий салоҳият, иштиёқ, саломатлик, ирода... ва ҳоказо. Инвентаризация ўтказинг, номма-ном рўйхат тузинг ва ҳар куни мана шу бойликларни ёдга олинг, токи бора-бора уларни эслаш ва шукр қилиш сиз учун табиий ҳолга айлансин.

Иккинчи рўйхат: Сизнинг маҳсулотингиз ёки хизматингиздан фойдаланиш бошқа одамларга фойда келтиришига ўн сабаб.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Бошқалар нега сизнинг маҳсулотингизни олишлари керак, деган масалада шунчалик завқ-шавққа тўлингки, бошқаларга бу туйгуларингиз ва маҳсулотларингиздан истеъфода этишдан ўзга йўл қолмасин. Одамларга сизнинг маҳсулотингиз ёки хизматингиздан роҳатланиб фойдаланишларида фаол ёрдам беришга интилинг. Агар шундай йўл тутмасангиз, уларни алдайдигандек ҳис этинг.

Шундан кейин потенциал мижозлар билан муомала қилаётганингизда, рўйхатга киритган сабабларни бемалол сұхбатга киритиб кетаверасиз. Сұхбатдошларингиз маҳсулотингизнинг афзалликларига амин бўлишлари шубҳасиз, чунки уларга сизнинг ўзингизга ишонасиз. Сиз ўзингизга астойдил ишонганингиз учун одамлар сизнинг сўзларингизга қулоқ соладилар.

Учинчи рўйхат: Ҳаётда муваффақият қозонишингиз муҳимлигига ўн сабаб.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Муваффақиятингизни янада йирикроқ мақсад ёки ҳаёт моҳияти билан боғланг. Муваффақиятга эришишга ўзингизда иштиёқ уйғотинг. Нега муваффақиятли инсон бўлиш лозимлигини ўзингизга қайта-қайта эслатиб туринг. Унутманг — муваффақиятингиз кўпчиликка керак, омадсизлигингиздан ҳеч кимга наф йўқ.

Бу рўйхатларни то ёдлаб олмагунингизча, ҳар кун ўқинг. Уларни баланд овозда ўқишга ўрганинг. Уларда ёзилганларга мутлақ ва шуб-

ҳасиз ишонинг. (Агар рўйхатдаги баъзи бандлар, бир ҳафта тақрорлаганда ҳам сизда тўлиқ ишонч уйготмаса, уларни ўчириб ташлаб, бошқасига алмаштиринг). Бу жараёндан мақсад — ёзилган барча бандларни онгингизда муҳрлашдир.

Энтузиазм, бундан ташқари, “ички эшиклар”ни кенг очади — онгингизга интуиция бемалол кириб боради. Мана шундай руҳланган ҳолатда туаркансиз, хаёлингизга янги кўтарики гоялар келади, мақсадга эришишнинг ажойиб йўллари фош бўлади. Энтузиазм ёрдамида сиз деярли барча нарсага эриша оласиз. Авваллари қўл етмас бўлиб кўринган чўққиларга кўтариласиз.

ИМКОНИЯТЛАР ҲАР ЕРДА БОР

Ҳаёт — ҳафсала билан бутунлай ўзгача режалар тузиб юраг экансиз, сиз билан рўй берадиган воқеалардир.

Жон Леннон

Имкониятлар ҳар ерда бор; фақат уларни кўриш учун кўзингизни каттароқ очишингиз керак. Лекин одатдаги кўзингизни эмас. Ички кўзингизни, интуициянгизни ишга солинг, имкониятлар ҳар ерда борлигига ва уларни кашф этишингизни кутиб туришларига қаттиқ ишонч сизга ёрдам беради. Қачон шу тушунча қатъий ишончга айланса, имкониятлар ҳақиқатан умуман кутилмаган жойларда, бунинг устига, тўкинлиқда топилишига гувоҳ бўласиз.

Жанубий Африкадан тўққиз ёшли қизча дунёдаги энг йирик олмослардан бирини то-

пиб олганди. Олмос унинг жажжи муштидек келарди, уни қизалоқ ҳар куни юзлаб одамлар босиб ўтадиган йўловчилар йўлкаси ёнида кўриб қолади. Қизга бу тошнинг нимасидир ёқ-қандирки, уни ердан олиб, отасига олиб бориб кўрсатибди. Ота эса шахтада ишлаганиданми, бу шунчаки “чиройли тош” эканлигига шубҳаланибди. Унинг шубҳалари тасдиқланди — олмос кесилиб, тарашлангандан кейин икки миллион долларлик қийматта эга бўлди.

Йўлингизда ишлов берилмаган, лойга беланган олмос чиқиб қолганда, сиз ҳам уни кўрмай ўтсангиз керак. Олмос ўзининг табиий ҳолатида бриллиант бўлиб узукнинг кўзига айланган ҳолатига умуман ўхшамайди. “Хом” имкониятлар ҳам худди шундай. Улар дастлабки кўринишида пул келтирувчи сердаромадли корхоналарни эсга солмайди, бу даражага чиқариш учун тадбиркорлик маҳорати керак бўлади.

Тушунинг, камдан-кам ҳолда имкониятларга “Диққат, бу ерда имконият бор, ўтиб кетманг”, деган пешлавҳа илиб қўйилган бўлади. Агар ҳар бир имконият шундай безалганда, қандай ажойиб бўларди! Аслида эса, имкониятлар муаммолар, қийинчиликлар ёки арзимас кўринган воқеалар қатига ўралиб олган бўлади. Умуман кутилмаган жойда яширин бўлади. Кўришга ўрганмаганимиз учун уларни пайқамаймиз, уларни кутмаймиз.

Рухсатингиз билан байрам қунларидан бирда рўй берган бир воқеани сўзлаб берсам. Бўлажак рафиқам ухлаб ётганида мен совғаларни меҳмонхонанинг ҳар қаерига яшириб

қўйдим. У уйғонгач, қуёнча келиб, хонага турли хил совгаларни яшириб кетганлигини кўргандек бўлганлигимни айтдим. У ҳаяжондан титраб кетди ва қидиришга тушди. Ўн беш дақиқаларда у учта совга топди ва менга миннатдорчиллар ёғдира бошлади. “Улар кўпроқ эди”, – дедим мен. Шунда яна қидиришда давом этиб кетди. Яна бир-иккита совга топилгач, иккаламиз хотиржам нонушта қилдик. Тамадди қиларканмиз, гап орасида “Энг яхши совгаларни бари бир топа олмадинг-да”, – дедим қитмирлик билан. “Яна бормиди?” – сўради у ишонқирамай. “Жами ўн дона”, – дедим мен. Шунинг ўзи унинг нонуштани эътиборсиз қолдириб, қидира бошлишига етарли сабаб бўлди. У аввал қараган жойларини ҳам текшириб чиқа бошлади, лекин бу гал эътиборлироқ бўлди, бирор туйнук, бирор хилват жойни қолдирмади. У энди синчковлик билан, қаердадир совга яширганлигини билган ҳолда қидирарди. Унинг назаридан ҳеч нарса четда қолмади ва у охир-оқибат ўнта совгани ҳам топа олди. Биз ўша куни мириқиб вақтичолик қилдик ва ҳалигача ўша воқеани эслаб кулишиб оламиз. Кулги ўз йўлига-ю, лекин бу воқеадан бир муҳим хulosса чиқарса бўлади.

Бўлажак рафиқамга унинг учун совгалар борлигини айтганимда, у ҳаммаёқни қараб чиқиб, учта совга топгач, қидиришдан тўхтади. Ҳали яна совгалар борлигини айтганимдан кейин яна иккитасини топди ва ҳаракатларини тўхтатди. Аслида эса яширган ҳадяларнинг ярмигина топилганди. Жами ўнта совга яши-

рилганлигини айтганимдан кейингина у син-
чиклаб қидиришга тушди ва ҳаммасини топди.
Агар ҳеч нарса демаганимда, у биринчи ури-
нишда топгани учта совга билан кифояланиб
қолган бўларди.

Сиз-чи, ҳаётингизда нималарга рози бўла-
сиз? Сизга айтган гапларигами? Нимага ишо-
насиз? Ҳеч қандай имконият йўқ ёки улар жуда
кам қолган деб ишонсангиз, бирортасини ҳам
топа олмаслигингиз аниқ. Аммо ҳаётимиз им-
кониятга тўла эканлигига қатъий ишонсангиз,
диққат билан излай бошлайсиз ва албатта, из-
лаганингизни топасиз.

Бир гал, пул тўплаш бўйича хайрия тадбири-
да фирмадаги шеригимнинг омади келиб қол-
ди — у билан бир столда нефть магнати милли-
ардер Жан Пол Гетти ўтиради. Уларнинг ёнида
ўтирган бошқа бир ёш йигит барча яхши им-
кониятлар эгасини топиб кетгани ҳақида сўз-
лаб, қанийди ўтгиз йиллар олдин туғилганимда,
деб нолий бошлайди.

Гетти уни сабр билан тинглайди, кейин бу
йигитчага жавоб беришни лозим кўради. Унинг
сўзларида чуқур маъно ётарди. “Ҳеч қачон му-
ваффақиятга эришиш учун бугунчалик кўп
имкониятлар бўлмаган, — деди миллиардер. — Технологияларнинг жўшқин ривожланиши, бу-
гунга келиб пайдо бўлган турли-туман буюмлар
ва хизматлар ҳозир тасаввур ҳам қила олма-
йдиганимиз имкониятларни юзага келтиради.
Пул қилиш учун бугунчалик қулай пайт олдин
бўлмаган. Катта ўзгаришлар даври катта им-
кониятларни тақдим этади, ҳозир айнан мана

шундай пайтдир". Пол Гетти 1976 йилда вафот этган. Жўшқин ўзгаришлар ҳақида 1970 йиллар ўртасида гапирган бўлса, тасаввур қилинг, бизнинг кунларимиздаги қайнаётган бизнес муҳити ва мислсиз тезлиқда ўзгариб бораётган ҳаёт ҳақида нима деган бўларди!

Яқинроқ даврларга келайлик. 1998 йил. "Microsoft" фирмаси ҳаммуассиси ва дунёдаги энг бой одам Билл Гейтс худди ўша фикрни такорорлайди: "Менимча, ҳозир яшаш ва ҳаракат қилишнинг айни вақти. Аввалда имконсиз бўлган ишларни амалга ошириш учун бутунчалик қулай имкониятлар ҳеч учрамаган. Янги фирмалар очиш, янги лойиҳаларни татбиқ этиш учун ҳозир жуда қулай вақт келди".

Ҳамма вақт бой берилган имкониятларномига марсия ўқийдиган одамлар топилади. Юз йиллар олдин ҳам ҳамма яхши нарсалар ортда қолганлигини айтганлар бўлган. Бу фикрни ўтган асрнинг 20-, 30-, 40-, 50-йилларида ҳам айтишган. Қанчалик кулгили кўринимасин, ҳар бир янги авлод яхши имкониятлар даври ўтган деб ҳисоблайди. Нима деб ўйлайсиз, биздан 30–40 йил кейинги авлод қандай гап топар экан? Ҳамма имкониятларни биз ишлатиб бўлганимизни айтишармикан? 1998 йилда Шимолий Америкада уч миллион нафар миллионерлар бор эди. Улар қандай қилиб бунча маблагни топа олдилар? Айтсан, ҳайрон қоласиз. Мана сизга бошқалар ҳеч нарсани пайқай олмаган ерда миллионлаб пул топишга муваффақ бўлган уч тадбиркорнинг тарихи.

Пирсинг учун ҳалқалар, соч учун қирмизи бүёқ ва қора лаб бүёги. Сиз булар ортидан пул ишлаш мумкинлигини хаёлингизга ҳам келтирмаган бўлардингиз, аслида эса бу имконият бор бўлган ва яна қанча пул дeng! Ўсмирлар шуни исташадими — марҳамат, "Hot Topic" дўкони уларнинг эҳтиёжларини қондиришга тайёр. Дўконнинг юқоридаги каби одам хаёлига келмайдиган товарлари унинг эгаларига катта даромад келтиради — дўконнинг йиллик даромади 50 миллион доллардан ортади. "Hot Topic" эгаси Орвал Мадден биринчи дўконини 1989 йилда очди. Ўн йил ичида дўконлари сони юздан ортди. Унинг компанияси биржада 100 миллионга баҳоланмоқда, Маденнинг ўз улуши эса 10 миллион долларни ташкил қиласди.

Деярли ҳар нарсадан пул қилса бўлади. Оғиздан келувчи ёмон ҳиддан пул ишлаш фикрига қалайсиз? Ахир Энтони Райссен айнан шундай йўл тутди. Оғиздан келаётган ёмон ҳид туфайли унинг никоҳи бузилай деганди. У ялпиз нон еб кўрди, сақич чайнади, обаки шимиб кўрди, лекин ҳеч қайсиси ҳидни буткул кеткиза олмади. Петрушка чайнаб кўрганди, оғзида қоладиган тахир таъмни кўтара олмади. Ўзи туғилиб ўсан Жанубий Африкага борганида Райссен бир гурӯҳ кимёгарлар билан учрашди — улар петрушка уруғи экстракти ва кунгабоқар ёги аралашмасини ишлаб чиққанликларини айтдилар. Бу аралашма ажойиб таъсир кучига эга эди. Энтони ушбу моддага ҳуқуқни сотиб олди ва Америкага қайтиб келиб, "Breath Asure Inc" компаниясига асос солди.

Райссен рафиқаси билан фирмани машҳур қилишнинг зўр йўлини топиши: улар саримсоқлар фестивалида фирма тақдимотини ўюштириши. Бу жуда катта шов-шувга сабаб бўлди ва уч йил ичида “Breath Asure” компанияси 18 миллион долларга баҳоланадиган бўлди. Бозордаги талабдан келиб чиқиб, фирма янги маҳсулот чиқара бошлиди — у ит ва мушукларга мўлжалланганди. Кулгили туйиляптими? Улар эса бу маҳсулот орқасидан яхшигина давлат ишлаб олиши. Имконият ҳар ерда бор.

Жеф Безос, ўта хатарли инвестициялар билан шугулланувчи компенсация жамғармаси менежери, ўзининг яхшигина ҳақ тўланадиган ишини ташлаб, умумжаҳон тўри — интернет тарихида ўз номини қолдиришга ният қиласидан имкониятлар ҳар ерда топилишининг гувоҳи бўлди. У Amazon.com — виртуал китоб дўконига асос солди. Дўкондан икки миллиондан зиёд китоб жой олганди. Янгича маркетинг ва муаллифлар билан интернет орқали дўстона суҳбат, барча ўқувчилар ўқиши мумкин бўлган тақризлар катта тижорий муваффақиятга замин бўлдилар. Китоблар ассортиментининг ниҳоятда катталаги ва китобсеварларнинг хоҳишлирини ҳисобга олиш, бу кичик корхонанинг савдо ҳажми 1996 йилга келиб 20 миллион долларга етишига сабаб бўлди. Кейинги йилда Amazon.com дўкони Нью-Йорк биржасига чиқди ва унинг эгаси мультимиллионерга айланди.

Бу — миллионлаб муваффақият соҳибларидан учтасининг тарихи. Улар янги ва гаройиб

гояларни катта бойликка айлантира олдилар.
Сизнинг қаерингиз кам?

Бу мавзуни якунлашдан олдин бир хуносавий фикрни айтиб үтай (бу боб имкониятлар тугаб битгани ҳақидағи афсонани йүққа чиқаради, деб умид қиласман). Ҳар гал, ҳеч бир имконият йүқлиги ҳақидағи үй-хаёлингизга келганды, құйидаги оддий ҳақиқатни ёдга олинг: ҳали туғилмаган қанчалаб одамлар вақти келиб катта-катта бойликларга эга бўладилар, иқтисодий муваффақиятларга эришадилар. Бу қўрқмас шахслар олдин бирорнинг хаёлига келмаган йўналишларда янги бизнесни йўлга қўядилар. Улар бутунлай янги саноат соҳаларининг асосчилари бўладилар, бошқалар учун ҳам минглаб имкониятлар яратадилар.

Бизнесда, спортда ва санъатда етакчи этиб тарбия топган эркагу аёллар доим топилади. Ижтимоий соҳада фаолият юритиб, жиноятга, қашшоқликка ва атроф мұхит бузилишига қарши курашувчи фаоллар ҳам асло тутамайди. Бу одамлар сиздан анча кейин туғилсаларда, имкон топар эканлар, сиз нега топа олмайсиз? Ўзингизни қандай оқлайсиз? Сиз улардан олдин ҳаётга келмаганмисиз? Шу ҳақда үйлаб кўринг. Ахир улар ҳали туғилганлари ҳам йўқ!

Онгингизга имкониятлар ҳар ерда ва ҳар вақт мавжудлигини, ҳаёт имкониятларга тўла эканлигини сингдиринг. Кўзларингиз ва инстинктларингизни машқ қилдиринг, токи имкониятларни дарҳол пайқай олсинлар. Шундай йўл тутинг ва сиз бунинг самарасидан лол қоласиз.

ЎЗИНГИЗ СЕВГАН ИШНИ ТОПИНГ

Ҳар нарсадан афзали шу — ҳақиқатни ўзингдан топ...

Шекспир

Умуммиллий сўров кўрсатишича, Шимолий Американинг иш билан банд аҳолисининг 80 фоизи ўз меҳнатларидан қониқиши ҳис қилмайдилар. Бу, агар ҳаётимизнинг асосий қисмини айнан меҳнат фаолияти эгаллашини инобатга олсак, жуда аянчли статистика. Муваффақият қозониш борасида ҳам бу яхши кўрсаткич эмас, чунки муваффақиятга эришган ва тўкин яшаётганларни кузатсангиз, уларнинг ютуқлари ўзлари бажараётган ишдан лаззатланишлари билан бевосита боғлиқ эканлигини кўрасиз.

Ушбу маълумотлардан мен мазкур китобни ёзаётган пайтимда хабар топдим ва у менга қаттиқ таъсир қилди. Китоб пул ва муваффақиятта багишлангани учун мен моддий фаровонликка эришган (бойлиги бир миллиондан зиёд бўлган) дўстларимга қўлёзмаларимнинг нусхаларини юборишга қарор қилдим — уларнинг фикр-мулоҳазалари мен учун фойдали бўларди. Мен қўлёзма жўнатадиган дўстларим рўйхатини тузиб чиқиб қарасам, уларнинг ҳар бири ўзи севган ерда ишлаган ва ўз меҳнатидан роҳат олаётган одамлар бўлиб чиқди. Бири ноширлик билан шугулланар, бошқаси қимматбаҳо буюмларнинг улгуржи савдоси билан шугулланар, бошқаси адлия соҳасида ўзини кўрсатган ва ҳоказо. Улар завқу шавқ манбани топдилар, ўзларини буткул шу машгулот-

га багишладилар ва фаровонликка эришдилар. Уларнинг барчаси ўзи севган иш билан машгул эдилар.

Буни кўриб ўйга толдим: ўзи севмаган иш билан шугулланиб, салмоқли давлат тўплаган одам бўлганимикан? Бир қанча вақт шу ҳақда ўйлаб юрдим, биласизми, бирортасини эслай олмадим. Бирорта одамни. Бу факт жиддий мулоҳазани талаб қиласди, айниқса, сиз ўзингизга ёқмайдиган иш билан шугуллана туриб олга интилмоқчи бўлсангиз, чуқур ўйлаб кўринг.

ЎЗИНГИЗГА ЁҚҚАН ИШНИ ҚИЛИНГ ЁКИ ПУЛЛАР ЎЗИ КЕЛАДИ

Ларс-Эрик Линдблад саёҳат қилишни ёқтиради. Дунёдаги энг экзотик жойларда яёв сайр қиласкан, у уйга қайтганида нима билан шугулланишини ўйларди. Уни ҳеч нарса қизиқтирмасди. Лекин кейин Ларс-Эрик хаёлига бир гоя келиб қолди. “Менга ўхшаган бошқа одамлар ҳам бордир, – деб ўйлади у. – Бошқалар ҳам таътилларида ҳақиқатан хатарли йўналишлар бўйлаб сайр қилишни, саргузаштларни бошдан ўтказишни исташар?” Айтилган сўз — отилган ўқ. У “Lindblad Travel” сайёхлик агентлигини таъсис этди ва саргузашт ишқибозларига гаройиб йўналишларда, масалан, Гоби саҳросига, Антарктикага, Галапагос оролларига сафарларни таклиф қила бошлиди. Сайёхлик соҳасидаги мутахассислар бу янги рақобатчига истеҳзо билан қараб, тез орада банкрот бўлишини башорат қилишди. “Фақат хатарли саёҳатларни таклиф қилиш билан пул

ишлаб бўлмайди", – дейишиди улар. Бу гап ҳали хатарли саргузаштлар расм бўлмаган пайтларда рўй берганди. Ларс бу очилмаган қўриққа биринчи қадам қўйғанлардан бўлди ва таваккалига иш бошлаб, яхшигина бойликка эга бўлди. Унинг мижозлар базаси 500 000 нафар одамдан иборат. Бу воқеадан ўзингизга сабоқ чиқаришингиз мумкин — орзунгиз сари интилинг. Зеро "Lindblad Travel" муваффақиятининг калити унинг ўзини руҳлантирадиган, ўзи ишонадиган машгулотни танлаганидадир.

Питер Мур банкдаги менежерлик лавозими ни ёқтирмасди. Йўқ, одамлар билан ишлаш унга маъқул келарди, лекин бу лавозимда ўзини оёқ-қўли боғлангандек ва иқтидорини тўлиқ оча олмагандек ҳис этарди. Кўпроқ нарсага эришишни истарди. Одамлар билан киришиб кета олиш қобилияти савдо соҳасида қўл келишини тушуниб, у ўзини айнан шу соҳада синаб кўришга қарор қилди. Лекин ниманинг савдоси билан шугулланган маъқул? Кунлардан бир кун Питер эри яқинда вафот этган аёлнинг банкка алоқадор ишлари билан шугулланаётганида, ажойиб фикр туғилди — ҳаёт сугуртаси полисини сотса нима бўлади?

Питер банк менежери сифатидаги тажрибасидан молиявий кўмаксиз қолган анча оиласларни биларди. У мана шундай хизматнинг зарурлигига тўлиқ ишонди ва барча сугурта компанияларини ўргана бошлади, унинг фикрича энг яхши сиёsat юритадиган компанияни танлади. Сугурта компаниясига бориб, нима

учун бу соҳани танлаганини тушунтириб берганида, унга ўша заҳоти иш топшириши.

Бир йил ичидаёқ у фирманинг энг яхши сугурта агентига айланди, охир-оқибат эса бутун Гарбий соҳил бўйлаб полислар савдоси бўйича минтақавий менежер этиб тайинланди. Питер муваффақиятга эришди, чунки ўзи ҳақ деб билган иш билан шугуллана бошлади. У ўз иштиёқига мос иш топганди.

Стивен Санѓъер дунёдаги энг мазали хантални бувиси тайёрлайди деб биларди. Бошқа жойларда татиб кўрганлари бувисининг ханталига яқин ҳам келмасди. Уларнида бу ажойиб зираворни татиб кўрганлар ҳам Стивеннинг фикрига қўшилардилар. Бир кун хаёлига ажойиб фикр келиб қолди: “Хантални идисларга солиб сотувга чиқарса нима бўлади?” Лекин иккilanди: “Бозорда турли ханталлар тўлиб ётибди. Бизнесда бирор тажрибага эга эмасман. Дўкон пештахтасидан жой олиш учун қаттиқ рақобат кетмоқда. Бутунлай номаълум маҳсулотга ким йўл берарди?” Бу ишни бошламасликнинг яна бошқа юзлаб важлари топиларди. Аммо Стивен бувисининг хантали ҳамманидан яхши эканлигига амин эди ва шу фикр уни руҳлантириб турарди. Пировардида, у ўзини ва бувисининг ханталини бир синаб кўрмоқчи бўлди.

Стивен ўн иккита банка хантал тайёрлади, қаерданdir ёрлиқлар топди ва ўша атрофдаги озиқ-овқат дўконларини айланиб чиқди. Дўкондорларга хантал чиқарадиган фирмаси борлигини айтиб, намуна тариқасида бир банка-

сини бепул олиб қолишиңи таклиф қилди. Бир дүкондан 120 дона банкага буюртма тушганида Стивеннинг ўзи ҳайрон қолди.

“Соатига олти банкадан тайёрлаб, – кейинчалик кулиб эслайди у, – биринчи буюртманинг ўзини ҳам эплай олишга шубҳалангандим”. Нима бўлса ҳам, у ўз ошхонасида хантал тайёрлай бошлади ва бора-бора бутун уй хантал банкаларига тўлиб кетди. Кейинроқ у алоҳида бинога кўчиб ўтди. Энди “Сандъер хантали” бутун мамлакатдаги яхна таомлар бўлимларида сотилади, унинг кичкинагина компанияси эса 2 миллион доллар туради. Стивен Сандъер хантални ёқтиради ва уни ўз фаолиятининг асоси қилиб олди.

“Фикру ёди пул ишлаш бўлган одамлар одатда катта пул топа олмайдилар”, – дерди Канаданинг Торонто университети тадбиркорлик профессори Жерри Вайт. У нима деяётганини жуда яхши билади. Чунки тадбиркорлик бўйича профессор бўлгач, муваффақиятли тадбиркорлар фаолиятини ўрганиши ҳамда бошқаларга мана шундай галаба йўлидан қандай боришни ўргатиш унинг вазифасига киради. Чунончи, унинг изланишларидан бир аниқ хуносча чиқади: “Бор вужудингиз билан ёқтирадиган бирор маҳсулот ёки хизмат топинг, бусиз муваффақиятга эриша олмайсиз”.

Сизни нима қизиқтиради? Қайси фаолият йўналишларига мослашгансиз? Сизни фақат бойитибгина қолмай, шахс сифатида ривожланшингизга ҳам ёрдам берадиган қандай машгулот билан шугуллана оласиз?

Аввало шунчаки ўзингизга ишонишдан бошланг. Хаёлий “инвентаризация” ўтказинг ва ўз активларингизни, ўзингизнинг кучли томонларингизни танқидий баҳоланг, кейин улардан ўз фойдангизга қандай истеъфода этишингиз мумкинлигини ўйланг.

Баъзи ўзимизга ёқмайдиган ишхоналарда, лавозимларда шунчаки ўзимизга ишончимиз йўқлиги туфайли ишлаб юрамиз. Агар сизда шу ҳолат мавжуд бўлса, аввал ўзингизга ишончни уйготадиган, кейин уни мустаҳкамлайдиган кундалик дастурни амалга оширишга киришинг. Бу дастурни ўзингиз учун устувор вазифа деб билинг, кўзлаган мақсадингизга эришгач, истиқболингиз дарҳол ўзгари.

МЕН КИММАН? ИМКОНИЯТЛАРИМ ҚАНДАЙ?

Сиз ўзингиз ҳақингизда ота-она сифатида, турмуш ўртоқ сифатида, мутахассис сифатида фикр юрита оласиз, лекин булар бари сизнинг ўзлигингизнинг бир қисмидир. Қандай имкониятларга эга эканлигингиз бу саволлардан четда қолади. Сизда иқтидор ва кучли жиҳатлар борлиги шубҳасиз. Баъзи нарсаларга табиий қобилияtingиз бўлиб, бошқа бирларига умуман қизиқмаслигингиз мумкин. Сизга завқ берадиган ишлар ҳам, нафратингизни уйготадиганлари ҳам бор. Амалда сиз ноёб шахссиз ва бу ўзига хослик сизнинг йўлбошчингиз бўлиши мумкин. Унга ишонинг ва ҳаётингизни унга асосланиб қуринг.

Ўзингизга эслатинг, сиз құдратли шуурга эгасиз, у сизни бошқаради ва түгри йўлга йўналтиради. Ҳар куни шууриңгизга мурожаат қилинг ва ўзингиз учун муҳим саволларга жавоб топинг.

Бир нечта рўйхат тузинг:

► Ақлий бойликларингизни ва кучли томонларингизни, аввалги ва ҳозирги ютуқларингизни ёзинг.

► Пул сиз учун муаммо бўлмаганда, ўзингиз учун нималар қилишингизни ва ўзингизда тегишлича қобилият ва имкониятлар бор-йўқлигига қарамай, сизга қизиқ бўлган фаолият турларини ёзинг.

Турли талқинлар ва имкониятларни ўйлаб кўриш учун онгингизга эрк беринг? Қўрқмай орзу қилинг. Аслида онгингиздагидан бошқа бирор чеклов йўқ. Оммавий ахборот воситалари соҳасидаги магнат Руперт Мердок айтганидек: “Бойлик журъатлиларни афзал билади”.

Пул топиш усулини танлаш — бу, айтиш мумкинки, биз қабул қиласиган қарорларнинг энг муҳими ва афсуски, айнан унга нисбатан биз жуда безътибор бўламиз. Баъзида фақат молиявий фойда учун ёки муҳтож бўлганимиздангина у ёки бу иш билан шугулланишни лозим топамиз, баъзида “ажойиб истиқболга эга”лиги учун бир касбга ўзимизни урамиз, аслида эса қалбимизда бутунлай бошқа йўналишга қизиқиш ётган бўлади. Бундай қарорларнинг барчаси аянчли, барчаси кераксизdir. Чунки яхшироқ ўйлаб кўрилса, бошқа кўплаб йўллар борлиги кўринади. Албатта, қайсиdir пайтда,

бир неча ой ёки ҳатто бирор йил, қарздан узилиш ёки рўзгорни тебратиш учун ўзингизга ёқмайдиган иш билан шугулланишга мажбур бўлишингиз мумкин. Лекин сизнинг олдингизда доим янги имкониятлар очиқ бўлади, факат сиз уларга қулоч очсангиз ва уларни қабул қилишга тайёр бўлсангиз, бас. Ўзингизни асло арzonга сотманг. Сиз сийқаси чиққан ишдан кўра кўпрогига лойиқсиз.

Топадиган пулингиз қанча бўлмасин, ўзингиз учун қафас бўладиган, руҳингизни чўктирадиган ёки орзуларингизга тўғаноқ бўладиган ишда ишлашингизни оқдамайди. Қадимий маталда айтилганидек, “Ҳаёт учун пул томондан деб, яшашни унугиб қўйма”. Журъатли бўлинг, иштиёқ сизни ундалган томонга қадам ташланг.

Доминик Чанг айнан шундай йўл тутди. Гольфнинг қаттиқ ишқибози, ўзининг бу иштиёқидан, ўйинни оиласи манфаатларидан устун қўйишидан хижолат бўларди ва гольф ўйинининг миллионлаб ишқибозлари ҳам шундай деб биларди. Натижада Доминик 1992 йилда ўзи вице-президент бўлиб ишлаб келган машҳур Нью-Йорк банкидан кетади ва иштиёқи қўлидан тутади. У пул туплади, “Family Golf Centers Inc” (“Гольф ўйинининг оилавий маркази”) компаниясига асос солди. Унинг бизнес-режасининг асосий тезиси шундай эди: гольф марказларига ўз аёллари ва болалари билан келган ўйинчиларни рағбатлантириш. Мазкур марказларда эркак-аёллар, ёшлар ва кексаларга аталган тадбирлар учун заллар, кафе-ресторанлар, дам олиш хоналарини ташкил этиш.

Мистер Чангнинг биринчи маркази шов-шувли муваффақиятга эга бўлди, тез орада у кейингисини очди. Энди унинг компанияси биржада айлана бошлади, ўз пайтида Доминик тиккан уч миллион долларлик акциялар ҳозирда 100 миллионга баҳолана бошланди. Олти йиллик меҳнат, тўғрироги, олти йиллик завқ-шавқ учун ёмон кўрсаткич эмас.

Ҳар кимнинг ҳаётида ўзига хос мақсад ва моҳият бўлади. Уни бошқа нарсага ўзгартириб бўлмайди ва бошқалар ҳам уни сизнинг ўрнингизга амалга ошира олмайди. **Ҳар бир одамнинг вазифаси — ўзининг ноёблигини билиш ва бу ноёблигини юзага чиқаришдир.**

Ҳаёт танлов ва имкониятларга тұла, шундай экан, қалбингизга, ҳис-туйғунгизга бўйсунинг. Ўй-хаёлингизни қамраб оладиган машғулот топинг ва ўзингизни унга багишлианд. Айнан ма-на шу ерда ўзингизнинг иқтидорингизни на-мойиш этиш ва дунё ривожига улушингизни қўшиш имконига эга бўласиз.

Буни Жозеф Кембелл жуда яхши ифодалаган: “Сизнинг жисмоний кучингиз нимага етишини билишингиз (ўзингизнинг иштиёқингизга риоя қилиш) — бу оламда яшаб ҳаракат қилишнинг ягона усулидир, ундан ташқари энг асосий усул бу дунёга қувватингиз етгулик нимадир таклиф қила олишингиздадир. Ҳар биримизни кутиб турувчи қандайдир ҳаёт йўли мавжуд бўлиб, бир бора қадам босишимиз ҳамоно илгари ҳатто кўринмаган ва ҳеч кимса оча олмаган ўша эшиклар ланг очилади”.

“Ҳар қандай касб улугворлик касб этади, агар унга эришишга жиғдү жаҳд билан киришилса”, – деганди Оливер Уэнделл Холмс. Сүгурта билан шугулланасизми, меъморчиликми, компания бошқарасизми ёки китоб ёзасизми, янги буюмлар маркетингини юритасизми ёки сартарошлик қиласизми — нима билан шугулланинг, касбингиздан завқ туйинг, ундан руҳланинг. Агар шунга муваффақ бўлсангиз, юксак мэрраларни эгаллайсиз. Орзунгизга интилинг. Инстинктларингизга ишонинг. Чин дилдан ишонишга ва бор вужудингиз билан берилишга арзигулик машғулот топинг. Ўзингиз ёқтирган иш билан шугулланинг; пуллар ўзи келади.

П қисм. ҲАРАКАТ АХБОРОТ АСРИДА УЙГОНИШ

Тото, менимча биз Канзасда эмасмиз.

Дороти
(“Оз мамлакатилик
сөхрар” китобидан)

Биз инсоният тамаддунининг энг ажойиб даврларидан бирида яшамоқдамиз. Футуролог Лоренс Франк айтганидек, “Биз ҳозир бошимиздан кечираётган воқеаларни яқин юз йиллар ичида олимлар чуқур ўрганадилар ва шубҳасиз, инсоният тарихидаги энг гаройиб, қизиқарли ва эсда қоларли давр сифатида тасвирлайдилар”. Биз бу ажойиб даврга ном бердик, уни “ахборот асри” деб атадик ва бу шунчаки ном эмас. Бугунги кунимиз миллионлаб бир вақтнинг ўзида содир бўлаётган воқеалардан ташкил топган бўлиб, улар бизнинг ишимизга, ҳаётимизга ўз таъсирини кўрсатиб келмоқда. Ҳозир туб ўзгаришлар вақтидир.

Буларнинг бари қанчалик тез кечаётгани одамни ҳайратга солади. Энди сиз Нью-Йоркдан Лондонга уч соатда учиб боришингиз ва оғисингизга электрон почта орқали топшириқ ва кўрсатмалар йўллашингиз, аёлингиз билан телефон орқали суҳбатлашишингиз мумкин. Самолёт эса бу вақтда товуш тезлигидан юқори тезлиқда Атлантика устидан учиб ўтаётган бўлади. Ҳаммасидан ҳайратланарлиси — биз бу воқеаларни табиийдек қабул қилаяпмиз.

Технологиялар ҳаётимизни ўзгартиради ва бу тобора жадал рўй бермоқда. Ўзгаришлар сониянинг ўндан бир улушида рўй бераяпти ва буни ҳамма ерда кузатмоқдамиз.

AT&T корпорацияси соатига 3 миллиарддан зиёд турли амалий ва коммуникациявий амалиётларни қайта ишлайди. Ҳар куни интернет орқали жаҳон акциялар бозорларида 100 миллионлаб битимлар тузилади. 250 каналли телевидение ишга туширилди.

Микропроцессорлар сониясига миллиардлаб цикл билан ўлчанувчи частоталарда ишламоқда. Тирногимиздек келадиган микрочип бутун бошли кутубхонага сигадиган маълумотни ўз ичига олади.

Объектларнинг қаердалигини аниқлаш учун йўлдошлардан фойдаланувчи Глобал мўлжалга олиш тизимлари (Global Positioning Systems, GPS) дастлаб фақат АҚШ Мудофаа вазирлиги томонидан қўшинларнинг ҳаракатини кузатиш учун ишлатиларди, ҳозир оддий қайиқ ёки машиналарда ҳам кўриш мумкин. Бора-бора бу хариталар худди қўл соатлариdek кичик ва одатий ашёга айланади.

Биологлар генетик кодни аниқладилар ва энди генлар тилини ўрганмоқдалар. Бу янги технология ва тегишли билимлар ёрдамида улар генларни ёпишириш, кесиш имконига эгалар. Яқин келажакда янги антителалар яратилиши, “буюртма учун” вирусларни юзага келтириш, ҳужайралар даражасида эмлаш, сунъий аъзолар яратилиши кутилмоқда.

Биз XXI асрда яшаемиз. Янги ҳаёт ва янги-ча талаблар ким эканлигимизга, қаерга қараб ҳаракатланатганимизни қайта кўриб чиқши-и талаб қилмоқда. Эски қоидалар энди ўтмайди.

Масалан, умрбод бир касбга содик қолиш деган таълимот, худди чамбаракли телефондек эскирди. Рўй бераётган ўзгаришлардан ортда қолишини истамайдиган ва янги имкониятлардан фойдаланишини истаган ҳар бир одам иш тушунчасининг ўзини қайта кўриб чиқиши лозим. Янги минг йилликда ҳаёт кечириш ва фаровонликка эришиш ўзгара олишини, ўрганиш ва мунтазам ўз устида ишлашни англа-тади. Ёзувчи ва публицист Олвин Тоффлер бу фикрни лўнда ва қатъийроқ ифодалаганди: “XXI юз йилликда ўқиш ва ёзишини билмайдиганлар эмас, ўқишни ва қайтадан ўқишни эплай олмайдиганлар саводсиз саналади”.

Чарльз Дарвиннинг кўпроқ мослашганларнинг тирик қолиши, бошқача айтганда, табиий сараланиш ҳақидаги гояси ҳозир аввалгиdek долзарб. Бироқ аввал менга олим “кўпроқ мослашганларнинг тирик қолиши” ибораси остида нимани назарда тутганлигини шарҳлаб беришга рухсат беринг. Дарвин “кўпроқ мослашган” деганда кўпчилик тушунганидек, энг кучли ёки ҳукмрон зотларни назарда тутмаган. Унинг наздида организмнинг атроф муҳитга энг яхши мослашуви — унинг шу муҳитда тирик қолиши ва ривожланишидир. Шунда ҳаммадан яхши мослашган организм — бу яхшироқ кўниқадиган ва ҳаёт тақозо қилганчалик тез фурсатда

янги кўникма, янги маҳоратга ўргана олган организм бўлади.

Шундай экан, бугунги кундаги жадал ўзгариб бораётган бозорга мослашиш ниятида эканмиз, мавжуд вазиятни қайтадан, чуқурроқ кўриб чиқишимиз ва янги қобилиятга, маҳоратга ва кўникмага эга бўлишимиз керак. XXI асрда энг яхши мослашганлар ўзларига керак ахборотни ола биладиганлар ва янги кўникмаларни ҳаёт талабига мувофиқ жадал ўзлаштира оладиганлар бўлади.

Билим — бу ҳақиқий куч, бизнинг давримизда эса унинг құдрати яна ҳам ортган. Хатти-харакат муаммоларига ихтисослашган психолог Томас Спенсер айтганди: “Бугунги кундаги ўртача ишчи ўз меҳнат фаолияти давомида тахминан беш марта қайта ўқишига тўғри келади”. У беш марта деб юмшоқроқ айтган бўлиши ҳам мумкин. Маршалл Маклюэн худди шу фикрни бир оз бошқачароқ баён қилганди: “Ишлашнинг келажаги эндилиқда бир умр заҳмат чекищдамас, бир умр ўқиш иқтидоридан иборат”.

Иқтисодиётнинг ҳар бир тармоғида биз шунга ўхшаш гапларни эшитамиз. Бундан чиқариладиган очиқ-ойдин холоса шундай: **“Янги қобилият ва кўникмаларга ўрганиш — мана шу келажак имкониятларига элтувчи эшикнинг қалитидир”**.

Агар вазият ҳақиқатан шундай бўлса ва ростдан ҳам шу йўналишда ривожланиш лозим бўлса, ўзингизга беришингиз мумкин бўлган энг асосий савол (уни кечиктирмай, шу ондаёқ

ўзингизга беринг) қуийдагича бўлади: “Мен нимани ўрганишим керак?” Агар шу тариқа йўл тутсангиз ва оқилона иш юритсангиз, бу билан бўлажак ўзгаришлар келтирадиган имкониятлар оқимини қабул қилишга тайёр бўласиз. Натижада сиз шунчаки ҳаёт бўлмайсиз; сиз кенг кўламли муваффақиятдан фойдаланасиз ва роҳатланасиз.

ТАНЛОВ

Тақдирни сўқир тасодиф эмас, зийрак танлов белгилайди.

Номаълум муаллиф

Худонинг берган куни амалга ошираётган танловларингизнинг ҳаммасини ҳам тўлиқ дарражада англаб етасизми? Йўқ. Камдан-кам одамгина фойдаланиши мумкин бўлган танловлар ҳақида ўйлаб кўриш учун қундалик ташвишлар ва югур-югурдан бир лаҳзага бўлса ҳам тўхтайди. Кўпинча биз ўзимизни ўраб турган ҳолатларга ўралашиб, ўзимизни чекланган деб ҳис қиласиз ва бир издан айланаверамиз. Бу жуда аянчли ҳолат, чунки муаммо сиз тушиб қолган ҳаётий вазиятда эмас, балки уни сиз қандай қабул қилишингиздадир. Ҳатто сизнинг ким эканлигинизни билмай туриб кафолат бера оламанки, яхши танлов қила олсангиз, ҳаёtingизни тубдан ўзгартириб юборадиган, сиз фойдалана оладиган кўплаб имкониятлар мавжуд.

Буни билишимнинг сабаби — ҳар кимнинг ҳаётида ҳар бир лаҳза учун саноқсиз танлов

ва йўлар тўғри келади. Мана ҳозирнинг ўзида сиз тўғри танланса, муваффақиятга ва баҳтга олиб борувчи йўлларга эгасиз. Ўзингизда бор танлов имкониятларини чуқурроқ англаб етишга интилинг — шунда сиз ҳаётингизда эркинликка эришасиз. Танлаш имконияти ҳаётингизнинг асосларидан бири эканлигини тушуниб етасиз.

Бир лаҳзага тўхтанг ва аввалдаги танловларингизни мулоҳаза қилиб кўринг. Сиз қаерда яшашни танлагансиз. Сиз касб ва иш жойингизни танлагансиз. Дўстларни ўзингиз танлагансиз. Кийиб юрган кийимингизни, ҳозир эгнингиздаги лиbosларни танлагансиз. Ҳозир қўлингизда турган китобни ўқишни афзал билдингиз. **Ҳаётингизда ўзингиз анлаганингиздан кўра кўпроқ танловлар мавжуд.** Ҳа, ҳаётингиз турли танловларга тўла. Уларнинг баъзилари узоқ ўйлашдан кейин рўй берган, аксарияти эса ўйламай амалга оширилган, ҳатто танлов борлигини хаёлимизга ҳам келтирмаганмиз. Ҳамма гап эса ҳар бир танловни онгли равишда амалга оширишдадир. Танлаш ва ҳаётни бирор ўзанга буришни табиий ҳол деб билиш керак эмас, бунга беэътибор қарамаслик лозим. Лекин одамлар нима дейишларига эътибор бering. Уларнинг сўзлари худди уларда бирор эркинлик ёки танлов имконияти мавжуд эмас-дек янграйди:

“Мен шу якшанба ҳамкасларим билан учрашувга боришим керак”. “Мен уйда қолиб, болаларга қарашим керак”. “Мен дўконга бориб, нон харид қилишим керак”. “Мен ҳар

ойда кредит пулини тұлашим керак". "Қилишім керак... бұлишим керак..." Бундай ибораларни неча марта эшитгансиз? Кунига неча марта үзингиз шу ёки шунга үхаш сұзларни құллайсиз? Буларнинг бари онгсиз равища айтилса-да, бари бир таъсири бұлади. Сиз онгингизга танлов йүқлиги ва үзингиз истамаган ишни қилишга мажбур эканлигингизни сингдирасиз. Бу жуда хато таассурот, бунинг устига ҳақиқатта тұгри келмайды. Аслида нимаики қилманг, ҳаммаси үз танловингизга асосланады.

"Мен бу якшанба ҳамкасларим билан учрашувга боришим керак", дегани аслида бу учрашувга шу якшанбада боришни исташингизни билдиради. "Асло йүқ, – деб эътиroz билдиришингиз мумкин. – Бунга күзим учиб турғани йүқ, лекин бу учрашув ҳамма учун мажбурий. Мен боришга мажбурман".

Бұлмаган гап — боришни үзингиз танладингиз. Сиз қарама-қарши йұлни танлаб, бормаслигингиз мумкин эди. Балки бу раҳбарингизга құнғироқ қилиб, сийқаси чиққан баҳона эмас, ижодий ёндашилган бир сабабни айтиб рухсат сұраш бўлар. Балки масалан, құнғироқ қилиб, мазангиз бўлмаётганлигини айтиш бўллар. Қолаверса, умуман ишдан бўшашингиз ҳам мумкин. Танлов доимо мавжуд.

Аслида биз шундай дейишимиз керак бўлади: "Нега бормаганлигимни тушунтириб үтиргандан кўра боришни маъқул кўрдим" ёки "Уйда қолганим туфайли рўй бериши мумкин бўлган баъзи оқибатларга дуч келишдан кўра бу

учрашувга боришни маъқул кўрдим". Амалда биз иккала ҳолда ҳам, нега айнан шу йўлни танлашимиздан қатъи назар, боришни танладик. Бу бизнинг танловимиз бўлди.

Семинарим тингловчиларидан бири билан бўлган сухбатимизни сиз билан ўртоқлашаман.

— Уйда қолиб болаларга қарашим керак, — деди у.

— Сиз мажбурмисиз?

— Ҳа, улар иккиси ҳам ҳали ёш. Бири тўрт ёшда, бошқаси икки ёшда. Мен улар билан қолишим керак.

— Ўша куни болаларга қараб туриш учун кимнидир чақириш имкони йўқми?

— Эрим иккимиз болаларга бундай кичик ёшларида кун бўйи бегона эмас, ота-она парвариши керак бўлади деб ҳисоблаймиз. Шу сабабли уйда мен қолишим керак.

— Сизнинг қарорингизни ҳурмат қиласман, лекин бу ҳолатда ихтиёрий танлов мавжуд. Демак, улар билан уйда қолишини танладингиз.

— Ҳа, мен шуни айтдим.

Ҳамма гап шундаки, амалда у бутунлай бошқа фикрни айтганди ва унинг шуури ундан бутунлай ўзгача сигнал қабул қилганди.

Вазиятни қандай қабул қилишингиз, онгинизда уни қандай безашингиз жуда муҳим. Бу шунчаки чиройли гап эмас, бу — шуурингизда вазиятни қандай муҳрлашингиз дегани. Ўз танлов имкониятини англаш ва уни мажбуриятларни тўлиқ ҳис эта туриб амалга оширишни ва бамисоли ҳаётда танлов йўқдек, мукка тушганча илгари кетишни тенглаштириб бўлма-

йди. Биринчи ёндашув ҳаяжонга солади, руҳлантиради ва куч, имконият беради. Иккинчи ёндашув чеклайди ва ўзини бечора, муаммолар гирдобида қолгандек ҳис этишга мажбур қилади. Афсуски, аксариятимиз кейинги ёндашувга амал қилишни ўзига лозим билади ва уни қоида деб куради. Яна бир танлов бор — мана шу одатдан воз кечиш, уни ўзгартириш. Биз бир нарсага боғланиб қолмаслигимиз керак. Атроф оламни қабул қилишда янги одатларни ўрганишимиз мумкин.

Ҳар гал “қилишим керак” деган иборани ўйлаётган ёки сўзлаётганингизда, бир лаҳзага тұхтанг ва онгли равища бир дақиқалик машқни бажаринг. Ўзингизда мавжуд танлаш имкониятларини таҳлил қилинг. Нечта йўл бор? Тасаввурингиздан фойдаланинг. Бир дақиқада иложи борича кўпроқ йўл топишга ҳаракат қилинг. Ижодий ёндашинг. Бундан бир оз бўлса ҳам завқ олинг. Бошқа имкониятларнинг юзага келиши сизга куч бераётганлигини ва танангизда қувват югурга бошлаганлигини ҳис этинг. Тўсатдан сиз мажбур эмаслигингизни, балки танлов имконига эга эканлигингизни ҳис қиласиз.

Масалан, “Дўконга бориб нон сотиб олишим керак”, деган ибора хаёлингизга келди. Энди танлов йўлларини ўрганинг. Сиз музлаткични очиб, унда нима борлигини кўришингиз ва бутерброддан бошқа нимадир тайёрлашингиз мумкин. Оилангиздагиларга бугун кечқурун ҳамма кичкинагина “очлик” эълон қилишини билдиришингиз мумкин. Сал нарида жой-

лашган дүкондан овқат етказиб беришлари-
га буюртма беришиңгиз мумкин. Ресторанга
бориш мумкин. Дүстингизга құнгироқ қилиб,
уни меҳмона тақлиф қилишиңгиз, гап ораси-
да йүл-йүлакай дүкондан нон олиб келишини
сұрашиңгиз мумкин. Танлов — бир дунё. Ке-
йин барча имкониятларни ақл тарозисида тор-
тиб күринг, шунда ҳам дүконга бориб нон олиб
келишни истаётган бұлсангиз, ҳалиги тушун-
чангизни үзгартыриб айтинг: “Мен дүкондан
нон олиб келишга қарор қылдим”. Бундай ама-
лиёт ҳаётингизга қандай үзгартыриш кирилади,
биласизми? Бириңчидан, ҳар бир ишиңгизни
“мен қарор қылдим” дея бошлаб, сиз ҳаётин-
гиз танловға ва ечимларға бойлигини ҳис этаси-
з. Иккіңчидан, бундай ёндашув күзингизни
очади ва шу пайтгача күрмай келганиңгиз күп-
лаб танловлар ва имкониятларни намоён этади.
Янада ижодий, журъатли ва уддабуро шахсга
айланғанлигингизни кашф этасиз. Бу машқни
ҳар куни бажаринг ва у ҳаётингизни буткул
үзгартыриб юборади.

МАҚСАДЛАР

Ҳаёт — бу ё қизиқарлы саргузаштлар
ёки ҳеч нарса.

Элен Келлер

Мен елканли қайиқда сузишни ёқтираман.
Менинг чиройли үн метрли ёғоч шхунам бор,
уни дүстим, Гарбий соҳилдаги энг зүр уста-
лардан бири үз құли билан ясаган. Мен вақт
бўлди дегунча бу қайиқда денгизга чиқиб ту-

раман. Баъзида яхтадан кундузи фойдалана-ман — кўрфаз бўйлаб бир-икки айланга ҳосил қилиб, қуёш ва шамоддан завқланиб қайтаман. Бунда мен ҳеч қаерга йўл олмайман, шунчаки елкан остида сузишнинг гашти учунгина айла-наман.

Баъзида эса бир ёки бир неча ҳафтага ден-гизга чиқиб кетаман. Бир-икки ойлик сафарлар ҳам бўлади. Бундай ҳолатда борадиган жойим-ни аниқ белгилаб оламан. Ҳар тонг мен денгиз харитасини ва ускуналарнинг кўрсаткичлари-ни яхшилаб ўрганаман, шундан кейингина бо-радиган йўналишни белгилайман. Мен навига-ция билан ҳам, шхунани бошқариш билан ҳам ўзим шуғулланаман. Шамол йўналишига қа-раб елканни ўрнатаман, зарур ҳолларда режа-ларимга тегишли ўзгартиришлар киритаман. Йўналишни кузатиб бориб, турли мўлжаллар-ни белгилаб қўяман: бу ерда маржонлар, ана у ерда орол ва ҳоказо. Саёҳатимнинг ҳар бир босқичида ҳозир қаерда эканлигимни ва қаер-га кетаётганлигимни белгилашга ҳаракат қила-ман. Бошқача бўлиши мумкинлигини тасаввур ҳам қила олмайман. Буни бошқача қилиб ҳам бўлмайди. Денгизда харитасиз ёки белгиланган йўналишсиз сайд этишни тасаввур қилиб кў-ринг — **керакли жойга бориш учун фақат умид ва қатъиятнинг ўзи етарлимиси?** Қанчалик кул-гили бўлмасин, лекин ҳаётда биз айнан шундай йўл тутамиз — яхшироқ ҳаётдан умидвор бў-либ, лекин орзумизга эришиш учун олдимизга ҳеч қандай аниқ мақсад ва мўлжаллар қўймай яшаймиз. Шундай экан, истаганимиз қолиб,

ўзимиз истамаган ерга бориб қолишимиз ҳай-
ратланарли эмас.

“Аксарият одамлар ўз мақсадларига эри-
ша олмасликларининг сабаби, – деб лўндағи-
на фикр билдиради **публицист ва нотиқ Ден-
нис Уэйди**, – уларда ҳеч қандай устувор мақсад
йўқлигидир”. Ҳар ким соглом, баҳти, муваффақиятли бўлишни, яна юзлаб сифатларга эга
бўлишни истайди, лекин ҳамма да ҳам аниқ
белгиланган мақсадлар, ҳаёт харитасидаги ора-
лиқ мўлжаллар йўқ. Аслида ана шулар одам-
нинг ўз мақсадига қандай эришмоқчи эканли-
гини кўрсатиб туради.

“АЛИСА МЎҶИЗАЛАР МАМЛАКАТИДА” АСАРИ СИЗГА ЁҚАДИМИ?

Лъюиса Керроллининг қаламига мансуб бўл-
ган “Алиса мўжизалар мамлакатида” китоби-
да фақат Алисани ифодалайдиган ҳикоя бор.
Унда йўлдан адашган ва қайси томонга бури-
лишни билолмай қолган Алиса дараҳт шохига
тирмашиб олган Чешир мушугидан мулоийим-
лик билан ёрдам сўрайди.

– Кечирасиз, бу ердан қаёққа боришим ке-
рак? – сўрайди Алиса.

– Ўзинг қаерга бормоқчисан? – жавоб берди
Мушук.

– Менга бари бир... – деди Алиса.

– Унда қаерга борсанг ҳам фарқи йўқ, – дей-
ди Мушук.

– ... қаергадир борсам бўлди, – тушунтириди
Алиса.

— Қаергадир албатта борасан, — деди истеҳзо билан Мушук. — Фақат етарлича узоқ юриш керак.

Менга шу суҳбат жуда ёқади. У мутлақ ақлга сигмайды, лекин шу билан бирга ҳаётни қандай кечиришимизга ҳам жуда ўхшаб кетади. Биз тинимсиз меҳнатни мақсадга эришишга қаратилган фаолият билан адаштириб, қаттиқ янглишамиз. Бизнинг фикримизча, тиришқоқлик билан меҳнат қилиш орқали албатта, олга юрамиз. Бироқ агар аниқ, яққол белгиланган мақсадлар ва қайси томонга юриш кераклигини кўрсатиб турувчи оралиқ мўлжаллар бўлмаса, шунчаки тиришиб меҳнат қилиш ва илгари юришга интилиш ўзини ўзи алдаш ва баҳт кўринишидаги сароб бўлади.

ҲАЁТДАН НИМА ИСТАЙСИЗ?

Ҳаётдан нима истайсиз? Ҳеч бўлмаса ўзингиз буни биласизми? Агар аниқ жавобингиз бўлмаса, демак, жиддий ва чуқур таҳлил вақти келибди. Ҳар биримиз ҳаётимизнинг қайсиdir лаҳзаларида тўхтаб тин олишимиз ва “инвентаризация”, яъни рўйхатдан ўтказишимиz керак: қаерда эканлигимиз ва қаерга кетаётганлигимизни аниқ билиб олишимиз лозим, токи ҳаётимиз кечётган йўл — бу айнан биз истаган йўл бўлсин.

Ўзингиз учун белгилайдиган мақсадларингиз кўп жиҳатдан сиз ҳаётда дуч келадиган ҳолатлар ва вазиятларни белгилайди. Шуни ёдда тутиб, танлаща донолик кўрсатинг ва қалбингизга яқин нарсаларни танланг. “Инсон муваффақият

нарвонидан күтарилиб, биргина нарсани кўрди: нарвон бошқа деворга қўйилган экан”, ибораси ёдимга тушади. Ҳаётингизда нотўгри танловлардан четланинг. Мақсадларингиз сизнинг иштиёқингиз, инстинктларингиз, ҳаётга қарашларингизни ўзида акс эттирсин. Бир шоир ёзганди:

Бир кема Шарққа сузар, бошқаси Гарбга юз бурган. Иккисига шамол бирдек эсса-да, икковини турлича натижа кутар. Чунки бўронлар ва тўфонлар эмас, эшкак ва елканлар қаён сузаётганимизни кўрсатишлари керак. Уларни эса сен ўзинг ўрнатасан.

Мақсадингиз сари оғишмай борсангиз, унинг ўзи сизга елканни қандай ўрнатиш кераклигини кўрсатади, у ҳаракатланишингиз учун керак бўлган йўналишни белгилайди.

Агар мақсадларингиз ўзингиз учун аниқ бўлмаса, камида бир ой давомида ўзингиз учун кунига яrim соатдан вақт ажратинг. Бу вақтни беҳудага сарфламанг. Ҳар куни ҳаётда эришмоқчи бўлганингиз бешта муҳим нарсадан иборат рўйхатни тузинг. Буни ҳар куни бажаринг. “Ҳар куни” деганимнинг сабаби шундаки, ушбу рўйхат кундан кунга ўзгариб боради. Бугун сизга муҳим кўринган баъзи бандлар эртага аҳамиятсиз бўлиб қолади. Бошқалари кундан кунига такрорланади. Агар буни бир ой давомида такрорласангиз, вақтинчалик ва ўткинчи истакларни сиз учун ҳақиқатан муҳим мақсадлардан ажрата оладиган бўласиз.

Сизга фойдали бўладиган яна бир усул бор. Тасаввур қилинг, сиз тўқсон ёшга тўлдингиз

ва ортга назар ташладингиз. Ўтган ҳаётингизда нималарни кўришни истардингиз? Нимани қила олмаганингиздан ачинардингиз? Бу хаёлий машқ сизга ҳақиқатан нима қилишни ва нимага эришишни исташингизни яққол намоён этишда ёрдам беради.

КАТТА МАҚСАДЛАР ҚЎЙИНГ

Австралия бўйлаб биринчи маърузалар сафаримни уюштирганимда катта мақсадларнинг қудрати ҳақида “биринчи қўл”дан эшитганман. Таиландда эканлигимизда, мен австралиялик шеригимга қўнгироқ қилдим — у сафаримни ташкил этиши керак эди. У ўз иши учун умумий даромаддан 20 фоизини олишига келишдик. Мен гап орасида ойига 10 000 доллар ва яна бир оз қўшимча пул топишими айтиб ўтдим. Ўзимча, шеригим бундан хурсанд бўлиши керак эди. У эса мени ҳайрон қолдириб, ойига камида 20 000 доллар олиши кераклигини ва айнан мана шу суммани мўлжал қилганлигини айтди.

Нима дейишни ҳам билмадим. Вазият қандайлиги ва ишлаб топа оладиган пулимиз менга маълум эди. Мен бу иш билан кўп йиллардан бери шугулланардим ва тушунардим: у 20 000 доллар топиши учун мен олдинлари топганимдан икки ярим баробар кўп пул ишлашим керак эди. Бунинг иложи йўқлигини билардим.

Бир неча кун шу фикрлар билан ўралашиб, унақасига ҳам, бунақасига ҳам режалаштириб кўрдим. Менда қандай танлов имкониятларим бор эди? Мен унга кўпроқ ҳақ тўлаб, ўзимга

камроқ қолдиришим ёки у 10 000 долларга күниши керак эди. Ҳар қалай бу яхшигина ойлик саналарди. Лекин унинг кайфиятини ҳисобга олсам, иккала йўл ҳам нотўғри кўринди ва ахийри тушундим — Австралияда кўпроқ пул топиш мумкин, фақат бу эҳтимолдан жуда йироқ эди.

Миямга фикр келган лаҳзани асло унутмайман, чунки у ҳаётимдаги бурилиш нуқтаси бўлганди. Мен пляжда, ботаётган қуёшга қараб юриб борардим, шунда тўсатдан миямда бир фикр ярқ этиб қолди:

“Ростдан ҳам икки марта кўп пул ишлаб топсан нима бўлади? Бу муаммонинг зўр ечи-ми бўларди”. Шу пайтгача мен бунинг иложи йўқ деб ўйлардим, лекин энди ички овоз бунга эришса бўлади, деб шипширди. Икки баробар кўп пул топиш онгимда реал имконият бўлиб шакллангач, менга кучли қувват қуюлиб келаётганлигини ҳис этдим, бу фикрдан руҳландим. Мен ўзимни ботаётган қуёшдан ҳам кучли деб ҳис қилдим. Тўсатдан ичимда янгича мавжланаётган ҳаётни сездим.

Кейинги икки ҳафта давомида мен пляжлар бўйлаб айланиб юарканман, бошимда янги гоялар, бўлажак маъruzalаримнинг янгича маркетинги тинимсиз айланарди. Икки ҳафта олдин мутлақо имконсиз кўринган иш энди эришса бўладиган бўлиб кўринарди — фақат мен ўз режаларимдан огишмасам, бас. Мен ўзимдаги ўзгаришдан қувнаб тўймасдим, ҳатто унга ишонгим келмасди.

Австралияга келиб, мен ўз карьерамдаги энг муваффақиятли маъruzalар сафарини

Ўтказдим. Менинг шеригим бутун сафар давомида ойига 20 000 доллардан ҳақ олиб турди, мен эса шунчалик кўп пул ишлаб топдимки, унгача ва ундан кейин ҳам бундай пул топмагандим.

Бироқ пулдан ҳам муҳимроқ нарсага эга бўлдим. Мен ўй-фикрларингиз ва онгингизни ўйғотганингиздан кейин, қаршиңгизда имкониятлар очилишини билиб олдим. Қолаверса, буни мавҳум концепция сифатида эмас, реал воқелик кўринишида тушуниб етдим. Ушбу усул ўзимнинг ҳаётимда иш берганлигини ўз кўзим билан кўрдим. Катта мақсадлар кучли шиддат ва қудратга эгадир, бу эса сизга мақсадга эришиш учун ёрдам беради. Шундай экан, “Қўлимдан келармикан? Қандай рўй бераркан?” каби бўлмагур саволларга вақт сарфламанг. Шунчаки, буни бажаришга қарор қилинг ва бу қарор кетидан тегишлича гоялар ва режалар қуюлиб келишини кузатинг.

“Йогасутра” муаллифи ва қадимги Ҳиндистондаги йог тизими асосчиси — Патанжали бу фикрни қуидагича ифодалаганди: “Сиз қандайдир катта мақсаддан, буюк лойиҳадан руҳлансангиз, ўй-фикрларингиз барча кишаларни парчалаб ташлайди. Онгингиз чегараларни енгади; шуурингиз барча йўналишларда кенгаяди — янги, катта ва ажойиб дунёни ташкил қиласди. Олдин мудраб ётган куч, қобилият ва иқтидор жонланади ва ўзингизни куттанингиздан ҳам буюкроқ инсон сифатида кўрасиз”.

ТИРИШИБ ЭМАС, АҚЛ БИЛАН ИШЛАНГ

Агар үзингиз қодир бўлган ҳар бир иши
ни қилганингизда, үзингизни ҳам ҳайраттада қолдирадингиз.

Томас Эдисон

Меҳнат ҳақида кенг тарқалган хато фикр бор, у кўп адашишликка, ҳаддан ортиқ ва умуман беҳуда машаққатларга сабаб бўлади. У ҳам бўлса, “Қанчалик тиришиб ишласангиз, шунчалик муваффақиятга яқин бўласиз”.

Агар сиз ҳам бу гапга ишонсангиз, муваффақият қозонишингиз учун тиришиб ва жадал ишлашингизга тўғри келади. Аксарият одамлар бир умр мана шу билан банд бўладилар. Улар янада кўпроқ лойиҳаларга қўл урадилар, кўпроқ вақтларини ишга багишлайдилар, натижада оиласлари ва саломатликларини четта суреб қўядилар. Амалда улар шу даражада қийинчилик ва тиришқоқлик билан ишлайдиларки, муваффақият қозониш имконига умуман эга бўлмайдилар. Муваффақият қаердан ҳам келсин? Ахир дастлабки пойдевор хато қурилган бўлса.

Бир лаҳза тин олиб фикрланг: агар қанчалик тиришиб ишласангиз, турмушингиз шунчалик фаровон бўлади деган фикр рост бўлса, ундан шундай хулоса келиб чиқади: энг кўп иш қиладиган меҳнаткашлар энг тўкин яшовчи бўлар эдилар. Лекин атрофга боқинг — жамиятда айнан бошқалардан кўпроқ ва оғирроқ иш қиладиганлар қайтага камроқ пул топадилар. Бунисига нима дейсиз?

Йигирмата китоб ёзган адид иккитагина асар битганга қараганда албатта, кўпроқ пул топадими? Бу йигирматадан битгаси ҳам чоп этилмаса-чи? Узи иккитагина асар ёзган адиднинг иккала асари ҳам бестселлерга айланса-чи? Ноширни, китобхонни ёки тақризчини ёзувчи қанчалик кўп ва тиришиб ишлаганилиги қизиқтираликан? Сарфланган меҳнат баҳолаш учун ўлчам ёки омил бўла оларликан? Ўн йил давомида ёзилган китоб руҳланиш онларида қандайдир уч ой ичида ёзиб битирилган асадардан ҳар доим ҳам яхшироқ чиқаверадими? Агар мен Билл Гейтсдан кўпроқ тер туксам, ундан кўра бадавлатроқ бўламанми? Сиз мендан кўра жадалроқ, жўшқинроқ ва кўпроқ ишласангиз, мендан кўра бойроқ бўласизми? Тинмиз меҳнат муваффақиятнинг гарови, унга эришишнинг калитими?

Бундай заарли тушунчанинг кишанларини парчалаш вақти келди. Муҳими, қанчалик тиришиб ишлаш эмас, қанчалик оқилона ва ишнинг кўзини билиб меҳнат қилишингиз эканлигини англаш вақти келди!

Ҳеч қачон меҳнатингиз жўшқинлигини ўлчов қилиб олманг. Бундай ўлчашдан маъно йўқ. Агар жон бериб ишласангиз, бу сизни хотиржам қилиши ва ичингизда меҳнатингиз самародорлигига ишонч уйготиши мумкин. **Қанчалик оқилона ишлайтганлигинизни ўлчов қилиб олинг.** Ўзингизга савол беринг: “Вақт ва имкониятларимдан максимал равища фойдалана оляпманми?”, “Ақл билан ишлайпманми ёки шунчаки тиришиб-тирмашиб ётибманми?” Бу

икки ёндашув ўртасидаги фарқни билиш лозим. Уларни асло адаштириб юборманг.

Устоз ва шогирд ҳақидағи яна бир ривоят. Шогирд устозидан сұрабди: “Маърифат нима?” Кекса устоз жавоб бериди: “Ишлаётганимизда биз ишлаймиз. Таом тановул қилаётганимизда тановул қиламиз. Ухлаётганимизда ухлаймиз. Мана шу маърифатдир”.

“Ахир ҳамма одамлар шундай қиласыларку?” сұрабди йигит.

“Йүқ, – деб жавоб бериди мүйсафи. – Бундай қилиш учун тажриба керак”.

Ақл билан ишлаш учун ҳам тажриба керак. Вақт ўтказишни самарали иш билан адаштириманг. Агар оғисда үн икки соат вақтимизни сарфласақ, үн икки соат ишладик деб ўйлаймиз. Ўзимиздан қониқиши ҳис қиламиз ёки сиқиб суви олинган лимондек туйиламиз — бу қайси күз билан қарашга боғлиқ. Лекин биз оқилона меҳнат қылдикмикин? Балки агар биз иштиёқли бўлсак, кучга тўла ва кўтаринки руҳда бўлсак, худди шу ишни олти соатда ба-жарган бўлардик. Бу иложи бор иш.

Ҳаммадан кўра кўпроқ қўнгироқлар ва мурожаатларни амалга оширадиган савдо агенти аслида ҳаммадан яхши ишлаган бўладими, умуман ўзи тўғри йўл тутганмикан? Ҳамма нарса амалга оширилган мурожаатлар ва телефон қўнгироқларига боғлиқми? Ҳар доим ҳам йигирмата савдо таклифини киритиш үн бешта таклиф киритгандан самаралироқми? Материални тақдим этиш сифати қаерда қолади? Мижозингизнинг дардини тинглашга қанча вақтингиз кетади-ю, ўз маҳсулотингиз ёки

хизматингизнинг афзалигини тушунтиришга қанча вақт сарфлайсиз? Сиз хотиржам, дадил, руҳиятингиз тетикми ёки ёдлаб олинган ҳаракатларни такрорлаяпсизми? Балки қандайдир шахсий ишингизга чалғиб, ишга юз фоиз берила олмаётгандирсиз? Балки жиҳду жаҳд билан ишлагандирсиз-у, лекин ақл билан ёндашмагандирсиз?

Иш ҳафтасини якунлаб, хулосасини чиқара туриб, қанчалик тиришиб ва жўшқин ишлаганингиз ҳақида саволга чўмманг. Бу бешуда ва ишга умуман алоқаси йўқ. Ўзингиздан қанчалик оқилона ишлаганингизни сўранг. Вақтдан унумли фойдалана олдимми? Ижодий ёндашдимми? Самарали ишладимми? Мана шу саволларга жавоб топишингиз керак.

ҲАР ҚАНДАЙ ИШ, УНГА ҚАНЧА ВАҚТ АЖРАТСАНГИЗ, ЎШАНЧА МУДДАТГА ЧЎЗИЛАДИ

Сермаҳсул ижодкор, ўзининг “2001: Фазовий одиссея” романи (унинг асосида ҳаммага машҳур кинофильм суратга олинган) билан машҳур Артур Ч. Кларк, шифокор унга бир йилдан кам умри қолганлигини айтганда, юқоридаги фикрни ўз ҳаётида синаб кўрди. Кларк шифокор қабулидан Лондоннинг ҳаёт қайнаётган кўчаларига чиққанида олдида бир қанча жиҳдий саволлар турарди. Уни ўз ҳаётигина эмас, аёли ва ёш болаларининг тақдирни ҳам ташвишлантиради. У дунёдан ўтганидан кейин яқинлари молиявий муаммолар гирдобига тушиб қолмайдиларми? У ўзидан кейин нима қолдиради? Кларкнинг ёзувчилик қилиб топаётган пуллари у тинимсиз ёзиг турганида етарли эди, лекин

ҳозир бир йилгина вақти қолганида унда вақт танқислиги юзага келганди.

Одатда китоб ёзишга у тахминан бир ярим йил вақт сарфларди. Демак, энди у битта китоб ёзишга ҳам улгурмайди. Шу сабабли ёзувчи қуйидаги қарорга келди. У бир йил ичиде олтита китобни ёзиб тутатади. Ҳар икки ойда биттадан китоб. Шунда сотилган китоблардан тушадиган муаллифлик ҳақи ҳисобига оиласи, ҳеч бўлмаганда қора кун учун пул жамгаришга эришади. Одатда, ўн саккиз ой талаб қиладиган ишни икки ойда қандай тутата олади — буни у тасаввур ҳам қила олмасди, лекин бошқа иложи йўқ эди. Қилиши лозим бўлгани учун бажаради. Мана шу қарор унинг ҳаётини буткул ўзгартириб юборди.

Мана шу ерда ҳикоямизда гаройиб ўзгариш рўй беради — худди Кларкнинг кутилмаган ечимга эга романларида гидек. Қадимий мақолда айтилганидек, ҳақиқат ҳар қандай ёлғондан гаройиброқ бўлади. Кларк ҳақиқатан ҳам олтита янги роман ёзиб тутатди ва шу кичкина-гина қаҳрамонлик асносида ажойиб воқеа рўй берди. Худонинг иродаси биланми, аллақандай илоҳий таъсир бўлиб, у дардан буткул фориг бўлди. Бир йилдан кейин касалликдан асар ҳам қолмади, Кларк эса бу пайтга келиб икки ойда бир китоб ёзишни одат қилиб олганди. Нима деб ўйлайсиз, тузалиб, вақти бемалол бўлиб қолгач, Кларк яна ҳар бир китобга ўн саккиз ой вақт сарфлайдиган бўлиб қолдими? Сиз шундай қилган бўлармидингиз? “Менга бу са-марадорлигим маъқул келади, — дейди у. — Би-

*ласизми нега? Чунки шунда мен яхшироқ ёза-
ёттандекман”.*

Эътибор бердим: муваффақиятга эришган инсонлар — эркакми, хоҳ аёл — ҳар бир ишни тез ва самарали битказиш, қисқа фурсатда кўп нарсага эришиш иқтидорига эгадирлар. Фақат муддат тиқилиб турганида эмас, ҳар доим мунтазам равищда тез ишлайдилар. Улар ақл билан ишлашни биладилар. Уларнинг муваффақият қозонишларининг сабабларидан бири ҳам шу.

Яна бир қадимий матал бор: “Ниманингdir тезроқ битишини истасангиз, банд одамга буюринг”. Бу ҳақ гап. Банд одам ишларни тўғри ташкил қила олади. У вазифаларни устуворлигига қараб тақсимлашни, самарали ишлашни, тўсиқларни қандай енгиб ўтишни ва ўзи чалгиб қолмаслигини яхши билади. Улар ақл билан иш кўрадилар. Улар топшириқни бажарибгина қолмай, бунинг учун бошқалар сарфлайдиган вақтнинг ярмини, ҳатто чорагини сарфлайдилар. Сиз ҳам шу маромни ўрганишингиз ва ўз фойдангизга ишлатишингиз мумкин. Шундай экан, олдингизда юзта вазифа турибдими, қайгурманг. Уларни муҳимлиги бўйича тақсимланг. Ўзингиз учун муддатни белгиланг ва барчасини бажариш учун тўғри усул ва маромни топинг. Шунда сиз кўпроқ самарага эришасиз ва барча ишни бажарсангиз ҳам камроқ чарчайсиз. “Мен тиришиб ишляпман” деб ўйламанг, “мен оқилона ишляпман” деб фикр юритинг. Бу ёндашувлардан иккинчиси сизга муваффақият келтиради, биринчиси эса фақат толиқтиради, холос.

УЧ МУЗАФФАР СТРАТЕГИЯ

Менежмент — бу ишларни тұғри қи-
лиш демақдир; етакчилик — тұғри иш-
ларни қилишилиқдир.

Питер Друкер

Биринчи стратегия:

Охирини үйлаб ишни бошлаш

Хәётингизнинг ҳар бир куни умрингизнинг умумий манзарасига бир улуш олиб кирсин. Охирини үйлаб иш бошлаш — нимага интила-ёттанлигингизни доим ёдда сақлаш деганидир. Бугундан санаганда ҳәётингизнинг кейинги үн йилида нималар рүй беришини истайсиз? Йигирма беш йилдан кейин-чи? Үта аниқ бўлинг ва молиявий, маънавий, амалий мақсадла-рингиз, саломатликка бодлиқ мўлжалларингизни тұғри ва тўлиқ англаб еting. **Сиз якуний мақсадлар масаласида мутлақ аниқ бўлишингиз лозим** — акс ҳолда уларга эришиш стратегиясини туза олмайсиз.

Охирини үйлаб иш бошлаш якуний мақсадга интилишнинг бутун манзарасини кўз олдидан ўтказиш учун ўз тасаввурини ишга солишини англатади. Шунда сиз мўлжалланган ерга бориш учун қандай қадамлар ташлаш кераклигини яқзол кўрасиз. Қаерда қандай ҳаракат қилишни билсангиз, муваффақият сари саё-ҳатингизнинг ҳар бир босқичида аниқ-тиниқ йўл кўрсаткичларини учратасиз. Ўзингизнинг йўл кўрсаткичларингиз ва симёгочларингизни билиб олсангиз, қаерга келганингизни ва ишлар қалай кечәётганлигини тұғри баҳолай ола-

сиз. Мана шунда сизга тасаввур ёрдам беради. Ўзингиз бормоқчи бўлган жойдан бошлаб манзарани ортга айлантирсангиз, керакли харита кўз олдингизда намоён бўлади. Шунда йўлингизда тасодифлар ва топишмоқлар камроқ учрайди.

Мана шу умумий манзарани доим хотирада сақланг. У ҳам руҳлантиради, ҳам муайян вазифаларни нега бажараётганлигингилизни ёдга солиб туради. Бир сўз билан айтганда, тўгри йўлдан боришингизга ёрдам беради.

Иккинчи стратегия:

Устуворликлар асосида иш кўриш ва уларга риоя этиш

Ўзимда бор вақтдан самарали фойдалана олиш йўли қандай? Мана шу саволга ҳар кун жавоб беришимиз лозим. Вақтингиз ва қувватингиз чекланган. Сиз бир кунда мингта иш бажара олмайсиз, лекин қилиниши лозим бўлган ва сизга фойдаси тегадиган минглаб иш топилади. Қайси ишлар бошқаларига қараганда муҳимроқ ва уларни қайси тартибда қилиш афзаллиги ҳақида бир қарорга келиш керак.

Бу эса ўзини бошқариш ва вақтдан оқилона фойдаланишни англатади. Менежментда “вақтни бошқариш” деб атайдилар, аслида бу хато атама. Сиз вақтни бошқара олмайсиз. Вақт доимий; сиз ўзингизни бошқарасиз ва ташкиллаштирасиз, бу орқали ҳаракатларни амалга оширасиз ва улар бирор натижага олиб келади. **Бизнес — аслида муайян нарсалар-**

нинг бажарилишига қандай эришиш, қайси муҳимлигига асосланиб, уларга риоя этиш деганидир. Бажарилиши лозим бўлган ишлар шажарасини тузинг. Олдингизда турган ишни кичикроқ қисмларга бўлинг. Бутун манзарани яхлит кўришни ўрганинг. Йирик ва майда қисмларни уйғунаштиринг. Умумий манзара ва майда деталларни бир-бирига боғланг. Майда деталлар умумий манзарани тўсиб қўйишига, дарахтлар бутун ўрмондан ошиб ўсиб кетишига йўл қўйманг. Сизга реклама матнини ёзиш топширилган ва бунга икки кун ажратилган бўлса-ю, сиз бир ёки икки ҳафта вақт сарфлангиз, умумий манзарадан келиб чиққанда, бу вақтингизни тўгри ишлатиш бўладими? Якуний манзарани кўришнинг бошқача усули шунча вақтни матн тайёрлашга сарфлаганим сабабли, нима иш бажарилмай ва эътибор берилмай қолди, деб ўзингиздан сўрашdir. Бу саволларга берилаётган жавоблар ўзингизни қондиришига амин бўлинг.

Майда нарсаларни авайлаб, йирик нарсаларни исроф қилманг, тийинни тежайман деб сўмни йўқотманг. Бу эски мақол, у турли тилларда турлича янграйди, лекин моҳияти бир. Энг арzon рангли нусха кўчириш қурилмасини излаб, уч кунни шаҳар бўйлаб тентирашга сарфлайсиз ва оқибатда 200 доллар тежайсиз. Бу жуда яхши, лекин Америкада иш ҳақи соатига 15 доллардан юқорилигини инобатга олсак, бу уч кундан бошқа иш учун фойдаланганингиз маъқул эмасмиди? Вақтни у энг яхши самара берадиган жойга сарфланг. Вақтдан қаер-

да ва қандай фойдаланиш ҳақидағи қарорға үзингизга бериладиган савол ёрдамида келиш лозим — “Менга нима қилиш күпроқ ёқади?” әмас, “Вақтимни қандай сарфласам күпроқ са- мара беради?” деб савол бериш керак. Бугунги күнни қандай қилиб самаралироқ үтказишим мүмкин? Бу ҳафтани-чи? Бу ойни-чи? Айнан шу саволларға жавоб топинг ва шунга қараб иш күринг.

**Учинчи стратегия:
Ишни режалаشتыринг, режага биноан иш-
ланг**

Профессионал спорт жамоасининг мурабби-
йи оммавий ахборот воситаларига жамоанинг
мағлубиятини шундай изоҳлаётганлигини күп
эшигтансиз:

*“Биз шу ўйин учун тузилган режамизга риоя
этмадик”.*

Хўш, аввалбошда режага амал қилиш кўзда тутилган экан, нега кейин риоя этилмай қол-
ди? Чунки йўлдан адашиш ва йўналишдан чет-
лашиш жуда осон. Ўйиннинг ҳар лаҳзасидаги
ҳаяжон ва босим остида сиз йўл-йўлакай, экспромт (тайёргарликсиз) тарзда, баъзида сони-
янинг ўндан бир улушида қарор қабул қиласиз.
Ўша пайтда атрофингизда рўй бераётган воқе-
аларга шунчалик чалғиб қоласизки, ўйиннинг
бошлангич режасини бутунлай унутасиз ва
фақат юзага келган вазиятдан чиқиш биланги-
на шугулланиб қоласиз.

Бизнесда ҳам иш шундай. Күп ҳолларда у “Шу лаҳзада ва кўз ўнгимда юзага келган тешикларни ямашдан иборат” бўлиб қолади. Телефон қўнгироқлари, тугаётган муддатлар, ўзгараётган режалар, кутилмаган ҳолатлар, ҳалокат ҳодисалари, инқироз вазиятлари, янги имкониятлар — уларнинг бари сизни аввалбошдаги режангиздан четга торта бошлади.

Шуни била туриб, ҳар ҳафта, ҳар ой, ҳар йил давомида нимага эришмоқчи эканлигиниз ҳақида умумий тасаввурга эга бўлишингиз, шунингдек, истагингизга эришиш учун ишингизни режалаштиришингиз ва шу режага риоя этишингиз муҳим.

Шубҳасиз, ҳар куни кутилмаган телефон қўнгироқлари бўлади, муддатлар тиқилади, янги воқеалар рўй беради, улар эътиборингизни ўзига тортишга уринади, лекин агар қўйида келадиган тўрт босқичли ҳаракат тартибиغا амал қилсангиз, йўлдан четлашиш кузатилган заҳоти йўналишни енгилгина тўғрилаб оласиз ва ўз мақсадингиз сари тез ҳамда муваффақиятли қадам ташлайсиз.

Биринчи босқич: Рўйхат тузинг

Шу ҳафтада нима ишлар қилиш кераклигини, қандай қўнгироқлар, хат ёки саъй-ҳаракатлар сизни мақсадингизга яқинлаштиришини ёзинг. Ким билан учрашишингиз керак? Нима қилишингиз лозим? Ўзингизга фойдаси тега-

диган қандай ахборот олишингиз талаб этилади? Құшимча имкониятлар яратиш учун нима қила оласиз? Қандай чоралар келаёттан ҳафта ни сермаңсул ва муваффақиятли қилади? Ҳафтатолик рўйхатни тузиб олинг, у сизга гайрату шижаат билан ўз мақсадингиз сари интилишингизда кўмак беради.

Иккинчи босқич: Белгиланган ишларни бажаринг

Нимадир тезда бажарилиши мумкин бўлса, дарҳол адо этинг! Бугун яна нима қилса бўлади? Ўшани бажаринг! Рўйхатингиздаги барча ишларни мана шу руҳда кетма-кет бажаринг. Россиялик афсоналар устаси Гуржиев доно маслаҳат беради: “Натижалар ҳақида ўйламанг, шунчаки ишни бажаринг”. Ҳаракатлар сизни муваффақиятга элтувчи восита бўлишларига қўйиб беринг. Рўйхатга киритилган барча ишларни адо этинг. Улар сиз учун устувор вазифалар бўлсин.

Ҳафта давомида янги воқеалар рўй бериб, сиз рўйхатга яна бошқа вазифаларни ҳам қўшишни истаб қоларсиз. Бу жуда яхши, уларни қўшинг, лекин ҳеч қачон, қайтариб айтаман, ҳеч қачон ҳеч қандай вазиятда рўйхатда келтирилган бандларни ўчирманг (бажарилганлари бундан мустасно). Бажарилмаган вазифани ўчириш вақти ҳафтанинг охирида, ишларнинг қай аҳволдалигини таҳлил қилиш асносида келади. Бу сўзсиз амал қилиниши лозим бўлган

муҳим қоида бўлиб, у сизда белгиланган режага амал қилиш одатини шакллантиради.

Учинчи босқич:

Ўз ҳаракатларингизни таҳлил қилинг

Бу, афсуски, аксарият одамлар иш режалирида назарга олмайдиган босқичдир. Бу эса катта хато. Ўтган ҳафтанинг таҳлили кейинги ҳафтани режалаштириш каби муҳим саналади. Амалда кейинги ҳафтага ишларни режалаштиришга қараганда олдинги ҳафтада қилинган ишлар таҳлилига кўпроқ вақт ажратиш лозим бўлади. Чунки айнан таҳлил давомида ишларингиз қандай кетаётгани яққол кўринади. Режалар ва яхши ниятлар самарали ҳаракатлар билан бирга кечмаса, улардан фойда бўлмайди. Ишлар ҳолатининг таҳлили сиз учун кўп нарсани фош этади. Бу жараёнда ўзингизга кўпгина саволларни беришингиз лозим:

- Нима бажарилди?
- Нима бажарилмади? Нега?
- Қандай янги воқеалар рўй берди?
- Нимага ўргандим?
- Энди нима қилиш керак?
- Нимани етарли даражада адо этмадим?

Нега?

► Ишимни янада самаралироқ қилиш учун нима қилишим керак?

Кейинги ҳафтадаги фаолиятингизни режалаштиришдан олдин аввалги ҳафтада амалга оширган барча ишларингизни таҳлил қилиб, чуқур ўрганиб чиқинг. Эсда тутинг: таҳлил кўп

жиҳатдан режалаштиришдан муҳимроқдир. Унинг учун алоҳида вақт ажратинг. Олга интилишдан олдин нима рўй берди, нима бажарилмади ва нима учунлигини аниқлаб олинг.

Тўртинчи босқич: Бошқа рўйхат тузинг

Учинчи босқичдаги таҳлил ва вазиятни аниқлаш асосида кейинги ҳафта учун янги рўйхат тузинг.

Агар шу тўрт босқичга мунтазам риоя этилса, иккита муҳим иш рўй беради. Биринчидан, анча ишлар битиб қолади, бу ўз ҳолича муҳим ютуқ. Иккинчидан, бу ҳам аҳамиятли, сиз ўзингизда олдин пайқамаганингиз хатти-ҳаракат моделини ҳис этасиз. Ҳафтама-ҳафта, диққат билан, мунтазам равишда ўз рўйхатингизни таҳлил қиларкансиз, баъзи турдаги вазифаларни мудом четлаб ўтаётганлигингизни кўрасиз. Бу фактни тан олишингиз кўзингизни кенг очади ва сизни ҳушёр торттиради. Умуман олганда, ўз мойилликларингизни билиш сизга каттароқ самарага эришиш учун ички дунёнгизни ўзгартиришга ёрдам беради.

Эсда тукинг: нима қилишни билиш ва уни бажариш — иккита мутлақо алоҳида нарса. Мен сизга таклиф этаётганларим ичида тубдан янги нарсанинг ўзи йўқ. Бу тизимнинг кўп жиҳатларини шусиз ҳам яхши билишингиз мумкин.

Лекин бундай билим — илк қадам, холос. Иккинчи, янада муҳимроқ қадам ўша ишларни

бажаришдир. Айнан ҳаракатлар (сүзлар эмас!) ҳаётингиздаги ўзгаришларга сабаб бўлади. Агар кўрсатилган стратегияларни ҳар ҳафта, ҳар ой амалга ошириладиган аниқ ҳаракатларга татбиқ эта олсангиз, ҳаётда катта муваффақиятга эришиш сари анча илдам юрган бўласиз.

“ЙЎҚ” ДЕЙИШНИ СЕВИШГА ЎРГАНИНГ

Қатъий “йўқ”дан кейин “ҳа” келади.

Уоллес Стивенс

Фрэнсис Форд Копполанинг Вьетнамдаги урушни ёритган “Қиёмат қойим” фильмида ажойиб саҳна бор. Командир ролини ўйнаётган Роберт Дювалл белигача ялангоч ҳолда жунглида туради, боши устидан Америка реактив қиравчилари учиб ўтади. Тонг, лекин ҳаво қизиб, дим бўлишга улгурган. “Мен эрталабки тутун ҳидини ёқтираман, – дейди у чуқур нафас олиб. – Бу ҳид галабани эслатади!”

“Йўқ” сўзига нисбатан ҳам мен шундай туйгуни ҳис қиласман. Мен бу сўзнинг жаранглшини ёқтираман. Мен учун у ҳаракатни англатади; нимадир рўй бериши тайин. “Йўқ” шундай йўл яратадики, у охир-оқибат “ҳа”га олиб келади.

Деярли барча “йўқ”ни ёмон кўради. Сотув бўйича мутахассислар, тадбиркорлар, болалар, ошиқлар, кашфиётчилар, башоратчилар — барчалари бу сўзни ёқтирмайдилар. Шундай бўлса-да, бизнеснинг шубҳасиз факти шундай: сиз “йўқ” сўзини эшитмадингизми, демак “ҳа”ни ҳам эшитмайсиз. Бизнес билан шугулланган-

да "ҳа"дан кўра кўпроқ "йўқ"ни эшитишига тўрри келади — бу бизнес қонуни. Ушбу қонунга риоя этмайдиган ташкилотлар жуда кам. Сабаби шуки, қанча кўп "йўқ"ни эшитсангиз, кейинроқ шунчалик кўп "ҳа" сўзини эшитасиз.

Агар савдо билан шугулланиш асносида минглаб "йўқ"ни эшитсангиз, кейинроқ юз, ҳатто икки, уч юзта "ҳа"ни эшитингиз эҳтимоли юқори. Лекин бирорта "йўқ" эшитмасангиз, битта бўлсин "ҳа" эшитишингиз даргумон.

Кўпгина савдо агентлари "йўқ" сўзидан қўрқанлари учун тижорат таклифи билан шахсан мурожаат қилишни ёки телефон орқали мулоқот қилишдан қочадилар. "Йўқ" деса нима бўлади, деб ўйлайдилар. Аслида "йўқ" сўзини эшитганингизда қаердадир яқинда, сал нарида "ҳа" яшириниб турган бўлади. Иккинчи бора "йўқ"ни эшитсангиз, "ҳа" яқинлашганлигини тушунинг. Учинчисидан кейин у яна ҳам яқинроқ бўлади. "Йўқ" сўзини севинг; у яқинлашаётган муваффақият белгиси. Уни эшитмасангиз, мана шунда сизни росмана нохушлик кутаётган бўлади.

Си Янг мукофоти ҳар йили ҳам профессионал, ҳам талабалар лигасидаги энг яхши бейсбол ўйинчисига топширилади. Бу энг севимли ва обрўли мукофот. Унинг соҳиблари бейсбол юлдузлари саналади.

Бироқ озгина одамлар ушбу мукофот фолияти давомида кўрган маглубиятлари бўйича рекорд ўрнатган бейсболчи номига қўйилганлигини биладилар. Ҳа, гап ғалаба эмас, мағлубият ҳақида кетяпти. Си Янг 313 та

ўйинда маглуб бўлган — бейсбол лигаси тарихида ундан кўра кўпроқ ютқазган спортчи йўқ. Нега бўлмаса мукофотга унинг номини беришиди дейсизми? Ҳаммадан кўра кўпроқ галаба қозонган одам шарафига багишлаганлари яхши эмасмиди? Ҳа, сиз ҳақсиз. Тўгриси, шундай ҳам қилинган. Шунчаки, бу иккови бир одамда мужассам бўлган.

Сугурта полисларини сотиш билан шугулланадиган ва ўз компаниясида мунтазам равища етакчи ходимлар сафида бўлиб келадиган дустим айтганди: “Мен “йўқ” сўзини ҳамкасбарамига қараганда икки ёки уч баробар кўпроқ эшитсан керак”.

Ҳеч ким “йўқ” сўзини ҳисобга олмайди ва уларни санамайди. Маглубият ҳеч кимга керак эмас. Аҳамиятга эга биргина нарса — бу галаба, муваффақият; фақат уларгина роль ўйнайди.

Эндиликда сизга “йўқ” жавоби берилгани учун қайгуга тушсангиз, эсда тутиңг: бу “йўқ” кўп сонли “ҳа”га олиб борувчи зиналардир.

ТИРИШҚОҚЛИК

Мен захирада икки-учта гояларни доим олиб юрадиган ва ҳеч қачон рад жавобидан чўчимайдиган йигитларни ҳурмат қиласман.

Майкл Блумберг

Бизнес учун ҳам шуҳрат музейи очиш керак, деган хаёлга бораман. У ерда бизнеснинг буюк тамойиллари, бу тамойилларни эгаллаган инсонлар ёдга олинарди. Шундай музей бўлганда,

"Тиришқоқ"лик тамойилига багишлиңган экс-позициялардан қуида келтириладиган воқеа учун жой топиларди.

Жерри Перенчио ташаббускор агент бўлиб, спорт ва бошқа оммавий тадбирларни ташкил этиш билан шугулланарди. У Мұҳаммад Али ва Жо Фрейзер ўртасидаги биринчи бокс матчи-ни ўтказиш бўйича реклама компанияси кат-тагина фойда келтиришини тўгри баҳолаганди.

Шу ўринда бир оз чекиниш қиласйлик. Мұ-ҳаммад Али Вьетнамдаги урушга қарши чиқ-қани учун ундан оғир вазнданғи чемпионлик унвонини олиб қўйиши. Ўша пайтларда у маглубиятга умуман учрамаган бўлса ҳам уч ярим йил давомида унга мусобақаларда қатна-шиш учун лицензия беришни рад этдилар. Шу давр мобайнида янги чемпионни аниқлаш учун бутун бошли матчлар серияси ўтказилди. Жо Фрейзер, чап қўлида ажойиб зарба бера олув-чи ёш боксчи барча жангларда галаба қозон-ди ва бир неча бор ўз унвонини муваффа-қиятли ҳимоя қилди. Али эса фақат судларда жанг олиб бораради. Ахийри унга яна рингга чиқишига рухсат бердилар. Оғир вазнда иккита чемпион бўлиб қолди, уларнинг иккаласи ҳам тож унга тегишли эканлигини айтарди. Икка-ласи ҳам бунга ҳақли эди. Иккаласи ҳам асло мағлуб бўлмаганди. Бу ҳар қандай тадбир таш-килотчисини орзуси эди ва Жерри Перенчио кечалари кўз юммай, залдаги томошабинларга қаратилган маркетингни қандай ўтказиш, ёпиқ кабель телетармоқларини қандай жалб қилиш, чет элларга трансляцияни қандай со-

тишни ўйлаб чиқарди. Буларнинг барини қила олишини биларди. Бундай ишда яхшигина давлат ишлаб олса бўларди. Фақат арзимаган муаммо бор эди — мутлақ ҳуқуқларни сотиб олиш учун 10 миллион доллар талаб қилинади. Шунча пулни қаердан олса бўлади? У шу ҳақда ўйлаб ўтирган оқшомлардан бирида тұсатдан бир фикр туғилди — матч тұғрисидаги гояни шундай катта пул тикиши мумкин бўлганлардан бирига сотиши мумкин. Лекин кимга? У мазкур лойиҳага пул ажрата оладиган юз нафар бойнинг рўйхатини тузди ва улар билан бирма-бир учрашиб чиқа бошлади.

Албатта, бундай қудратли ва обрўли одамлар билан учрашишнинг ўзи бўлмайди. Уларни тансоқчилари, котиблари қўриқлайдилар, лекин Жерри тиришқоқлик кўрсатди ва рўйхатидаги биринчи одамнинг қабулига кира олди. Бу жуда қисқа сұхбат бўлди ва сұхбатдошидан “йўқ” жавоби олинди. Иккинчи сұхбатдош ҳам унинг таклифига “йўқ” деди. Учинчи бой билан ҳам шу аҳвол рўй берди. Минг қийинчилик билан учрашишга муваффақ бўлган сұхбатдошларининг ҳаммаси унга рад жавобини беришарди. Бу қанчалик аянчли эканлигини, одамнинг ҳафсаласини пир қилишини тасаввур қилинг. Ҳаммасига қўл силташ фикри неча бор миянгизга келган бўларди? Жерри Перенчиода ҳам шундай бўларди. Лекин у тарихий жанг ташкилотчиси бўлишга қатъий қарор қилганди ва бир бойдан чиқиб иккинчисиникига бораради.

У мурожаат қилган йигирма олтинчи одам иккита баскетбол жамоаси — “Кинг” ва “Лэй-

керс” эгаси Жек Кент Кук бўлди. Мистер Кук кабинетида ўтириб, Жерри ўз режасини биринчи бор бу фикр хаёлига келган вақтдагидек тўлқинланиб тасвирлаб берди. Жерри катта фойда олиш мумкинлиги тўғрисида, у режани ҳаётга қандай татбиқ қилиши ҳақида, агар 10 миллион доллар қарз олинса, иккиси ҳам катта даромад кўришлари ҳақида ёниб сўзлади.

Жек Кент Кук ёнида ўтирган йигитнинг гапларини диққат билан тинглади. У Перенчио рақамлар ва фактларни қалаштириб турар экан, ёш гайратли импресарионинг юзига тикилиб ўтиради. Суҳбат охирида у қарор қабул қилди. Унинг жавоби “ҳа” бўлди.

Қолганини тарихдан биласиз. Али ва Фрейзер ўртасидаги матч аср жангси сифатида реклама қилина бошланди ва Жерри Перенчионинг доно маркетинги туфайли бу жанг барча даврлардаги энг даромадли бокс мусобақаси бўлди ва кейинги бокс учрашувларининг ташкилотчилари ундан намуна ола бошлидилар. Учрашувнинг барча қаҳрамонлари — Али, Фрейзер, Жерри Перенчио ва Жек Кент Кук ўзларига тегишли миллионларни ишлаб топдилар. Томошибинлар эса энг ажойиб бокс матчининг гувоҳи бўлдилар.

Ушбу спорт воқеасидан бир неча ой ўтгач, бир журналист Жерри Перенчиодан мабодо Жек Кент Кук пул бермагандан нима қилган бўлардингиз, деб сўради. “Рўйхатимда йигирма еттинчи сатрда турган одам олдига борардим”, деб жавоб берди Перенчио.

Жон Фрам — одамларни күндириш бўйича катта қобилиятга эга раҳбар, тиришқоқликнинг қудратини яхши билади. 1991 йилда “Молиявий ахборотлар тармоги” (FNN)да хизмат қилиб юрган чоғлари, у тўғридан-тўғри Майкл Блумбергга, энг йирик ахборот-таҳдил бизнес-хизматининг асосчиси ва президентига қўнгироқ қилиб, гаройиб таклиф киритди. У Блумбергга FNNни сотиб олишни ва Фрамга унинг бошқарувини топширишни таклиф қилди. “Қандай аҳмоқона фикр”, деди Блумберг Жоннинг гапини бўлиб.

“Тўхтанг, кабинетингизда беш дақиқа сухбатлашишга имкон беринг, – илтимос қилди Фрам. – Мен бу ерда қандай имкониятлар яширинлигини кўрсатиб бераман”.

Фрам беш дақиқага эга бўлди. Уни “самими тинглашди”, кейин хайрлашишди. “Вақтимни йўқотганим қолди”, изоҳлади кейин Блумберг.

Лекин бу Жонни тўхтата олмади. Эртасига у яна қўнгироқ қилди. “Бу тармоқни сотиб олмасангиз, тураг жойлар учун радио ва теледастурлар кабель тармоқларини ривожлантириш билан шугулланишингиз мумкин”, таклиф берди у Блумбергга. Блумберг яна рад этди ва телефон гўшагини қўйиб қўйди.

Фрамга етиб боргандир дейсизми? Блумберг унга ва унинг гояларига ҳеч қандай қизиқиш билдирамаганлиги аниқ эди. Лекин қатъий иштиёқ, истиқболни кўра билиш ва тиришқоқлик туфайли ҳар бир рад этиш муваққат тўсиқ бўлиб кўринади. Бир неча кундан кейин Жон яна қўнгироқ қилди. Бу гал у молиявий бозорлар

айнан телевидение учун яралғанлигини намоён этувчи қатор сабабларни келтирди. Үз режасини баён этаркан, у сўзамол, иштиёқ ва дадилликка тўла эди.

Блумберг яна индамай эшилди, лекин ичидаги нимадир ўзгарди. Четдан келган бу тиришқоқ одам сал олдин жавоб беришга ҳам арзимасдек кўринганди, энди Блумберг уни ақлли деб билла бошлади. Ўша заҳоти у Фрамни ишга олди ва улар иккисини ҳам бой қилган лойиҳа ишга тушди. Майкл Блумбергни таклиф этилаётган лойиҳанинг афзалларига ишонтириш учун қанчалик тиришқоқлик талаб этилганлигига эътибор беринг. Аксарият одамлар биринчи рад жавобидан кейиноқ таслим бўлган бўлардилар. Фақат Жон Фрам эмас. У нимани исташини аниқ биларди ва “йўқ”ни жавоб сифатида қабул қиласди. У эски тамойилга амал қиласди: “Ҳақиқий савдо мижоз “йўқ” дегандан кейин бошланади”.

Тиришқоқлик — муваффақиятга эришиш учун мутлақо зарур бўлган хислатлардан биридир. Тиришқоқлик ортида қандайдир сеҳрли, сирли, борингки, гайритабиий куч яширинки, уни жуда ҳам самарали қуролга айлантиради? Буни айтиш мушкул, лекин тўла ишонч билан айтамизки, ушбу хислатга эга одамлар деярли ҳар доим муваффақиятга эришадилар.

КИМДИР СИЗНИ ЧУВ ТУШИРСА

Келинг, ортта ғазаб билан боқмайлик ва келажакка құрқиб назар ташламайлик, балки ҳар нарсага тайёр ва ҳар нарсаны англаган ҳолда атрофимизни кузатайлик.

Жеймс Тёрбер

Кимдир сизни чув туширса, нима қиласиз? Ҳеч нарса. Бу тұғри қарор. Мутлақ ҳеч нарса қымаслық керак. Рүй берган воқеани унущинг ва олга интилинг. Сизни мақсаддан chalгитишлирига йүл құймаслигингиз керак.

Катта сонлар қонунига күра, сизни баъзида алдайдилар. Чакана дўконлар йиллик даромадларининг уч фоизини майда үгрилар туфайли йўқотадилар. Дўкондорлар бу зарарни бизнес юритишига кетган харажатларга киритадилар. Улар эҳтиёт чораларини кўрадилар ва иложини топсалар, қўлга тушганларидан суд орқали моллари қийматини ундириб оладилар, лекин бари бир З фоизни йўқотадилар. Муҳими эса, улар ҳар бир алоҳида воқеани деб ҳиссиётларга берилмайдилар. Бундай чиқимларга хотиржам ва совуққонлик билан ёндашиш керак.

Нафрат ва қасос ҳақидаги ўй-хаёллар билан одамлар ич-ичларини еганларини, ўзларини барбод қилғанликларини кўп кўргансиз. Нафрат ва қасос ўти кимгадир фойда келтирганлигини ҳеч кўрганмисиз? Йўқми? Нега унда сиз бу ҳиссиётларга қалбингиздан жой берасиз?

Баъзида сизни яқин кишиңгиз алдаётганини кўришингиз мумкин, бу жуда оғир. Баъзида бу умуман нотаниш одам бўлади. Бу дунёда ҳа-

ЛОЛЛИК ВА ВИЖДОН ҲАММАГА ҲАМ ХОС ЭМАС. Қанчалик ачинарли бўлмасин, бу факт. Ҳуқуқий жиҳатдан, қонунан нима қилишингиз мумкин бўлса, ўшани қилинг (агар шундай йўл бўлса), лекин кейин бу воқеани хотирангиз ва юрагингиздан чиқариб ташланг.

Биламан, алдангач, одамлар ишончини поймол қилишгач, бундай қилиш қийин, лекин бу вазиятдаги энг яхши, энг оқилона ва энг тўғри йўл — рўй берган воқеани унудиш ва олга интилишдир. Буни қанчалик тез бажарсангиз, шунчалик тезроқ меъёрдаги илгари интилиш маромига тушиб оласиз, ортиқча ҳиссиёт қадамнингизни секинлаштиради. Унутманг, муваффақиятингиз ва баҳтингиз шунга bogлиқ.

ИСМ ВА ФАМИЛИЯЛАР

Биз исмларга яширин сеҳрни ҳис этишимиз лозим.

Дейл Карнеги

Кўпчилик исм ва фамилияларни ёдда тутмайдилар, чунки уларни хотирага маҳкамлаш учун керакли вақт ва қувватни сарфлашни истамайдилар. Улар ўзларини доим оқладилар, одатда бу оқлаш “Ҳамма исмларни эслаб қолишга вақтим йўқ” қабилида янграйди. Ёки умуман бу саволни кун тартибидан чиқариб ташлайдилар: “Мен исм-фамилияларни ёдда сақлаб қола олмасдим”. Қила олмасмидингиз? Лекин удасидан чиқишингиз керак эди. Бундай одамлар тушуниб етмайдилар — суҳбатдошларининг исм ва фамилиясини эслай олмаслик орқали

унга муайян сигнал юборадилар ва ўзларини қанчалик назокатли тутмасинлар, жўнатилиши керак бўлмаган хабар кетиб бўлади.

Аксинча, суҳбатдошингизнинг исм ва фамилиясини қийинчиликсиз эслай олсангиз, бу билан унга: “Сен мен учун муҳим шахссан”, деган бўласиз. Бу яхшироқ эмасми?

Франклін Рузвелт одамларнинг меҳрини қозонишнинг энг осон ва ишончли усули — уларнинг фамилияларини ёдда тутиш ва шу орқали улардаги бетакрорлик туйгусини мустаҳкамлаш эканлигини яхши биларди. АҚШнинг собиқ президентларидан бири бир бора бўлсин, ўзи учрашган одамларнинг исмларинигина эмас, уларнинг турмуш ўртоқлари ва ҳатто фарзандларининг ҳам исмларини эслаб қоларди. У бунга эришиш учун вақт сарфларди, чунки бунинг муҳимлигини биларди. Бундан ташқари президентлик даврида у оқил ва соглом фикрли сиёsatчи бўлганди, мулоқотнинг барча сир-асрорларини биларди. Зоро, Рузвелт кетма-кет уч муддат давлатни бошқарган ягона АҚШ президенти бўлган. У туртингичи муддатга ҳам сайланарди, лекин маҳсус қабул қилинган қонун буни тақиқлаб қўйган.

Фамилиялар ва исмларни ёдда тутиш қобилияти амалий ва ижтимоий муносабатларда ҳам, сиёsatда ҳам бирдек зарур, у орқали эришиладиган самара бирдек аҳамиятлиdir.

Мана шу сабабли, ёдда сақлаб қолиш учун алоҳида вақт сарфлаш ўзини оқрайди. Ҳар куни шу кунга мўлжалланган амалий учрашувларга киришишдан оддин учрашмоқчи бўлган

одамларингизни тасаввур қилинг, уларнинг юзларини кўз олдингизга келтиринг. Кейин бу юзларга исмлари ва фамилияларини тирканг. Бу машгулот учун сарфлаган бир неча дақиқа вақтингиз сиз учрашадиган одамларнинг юқори баҳолари ва ҳурматлари кўринишида бир неча баробар фойда билан ўзингизга қайтади.

Мен исм-фамилияларни табиий ҳолда, уринишларсиз ёдлаб қола олмайман. Бунинг учун алоҳида чора кўришим керак ва шундай қиласман ҳам. Амалий ёки жамоат тадбирларига қатнашиш керак бўлса, мен олдиндан беш ёки ўн дақиқа вақт ажратаман ва тадбирда кўрадиганим инсонларни тасаввур қилиб, уларнинг исм-шарифларни хотирамда тиклайман, кейин уларни бошқа одамларга таништираман. Мијамда фамилиялари ва чеҳрасини бир-бирига болграб ёдда сақлашга ҳаракат қиласман. Бунинг бари унча катта куч талаб қилмайди, лекин бўладиган йигилишнинг барча иштирокчилари исми, фамилиясини хотирамда сақлашга ёрдам беради.

Қимматли маслаҳат бераман: агар мижозлар ёки етказиб берувчилар билан бир борадан кўпроқ учрашишни режалаштирган бўлсангиз, ҳар бири учун карточка юритинг, у ерда уларнинг фамилиялари, исмлари, лавозимлари ва унвонларини, улар ҳақидаги бошқа керакли ахборотни тўплаб боринг. Кетидан уларнинг котиблари ёки улар номидан иш олиб борувчилар, ўртада турганлар исмларини киритинг. Шунда бу одамлар билан навбатдаги учрашувдан олдин картотекангизни очасиз ва улар

ҳақдаги маълумотларни хотирангизда янгилаб оласиз.

Мен танийдиган, муваффақиятли иш юритадиган, мазкур тизимни қўллайдиган бир раҳбар ушбу карточкаларга амалий танишларининг қизиқишлари, нималарни ёқтиришлари ва ёқтирмасликларини ҳам киритиб қўяди. “Ўғли мактаб футбол жамоасида ўйнайди”, “Рафиқаси қадими мебелларни ёқтиради”, “У “Чикаго булс” жамоаси ишқибози” ва ҳоказо. Натижада, танишим мазкур мижоз билан ярим йил ёки ундан узоқроқ вақтдан кейин учрашиб қолганида, у ўзидаги батафсил маълумот билан уларни ҳайратга солади. Бу уларга қандай таъсир қиласи?

Дўстлар ва амалий шерикларнинг фамилиялари ва исмларини эслаб қолиш ва ҳурмат билан талаффуз қилиш стратегияси Эндрю Карнегининг ҳайратланарли муваффақиятининг сирларидан бири бўлганди: бу стратегия унга XIX–XX асрлар оралигига йирик пўлат қўйиш консорциумини ташкил этиш ва 400 миллион доллардан зиёд шахсий мулк жамгаришга ёрдам берди. Ўша пайтларда у Американинг энг бой одами бўлганди. Исм ва фамилияларни ёдда сақлаб қолиш унинг учун кўникма эди, бу кўникмани шакллантириш учун у қиммматли вақти ва қувватини сарфларди. Карнеги бу содда эҳтиром кучини ўзлаштирганлар муваффақиятга эришишларини биларди ва тез-тез ундан фойдаланаарди.

Бошқа Карнеги, Дейл (юқоридаги фамилия дошига умуман алоқаси йўқ), ўзининг “Дўст

орттириш ва инсонларга таъсир кўрсатиш йўлари” китобида исм ва фамилиялар қудрати ҳақида шундай деганди: “Биз исмлардаги сеҳрни ҳис этишимиз ва бу — биз мулоқотда бўладиган шахсга ва фақат унга тўлиқ тегишли бўлган ягона белги эканлигини англашимиз керак. Исм инсонни бошқалардан фарқрайди, унга ноёблик бахш этади. Вазиятга таъсир кўрсатишга уринганимизда шахснинг исмини қўллашимиз унга айтмоқчи бўлганимиз хабарга, унга юклайтган талабимизга алоҳида муҳимлик багишилайди. Ким билан мулоқот қилмайлик, официантдан тортиб то энг юқори лавозимдаги шахсга қадар, исм доим сеҳрли калит вазифасини ўйнайди”.

ЯНГИ АЛОҚАЛАР

Ким мижозлар аҳамиятга эга эмас, деб билса, уларсиз тўқсон кун яшаб кўрсин.

Билл Бэрн

Имкон қадар кенгроқ одамлар доираси билан алоқаларни қўллаб-қувватлашга қаратилган амалий стратегияни оқилона деб тан олмай илож йўқ. “Лекин менинг вақтим йўқ, мен жуда бандман”, деб ачиниш билан қайд этадилар баъзилар. Бунга жавобан бир нарса дея оламан: агар астойдил истасангиз, вақт топасиз.

Атрофдагилар билан алоқада бўлишнинг ўзига хос усулларига эга икки киши билан таништиришга рухсат беринг. Уларнинг усуллари бамисоли сеҳрли таёқчадек иш беради. Бу усуллардан имконингиз етганичасини олинг, баъзи унсурларини ўз истагингизга кў-

ра ўзгартиринг ва ўзингизнинг одамлар билан мулоқот қилиш тизимингизни ишлаб чиқинг.

ТЕЛЕФОНДА ИККИ ДАҚИҚАЛИК СУҲБАТ

Дарил Картер ЭҲМ аппарат воситаларининг улгуржи савдоси билан шуғулланувчи фирмада савдо агенти бўлиб ишлайди. Бу соҳада рақобат жуда кучли бўлиб, рақобатчилар чакана сотувчиларнинг эътиборини қозониш учун тинимсиз кураш олиб борадилар. Лекин Дарил ноёб тизим ўйлаб топди, у бошқалардан илгарилаб кетишга имкон берди. У ўз тизими니 телефонда икки дақиқалик суҳбат деб атайди. Ҳар иш куни, соат 9.30 дан 10.30 га қадар Да-рил телефонни “қучоқлаб олади” — иложи борича кўпроқ кишилар билан алоқага чиқади. “Ҳеч қачон ушбу вақтда сотув билан шуғулланмайман, — дейди у. Агар мижоз ниманидир сотиб олмоқчи бўлса ёки кўпроқ суҳбатлашиш истагида бўлса, мен унга соат ўн бирда, тушликдан кейин ёки кейинроқ қўнғироқ қилишга ваъда бераман. Олдимда календарь турари, мен айтганларим ҳақида у ерга белги қўйиб бораман. Бу эрталабки вақтда эса мен бир нарсани: улар билан қисқача суҳбатлашишни ва уларни доим ёдимда сақлашимни айтишни истайман”.

Бу усул мени қизиқтириб қўйди ва Даридан унинг ишини кузатишга ижозат беришини сўрадим. Мистер Картер рози бўлди. Кейинги ҳафтада, белгиланган кунда унинг хонасида учрашдик, у мени қаршисига ўтқазди, ёнимга параллель телефонни қўйди, у ва суҳбатдош-

ларининг гаплашувини тинглаб ўтириш имконига эга бўлдим. Кўп нарса менга ойдин бўлди. Ҳар бир қўнгироқ бир хил бошланарди: Картер ўзини танишириб, икки дақиқа вақти борлигини эслатишдан гап бошларди.

Баъзида “Ўша буюртмани олдингизми?”, “Ҳаммаси жойидами?”, “Менга нима хизматлар бор?” каби саволлар берарди. Ёки суҳбатдошларини бўлажак воқеалардан огоҳ этарди: “Яқин кунларда ажойиб янги техникалар оламиз. Кейинги ой улар ҳақида хабар бераман”. Дарил шунчаки кўнгил сўраган ҳолатлари ҳам бўлди: “Болалар яхшими?”, “Ишқибозлик қилаётган бейсбол жамоангиз қалай?”, “Ертўлангизни жиҳозлаб бўлдингизми?”, “Клубдаги учрашувларингиз қалай ўтди?” Баъзида у янги фирмаларга ўзини танишириш учун қўнгироқ қиласади. “Сиз ҳозирда ишлатаётган техникандиздан қониқишингизни биламан, фақат мабодо бир кун келиб техникани алмаштириш истаги туғилса, бизнинг фирмамиз хизматга тайёрлигини ва сизга жуда яхши хизмат кўрсатишимизни айтиб қўймоқчиман”.

Амалда баъзи суҳбатлари уч-тўрт дақиқага чўзилган бўлса, бошқалари бир дақиқадан ҳам кам бўлди. Ўртача икки дақиқа сарфланди ва суҳбатларнинг ҳар бири ўзига хос бўлди. Ҳар бир қўнгироқ қисқа бўлди ва ҳеч ким шикоят қилмади. Суҳбатнинг қисқалиги ҳеч кимни хафа қилгани йўқ. Ҳар бир суҳбатдош (агар аниқроқ айтсан, 30 тадан 28 таси) “қўнгироқ учун раҳмат” деб миннатдорчилик билдириди. Улар бундай мулоқотни юқори баҳоладилар.

“Хозирги одамларнинг ишлари тўлиб ётиди, – дейди Дарил. – Уларнинг вақтини аяганингиздан хурсанд бўладилар. Улар ўзлари ҳақларида гамхўрлик қилаётганлигинги билсалар, етарли”.

У ҳар иш куни мана шундай йўл тутади. Ҳафтасига 150 та мулоқот бўлади. Кейинги ҳафта яна 150 та, жами ойига 600 та қўнгироқ бўлади. Ҳар ой шу такрорланади.

Дарил Картер сотувининг ҳажми ундан кейинги ўринда турган ҳамкасбиникига қараганда тўрт баробарга кўп. Нима деб ўйлайсиз, нега бундай?

ОТКРИТКАЛАР ОҚИМИ АСЛО ТЎХТАМАЙДИ

Жо Жирардни дунёдаги энг уста савдо мутахассиси дейишади. Савдодаги муваффақиятлари учун уни ҳатто “Гиннеснинг рекордлар китоби”га киритганлар. Ажойиб йигит. “Женерал моторс” фирмаси ваколатхонасида дилер сифатидаги беш йиллик фаолияти давомида у дунёдаги бошқа ҳар қандай одамдан кўпроқ автомобиль сотган. У бир кунда бошқа дилерлар бир ҳафтада сотганидан кўра кўпроқ автомобиль сотади. Баъзи кунлар у сотган автомобиллар сони бошқа дилерларнинг бир ойлик кўрсаткичларига teng келади.

Бунга у қандай эришади? Жо одамлар билан суҳбатлашиш кўникмаси ва қобилиятига эга, лекин олдингизга мижоз келмагунча сиз бирор нарса сота олмайсиз. Мижозни жалб қилишда эса Жонинг олдига тушадигани йўқ. У мижоз-

лар бир-бирига етказадиган мақтовли сұзлар самарали бизнесни йүлга қўйишининг энг яхши усули эканлигини билади ва шу сабабли, мижозлар у ҳақда унутмасликлари учун хатлар тайёрлаш бўйича маҳсус компьютер дастурини ишлаб чиқди. Ҳар ой Жонинг ҳар бир мижози ундан открытка олади. Январда “Жо Жирардан Янги йил билан” табриги бўлади, февралдан то декабргача бирор байрам муносабати билан табрик йўллайди.

“Улар бу открыткаларни ёқтирадилар, – дейди Жо табассум билан. – Йилда ўн икки марта менинг исмим мижозларим уйларида, ёқимли суратда намоён бўлади. Карьерам охирига бориб, мен ойига 14 000 та открытка юборардим. Мен почта маркаларига бир ойда ўртacha автобиль сотувчиси бир йилда сарфлаганидан кўпроқ пул сарфладим”. Бу ҳаракатлар ўзини оқлаганмикан? Оқлаганда қандоқ! Ўз карьера-си давомида Жо кунига олтитадан кўпроқ автобиль сотган. Умуман тармоқ бўйича эса, бу кўрсаткич ҳафтасига бир ёки иккитани ташкил қиласиди.

Бир одам айтган экан: “Агар Жо Жирардан автомобиль сотиб олсангиз, ундан қутулиш учун мамлакатдан чиқиб кетишингизга тўғри келади”. Жо бу сұзларни мақтов сифатида қабул қилди. Бу ҳақиқатан шундай.

Ўз тажрибам билан ўртоқлашишга ҳам ружсат беринг. Кўп йиллар олдин мен кўнгилочар тадбирлар агентлиги ҳаммуассиси эдим, фирмамиз дам оловчилар гурухлари учун бутун мамлакат бўйлаб зал ва клублар буюртириш

билан шугулланарди. Шеригим ва мен ҳам-
масини яхши деб қабул қиласын, фақат ик-
кимиздан биримизга ойига камида бир ҳафта
янги танишлар орттириш учун сафарда юри-
шимизга түгри келарди.

Муаммо битта эди: иккаласын ҳам уйимиз-
дан узоққа кетишни истамас эдик. Шу сабабли
биз ортга сурардик, үзимизни оқлашга баҳо-
на топардик, сафарни кейинга қолдиришнинг
турли йўлларини излардик ва бизнесимиз мұ-
ваффақиятига хизмат қилувчи муҳим унсурни
беэътибор қолдириб, уйда ўтирадик. Бир
амаллаб кўрсаткичларни юқорига олиб чиқар-
дик ва улар яна пастга тушиб кетарди, чунки
биз жойларга мунтазам сафарлар уюштирmas-
дик.

Ахийри, биз үзимизни үзимиз кулгили вази-
ятга солиб қўйганлигимизни тушундик ва бу-
тун иш вақтини сафарларда ўтказадиган одам-
ни ёллаб, бизнесимизни текис йўлга қўйиб
юбордик.

Ҳар қандай корхонани ривожлантириш
учун янги алоқалар ўрнатиш ва эскиларини
мустаҳкамлаш талаб қилинади. Сиз бу фикрга
жиiddий ёндашаётганингизга амин бўлинг. Сиз
учун янги мижозларни олиб келувчи, шу билан
бирга мавжуд мижозларни унугиб қўймайди-
ган ва уларнинг барчасига сиз учун қанчалик
азиз эканликларини эслатиб турадиган ишchan
тизим ташкил қилинг. Ривожланиш фалсафаси
рӯёбга чиқаришга фирма ёки тадбиркор иш
вақтининг камида 10 фоизини сарфлаганида-

гина, уларда бетиним ўсиш учун мустаҳкам асос пайдо бўлади.

ОДАМЛАРГА ЎЗЛАРИНИ МУҲИМ ДЕБ ХИС ҚИЛИШЛАРИГА ИМКОН БЕРИНГ

Мен ҳаётда дуч келган ҳар бир инсон қайсиdir маънода мендан юқори туради, чунки мен ундан ўрганаман ва уни ҳурмат қиласман.

Ралф Уолдс Эмерсон

Американинг машҳур файласуфларидан бири бўлган Жон Дьюи айтганидек, ўзининг аҳамиятини ҳис этиш инсон табиатига хос бўлган энг асосий интилишлардан биридир. Вильям Жеймс ҳам бу борада шу каби фикр билдирган: “Инсон фитратидаги асосий меъёрлардан бири ўзининг бошқалар томонидан қадрланишини ҳис этишдир”. Атрофингизга назар ташланг, бу ҳақиқатлигини тушунасиз. Биз барчамиз юқори баҳо берилишига муҳтожмиз ва бизнинг улушимиз, у қанчалик кичкина бўлмасин, воқеалар ривожига таъсир кўрсатишни истаймиз. Бизга у сув ва ҳаводек зарур. Буни тушунган ва одамларга ўзларини муҳим деб ҳис этиш имконини берган одам дўстлари ва миннатдор шериклар қамровида яшабгина қолмай, ўзини бамисоли истаган жойига киришига имкон берувчи руҳийномага эга бўлгандек ҳис қиласди. Бу эса жуда аҳамиятлидир.

Мактаб ўқиб йиллари орасидаги бу ёзги ишни мен тасодифан учратиб қолдим. Бир фармацевтик компанияга ҳайдовчи-экспедитор

бўлиб ишга кирдим. Менинг тахминан эллик нафар доимий мижозим бўларди. Бир кун саҳифани тўлдириб, “Сиз — ўзига хос инсонсиз, сиз ноёбсиз, қўлингиздан кўп иш келади” каби сўзларни ёздим, “Сиз — буюк ва ажойиб инсонсиз!” деб сарлавҳа қўйдим ва кўп нусхада чоп этдим. Бу қисқа, руҳлантирувчи номадан кутилган мақсад содда эди — инсонларни ўзларига нисбатан эзгу туйгулар туйишга ундаш эди. Мен ушбу матнни барча мижозларимга тарқатдим. Ўша пайтда бу ишнинг самараси қандай бўлишини яхши тасаввур этмасдим.

Аслини олганда, мен берган бир варақ қоғоз барча мижозларимда куч ва ўзига ишонч уйотган. У мижозлар юзига табассум юришига сабаб бўлди, кўпчилиги варақни хоналарига осиб қўйдилар. Лекин иш шу билан тутамади. Икки кундан кейин мени фирманинг кадрлар бўлими бошлиги хонасига чақирдилар. У қувончдан ёниб туради. “Нима иш қилгандинг? — деб сўради у. — Бизга қўнгироқ қилиб сенинг ёзган нарсаларинг учун миннатдорчилик билдиришяпти”. Бошлиқ ёзган матнимни ўқиб чиқди, ҳайдовчи-экспедитор шунча иш қилганлигини кўриб ҳайратланди.

Бир ҳафта ўтгач, мен компания президентининг муборак юзини кўриш шарафига мұяссар бўлдим. Мени унга “ўша матнни ёзган шоввоз”, деб таништирилар. Президент ўрнидан туриб қўлимни қисди, раҳбарларим ҳузурида мени роса мақтади. Бу ҳолатга четдан қарасангиз, мени инсулинни кашф қилган деб ўйлашингиз мумкин. Кейин менинг матнимдан

нусха олиб, ҳайдовчилар орқали бошқа мижозларга ҳам тарқатсак бўладими деб сўради. Мен жон деб рози бўлдим. Бир лаҳзада мен компания “юлдузи”га айландим. Ҳамма тўхтаб, менга илиқ сўз айтар ва қўлимни қисиб қўярди. Мен умуман танимайдиган савдо агентлари ҳам олдимга келиб, “Уша матнни ёзган йигитчани кўришдан мамнунмиз”, дейишар ва матн уларнинг мижозларига қандай мўъжизавий таъсир кўрсатганини сўзлаб беришарди.

Мен ўзим учун олтин конини кашф этгандим, таътил охирида бу иш билан хайрлашганимда фирма мен учун хайрлашув кечасини уюштирди, унда ҳамма, жумладан президентнинг ўзи ҳам қатнашди. Бу ҳаммаси вақтингчалик, атиги уч ой, шунда ҳам ярим ставкада ишлаган ҳайдовчи учун эди. Бу воқеа менга катта сабоқ бўлди, уни асло унутмайман: **“Инсонларга ўзларини муҳим деб ҳис этишга имкон бер — шунда қаршиингда эшиклар ланг очилади”**.

“Индивидуумнинг обўси ва қадр-қиммати — фирмамизнинг энг муҳим жиҳатидир”, деганди “Hewlett Packard” фирмасининг ҳаммуассиси Билл Хьюлетт. Айнан мана шу, инсонга йўналтирилган сиёsat “Hewlett Packard”ни Америкадаги энг яхши бошқариладиган компаниялардан бирига айлантириди. “Агар тегишлича шароит яратилса, интилишлари қўллаб-қувватланса, — давом этади Хьюлетт, — эркагу аёл яхшироқ ва ижодийроқ ишлашини исташига аминман. Ҳар бир ходимимизга, у қандай лавозимни эгаллаб турганидан қатъи назар, ҳурмат билан ёндашамиз ва уларнинг шахсий

ютуқларини доим эътироф этамиз". Ўз йўлла-рида эса улар атрофга боқишига эринмайдилар ва шунга ўхшаш ютуқларни кўриб борадилар.

Уларнинг умумкорпоратив мақсадлари НР компанияси декларациясида ёзилган бўлиб, у қўйидаги сўзлар билан бошланади: "Ташкилот ютуқлари унинг барча аъзоларининг биргаликдаги саъй-ҳаракатлари натижасидир".

Бизнесни муваффақиятли юритиш учун одамларга ўзларини муҳим деб ҳис этиш имконини бериш керак. Ходимларни "персонал" ёки "штат" деб эмас, "МакДональдс" тез фуд овқатланиш ресторонлари тармогида қабул қилингандек, "жамоа аъзолари" деб ёки "Дисней" кинокорпорациясидаги каби "соҳиблар" дейиш, ёхуд "J.C.Реппеу" универсал дўконлар тармогидаги каби "шериклар" деб аташ лозим. Бу ёндашув ушбу компаниялар ишчиларига улар баҳайбат механизмининг беқадр винтчалари эмас, балки яхлит жамоанинг катта аҳамиятга эга узвий қисми эканликларини ҳис этиш имконини беради. Барчамиз шуни чуқур англаб етишимиз лозим.

Дунёдаги энг замонавий самолёт ишлаб чиқарувчиси, савдо ҳажми бўйича бозорнинг сўзсиз етакчиси бўлмиш "Боинг" компанияси раҳбарияти бу фалсафадан бехабар эмас. Ҳар гал янги самолёт тайёр бўлганда заводда катта байрам ўtkазилади ва унда барча қатнашади. Самолётни ангар олдидағи бетон майдонга олиб чиқадилар ва унинг атрофида котиб, куръерлардан тортиб, ишчилар, муҳандислар, вице-президентларгача тўпланадилар. Тилак-

лар, мақтovлар ёғилади, ҳар кимга эришилган ютуқда унинг ҳам улуши борлигини ҳис этиш имкони берилади. Аслида ҳам шундай эмасми? Мұхими, “Боинг” компанияси ходимлардаги мана шу тушунчани мустаҳкамлашга вақт ва маблаг сарфлайди. У ходимлари үзларини аҳамиятли, зарур ва қадрли деб билишларини истайди ва бунинг учун ҳеч нарсаны аямайди.

Бу ёндашувни сиз ҳам синааб күринг. Синаш учун бир ҳафта давомида сиз билан учрашган барчага үзини аҳамиятли деб ҳис этиш имконини беринг. Мижозлар, маҳсулот етка-зib берувчилар, ишдаги ҳамкаслар, турмуш ўрготингиз, такси ҳайдовчиси — бир сүз билан айтганда одамларга үзларини алоҳида аҳамиятли, зарур, керакли деб сезишлари учун замин яратинг. Олдинига бу ноқулай күриниши мумкин, лекин тез орада сиз шундай муомалага ўрганасиз ва ундан лаззат ола бошлайсиз. Одамлар қандай жавоб беришини кузатинг. Бир ҳафта шундай муомалани тұлиқ ушланг ва сизда, атрофингиздагиларда қандайдир үзгариш рүй беради. Натижа сизни ҳайратта солади. У сизнинг одамлар билан мулоқот қилиш тарзингизни тубдан үзгартыради.

Одамларга үзларини керакли деб ҳис қилишларига қўйиб берсангиз, уларда үзлари ҳам сезмагани ҳолда қобилиятлар очилади. Бунинг яққол мисоли — Стиви Моррис. Стиви одамови, ўз қобигига ўралган бола эди, унда үзига ишонч етишмасди. Албатта, унинг түгма сўқир эканлиги ҳам бунинг бир омили бўлганди. Бироқ биргина вазият туфайли йигитча үзининг

жисмоний камчилигини енгиб ўтди ва ҳаётини тубдан ўзгартирди.

Бир куни мактабда ўқитувчи боладан бир муаммони ҳал этишда ёрдам бериб юборишини сўради. Синфга сичқон кириб қолганди ва уни топишга уринишлар беҳуда кетганидан кейин ўқитувчи унга айнан Стиви ёрдам беришини тушунганди — болада фавқулодда эшитиш қобилияти бор эди. Муаллим ўқувчисидан ушбу қобилиятини ишга солишни сўради. Олдин бола тортинди, лекин кейин рози бўлди — бирпасда улар биргалашиб сичқонни тутишди. Бу Стиви ҳаётидаги сўқирлик унинг фойдасига ишлаган биринчи ҳолат бўлди. Барча синфдошлари уни табриклаб мақташди. Ҳаётида Стиви биринчи марта ўзини керакли деб ҳисқилди.

Энди, кўп йиллар ўтгач, у мана шу эътироф ва юқори баҳо бериш воқеаси унинг учун янги ҳаёт бошланиши бўлганлигини айтади. Ўша пайтдан бошлаб Стиви фавқулодда эшитиш қобилиятини ривожлантиришга, уни ўз фойдасига қўллашга қарор қилди ва бунинг уддасидан чиқди. У ўз замонасининг буюк қўшиқчи-шоирлари, бастакорларидан бирига айланса олди. Уни ҳозир Стиви Уандер деб атайдилар.

Одамларни қадрланг. Уларни рагбатлантиринг. Уларнинг фазилатларини тан олинг. Уларда бор иқтидор ва хислатлардан фахрланинг. Бундан маъни борми, ҳаётда бу фойда берадими? Бўлганда қандоқ!

Ҳеч нарса ижобий қўллаб-қувватлашчалик катта қудратга эга эмас. Инсон, қанчалик буюк бўлмасин, қанчалик юксак мавқега эга бўлмасин, қўллаб-қувватлаш муҳитида янада яхшироқ ишлайди, кўпроқ саъй-ҳаракатлар қиласди, бунинг аксини асло қўрмаганман.

Инсонларга ўзларини керакли деб билиш имкониятини қандай бериш мумкин? Уларни керакли деб ҳисоблашдан бошланг. Уларни катта тизимнинг ҳаётий зарур қисми деб қарашга ўрганинг. Сотув бўйича етакчи мутахассис — “юлдуз”дан тортиб, то телефон қўнгироқларига жавоб берувчи қизчага қадар ҳар ким ўз ролини ўйнайди. Уларга шуни билишларига имкон беринг. Сўзларингиз билан, хатти-ҳаракатларингиз, мақтовларингиз, совгалар ва табрикномалар — одамларга уларни қадрлашларини, улар муҳим ўрин тутишларини билдиришнинг юзлаб усули бор.

Дон Кинг бу борада ўзига хос йўлга эга. Худди ток ургандек, соchlари доим тикка турадиган бу киши ёмон ном қозонган Майк Тайсон ва бошқа оғир вазнли боксчиларнинг жангларини уюштириш билан шугулланган. У одамларга ўзларини керакли деб билишларини сингдиришнинг йўлини билади. У билан қачондир кўришган ёки унинг ёнида бўлган ҳар ким буни ўзида ҳис қиласди.

“Ҳеч ким сизни Дон Кингчалик ўзингизни узоқ кутилган меҳмони деб ҳис қилишингизга мажбур қила олмайди, — деганди ёзувчи Норман Мейлер, у билан Заирдаги биринчи учрашувини эслаб. — Мен у ҳақдаги гап-сўзларни

эшигтгандим, лекин бизга пешвоз чиққанида, фақат қувонч ҳис қилдим. У сизда ажойиб ҳис-сиётларни уйготади".

Одамларга уларининг кучли ва керакли шахс эканликларини сингдириш имкониятини ҳеч қўлдан берманг. Бундан олинадиган фойда кетадиган вақтингизни оқлади, олинадиган самара эса узоқ муддат, баъзида бир умрга етади. Бунга эришиш учун кўп нарса талаб қилинмайди; фақат шуни билиш керак: ўзининг кераклигини ҳис этиш барчамиз учун ҳаёттый эҳтиёждир. Афсуски, бу эҳтиёж кўпинча қондирilmай қолади. Ушбу эҳтиёжни қондинг ва ўзингизни яхши ҳис этибгина қолмай, кўп манфаатларга ҳам эга бўласиз. Қолаверса, қаерга борманг, сизни қучоқ очиб кутиб оладиган бўладилар.

ТААССУРОТ ҚОЛДИРИШ АҲАМИЯТГА ЭГА

Сизда дастлабки таассурот қолдириш имконияти биттагинаидир.

Номаълум муаллиф

Инсонларнинг сиз ҳақингиздаги фикрлари улар кўрган ва билганлари асосида шаклланади. Сиз ҳақингизда билишмаса, кўрганлари асосидагина ҳукм чиқарадилар. Бунинг учун айблаб бўлармиди?

Доим ўзингизни яхши томондан кўрсатинг ва имкон қадар чиройли суратдā намоён бўлишга интилинг.

Баъзи одамлар бошқаларда таассурот қолдиришни муғамбирлик ва кўзбўямачилик деб биладилар. Зигирча ҳам ундей эмас. Агар ўзингиз шугулланаётган ишдан фахрлансангиз, ўзингизни, маҳсулотингиз ёки хизматингизни энг яхши томондан кўрсатиш — бу ўзингиз ёки корхонангиз олдидаги бурчингиздир.

Биз ҳаммамиз, албатта, муваффақиятга эришган бўлсалар ҳам кўримсиз кийинган, ўзларини номақбул тутган ва барча қоидаларни бузган шахслар ҳақида эшитганмиз — тўгри, шундай ҳам бўлиб туради. Лекин бошқа қанчалаб одамлар айнан шу сабабли омадсизликка учраганлар — аслида улар ҳам атрофдагиларга кўп фойда келтиришлари мумкин бўлганди! Улар саноқсиз, менга ишонаверинг.

Онассисдан бир кун унинг муваффақияти нимада эканлигини сўрадилар. “Яхши манзилга эга бўлишда”, деди магнат ва журналистга Америкада энди иш бошлаганида Бешинчи авенюда офис очганлигини сўзлаб берди. “Аслида бу шунчаки супургилар сақланадиган қазноқ эди, — кулиб сўзлади Онассис, — бари бир у ерга ҳеч ким келмагандан кейин нима фарқи бор? Асосийси, фирма бланкига аниқ қилиб “Нью-Йорк, 5-авеню” деб ёзиб қўйилганди. Бу эса зўр жарангларди ва мақсад ҳам шу эди”.

Медиа-магнат Майкл Блумберг бу фикрга қўшилади. “Биз доим шаҳарнинг энг обрули жойидаги энг яхши офисга эга бўлишга интиламиз, — дейди у Парк-авенюда жойлашган корпорациясидаги бош офисида яхшилаб жой-

лашиб олиб. – Офисимизга келсангиз, сизни деворлардаги санъат асарлари, дабдабали момиқ гиламлар, қимматбаҳо мебель кутиб олади. Нафосат — муҳим омил”.

Ҳаммадан мана шундай усуlda ишлашни талаб қилиш қийин. Дабдабага миллионлар пул сарфламай ҳам яхшигина муваффақиятга эришиш мумкин, лекин сиз одамларда керакли таассуротни уйготмай, муваффақиятли инсон бұла олмайсиз.

Күрганларни ёқасини ушлашга мажбур қилған гайриоддий тақдимотлар ёрдамида қанчадан-қанча шартномаларга имзо чекилган? Стандарт тақдимотлар ёрдамида эришилғанларига қараганда анча күп. Бирор нарса сотаёттеганингизда, үз нұқтаи назарингизга бирөвни ишонтироқчи бұлғанингизда ёки хизмат пиллапоясидан күтарилишда барча чекловларни олиб ташланг ва үзингизнинг энг яхши жиҳатларингизни тұлғича күрсатинг. Бундай қила олмаслиқдан құрқинг.

Офис ва кабинетингиз ташриф қогозингиз, либосингиз ва үзингизни тутишингиз, руҳиятингиз, услугубингиз — буларнинг бари аҳамиятта эга ва ҳеч қайсиси “иккинчи даражали” эмас. Шундай экан, аҳмоқона хатога йүл қүйманг, буюмингиз ёки хизматингизнинг үзи барча саволларга жавоб беради ва керакли битим үз-үзидан тузилиб қолади деган хаёлга борманг.

ЗАРБАНИ ТҮГРИ ҚАБУЛ ҚИЛИШ МАХОРАТИ

Чемпион зарбани түгри қабул қила олиши керак.

Мұҳаммад Али

Мұҳаммад Али мен учун болалиқдаги қаҳрамонимдир. Бир пайтлар у Жорж Чувало (канадалик оғир вазнли боксчи) билан жангта тушиш учун Торонтога келганида мен ва бир неча дүстларим унинг машқ қилишини кузатиши учун дарсдан қочиб спорт залига борардик. Алининг машқларини, оғир қопга зарба беришини, спарринг шериги билан жанг қилишини күриш завқли эди.

Балки Мұҳаммад юзларимиздаги иззат-хурмат ифодасини сезгандир, балки шунчаки унда оталик ҳислари жунбишга келгандир, лекин буюк боксчи биз — бир тұда үсмиirlар билан суҳбатлашиб, доно маслаҳатлар берди. “Чемпион зарбани түгри қабул қилиши керак, — деганды у бизга үз даҳанини күрсатиб. — Күплаб боксчилар зүр зарба беришни биладилар, лекин чемпион яхшигина зарбани қабул қилиши, кетидан яна бир зүр зарбани қабул қила олиши ва шунга қарамай олға интилишни билиши керак”.

Муваффақият ва бойлик сари пойғанғизда юзлаб, минглаб тутилишлар, күнгил қолишлиари, мураккабликлар рүй беради. Баъзилари арзимас, бошқалари каттагина инқироз бўлади, уларни енгиб ўтиш жасорат, зийраклик ва дадиллик талаб қиласи. Бундай лаҳзаларда юзага

келган вазиятнинг қисқача шарҳи ва таҳлилини уюштиринг. Эсда тутинг, оғир вазнли боксчилар жангги ўн беш раунддан иборат бўлади. Бир нечта раундни бой берсангиз, ҳатто сизни ағдаришса ва нокдаунга учрасангиз ҳам ҳеч нарса қилмайди, муҳими — ўзингизни тутиб олиб, **кучингизни жамланг ва охир-оқибатда галабага эришинг.**

Мен либослар ишлаб чиқарувчи бир аёлни танийман. У ўз бизнесини яратиш ва оёққа турғазиб олиш учун кўп куч, меҳнат сарфлади. Қарийб беш йиллик курашдан кейин унда туб бурилиш юзага келди — энг йирик чакана савдо корхоналаридан бири мунтазам равишда унинг маҳсулотини ола бошлади. Бу дўкон унинг энг яхши мижозига айланди ва тушумнинг 50 фоизини бера бошлади. Ҳаммаси яхши кетаётганди, лекин бир кун дўкон эгаси олдиндан огоҳлантирмай ўзини банкрот деб эълон қилди. Танишим мол етказиб берувчилардан катта сумма қарз бўлиб қолди, тўлашга эса маблаги йўқ эди — у ўз мижозларидан, биринчи навбатда ҳалиги касод бўлган корхонадан керакли пулни ололмасди.

У нима қилди, дейсизми? “Мен йиглардим, вужудимни газаб чулғаб олганди, — дейди у хаёлан ўша пайтларга қайтиб, — Худди қора туйнук ютиб бораётгандек эди. Бироқ кейин бу бош оғриғига эътибор бермай, олға интила бошладим. Мол етказиб берувчиларга қўнғироқ қилиб, вазиятни тушунтирудим, кутиб туришга келишдик. Уйимни гаровга қўйиб, қарз кўтардим. Бир сўз билан айтганда бор кучимни

түпладим ва қанчалик қийин бўлмасин, бу кулфатни енгиб ўтдик". Аслида у енгиб ўтдигина эмас, янада ривожланиб, ҳозирда соҳада катта ҳурмат қозонган, бир неча миллионга баҳоланаидиган корхонани бошқармоқда.

Ноқдаунга туширадиган зарбалар тез, қаттиқ ва ҳеч кутмаган лаҳзангизда берилади. Профессионал боксчи ҳеч қачон уни агдарадиган зарбани кутмайди. У имкон қадар мана шундай вазиятга чап беришга ҳаракат қиласди, лекин ҳар қандай яхши ҳимоя ҳам бирда бўлмаса бирда зарбани ўтказиб юборади. **Бизнес ва ҳаётда ҳам шундай — зарбалардан ўз улушингизни олишингиз бор, шу сабабли улардан кейин қандай оёқда туриб олишни билиб қўйинг.**

НОКАУТГА УЧРАТАДИГАН ЗАРБА ТУШСА, НИМА ҚИЛИШ КЕРАК?

1. Ваҳимага тушманг

Бу — ҳар қандай инқироздаги асосий қоида. Ёнгинми, касаллик ёки карьерадаги синиш, бизнесдаги омадсизлик — нима бўлмасин, бoshингизни йўқотманг. Ақлсизлардек хаёлингизга биринчи келганини қилманг. Рўй берган ҳодисани хотиржам мушоҳада қилинг, бирор чора кўришдан олдин танлов имкониятларингизни тарозига солинг.

2. Қайиқда қолинг

Ҳайратланарлиси шуки, кўплаб қайиқлар яхшигина бузилган ёки агдарилиб кетган бўлса ҳам сув устида қоладилар. Буни кема бош-

қариш курсларида ўргатадилар. Тешилибди ёки сувга тұлиб боряпти, деб вақтидан олдин қайиқни тарк этманг. Күп ҳолларда қайигингиз сув устида шикастланишларга қарамай сузив бораверади, шунинг учун унда қолиш хавфсизроқдир. Бириңчи бузилишдаёқ вазиятни имконсиз санаманг. Балки қайиқни қутқарыб қоларсиз, агар бунинг иложи бұлмаса ҳам қайиқда рүй берган воқеани таҳлил қилиб олгунча қолишиңгиз керак. Қайиқ гарқ бўлишига 100 фоиз амин бўлганингиздагина уни ташлаб кетишиңгиз мумкин.

3. Зарарни назорат остида сақланг

Мавжуд муқобил йўлларни кўриб чиқинг ва уларни совуққонлик билан тартибга солинг. Бир ҳаракатда фақат битта қадам ташланг. Муаммоингизни буткул ҳал қиласидиган жавобни топишиңгиз шафт эмас, лекин тезлиқда қон кетишини тўхтатиш керак. Вақтдан юting.

Бу борадаги қимматли сабоқни узоқ йиллар олдин Торонтода тез ёрдам машинасини ҳайдаб юрганимда олгандим. Бизга қатъий кўрсатма берилганди: “Беморларни яхшилаб тузатишга уринманг; сиздан талаб қиласидиганимиз — улар бизга етиб келгандаридан, сиз борганингиздагидан ёмон аҳволда бўлмасинлар. Қон кетишини тўхтатинг, синган жойни маҳкамланг, нафас олаётганига амин бўлинг ва дарҳол шифохонага келтириинг”.

Мана шуни “зарарни назорат остида ушлаш” дейман. Бу муаммонинг ечимини ўйлаб топиш эмас — шунчаки вазият ёмонлашмасли-

гини таъминлашдир. Тайинли варианлар топилгунича, ҳар қандай ижобий ҳаракатларни амалга оширинг. Танлов эса албатта топилади.

4. Некбинликни сақлаб қолинг

Сизда ишлар чаппасига кетиб ётганида узоқда туриб олиб гапиришим осон, биламан. Лекин бошқа муқобил йўл борми? Тушкунликми? Чорасизликми? Инқироз пайтида онгингиз сизнинг фойдангизга, янада самаралироқ ишлашига ҳар қачонгидан кўра мұхтожроқ бўласиз. Инсон руҳияти ҳайратланарли даражада чўзилувчандир.

Шахсий ҳаётдаги ёки ишдаги омадсизлигининг қанчалик даҳшатли кўринмасин, ҳовурингиздан тушганингиздан кейин танлов имкониятлари бари бир юзага чиқади. **Бизнес ҳар қандай об-ҳаво шароитларига, тўфону бўронларга қарамай юраверади.** Одамлар оғир касалликлардан согаядилар. Бола тузалмас жароҳат олса ҳам ҳаёт давом этаверади. Ишдан айрилсангиз, бошқа иш бор, у ҳам бўлмаса, яна бошқаси, тўртинчи, бешинчиси бор. Уларни ўрганиш керак. Некбинликни йўқотманг. Онгга сизнинг фойдангизга ишлашига қўйиб беринг — шунда ӯзингизни тиклаб оласиз.

5. Сочингизни юлманг

...Қилганимда нима бўларди? ...бўлганда эди-я... Қилишингиз мумкин бўлган барча ишлар ҳақида тахминан шундай фикр юритасиз. Қилишингиз керак эди. Лекин эътиборсизлик қилдингиз; факт шуки, ўз вақтида шундай йўл

тутмадингиз ва энди рўй берган ишни ортга қайтара олишнинг иложи йўқ. Балки ҳақиқатан ҳам ҳаммаси бошқача бўлган бўлар, лекин бу мавзуда фикр юритишдан нима наф? Ачиниш ва бошингиздан “қум” сочиш бошқа ишлар учун керак бўлган қувватни беҳуда исроф қилишга олиб келади, холос. Ҳеч нарса ва ҳеч ким идеал бўла олмайди, ҳатто энг яхши ниятлардаги одамлар ҳам хатога йўл қўядилар. Ўзингизни тутиб олинг ва мавжуд қувватингизни ижобий ўзанга йўналтиринг.

6. Маслаҳатлашинг

Ким билан гаплаша олардингиз? Бу вазиятни бошидан ўтказган одам биланми? Имкон қадар кўпроқ маслаҳат ва ахборот йигинг — қанча кўп бўлса, шунча яхши. Шунга ўхшаш одам билан шунчаки бирга бўлиш ҳам баъзида ёрдам беради. Улар нима қилганлар? Кулфатни қандай енгланлар? Айтганларини амалга оширишингиз умуман шарт эмас, лекин қанча кўп ахборотга эга бўлсангиз, қарорларингиз шунчалик самарали бўлади.

7. Вақт сиз тарафингизда эканлигини тушунинг

Вақт жароҳатларга малҳам бўлади. Бошингизга тушган ҳодиса етказган зарар оқибатлари қанчалик узоқ бўлади?

- а) Ўша ҳодисадан кейин бир ойми?
- б) Балки бир йилдир?
- в) Ўн йилми?
- г) Йигирма беш йилдир?

Рўй берган ҳамма нарсани вақт чизигига жойлаштииринг. Юзага келган вазиятга назар ташланг. Шубҳасиз, у ҳозирча сизга балодек күринмоқда, лекин ҳаётингизни умуман олиб қараганды, бу қанчалик аҳамиятли бўлиб кўринади?

Омадсизлик ва кўнгил қолишидан кейин руҳиятни тиклаб олиш қобилияти — чемпионларга хос хусусият. Агар ўзингизда шу хусусиятни ривожлантирсангиз, қандай вазиятга тушманг, ўзингизни тутиб оласиз ва пировардида, тегирмондан бутун чиқасиз. Нокаутга учратувчи зарбалар ҳаммамизга тушиб қолади; уларни қандай қабул қила олишимиз биз учун муҳим аҳамиятга эга.

АГАР НИМАНИДИР БИЛМАСАНГИЗ

Мен фақат ўзимнинг ақлимни эмас, бирор бровларникини ҳам ишлатаман.

Вудро Вильсон

Шундай ҳолатга ҳеч тушганмисиз: бирор лоийха, хизмат ёки соҳа ҳақида катта ҳажмдаги ахборотга муҳтоҗсиз-у, уни қаердан олишни билмайсиз? Сизга керакли маълумотга эга одамга қўнгироқ қилсангиз бўлмайдими? Умуман нотаниш одамга қўнгироқ қилиш ҳам мумкин. Чунки бу қўнгироқ сизга керакли ахборотни олиш учун жуда зарур.

Машҳур меъмор ва қурувчи бўлган бир кишининг дабдабали кабинетида ўтирганимда ушбу усуслни биринчи бор кузатгандим. У бир нечта қариялар уйини қуриш ҳақида гапираёт-

ганди. Биз ҳар томонлама ўрганиб, имкониятларни баҳолаётгандик. Шунда у айтиб қолди:

“Менимча, қўшимча маълумот олишимиз керак”.

Шундан кейин индамай корхоналар манзиллари ва телефонлари ёзилган маълумотномани очди ва бир йирик сугурта компаниясининг телефонини олди, қўнгироқ қилиб, сугурта агентларидан бири билан улаб беришларини сўради. Кейин ўзи умуман танимайдиган кишидан аҳолининг неча фоизи эллик ёшга чиқишини, неча фоизи олтмиш беш ёшгача яشاшини, қанчаси етмиш беъдан ошишини, уларнинг қанчаси эркақ, қанчаси аёл эканлигини ва бошқа бир дунё маълумотларни сўраб олди. Бунга у беш дақиқа ҳам вақт сарфламади ва бир тийин ҳам пул тўламади. Мен ҳайратда эдим. Бунга у қандай эришди? Шунчаки, у оқилона тамойилга таянди. Бизнинг ҳар биримиз буюк донишмандликни намоён қила оламиз, агар доимо қуидагиларни эсда сақласак бас: одатда одамлар бир-бирига дўстона кайфиятда бўладилар, бошқаларга фойдали бўлиш ва ёрдам бериш уларга ёқади. Ҳаммаси жуда оддий.

Адашиб қолсак, дуч келган кишини тўхтатиб, қаерга юриш кераклигини сўрашга тортинимаймиз, ахир. Иш бўйича ҳам шундай йўл тутилса нима бўлади? Моҳияти бир-ку. Буни ўзингиз учун ўйин деб билинг ва ўзингизни детектив деб тасаввур қилиб, завқ олинг. Кейин эса зарур ахборотни қанчалик тез олганингизни бир кўринг.

Жон Ганн, ўз ишининг устаси бўлган телевидение продюсери, Англиядаги Стоунхенжга жўнатилаётган ижодий гуруҳ учун матбуот аккредитациясини тез олиш керак бўлиб қолди. Одатий усуlda барча расмиятчиликка амал қилиш кўп вақтни оларди. “Рухсатномани қандай олсан экан?” деб боши қотарди унинг.

Гайришуурый равишда иш кўриб, Жон телефон гўшагини кўтарди, “Юнайтед пресс” агентлигига қўнгироқ қилди ва уни бош муҳаррир билан улаб беришларини сўради. Бунгача у билан умуман гаплашмаганди. Танишиб, вазиятни тушунтириди. Муҳаррир ҳар эҳтимолга қарши деб бир неча одамнинг телефон ракамларини берди. Иккита қўнгироқдан кейин Жон ўзига керакли ахборотга эга бўлганди.

Сиз ҳам ушбу тамойилдан фойдаланишингиз мумкин. Ахборотга муҳтож бўлсангиз, ўзингиздан сўранг: “Буни ким билиши мумкин?” Кейин ўша одам билан боғланинг, ўзингизни таниширинг ва вазиятни тушунтиринг, кейин ўзингиз билмоқчи бўлган нарсангизни сўранг. Мутлақо бегона одам билан гаплашишга тайёр бўлсангиз, қанчалик кўп ахборот олиш мумкинлигини кўриб ўзингиз ҳайратга тушасиз. Тўгри, ҳар доим ҳам эмас; баъзида рад жавоби эшитишингиз мумкин, лекин ўндан тўққизта ҳолатда одамлар сизга ё керакли ахборотни берадилар ёки бериши мумкин бўлган одамга йўллайдилар.

Бу ҳақда ўйлаб кўринг. Бирор муҳтож одам сизга қўнгироқ қилса, сиз эса уни керакли ахборот билан бемалол таъминлай оладиган бўл-

сангиз, нима қилган бўлардингиз? Унга ўша маълумотларни айтиб бериб, гўшакни қўйгач, ўзингизни баҳтли ҳис қилган бўлардингиз. Бошқаларга фойдали бўлиш ва ёрдам кўрсатиш бизга ёқади.

Бизнинг ахборот технологиялари асримизда компьютер ва интернет орқали катта ҳажмдаги ахборотдан фойдаланиш имконига эгамиз. Лекин баъзан бизга кераклиси оддий телефон ва биргина қўнгироқ бўлади.

ЁКИМЛИ ЎЗИГА ХОСЛИК

Инсонни онгли равишда ўз ҳаётини фаровон қилишга қодирлигини ҳис этишдан кўра кучлироқ суюнтирадиган омилини билмайман.

Торо

Одамлар кўнгилларига ёқмаган одамларга қараганда ўзларига маъқул келган одамлар билан бизнес юритишни афзал биладилар. Бу шунчалик аниқки, уни ёзиб ўтириш ҳам керак эмасдек. Лекин, кўпчилик шериклар, мижозлар ва маҳсулот етказиб берувчилар билан мулоқотга киришганда муомаланинг бу томонига эътибор бермайди. Иштиёқ, меҳр ёки ўзаро тушуниш умуман учрамайди. Бу эса номақбул ва зарарли ёндашувдир.

Сиз ўзингизни ишлаб чиқараётган маҳсулотингиз ёки кўрсатаётган хизматингиздан айри тасаввур қиласиз, лекин бошқалар бундай қила олмайди. Бошқа одам нуқтаи назаридан, сиз ва маҳсулотингиз — ўзаро bogлиқсиз. Сизга

ёқадими, йўқми, лекин ким эканлигингиз муваффақиятингизга ё туртки ёки тўсиқ бўлади.

Шуни инобатга олсак, ўз шахсиятингиз устида ишлаб, уни бошқалар учун жозибали ва ёқимли шаклга келтириш маъқулроқ эмасми? Тўгри, қулогим остида “Мен қандай бўлсан, шундайман”, “Мени қабул қилиш-қилмаслик одамларнинг иши”, “Ўзгариш қўлимдан келмайди”, “Бирорга ёқиш учун ўзгаришни истамайман” деган эътиrozлар янграб турибди.

Барчаси бекор гап! Сал ҳовурдан тушинг ва кўзингизни каттароқ очинг. Нега энди ўзгартириш киритиш мумкин эмас экан? Шахсиятингиз осмондан тушмаган, у яратилган. Сиз уни истаган томонга буришингиз мумкин. Мисол тариқасида Бенжамин Франклинни олинг. Америка конфедерацияси асосчиларидан бири бўлган Франклин ажойиб ақл соҳиби бўлган. У билан суҳбатда бўлганларнинг бирортаси бунга шубҳаланмаган. Лекин ўзини янада яхшилаш мумкин деб ҳисоблаган ва шахсиятига бир қанча ўзгартиришлар киритишга қарор қилган, таржимаи ҳолида бу ҳақда батафсил ёзган.

Франклин ўзи эгаллашни истаган ўн учта хислатдан иборат рўйхатни тузади. Ўзини чуқур ўрганиб чиқиб, қайси томонга ривожланиши лозимлигини тушунади. “Мен кичкинагина китобча тайёрладим, унда ҳар бир фазилатга бир неча саҳифа ажратдим. Кейин ўша фазилатларга эришиш учун қилган ҳаракатларимни ёзиб чиқдим, чунки менинг мақсадим мана шу хислатларга эга бўлиш эди”.

Уларнинг барчасига биттада эга бўлиш мумкин эмаслигини тушуниб, у ҳар ҳафтада биттасига эътибор қаратарди ва ҳафта давомида шу фазилатни ўзига сингдириб борарди. Кейинги ҳафтада Франклин иккинчи хусусиятга ўтарди ва шу тарзда бир йил ичидан у мазкур “хислатлар сингдирилиши”ни тўрт марта тўлиқ адо этди. Бу тадбир шунчалик муваффақиятли бўлди, унинг дўстлари ва шериклари рўй берган ўзгаришлардан ҳайратда қолгандилар.

Бенжамин Франклин ўз замонасининг энг кучли шахсларидан бири бўла олди. У ўз замондошлари, жумладан мавқеи ўзиники билан teng инсонлар орасида катта ҳурматга эга эди, унга тасанинолар айтишарди. Ўз шахсияти устида ишламаганда бу натижага эришармиди? Менимча, асло.

Сизнинг шахсиятингиз ё одамларни жалб қиласи ёки уларни нари итаради. Буни озгина бўлса-да англасангиз, дарҳол ўзингизга одамларни жалб қиласидиган шахсиятни шаклантириш устида иш бошланг. Яқинда ўтказилган тадқиқотларга кўра, инсондаги энг ёқимли хусусиятлар қуйидагилардир:

1. Ҳазилни тушуниш.
2. Самимийлик.
3. Ҳалоллик.
4. Очиқлик ва эътиборлилик.
5. Ижобий руҳият, некбинлик.
6. Ҳамдардлик.
7. Сабр.
8. Бирорни тинглай олиш қобилияти.
9. Ўзига ишонч.
10. Мулойимлик.

Бу хусусиятлардан нечтаси сизда бор? Үзингиз текшириб күринг. Яхшиси — сизни яхши биладиганлардан тегишли баҳони чиқаришни сўранг. Ростгўй бўлишини сўранг ва ҳар қандай жавобга тайёр туринг. Кўп ҳолларда биз мукаммалликка унчалик ҳам яқин эмаслигимизни тушуниш ҳушёр тортишимизга сабаб бўлади.

Агар сиз ўнта хусусиятнинг барчасига эга бўлсангиз, хислатлар ва шахсият кўлами жиҳатидан 100 фоизлик самарага эришасиз. Лекин камдан-кам одамлар бу даражага чиқадилар. Агар беш ёки ундан кам хислатлар сизда бор бўлиб чиқса, ўз устингизда ишлашни бошланг. Келинг, тасаввур қилайлик, сизда бешта хусусият бор. Уларга яна бир хислатни қўшсак, сиз 20 фоизга бойиган бўласиз. Яна иккита хислат қўшилса — сизнинг фазилатлар хазинангиз нақ 40 фоизга бойийди. Бу ажойиб ўсиш. Ким бундай натижага эришса, ҳаётида ҳайратларли ўзгаришлар рўй беришини кузатишига аминман.

Болалик даврингизда, сиз олган тарбия, ҳаётний тажриба ва бошингизга тушган синовлар кўп ҳолларда турли ҳолатлар ва бошқа одамлар томонидан бошқариларди. Лекин энди, сиз улғайганингиздан кейин шахсиятингиз ва феъл-авторингиз ўзингизнинг қўлингизда ва улар учун сиз тўлиқ жавобгарсиз. Айнан шундайлигингиз учун бошқа бировни айбдор қилманг. Агар сизда ўзингизга ёқмайдиган томонларингиз бўлса, нега уларга чидаб юрибсиз? Ўзгаришга аҳд қилинг. Бошқаларнинг фазилат-

ларига ҳавасингиз келадими? Уларни ўзлаштиринг.

Сизнинг шахсиятингиз — бу сизнинг ўй-фикрларингиз ва одатларингиз эволюциясининг маҳсулидир. Ўй-фикрлар ва одатлар ўзгарар экан, шахсиятингиз ҳам ўзгаради. **Сизнинг бугунги ҳатти-ҳаракатингиз** эртага қандай бўлишингизни белгилайди.

Қуйидаги ҳақиқатни билиш ҳаммамизга кўтаринкилик бериши шубҳасиз: муаммо бугун ўзимизда қандай фазилатларни топа олганимизда эмас; ким бўлишни исташимиз ва ўшандай бўлишимиз ундан ҳам муҳимроқ. Ўзгаришга қўрқманг. **Ўзгариш — ҳаётнинг бир қисми.** Буни тушунасизми? Унда нега шахсиятингизга ўзгартиришлар киритишга фаол киришмайсиз? Бошқалардаги сизнинг ҳавасингизни келтирган хислатларни ўзлаштирумайсиз?

ҲАЛОЛЛИК

*Виждон ва ҳалолликдан четланишда
бир оз деган тушунча бўлмайди.*

Том Питерс

Барча амалий муносабатларда виждонли ва ҳалол бўлинг. Ҳатто уларга амал қилиш сиздан пул талаб қиласа ҳам. Бу харажатлар вақт ўтиб ўзини қоплади. Бирорни умуман сездирмай чув тушириш ёки авраш имконияти бор бўлса ҳам, бундай қилманг. Лафзингизнинг қадрланг ва сўзингизда туинг. Ваъда берган муддатингизга риоя этинг. Мажбуриятларингизни ба жаринг. Амалий муносабатлар айнан шундай

тикланади ва айнан шу тариқа бир марталик харидорлар узоқ муддатли, доимий мижозга айланади.

Алдов, ёлгон ёки бирор нарсадан уриб қолышда ҳеч қандай мақташга арзигулик жиҳат йўқ. Қисқа муддатли фойда узоқ муддатли уятга олиб боради. Обруға путур етса, ҳеч қачон тикланмайди, ҳалоллик ва виждонийлик билан эришилган обрӯ эса бир неча баробарга ўзини оқлади.

Бу гапларим билан “ҳар қандай йўл билан галабага эриш” фалсафасини олга сурадиганлардан фарқ қиласман, лекин ҳақиқий муваффақият доллар ва центлар тўплашдан кўра кўпроқ нарсани англатади. Қадр-қиммат ва улар билан ёнма-ён юрувчи ҳалоллик — бу ҳам бойлик, бойлик бўлганда ҳам бебаҳо бойлик. Ҳаракатда бўлинг, юксак ахлоқий ва маънавий қоидаларга риоя этинг, одамлар бунинг қадрига етадилар. Улар сизни мана шу қатъиятлигингиз учун ҳурмат қила бошлишади. Бунда гап фақат муомала одобига эмас, бизнес юритиш усулларига ҳам тегишли.

Яхши инсонлар доимо ва узлиksиз равишда биринчи бўлиб мarrага келадилар, ҳеч кимга сизни бунинг аксига ишонтиришига йўл қўйманг. Улар етакчи бўлибгина қолмай, бошқаларга қараганда тўлақонли, қизиқарли, ҳар жиҳатдан бой, фаровон ва баҳтли ҳаётта эга бўладилар.

Унутманг, бизга бу йўлдан ўтиш имкони бир маротаба берилади. Ҳаётдаги хазиналар ва қувончдан завқланинг, лекин энг муҳими — ўз

саёҳатингизни арзигулик ва улугвор бўлишига эришинг. Шунда йўл охирида барча қилган ишларингиздан хурсанд бўласиз.

ТИНГЛАШ МАХОРАТИ

Икки киши бир-бирини қалбларининг туб-тубидан тушунсалар, уларнинг сўзлари орхидеяning муаттар ифори каби ёқимли ва кучли бўлади.

“Ицзин” китобидан

Амалда, кўпчилигимиз — беэътибор тингловчилармиз. Гапимга ҳайрон бўлдингизми? Шундай бўлса керак, чунки аксариятимиз ўзимизни очиқ, бирорга ҳамдард ва эътиборли деб ўйлаймиз. Аслида ҳам атрофимиздагиларнинг ўй-фикрлари, ҳис-туйгулари қандай эканлигини билиш бизга фойдали экан, нега энди бирорвни диққат билан тингламаслигимиз керак? Гап шундаки, биз атайин шундай қилмаймиз, шууримиз бизни бошқаради. Қулоқ солмаслигимизнинг боиси — биз ички цензорларимиз (назорат қилувчи) қандай йўл тутишини ва улар ахборотни қандай саралашини билмаймиз.

Ўзимизни эътиборли инсонлардек тутамиз, кўпинча эса фикр-мулоҳазаларимиз ва билимларимизга шунчалик ўралашиб қолган бўламизки, янги ахборот учун жой қолмаган бўлади. Ҳақиқатан тингласангиз, сизда билим олиш, бошқаларни тушуниш ва бошқалардан хулоса чиқариш имкони тугилади. Ахир бу жуда керакли ва фойдали-ку! Қолаверса, одамлар уларни тинглаётганингизни тушунадилар ва

буни юқори баҳолайдилар, тегишлича муносабатда бўладилар.

Тинглаш кўнукмаларини ривожлантиришдаги биринчи қадам — онгимиз муайян сигналларни қандай қабул қилиши ва нега баъзиларини инкор этишини тушуниб олишdir. Гап шундаки, ҳамма нарсани ўзимизнинг воқеликни қабул қилиш "линза"миз орқали саралаймиз. Биз одамларни "ҳисоблаб топиш"га, яъни эшитаётганимизга кўра эмас, балки ўз қадриятларимиз ва тажрибаларимиздан келиб чиқиб, одамларнинг мақсадлари ва хатти-ҳаракатларини изоҳлашга уринамиз. Қолаверса, аслида биз ўзимизга айтаётганларини эмас, балки ҳалиги "линза"дан ўтганларинигина эшитамиз. Бундан келиб чиқадики, биз ўз тасаввуримизни бошқаларнинг воқелигидан устун қўямиз, ҳолбуки бундай қилаётганимизни ўзимиз англамаймиз ҳам.

Ишда ҳамкасбингиз қандайдир шахсий муаммосини сўзлагани ёнингизга келади. Тинглай бошлайсиз, аммо дарров тинглабгина қолмай, у айтаётган муаммони ҳал этиш учун онгингизни ишлатишни ҳам бошлайсиз. Сиз фойдали бўлишни истайсиз, шу сабабли ҳали у гапини тутатмасидан олдин муаммонинг ечимини қидирасиз. Сиз тинглаш, баҳолаш, таҳлил ва ечимни топиш орасида саргардон бўласиз, бинобарин, беэътибор тинглай бошлайсиз. Ҳаммамиз шундай қиласиз.

Биз сұхбатдошимизнинг эмас, ўзимизнинг ўй-фикрларимиз билан банд бўламиз. Унинг воқелигини тўғри, янги, асл, туталланган, шу-

нингдек, ўша одамнинг қадриятлари, хавотири, билимлари ва тушунмовчиликлари билан йўғрилган ҳолда қабул қилишнинг ўрнига, ўзимизнинг “мен”имиз линзаси ўзгартириб юборган хато талқинга ўтиб кетамиз. Кам тинглабгина қолмай, онгимизни элакка айлантирамиз — нима қадрли, нима кераксизлигини олдиндан саралай бошлаймиз.

Бундай ақлий фаолиятнинг натижаси иккита шахсият эгаларининг учрашувлари учун имконият камаяди, янги ҳақиқатлар туғилиши учун майдон кичрайди ва мулоқот давомида бирор ечимга келиш эҳтимоли ҳам пасайиб кетади. Пировардида, мурожаат қилган одам биз билан бўлашмоқчи бўлган нарсани нотўғри талқин қиласиз.

Бошқалар билан чуқур ва самарали суҳбатлашиш истагида бўлсангиз, сиздан бошқа одам йўллаётган ахборотни тинглаш ва тўлиқ қабул қилиш қобилияти талаб этилади. Менежермисиз, ота-онами, турмуш ўртоқми ёки савдо агентими, фарқи йўқ — бошқа инсон ичидаги кечинмаларни тушуниш ва уларга тегишлича муносабат билдириш қобилияти қанчалик яхши тинглай олишингиз ва сизга айтилаётган гапларни қанчалик тўғри эшитишингиз билан белгиланади.

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ЯХШИ ТИНГЛОВЧИ БҮЛИШ МУМКИН?

1. Яхши англаш ниятида тингланг

Диққат билан, аниқ мақсадда, ҳеч нарсани ташлаб кетмай тинглаш күнукмасини ўзлаштиринг. “Юксак самарали инсонларнинг етти одати” китоби муаллифи Стивен Кови шундай ёзади: “Аввал тушуниб олиб, кейин тушунтиришга ҳаракат қилинг. Чуқур англаб етиш мақсадида қулоқ солинг”. Аксарият одамлар асло тушуниш учун тингламайдилар; улар жавоб бериш ниятида қулоқ тутадилар. Савдо агентлари ва бошқа, сотув билан шугулланувчи мутахассислар битим тузишга ҳаддан ортиқ интилганликлари туфайли кўп ҳолларда шундай хатога йўл қўядилар.

Сизни суперtingловчи ва суперсотувчи бўлмиш Жо Гандолфо билан таништиришга ижозат беринг. Жо дунёдаги энг кўп ҳаёт сугуртаси полисини сотадиган мутахассис. Йилига миллион долларлик кўрсаткичларни йигиштиринг. Шундай пайт бўлганки, Жо бир йилда миллиард долларлик сугурта сотган. Ҳа, нақ миллиард долларлик. Шу сабабли унга қулоқ солиш мақсадга мувофиқ. “Савдо бўйича мутахассисларнинг энг катта муаммолари шуки, улар жуда кўп гапирадилар ва етарли даражада қулоқ солмайдилар, – дейди у. – Менинча, савдо агенти ва умуман, ҳар қандай сотувчи учун олтин қоида шундай: потенциал мижоз гапини тутатгандан кейин оғиз очищдан олдин хаёлан камида бешгача санаб олиш керак. Шунда сиз

у бошқа ҳеч нарса дейишни истамаётганлигига амин бўласиз. Бу эса жуда муҳим".

Мижозингиз ёки маҳсулот етказиб берувчи сиз билан гаплашаётганда моҳиятан нимани хоҳлаши ва нимани хоҳламаслиги, умуман, ўзини қандай ҳис этаётганини сиз билан ўртоқлашаётган бўлади. У сизга ўз нуқтаи назарини баён этајпти. Бунинг қадри йўқми? Афсуски, битим тузишга шошилиб, бунга беэътибор қоламиз. Баъзида мижозга нисбатан ёндашувингиз ва тақдимот унинг ҳузурига киришдан анча олдинроқ тайёр бўлади. Мижоз сўзлаётганда эса сиз хўжакўрсинга уни тинглаётгандек бўлиб ўтирасиз, аслида эса унинг жим бўлишини ва тезроқ битим тузилиши хусусида ўз фикрингизни баён этиш имкони туғилишини кутасиз. Муаммо мана шунда. Биз улар нима дейишини олдиндан биламиз, деб ўйлаймиз. Улар айнан нимани хоҳлашларини биламиз, деб ўйлаймиз.

"МакДоннелл-Дуглас" авиация корпорацияси собиқ президенти Жон МакДоннеллнинг бошидан ўтганлари сизга сабоқ бўлсин. "Ҳар доим ҳам бизга мижозлар айтмоқчи бўлган гапларга қулоқ солмасдик, балки дарров улар аслида нима исташларини ўзимиз сўзлашга ўтиб кетардик".

Биржада компания акциялари нархи кескин тушиб кетаётганлигини кўришгач, бу ҳолатни дарҳол ўзгартиришди. Муҳандислар ва компания вакиллари мижозлар билан жойларда ишлай бошладилар, уларнинг эҳтиёжларини мунтазам ўргана бошладилар. "Биз имкон

қадар күпроқ қулоқ солишга ўргандик", дейди Макдоннелл.

2. Фақат ақл билан эмас, қалб билан ҳам тингланг

Ҳақиқий тинглашнинг моҳияти суҳбатдош гапига қўшилишингиз ёки ажойиб ечим таклиф қилишда эмас, асл моҳият у инсон ҳиссий, интеллектуал жиҳатдан қандай муаммоларни бошидан кечираётганлигини тўлиқ тушунишдадир. Сиз уларни у билан бирга бошдан кечирасиз, уларга унинг кўзи билан, унинг қадриятлари нуқтаи назаридан қарайсиз. Сиз фақат айтилганларни эмас, айтилмай, сўзлар орасида қолиб кетган фикрларни ҳам англайсиз. Ҳистойгуларга қулоқ соласиз. Сўзлардан ташқаридан ётган маънони ҳис этасиз, илиб оласиз. Сиз бешта сезгингиз билан тинглайсиз. Сизга айтмоқчи бўлган фикрларининг оз қисмигина сўзларда ифодаланади. Ҳам онгдан, ҳам шуурдан келаётган хабарларга сергак туриңг. Инстинктларингизга ва ҳиссиётларингизга ишонинг. Бор вужудингиз билан тингланг.

Грег Зингер озиқ-овқат савдоси билан муваффақиятли шугуланаётган улгуржи компанияни бошқаради. У менга бир кун энг йирик мижозларидан бири Грег етказиб берадиган маҳсулотларидан бирининг нархи оширилганлиги хусусида нолиганлигини айтиб берганди. “Мен бу мижозим харажатларни қисқартиришга мажбур эканлигини билардим, – деди менга мистер Зингер. – Лекин айнан ўша

маҳсулот бўйича даромадимиз шусиз ҳам арзимас бўлиб, биз қачонлардан бери нархларни кўтартмагандик, шу сабабли мен бир цент ҳам тушиб бериш ниятида эмасдим. Мен фикримни ўзгартирмадим ва бу борада ҳақ эдим. Лекин менинг ноҳақлигим — унинг эҳтиёжлари ва истаклари қандай эканлигини тўлиқ кўрмаганим эди. Мен фикримда ўжарлик қилиб туриб олгандим. Кўнгилни кенг қилиб, ҳатто ўша маҳсулотда бир оз заарга кириш ўрнига мен нархни кўтаришим лозимлиги ҳақидаги важларимда ва мантигимда қаттиқ туриб олиб, бир қадам ҳам ортга тисланмадим. Истеъмолчим хоҳламайгина рози бўлди, лекин мен у хафа бўлганлигини сезиб турардим. Бир неча ойдан кейин мен бу мижозимни бутунлай қўлдан бой бердим, бунинг сабаби ана ўша воқеада эканлигига аминман. Энди мен доим ўзимни мижозим ўрнига қўйиб кўраман ва нимадир дейиш ёки қилишдан олдин вазиятни тўлиқ ўрганиб чиқаман. Ўзимнинг калта ўйлашим сабабли битта бўлсин, мижозимни бой беришни истамайман”.

3. Онгга баҳолаш ва режалаштиришга йўл қўймасликни ўрганинг

Ўзингизни назоратда ушланг. Суҳбатдошиниз сўзлаб турганида унинг гапидан чалғиб, режалаштириш, ечимлар топишга киришиб кетишидан тийилинг. Шундай қилаётганлигинизни сезиш — бу одатдан қутулиш сари қўйилган биринчи қадамдир. Бир вақтнинг ўзида

диққат билан тинглаб, тинглаганларини муло-
ҳаза қилиб бұлмайды, шунинг учун бундай иш-
дан воз кечиб, фақат эшигин. Бор вужудингиз
қулоққа айлансын: ечимлар, жавоблар ҳақида
үйламанг — улар үз-үзидан келади. Фақат тин-
гланг ва ҳис этинг.

Онгимиз зийрак, шууримиз хотиржам ва ти-
ниқ бұлса, атрофга чуқур назар таштай оламиз.
Ҳақиқий тинглаш берадиган тиниқ тафаккур
бизга айтилған сұзларнегина эмас, айтилмай
қолиб кеттеганларни ҳам илиб олиш имконини
беради. Онгимиз күп жиҳатларни эшигади ва
илиб олади, эътиборли ва дилкаш сұхбатдош-
га айланамиз, ҳиссиётларимиз эса янада чу-
қурлашади. Бу каби лаңзаларда биз сұхбатдо-
шимиз билан қалин үзаро алоқани, иккимиз
бир-биrimizga қандай ёрдам бера олишимиз
мумкинлегини ҳис этамиз. Ечимлар ва фикр
равшанланиши яшириниб үтиrmайды. Уларни
излаб үтиришга ҳожат қолмайды, үzlари кела-
ди ва аввалгига қараганда пухтароқ үйланган
бұлади.

Бошқалар бизга етказмоқчи бұлған ахбо-
ротни тинглашимиз ва тушунишимиз лозим,
эшитиш усулимизни үзгартиришга тайёр ту-
ришимиз керак. Атрофдагилар билан мулоқот-
та олдинлари инкор қылған мұхим жиҳатларни
киритишимиз лозим. Бу йүлдаги биринчи қа-
дам — эски, илдиз отиб кетган одатларимизни
деб нималарни йүқотаёттанлигимизни тушу-
ниб етишдір.

Бир воқеани айтиб берай. У менинг ҳам-
касбим билан рүй берди. Ушбу воқеадан бир

қун олдин биз у билан бирга тинглаш маҳоратининг асосий қоидалари тұғрисида, күп ҳолларда атрофдагилар бизга нима дейишаёт-ганликларини эшитмаслигимиз ҳақида узоқ ва самарали суҳбат үтказғандик. Эртасига эрталаб учрашиб, суҳбатни давом эттиришга келишгандик. Ҳамкасбим эрталаб 6.30 да уйғониб, нонушта қилаётганида кичкина қизи ошхонага кириб келибди. Рафиқаси ҳали ухлаб ётган экан. Икки дақиқадан кейин қизчаси унга қараб: “Отажон, мен сизни яхши күраман”, дебди. Танишим ҳайрон бўлибди, лекин ҳиссиётларини босиб, боласидан сўрабди: “Нечук бундай деб қолдинг?”

— Отажон! — дебди унга қизи. — Буни мен сизга ҳар куни тонгда такрорлайман-ку!

“Мен буни билмасдим ёки олдин менга нима деяётганига ҳеч эътибор бермаган эканман”, деб у менга дилидагини айтди. Хонамда иккаламиз индамай ўтириб, бир-биримизга қараб ўйланиб қолдик. Мулоқот жараёнининг қанча кисмини хаёл билан үтказиб юборар эканмиз?

НАМУНА МОДЕЛЛАРИ

Бизнинг асосий истагимиз — қўлимиздан келадиган ишларни қилишга бизни мажбур қила оладиган инсондир.

Ралф Чолде Эмерсон

Қаҳрамонларни эъзозлаш ёшлик билан бирга ўтиб кетмаслиги лозим. Бутун умр давомида қаҳрамонлар биз учун руҳланиш ва куч олиш манбай бўла оладилар ва шундай бўлиши ҳам

керак. Биз танийдиган энг машұр инсонлар улғайғанларидан кейин ҳам үз ҳаётларини буюк кишилар намунасига қараб қурдилар ва бу орқали катта ютуқларга эришдилар. Бинобарин, биз ҳам шундай йўл тутсак бўлади.

Жон Леннон “Битлз” гуруҳига қўшилгунига қадар “ритм-энд-блюз” усули юлдузларидан Чак Берри ва Мадди Уотерснинг ашаддий мухлиси эди. Уларнинг суратлари хонаси деворларига осиглиқ бўларди, дастлаб қўлига гитара ушлаганда уларни илҳом манбаи сифатида кўрганди. Ўзини улардан бири деб тасаввур қиласарди. Бу шунчаки орзу-хаёл эмас, балки шуурдан янги ижодий гояларни тортиб чиқаришнинг усулидир. У бизга сунъий чекловлар доирасидан ташқарига чиқиш имконини беради. Бу руҳланишни ривожлантириш ва ижодий салоҳиятни рӯёбга чиқаришнинг ажойиб йўлидир.

Вуди Аллен ака-ука Марксларнинг фильмларини юзлаб марта томоша қилган ва худди ўшалардек қобилиятли бўлишга интилган. Бу иқтидорли санъаткорнинг шаклланишига Гручи Маркс катта таъсир кўрсатганлиги сир эмас.

Миллиардер Тед Тернер университетда қадимги юонон классикларини ўрганган. Унинг отаси яхшигина бизнесмен бўлиб, нега ўғли бундай машғулотларга вақтини беҳуда кетказётганлигини тушунмасди. Тед афсонавий юонон қаҳрамонлари намуналари ёрдамида үз онгини созлаётганлигини, улар каби имкониятдан фойдаланиб қолишини, сўзсиз маглубиятни галабага айлантиришни ва мақсадга эришиш

учун сон-саноқсиз түсиқларни енгиб үтиши
ни ўрганаётганлигини у тушунмасди. Құшиқ-
чи Уитни Хьюстон амакисининг қизи Дионна
Варвик хит кетидан хит құшиқлар ёзаётганли-
гини кузатиб, бир кун келиб унингдек бўлиши
ни орзу қиласди. Уитнининг омади чопганди —
унинг намуна бўлишга арзигулик қариндоши
бор эди. У Дионна құшиқ айтаетган овоз ёзиш
студиясига кела оларди, унинг турли вазият-
ларда ўзини қандай тутишини кузатарди. Бу-
ларнинг бари келгусида буюк құшиқчи бўлиб
етишишига катта таъсир кўрсатди.

Лекин кимнидир намуна қилиб олишингиз
учун уни шахсан таниган бўлишингиз шарт
эмас. У билан учрашишнинг ҳам кераги йўқ.
Камдан-кам одамларда бундай имконият ту-
гилади ва бусиз ҳам бизни руҳлантирадиган
шахсларни ўзимиз учун намуна модели қилиб
олишими, соддороқ айтганда, уларга тақлид
қилишимиз мумкин.

Кийим тикиш фирмасига эга миллионер аёл
бир кун менга айтиб берганди: фаолиятининг
дастлабки йилларида, муваффақият учун ку-
рашишда, бошқа муваффақиятли ва ишини
йўлга қўйиб олган аёллардан руҳланар экан.
Унинг уйида кўп нарсага эришган машҳур аёл-
ларнинг портретлари осиб қўйилган, уларни
ўзи учун устоз санаркан. Ҳар гал бу суратларга
боққанида ўша аёллар уни қўллаб-қувватла-
гандек, олга интилишга ундаландек бўларкан.
Танишим ўзига доим таъкидлаб келаркан: ўзи
яхши кўрадиган бу аёллар муваффақият қозо-

нишибдими, демак, унинг ҳам қўлидан келади. У ҳақиқатан ҳам бунинг уддасидан чиқа олди.

Ажойиб ютуқлари билан фахрланадиган барча йирик компанияларда, уларнинг тили билан айтганда, “жанг майдонларидан ҳикоялар”и бўлади. IBM, “Майкрософт”, “Женерал Моторс”, Hewlett Packard — уларнинг барида меҳнат фаолиятида қаҳрамонликлар кўрсатган хизматчилар ҳақида ҳикоялар талайгина. Улар ажойиб натижаларга эришган, иложсиз деб саналган ишнинг уддасидан чиқсан ва барча тўсиқларни енгиб, галаба қозонган одамлардир.

Улар бу компаниялар тарихининг бир қисмiga айланганлар ва ҳозирда бошқа ходимларни руҳлантириб, ушбу анъанани давом эттиришга ундан келмоқдалар.

Биз интилаётган мақсадга эришишнинг иложи борлигини билишимиз лозим. Балки бунинг учун фавқулодда куч талаб қилинар, лекин бор имкониятларимиз ва журъатимизни жамлаб, олга интилсак, ниятга эришишимизга ишонмогимиз даркор. Бунда эса бизга қаҳрамонларимиз ёрдамга келади: улар ҳар қандай буюк мақсадга етишиш мумкинлигини кўрсатадилар.

Яна улар бизга ҳар қандай вазиятда, айниқса қийин ҳолатларда қандай йўл тутишни кўрсатадилар. “Шуур ҳар нарсага қодир” асарида мен миллионер ва “Фикр юрит ва бой бўл” бестселлерининг муаллифи Наполеон Хилл ҳақида ёзганман — у “хаёлий маслаҳатчи”лари билан хаёлан суҳбатлар ўтказарди. Бунинг учун ҳаёти ва фаолияти ўзига қаттиқ таъсир

қилган түққизта одамни танлаб оларди, тунда уйқуга ётишдан олдин күзини юмиб, бу одамлар билан бирга мажлислар столи атрофида үтирганликларини тасаввур қиласы. Улар билан үзи устида ишлаётган лойиҳани муҳокама қиласы, улардан ёрдам ва маслаҳат сұрапади. Хилл бу мубоҳасалар фақат унинг тасаввурида рўй беришини таъкидлаш билан бирга айнан шу жараён уни “жасоратли лойиҳалар ва бойлик сўқмоги”га йўналтирганлигини айтади. Эришган ютуқлари уни шу қадар ҳайратда қолдирдиди, бундай хаёлий мажлисларни одатта айлантириди.

Замонамизнинг етакчи инсонларидан Америка Президентининг рафиқаси Хиллари Клинтон, телебошловчи Ларри Кинг ҳам шундай хаёлий сұхбатлар усулидан фойдаланиб, үзлари ҳурмат қиласын инсонларга маслаҳат сұраб мурожаат қиласын. Аксарият одамлар бу диалоглар хаёlda бўлиб ўтади, деб билади. Шундайми кан? Шундай одамлар ҳам борки, улар ҳозирги лаҳзанинг үзида бутун ўтмиш, ҳозирги кун ва келажакни ҳис этадилар. Нобель мукофоти лауреати, физик, Эйнштейннинг шогирди ва дунёдаги квант назарияси борасидаги энг иирик мутахассислардан бири бўлмиш Дэвид Бом дунёни голографик шаклда, доимо ҳозирги лаҳза доирасида мавжуд деб кўради. Агар бундай модель ҳақиқат бўлса, унда ўтмиш ёки келажакдаги шахс билан ҳақиқий сұхбат ёки телефон сўзлашувини амалга оширишни назарий жиҳатдан мумкин деб ҳисобласа бўлади.

Бу гипотеза мантиққа қарши бұлса ҳам, бундай бўлиши мумкин эмас деб бўлмайди. Ўн тўққиз ёшли Грэм Кирни бундай бўлиши мумкинлигига амин. У ҳайратланарли қобилиятта эга рассом, беш ёшидан сурат чиза бошлаган. Унинг дастлабки кўргазмаси 1994 йилда ўтказилди, ўшанда у энди ўн тўрт ёшга тўлганди ва асарлари шов-шувга сабаб бўлди. Тез орада Грэм буюртмалар ола бошлади ва эндиликда у чизган суратлар дунёдаги йирик отеллар вестибюлларини, бадавлат санъат ишқибозларининг уйларини безаб турибди.

Ўз маҳоратини чархлаш билан шугулланар экан, Грэм тасаввурнида ўтмишдаги буюк рассомлар билан суҳбат қуради. “Улар худди мен билан биргадек туйилди, – дея таъкидлайди у. – Бу шунчаки тасаввурдан бошқачароқ эди. Мен уларнинг мавжудлигини, менга таъсир кўрсатишаётганлигини яққол ҳис қилдим”. Аслида ҳам бу иқтидорли йигитча буюк мўйқалам соҳибларидан йўл-йўриқлар олганмикан? Биз ҳам шундай қила оламизми? Ёки бу ўринда ўз олдига қўйилган талабга шуурнинг гайриоддий тарздаги муносабати намоён бўлганмикан? Аслида бунинг нима аҳамияти бор? Афтидан, ҳақиқатини билиш бизга асло насиб этмайди, лекин гап бунда эмас. Бу жараённинг ўзи қанчалик аҳамиятта эга! Муҳими, ундан ҳамма фойдаланса бўлади.

Ўзимизни буюклика эришганлар намунасига қараб тарбиялар эканмиз, ўз моделларимизнинг феъл-атворини, уларнинг жасорати ва журъатини асос қилиб оламиз. Тез орада уларнинг муваффақияти бизнинг муваффақия-

тимизга турткы бўлади, бу жараён асносида биз ўзимизни такомилга етказиб оламиз.

Намунага қараб моделлаштириш — муваффақиятга эришишдаги самарали ва қудратли қадам. Чунки у бизни руҳлантиради ва вақтингчалик омадсизликка қарамай, олга интилишга ундейди. Улар ижодий тасаввурни рагбатлантиради ва шууримиизда уларсиз юзага келмайдиган фикрлар, гояларни шакллантиради.

Келинг, барининг замирида ётган энг асосий тамойилни унутмайлик. Бу борада нима деб ўйлашингиздан қатъи назар, бирор масалани чукур ўрганиш, унинг устида фикрни жамлаш онгнинг шуурий қисмида ўз изини қолдиради. Бу билан ўз устозларингиздаги сизнинг ҳавасингизни келтирган хусусиятларни миянгизда муҳрлайсиз. Бу эса, пировардида, улар бериши мумкин бўлган энг катта ҳадядир. Шундай экан, қаҳрамонларни ва намуналарни ақл билан танланг, кейин эса уларсиз эришишингиз иложксиз бўлган юксакликларга чиқишингизда сизни қўллаб-қувватлашларига қўйиб беринг.

III қисм. Мувозанат ДАМ ОЛИШ

Умуман дам олмагандан кўра бекорчилик қилиб, бирор нарсада ютқизган яхши.
Жерри Жиллис

Бирор-бир корпорацияда раҳбарият ва ходимлар олдида сўзга чиққанимда, муваффақиятнинг қалити кўп эмас, кам ишлашда, деб уларни ҳайратга соламан. Бу гапимнинг замираша эса қўйидагилар ётади:

Муваффақият қозониш учун дам олиш меҳнат қилиш билан баробар аҳамиятга эга. Айнан икки таркибий қисмни тўғри мувозанатда ушлаш бизга самарали ва изчил ҳаракат қилиш имконини беради. Буни асло унутманг.

Бугунги кун учун одатий бўлган меҳнат кўникмаларидағи энг кўп учрайдиган хато, менинг наздимда, етарлича тиришиб ишлашда эмас (аксинча, бу борада ҳаммаси жойида), балки одамлар ўзларига сифатли дам олиш учун етарли вақт қолдирмаётганларидаир. Натижада эса, улар ўзлари ҳам, меҳнатлари ҳам бундан зарар кўради.

Дам олиш — бу яхши битказилган иш учун мукофот эмас; дам олиш — бу меҳнатнинг бир қисми. Бу икки ёндашув ўртасида муҳим фарқ бор. Автомобилингизга бензинни ва мойни узоқ сафардан кейин қўймайсиз-ку, улар сизга саёҳат давомида керак, шунда машина сизга хизмат кўрсатади.

Хордиқ чиқариш сизга тинчланиш ва тин олиш, тизгинни бўш қўйиш, мияга танаффус бериш имконини тақдим қиласди. Бу жуда муҳим, чунки ақл бўшашибган, рақамлар, суммалар ва муддатлардан нари бўлганда, ижодий гоялар юзага чиқади, ўзи ҳақида хабар беради.

Университетларда асрлар давомида бу тамоийилга амал қилинади. Улар буни ижодий таътил деб атайдилар: профессор-ўқитувчилар ҳар олти ёки етти йилда, маошлари сақланган ҳолда бир семестр давомида ижодий таътил олишга ҳақли эдилар.

Ёдда тутиинг, айнан иш ва дам олишнинг музвозанатлашгани — сизни мұваффақият сари әзтүвчи энг тўғри йўл. Бугун оқшомдаёқ вақт ажратинг ва ўз ҳафтандизни вақтичогликка тўлдиришнинг ўнта йўлини ўйлаб қўйинг. Нима қилиш сизга ёқади? Нимадан завқ оласиз? Бу ҳаракатларни одатий кун тартибингизга киритиб, унга қатъий риоя этинг.

Вақтни дам олишга сарфлашдек ҳашаматга йўл қўя олмайман, деб ўйладиганларга алоҳида гапим бор: семестрда маоши сақланган ҳолда ижодий таътил олиш ҳуқуқига эга. Педагоглар кўпинча бундай таътилни маош сақланмаса-да, кейинги семестрга ҳам чўздирадилар. Уларга бу вақтни илм ёки саёҳатга сарфлашлари тавсия этилади, лекин энг муҳими — улар ўқитувчининг кундалик мажбуриятларидан нари бўладилар. Бунинг моҳияти шундай: танаффусдан кейин ўқитувчи ёки профессор саломатлиги тикланган, куч-гайратга тўлган ҳолда янги гоялар билан қайтиб келади, бу эса уни-

верситетни ва унинг талабаларини бойитади. Бу назария фактлар билан тасдиқланади.

“AT&T” корпорациясининг (уюшма) жамоатчилик билан ишлаш бўйича катта менежери Бёрк Стінтсон бундай амалиётнинг самарасига тўлиқ ишонади. 1992 йилдан бошлаб ушбу корпорациянинг тахминан 1500 нафар ходими ижодий таътилдан фойдаланган. “Бу таътилларга ходимларимизнинг ўз кучларини тиклаш ва иш жойларига янги кўникмалар, маҳорат ва истиқболли гоялар билан қайтишларига имкон берувчи восита сифатида қараймиз”.

Нью-Йорқдаги “Segal Company” консалтинг фирмасида ходимлар ўн йиллик фаолиятдан кейин бир ойлик пули тўланадиган ижодий таътил оладилар. Ўн беш йилдан кейин — икки ой, йигирма беш йилдан кейин нақ тўрт ой таътил берилади.

“Segal” биринчилардан бўлиб ўз фахрийларига ижодий таътил бера бошлади. Бу одат 1960 йиллардан бўён давом этмоқда. Бу буш вақтни исталган мақсадларга сарфласа бўлади: қизиқишларига, уй таъмирлашга, ўқув курсини ўташга ёки саёҳатга чиқиши мумкин. “Фирмамиизда бу дастурнинг жорий этилиши икки асосий мақсадга мувофиқ бошланган, — дейди “Segal Company” фирмаси ижодий таътиллар дастури раҳбари Роберт Крински. — Биринчидан, ижодий таътил инсонга ўз иши ва ҳаётига янгича назар ташлашга ёрдам беради, бу эса жуда қадрли. Иккинчидан, фирманинг бошқа ходимларига ўzlари учун янги мажбурият-

ларни зиммаларига олиш имкони тақдим этилади".

Сан-Францискодаги "Genepotech" биотехнологик компанияси ходимлари, одатдаги йиллик таътилларига қўшимча тариқасида кетма-кет олти ҳафта давом этувчи ижодий таътил олиш ҳуқуқига эгалар, бу таътил давомида маош тўлиқ тўланади. "Ижодий таътиллар дастури — фаол меҳнатлари ва фидойиликларининг эътирофи сифатида ходимларимизга тақдим этиладиган мукофотларимиздан биридир", дейди компаниянинг кадрлар бўйича вице-президенти Жуди Хей-бозер.

"Фаол меҳнат". Таниш ибора, шундай эмасми? Бугунги кунда меҳнат фаолиятида айнан шу меъёр қилиб олинган, лекин мувозанатга риоя этилмоқдами?

"Ҳар қандай компания фаолиятининг бир қисми — бу ҳар бир инсоннинг ҳаётида мувозанат бўлиши лозимлигини тан олишдир, — дейди пенсия консалтинги ва пулларни бошқариш билан шугулланувчи Вашингтондаги бир компания раҳбари. — Биз ўзимизда мунтазам саккиз соатлик иш ҳафтасини кўкларга кўтартмаймиз. Биз бундай тартибда ишлаган инсон, пировардидা, унчалик оқилона меҳнат қилмай қўяди деб биламиз".

Бизни тиришиб меҳнат қилиш — муваффақият қалити деб ҳато ўргатишган. Мувозанатловчи дам олишсиз, тиришиб меҳнат қилиш деярли доим муваффақиятсизликка олиб боради. Айнан дам олиш ва меҳнат вақтининг галмагал келиши сизга ўз ишингизга яна ва яна, ҳар

гал янада бардам, янада кучлироқ гайрат ҳамда иштиёқ билан киришишга имкон беради.

Аксарият одамларда ўз ишларидан бир йиллик танаффусга чиқишига имкон йўқ экан, меҳнат таътиллари, дам олиш кунлари ва тасодифан юзага келиб қолган бўш кунлардан унумли фойдаланиб қолиш керак. Бундай қилмаслик нодонлик бўларди.

Қуйидаги жиҳатга эътибор беринг: ҳаётида мұваффақиятга эришган кўпгина машҳур инсонлар энг йирик ўзгаришларга, буюк қашфиётларга фикр юритиш ва дунёқарашларини қайта кўриб чиқиш учун етарли вақт ажраттаниларидан сўнг эришганликларини айтадилар. Буни тушуниш қийин эмас, чунки бекор қолганингизда шуурингиз (ижодий онгингиз) тинимсиз ишлайди. Кўп ҳолларда айнан бекор ва беташвиш лаҳзаларда мияга ажойиб гоялар келади. 1997 йилда Нобель мүкофотига сазовор бўлган Пол Бойер ўз уйида Лос-Анжелес манзарасини томоша қилиб ўтиаркан, бу фикрга қўшилишини айтади: “Янгиликларнинг туғилишида лойиҳа устидан тинимсиз ишлагандан кўра, бор ташвишлардан нари бўлиш, тинчланиш ва тизгинни бўш қўйиш кўпроқ кўмак беради”.

Сиз бу ҳашаматга йўл қўймасликка йўл қўя олмайсиз. Агар чиндан ҳам кундан-кунга сифатли ишлашни истасангиз, ўзингизга сифатли дам олишни тақдим этишингиз керак. Қолган гаплар ўзингизни алдашдир. Натижада эса ўз меҳнатингиз заарар кўради.

Инсон ортиқча меҳнат билан ўзини “еб қүйганида” жисмонан ва маънан қандай заифлашиб қолишини бошимиздан ўтказғанмиз. Шарқ донолари айтғанларидек, “Доим тараптутылган камон синади”. Бу — факт, уни инкор қилишимиз ўзимизга зарар келтиради, хавфли оқибатларга олиб келади. Ўзингиз учун яхшилаб дам олишга вақт ажратинг, тинчланинг ва вақтичоглик қилинг, күнглингизга ёққан машгулотлар билан шугулланинг. Буни дангасаликдан эмас, муваффақиятта эришиш учун қилаётганингизни билинг.

ДУНЁГА ЎЗГАРИШЛАР КИРИТИНГ

Дунёда күрмоқчи бўлган ўзгаришларни аввал ўзингизда акс эттиринг.

Дунёга ўзгаришларни қандай киритиш мумкин? Ҳайрон бўлманг, бунга ҳар бир ҳаракатингиз орқали эриша оласиз. Болангиз юзини артаётганингизда, тушкунликка тушган кишининг күнглини кўтараётганингизда, ота-онангиз ёки бувингизни зиёрат қилганингизда, кимнидир яхши чиққан иши билан табриклиётганингизда дунёни ўзгартираётган бўласиз. **Ўзгартаришлар киритиш учун бутун дунёни ўзгартариш шарт эмас, эътиборлироқ ва жонкуярроқ бўлсак, бас.**

Фей Стокхилл дунёга ўзгаришлар киритади. У қамоқҳоналарда шахсни такомилластириш дастурига мастьул бўлиб, маҳбусларга ижобий фикрлашни, ўз қадр-қимматини ҳис этишни ўргатади. “У ердагиларда тўкинликда

топиладиган биргина нарса — бу ўйлаш учун вақтдир”, — дейди у. Қамоқхонадагилар хаёлига келадиган ўй-фикрлар улар яна озодликка чиққанларида ким бўлишлари ва нима қилишларини белгилаб беришини Фей яхши тушунади. Шу сабабли бу аёл уларга ёрдам беришга интилади. Бу дастур ҳар томонлама фойдали, одамларга ёрдам берадиган, пухта бўлиб, у орқали эришилаётган натижалар кишини ҳайратга солади. Бир неча марта мен Фей билан қамоқхоналарга бордим ва унинг ишини кузатдим. Фей — нозиккина, бир оз тортичоқ аёл, қамоқхона муҳитига умуман тўгри келмайдигандек кўринади, лекин у ўз ишининг самарасига чин дилдан ишонади. Инсон салоҳияти ҳақида гапирганида унинг кўзлари ёнади. Маҳбуслар уни ёқтирадилар ва Фей келганида уни ҳурмат билан кутиб оладилар.

Кўпчилиги қаҳрли, дагал бу одамларни тинглаш, уларнинг ички кечинмалари билан ўртоқлашиш, дилдан сухбат қуриб, баъзида кўзларида ёш кўриш — оғир синов. Айниқса, у ерда, тиканли симлар ортида. Фей уларни доим қўллаб-қувватлайди, руҳлантиради, некбинлик уругини сочади ва ўзларига ишончни уйготади, чунки уларга унинг ўзи ҳам ишонади. Қамоқхона нозирлари Фейни қучоқ очиб кутиб олади деб ўйлайсизми? Асло йўқ. Ҳар қадамида у қогозбозчилик билан курашишига тўгри келади. Олдин бир оз пул ўтказадилар, лекин кейин, бир неча ойдан кейин, бюджетда бошқа пул қолмайди. Бу ҳафсалани пир қиласди. Лекин Фей бундай тартибсизликларни

мутлақо хотиржам қабул қиласы. У ҳар қандай түсқинликларга қарамай, ишини давом эттира-веради, чунки у дунёга үзгаришлар киритиши-га ишонади.

Анна Авилес — Нью-Йоркдаги бепул ўрта мактабнинг мусиқа ўқитувчиси. Унинг ўқув-чилари — асосан кам таъминланган оиласалар болалари, ҳар доим ҳам үзларига ишонавер-майдиган болалар. Уларни ким айбларди? Бу болаларни қамраб турган муҳит унчалик ҳам умид уйғотмайды. Лекин Анна ўз ўқувчиларига ишонади, унинг мақсади — болаларда үзларига нисбатан яхши тасаввур уйготиш. “Агар улар үзлари ҳақларида ҳаётнинг бирор жабхаси бүйича бўлса ҳам яхши фикрда бўлсалар, үзларига ишона оладилар ва бошқа жабҳаларида ҳам келажакка ишонч билан қарай оладилар, — дейди ишонч билан Анна. — Улар қилиши керак бўлган иш — биргина соҳада муваффақият қозониш, бу дарҳол уларда бошқа соҳаларда ҳам шундай қила олишларига ишонч тугдира-ди”.

Шу сабабли улар биргаликда спектакллар қўядилар. Ўн ёшли, ўн икки, ўн тўрт ёшли болалар ва ўсмирлар Бродвейнинг машҳур пье-саларини машқ қиласидилар ва мактаб саҳнасида намойиш этадилар. Спектакль маҳаллий ми-кёсда йирик воқеага айланади. Аннанинг ўқув-чилари машқларни соат 7.30 дан то мактабда дарс бошлангунча бажарадилар ва дарслардан кейин ҳам қоладилар. Улар ўзаро ҳамкорликка, тартибга, лойиҳани бошлаш ва якунлашга ўрганадилар, гояни рӯёбга чиқариш йўлларини

билиб оладилар ва буларнинг баридан қони-қиши ҳис қиласидилар. Барчасини тугатганларида, болаларда ўзларига ишонч уйғонади. Улар ҳаётларининг муайян саҳнасида муваффақият қозонгандикларини тушунадилар ва келажакларини бутунлай бошқача тасаввур қиласидилар. “Балки, – ўйлайдилар ўсмирлар, – бошқа йўналишларда ҳам шундай муваффақият қозонарман”. Анна Авилес дунёга ўзгаришлар олиб киради.

Глин Эванс — Торонтодаги кинофильмлар ишлаб чиқарувчи “Stonehenge Filmworks” фирмаси шерикларидан бири. Мен у билан бир неча йил олдин компания биз учун реклама хизматларини кўрсатаётганда учрашгандим. Глин отасиз ўсаётган ўғил болаларга ёрдам берувчи “Катта акалар” халқаро уюшмасига аъзо. Ҳафтада бир марта у ўзининг “ука”сини шаҳар ташқарисига сайдрга, бейсбол ўйнашга, кинога ёки бошқа жойга биргаликда вақт ўтказиш учун олиб боради. Улар ўртасида ҳақиқий дўстлик ва ўзаро масъулият ришталари боғланади. Глин кўп ишлайди. У баъзида шунчалик банд бўладики, бундай тадбирлар умуман ортиқчалик қилиб қолади. Лекин бу инсон албатта вақт топади. Укаси билан учрашувга улгуриш учун муҳим йигилишдан чиқиб кетганини ўзим кўрганман. Бу — Глин ўз зиммасига олган мажбурият ва у ўз сўзининг устидан чиқади. Глин Эванс дунёга ўзгаришлар олиб киради.

Инсон ёши — у яшаб ўтган йиллар — дунёга ўзгаришлар киритиша тўсиқ бўла олмайди. Ҳар биримиз қўлимиздан келганча ҳисса қўшсак бўлади. Дэвид Левитт ўзгариш киритгани-

да олти ёшда эди. Мактаб ошхонасида қанча овқат ташлаб юборилишини күриб, у үйлаб қолди: "Шуларни бошпанасизларга берса бўлмайдими?" У мактаб маъмуриятини ҳам, ўз сабоқдошларини ҳам шу йўлдан боришга кўндириди. Бу 1994 йилда рўй бергани. Тўрт йилдан кейин, 1998 йилда "Ҳосил" дастури доирасида Флоридадаги 144 мактаб қатнашди — улар "кичкинагина бола бошлаган гоя"ни давом эттиришмоқда. Дэвид Левитт дунёга ўзгаришлар олиб киради.

Ўн йил олдин компаниямиз фойдасининг 10 фоизини ўзимиз ташкил қилган "Ўзгаришлар киритиш" жамгармасига ажратишга қарор қилди. Бу маблаглар ўзгаришлар олиб кираётган, дунёни янада яхшилашга ҳисса қўшаётган одамлар ва ташкилотлар ўртасида тақсимланади. Бу иш бизга ёқарди, бундан ташқари, у жуда замонавий ечим эди. Ушбу ечим одамларга қанчалик қувонч, қониқиши ва хотиржамлик олиб келишини ўша пайтда унчалик тасаввур қилмасдим. Биз аввал бошдан аҳоли орасида ўз-ўзидан юзага келадиган, кўпчилик эътибор бермайдиган ва ҳақиқатан бизнинг маблагимизга эҳтиёж сезадиган "ҳашарчи" ташкилотларга дикқатимизни қаратдик.

Ўтган ўн йил давомида биз камбагал оиласлар болалари учун эрталабки тадбирлар уюштиридик, Фей Стокхиллнинг маҳбуслар билан ишлашига кўмаклашдик, ишсизлар учун туну кун ишлайдиган бошпаналарга ёрдам бердик, таъқибдаги аёлларни ҳимоя қилиш марказлари номидан ижара ҳақларини тўладик, шунингдек ногирон бўлиб қолган спортчиларга стипен-

диялар ва грантлар тақдим этдик, атроф мұхит ҳимояси билан шугулланадиган “Гринпис” ташкилоти маңаллий бўлимларини қўлладик, ёшлар гуруҳлари ва кўплаб бошқаларга мадад бердик. Бу ажойиб иш, ҳайратланарли ҳис бағишлайди ва аминманки — биз озгина бўлсада, дунёга ўзгариш олиб кирдик. Ҳали бу бошлиниши.

Яқинда телевизор кўриб ўтиргандим, йирик трансмиллий компания раҳбари ўз фирмасининг жамланма ҳисоботини серсавол журналист олдида ҳимоя қиласрди. “Биз — яхши фуқаролар ва яхши корпорациямиз”, — деб қолди у, муҳбирнинг балки етарли иш қилмаётгандирсизлар, деган гапига жавобан. Бу мени ўйлантириб қўйди. “Яхши фуқаро ва яхши корпорация” дегани нимани англатади? Солиқ тўлашними? Хайрия ташкилотларига грантлар беришними? Санъатга ҳомийлик қилишними? Ёки бундан ҳам муҳимроқ нимадирмикан? Бу борада корпорациялар ва алоҳида шахсларнинг мажбуриятлари қандай? Ўзимиз яшаёттан дунё учун бундан ҳам кўпроқ нимадир қила оламизми ва қилишимиз керакми? Анита Роддик бу масала бўйича қатъий фикрга эга.

Анита “The Body Shop International” фирмасининг муассисидир. Буюк Британияда унинг тарихи афсонага айланган. Ўзи ўттиз уч ёшли, икки қизи бор бу уй бекасида тери, соч ва танани парваришилаш учун табиий маҳсулотлар дўконини очиш гояси тугилди. Банқдан 7000 доллар миқдорида қарз олиб, у эри билан ўз дўконини ташкил этиш ва жиҳозлашга киришди. Ҳозир “Body Shop” қирқдан ортиқ

мамлакатларда фаолият юритади ва миллиард доллардан зиёд айланмага эга. Лекин бундаги энг гаройиби фирманинг жадал ривожи эмас, балки унинг олдидағи мақсади саналади. Бу дўконлар тармоғи ўз косметикалари билан бир қаторда атроф муҳитни қаттиқ ҳимоя қилиши билан ҳам машҳурдир. Роддик инсон яшаш муҳити ҳақидағи ўз қарашларини бизнесининг ажралмас қисмига айлантириди, масалан, фақат микроорганизмлар томонидан изсиз ўзлаштириб юбориладиган маҳсулотларни таклиф қиласи ва уларни қадоқлашга қайта ишлатилиши мумкин бўлган идишлардан фойдаланади. Унинг корпорацияси ҳатто атроф муҳитни ҳимоя қилиш бўйича алоҳида лойиҳаларга ҳам эга. Бу бўлинма ўзининг фирма дўконларида китларни қутқариш ва нам тропик ўрмонларнинг кесиб ташланишини тұхтатиш, шунингдек, қатор бошқа хайрли мақсадларга йўналтирилган ёрқин ва самарали кампанияларни ўтказади.

Анита тижорат фирмалари шунчаки пултопиши, янги иш ўринлари очиш ва сифатли маҳсулотлар сотиши билангина киғояланиб қолмасликлари керак, деб билади. “Компаниялар бизнинг асосий ижтимоий муаммоларимизни ҳал этишда амалий ёрдам бериши керак, бунда ўз фойдасининг маълум қисмини хайрия мақсадларига йўналтирибгина қолмай, таъсирчан чоралар ўйлаб топиш ва амалга ошириш учун ўз ресурсларидан фойдаланишлари ҳам керак. Бизнес — инсон иқтидори **намоён бўлишининг бир шакли холос**. Шундай экан, нега биз ундан, ўзимиздан кутганимиздан кўра камроғига

ни кутишимиз ва бунга рози бўлишимиз керак экан?" – ишонч билан сўзлайди у. Анита катта, истиқболли орзуга эга: "Мен зўр ихлос билан янада яхши йўл борлигига ишонаман. Менимча, биз бизнес ҳақидаги дарсликларни қайтадан ёзиб чиқишимиз керак. Ахлоқ қоидаларига мувофиқ савдо қилиш, ижтимоий идеалларга содик қолиш ва ўз ходимларига ишониш мумкинлигига аминман".

Мен ҳам аминман — корпорациялар дунёда рўй бераётган жараёнларга жавобгарликни зиммаларига оладиган вақт келади. Ушанда улар ўзларига қаратилган чақириқни, один истамайгина, кейин эса жўшқинлик билан қабул қиласидилар, ушанда улар фойдани муваффақият ўлчамларидан бири сифатидагина қабул қиласидиган бўладилар.

Биздаги келажак тасаввuri айнан ўшандай келажакнинг юзага келишига хизмат қиласиди. Жамиятимизнинг салоҳияти биздаги келажак тасаввурининг жўшқинлиги ва қудрати билан юзага келади. Белгиланган йўналишда ҳаракат қиласизми ёки йўқми — бу кўп жиҳатдан сиз билан бизга bogлиқ. Айнан бизнинг ечимларимиз ва ҳаракатларимиз охир-оқибатда ўзгаришлар олиб киради. **Биз барчамиз ҳаётда танлаш заруриятига тўқнаш келамиз. Биз дунёга ўзгартириш киритишни танлашимиз мумкин.**

Келинг, ишни некбинликдан бошлайлик. "Некбинлик — бу яхши келажакни яратиш стратегиясиdir, — деганди публицист, ёзувчи ва фаол жамоат арбоби Ноам Хомский. — Чунки агар келажак яхшироқ бўлишига ишонмасангиз, бир қадам олдинга юришингиз ва уни

айнан шундай яратиш масъулиятини зиммангизга олишингиз эҳтимолдан йироқ. Агар сиз ҳеч қандай умид йўқ, деб билсангиз, бу билан ҳеч қандай умид ҳақиқатан бўлмаслигини кафолатлайсиз. Агар сиз вазиятни ўзгартириш имконияти бор, деб ҳисобласангиз, сизнинг ўзингиз дунёни яхшилашга ўз ҳиссангизни қўшиш имконига эга бўласиз. Танлаш ихтиёри ўзингизда".

Фаол ижтимоий арбоб ва АҚШнинг собиқ соглиқни сақлаш ва таълим вазири Жон Гарднер айтган: "Одамлар ўзлари ишонган гоя учун тиришиб ишлашга тайёрлар. Одамлар, одатда, яхши, меҳр-муҳаббатли ва гамхўр бўладилар. Лекин аксариятимиз ишни нимадан бошлашни билмаймиз". Афтидан биз барчамиз: "Мен, оддийгина одам, дунёга қандай ўзгартириш киритишим мумкин?" деб ўйлаймиз. Жавоб тайин: шундоқ олдингиздаги Борлиқнинг бир улушидан бошланг.

Бир танишим айтиб берганди: у пляждан қайта туриб, ўзи билан албатта фақат ўзидан қолган чиқиндиларни эмас, бошқаларникини ҳам олиб келаркан. "Мен бундан катта муаммо ясамайман, — дейди у, — бутун пляжни тозалашга ҳам даъво қилмайман. Лекин ҳар гал уйга қайтишда, мен ҳеч бўлмаса бир қоп қоз ёки бошқа чиқиндиларни, ишқилиб ўзим олиб келмаган бошқа ахлатларни ҳам ўзим билан оламан. Шу тариқа менинг келишимдан соҳилга фойда бор деган фикр келади". Бу ажойиб фикр. Биз ҳам ўз ҳаётимизда шундай ҳисни туйишимиз мумкин. Биз ҳам дунёга ўзгартиришлар олиб киришимиз мумкин.

ХУРСАНДЧИЛИК

Хаёт учун пул топишга шошиб, яшашни унугиб қўйма.

Номаълум муаллиф

Ҳар куни қамида уч марта хурсандчиликни ҳис қилинг. Енгилтабиатлилик бўлади, дейсизми? Ўз ишингизни жиддий қабул қилманг, дегандек бўляяпманми? Асло ундан эмас. Ақл хилма-хилликка мұҳтож ва хилма-хиллик туфайли гуллаб яшнайди. Агар иш кунингиз давомида сиз хурсандчиликни ҳис этсангиз ва бу сиз учун одат тусига кирса, ишингиз доим сермаҳсул бўлади.

Хурсандчиликни ҳис қилиш қанча вақт олади? Баъзида ҳеч қанча. Деярли ҳар қандай вазиятда қониқиши туйиш мумкин. Машинада ишга кетаётганингизда радиодан берилаётган яхши қўшиқдан роҳатлансангиз — бу ҳам хурсандчилик. Ҳамкасбингизга айтиб берган ёки ундан эшитган латифангиз, яхши китобдан бир бобни ўқиш, очиқ ҳавода сайр ёки спортзалда машқ қилиш — буларнинг ҳаммаси хурсандчиликдир.

Мен доим жиддий юрадиган шеригимга шу фикримни айтгандим. У диққат билан тинглади ва бу борада бир уннаб кўришга қарор қилди. Натижасини унинг ӯзидан эшитинг: “Жон менга кунига ҳеч бўлмаса учта хурсандчиликни ҳис қилиш ҳақида сўзлаб берган кунининг эртасига офицдан ташқарида бир нечта амалий учрашувларим режалаштирилганди. Мен Жоннинг гапига шубҳа билан қарагандим, ле-

кин бир-икки кун бұлса-да, синааб күрмасдан, бирор фикрни рад қилиб бұлармиди? Шу билан бирга, хурсандчилік қаердан келиши мумкінлегини тасаввур ҳам қылмагандим.

Күчада құшиқ әшитиб кета туриб, мусиқа дүкони ёнидан үтиб қолдим. Шунда эсимга түшиб қолди — анчадан бери бир компакт-диск сотиб олишни режалаштириб юрадим. Машинани тұхтатдым ва үша дискни сотиб олдим, энди машинада үзим ёқтирган құшиқни тинглай олардим. Үйлаб қолдим: бу ҳам хурсандчилікка үтади, чунки радиодаги тинимсиз сафсатани әшитгандан күра ёқимли мусиқа тинглаш одамни тинчлантиради. Яхши, бу биринчи хурсандчилік бұла қосын, деб үйладим ва аста-секин Жон ташлаган чақириққа қизиқа бошладим.

Одатда, миңозлар билан сухбатта кетаётганимда үзим билан бутерброд ёки мурабболи булочка олиб оламан ва йүл-йүлакай еб кетаман. Бироқ бугун тұхтаб, бир жойда үтириб тамадди қилишга қарор қылдим. Бу мен учун хурсандчилікнинг иккінчи лаңзалари бўлди. Италиянча кафе топдим, спагетти ва яна нималардир буюртирудим, одатда тушлиқда бундай нарсалар емасдим. Таомланишга атиги қирқ беш дақиқа кетди ва мен үзим учун режалаштирилмаган танаффус уюштирганимдан жуда хурсанд бўлдим. Иккінчи хурсандчилік ҳам кўнгилдагидек чиқди.

Учинчи хурсандчилік ҳаммасидан зўр бўлди. Мен ишларни якунлаб, оғисста қайтаётганимда гайриоддий фикр туғилиб қолди. Машинани ҳар доимги жойига қўймай, сал нарига қўйса

ваофисга яёв кетсам қалай бўларкин? Мен яёв юришни жуда яхши кўраман, лекин етарлича кўп юрмайман ва баъзида бунинг учун ўзимни айбдор ҳис қиласман. Натижада мен ишхонамдан ўн квартал нарида машина қўйишга жой топдим ва ўёгига яёв кетдим. Бу менга анчайин жасур, гайриоддий ва мантиқсиз кўринди, бир сўз билан айтганда, менга бу қадам (тўғрироғи, кўп қадамлар) маъқул келди. Ўн кварталлик масофани сайр қилишга ўн беш дақиқа вақтим кетди. Кун очиқ, мен қуёш нурларидан, яёв юришдан завқланардим. Шу тариқа, мен бир кунда ўзимга тегишли учала хурсандчиликдан баҳраманд бўлдим. Тан олиш жуда қийин бўлди-ю, лекин ҳар қалай, Жоннинг гапларида жон бор, деган фикрга келдим. Мен буни яна такрорлашга қарор қилдим ва биласизми, бундан буён мен машинамни айнан ўша ерга қўйишга қарор қилдим".

Яъни, дўстимда хурсандчиликни исташ ҳисси уйгонди. Сиз ҳам ҳаётингизга олдинлари катта иш бўлиб кўринган ўзгаришларни киритишингиз мумкин. Кейинги суҳбатларимизда дўстим бу қоидани аёли ва болалари билан муносабатларига ҳам олиб кирганлигини сездим, қисқаси, ҳаёт уни хурсанд қила бошлаганди.

Ҳар кун биз учун хурсандчилик олиб келишини таъминлашимиз лозим. Сизга қувонч олиб келиши мумкин бўлган ҳаракатлар ёки воқеалар рўйхатини тузинг ва уларнинг қайслиарини кун тартибингизга киритишингиз мумкинлигини ўйлаб кўринг. **Ўзингизга хурсандчилик тақдим этишга уриниб кўринг. Уларни олиш имкониятларини изланг.** Бу ерда ҳам

ижодий ёндашувни ишга солинг ва шундай йўл тутишга ҳаққингиз борлигини эътироф этинг. Ҳар гал хурсандчилик онларида хурсанд бўла-ётганлигингизни ўзингизга эслатиб туринг. Бу билан сиз хурсандчилик ҳиссини кучайтирасиз. Уни янада сезиларли ва ёрқинроқ қиласиз. Баъзида биз шунчалик банд бўламизки, хурсандчиликни сезмаймиз ҳам. Хурсандчиликни сезмай ўтказиб юборишга йўл қўйманг.

Хурсандчилик сизга қувват беради. У сизни кучлироқ қиласи, тетиклантиради ва яхшироқ ишлашга ёрдам беради. Шундай экан, ўзингизни бу неъматлардан маҳрум қиласанг. Хурсандчиликни ҳар кунингизнинг ажралмас қисмига айлантиринг. Бу оқилона иш, у согломлаштиради, куч ато этади, озиқлантиради, самарадорликни оширади, фойда келтиради ва энг асосийсини унутай дебман, сизга хурсандчилик баҳш этади.

МАНЗАРА

Биз мўъжизалар остонасида яшаймиз.
Генри Миллер

Бир неча йил олдин Сиднейда семинар ўтказаётганимда, тингловчилардан бири мендан яқинда отасига саратон ташхиси қўйилганлигини айтиб, уни кўргани боришимни сўради. Кўринишидан, касаллик ёши улуғ bemor организмининг 60 фоизидан кўпрогига тарқалган ва тузалишига ҳеч қандай имконият қолмаганди. Шифокор bemornинг уч ойлик умри қолганини айтган. Оилани қайгу босган, ота ҳақиқий шоқда эди.

Мен рози бўлдим ва ташриф вақтини белгиладик. Беморнинг уйига таксида бордим, у менни эшик олдида кутиб олди ва келганим учун миннатдорчилик билдириди. Қариндошлари оддиндан келишиб олишиб, шундай йўл тутишдики, мен bemor билан бир соат ёлғиз қолдим. Бу бир соатни асло унутмайман.

Ўн беш-йигирма дақиқа биз ҳаёт ҳақида, унинг ўткинчилиги, беқарорлиги ҳақида гаплашиб ўтиридик. Кейин у менга уйнинг орқа ҳовлисига ўтишни таклиф қилди — у ердан Сидней опера театрининг ҳайратомуз манзараси — Сидней опера театри, сал нарида денгиздаги елканли кемалар ва яхталар куринарди. Бу жуда ажойиб манзара эди. Шу пайтда отахон бир гап айтди, унинг гаплари мени ларзага солди. “Жон, мен иш одамиман. Мен меҳнатга ишонаман, у оиласми таъминлашга ва яхши ҳаёт беришга хизмат қилади. Мени меҳнаткаш, тўгрироги... собиқ меҳнаткаш деб атасангиз ҳам бўлади, — деди у хиёл табассум билан. — Бу уйда йигирма йил яшадим. Сентябрда роппа-роса йигирма йил тўлади. Тўрт кун олдин шифокордан уч ой умрим қолганлигини эшитиб, мен ўлдим. Бир оздан кейин бу ерга чиқдим, мана шу ерга ўтиридим ва шу манзарага боқдим. У қанчалик гўзал ва сокин эканлигини томоша қилдим. Шунда тушундим — бу ажойиб манзарани олдин ҳеч кўрмаган эканман. Росмана кўрмаган эканман. Тўгри, бу ерга юзлаб марта чиқиб томоша қилганман, лекин унда хаёлим бизнесда бўлган. Хаёлимда доим ни мадир бўлган. Мен ҳеч қачон шунчаки тўхтаб, тин олиб, бу манзарадан лаззатланган эмасман.

У эса шунчалар ажойиб..." У сўзлашдан тўхтади ва кўзларидан ёш думалаб туша бошлади. Биз индамай туравердик. Бу лаҳзанинг бор оғирлигини бўлишаётган икки эркак.

Бу ҳикоянинг охири баҳтли яқун топган дейиши истардим, лекин ундаи эмас. У киши суҳбатимиздан бир неча ой ўтгач ҳаётдан кўз юмди. Лекин барчамиз учун сабоқ бўларли гапни айтиб кетди. Мен уни қисқача тушунигираман: "Манзарани бой берманг". **Ҳар куни кўзингиз тушадиган манзарани қадрланг. Ҳаётингиз мана шу манзарадир. Уни қўлдан бой берманг.** Сизни тарқ этишига йўл қўйманг. Жон Леннон бу фикрни чиройли ифодаланганди: "Ҳаёт — бу биз қандайдир бошқа режалар билан банд бўлганимизда рўй берадиган барча нарсалардир". Оқибатда худди шундай бўлади. Биз доим банд бўламиз. Биз кўриш ва баҳолашга ҳеч вақт топмаймиз. Яна биз ҳар бир воқеани яхши-ёмон, ижобий-салбий деб баҳолаб ўтирамиз. Нимадандир ўзимизни яхши ҳис қиласиз, нимадандир унчалик эмас. Лекин биз ҳис этганимиз барча нарса ҳаётнинг бир қисми эмасми ва умуман ҳаёт доим ёқимли бўлиши шартми?

Агар ҳаётимиз фақат қувончларга тўла бўлади, доим бизни хурсандчилик, хушнудлик қарши олади деб ўйласак, сароб ичида қолган бўламиз. Бу нақадар аянчли алдов бўлади! Ҳар куни, ҳар соат баҳтли, қониққан ва фаол бўлишни истайдиган одам сог бўлмайди. Биз шунақангидан хасис бўлиб қолдик. Биз ўзимизда ҳам, ҳаётимизда ҳам оғриқ, қайғу ёки шунчаки зерикиш бемалол кира оладиган жой қолдирмай-

миз. Бир оз бўлсин, ёқимсиз нарсани дарров инкор қиласиз. Бироқ бундай синовлар ва ташвишлардан қочиб, уларни ҳаётимизнинг узвий қисми деб қабул қилмай, беихтиёр ҳаётнинг ўзидан ажралиб қоламиз. **Биз арзимас нарсалардан ранжиймиз ва юрагимиз бир тийинга қиммат нарсаларни деб эзила бошлайди.** Биз, бир дўстим айтгандай, “ҳаётнинг серқирралиги”ни тушунишга қодир эмасмиз. Инжиқлик қилишдан фойда йўқ. Буни яхши кўраман, уни ёмон кўраман дейиш ортиқча. Ҳаёт серқирра ва ажралмасдир. Дипломатлар айтишганидек, у ялпи келишувга киритилган. Уни фақат яхлит олиш мумкин. Ҳатто омадсизлик, касаллик ва тақдирнинг огир зарбаси ҳам ҳаётнинг умумий манзарасида ўз ўрнига эга.

Ҳаётни тўлиқлигича қабул қилиб, унинг турфа хиллиги ва бойлигини баҳолашга вақт ажратсак, шу пайтгача табиий деб билиб келган кўп нарсаларга бошқача назар ташлаймиз. Масалан, ҳозирги лаҳза ҳар доим ҳаётга ва чексиз хазиналарга тўла. У сиз қабул қила оладиганингиздан кўра кўпроқ имкониятларга эга. Булутларга қаранг, дараҳтлар, қушлар, ўйнаётган болалар, атрофдаги турфа рангларга назар ташланг. Гунчалар очилади, арилар гўнгиллайди, чумоли ўрмалайди, кун тун билан алмашинади, биз ой ва юлдузларни томоша қила оламиз. **Худо берган ҳар кун шунчалик кўп гўзаллик ва қувонч келтирадики, уларнинг барчасини қабул қилишга ва баҳолашга кучимиз етмайди.**

Бироқ ягона ва бетакрор ҳаётимизни бўла жак муддатлар ва вазифаларга боғланган ҳол-

да яшаб ўтишда давом этамиз: анави түловни фалон кунгача тұлашим керак, пистон кунгача ишни битказишим керак, қачон бой бұламан, қачон муҳим воңеа рүй беради, қачон вазият ўзгаради? Ҳа, булар бари ажойиб, лекин бу-гунги кун қаёқда қолди? Шу лаҳза ҳақида нима дейсиз?

Шарқда баъзилар “чукур ютум” деб атайдиган бир амалиёт бор. У борлиқни қандай бұлса шундайлигича баҳолаш учун доимо банд онг чекловларини ёриб чиқишиңи англатади. Таомтановул қилаёттанингизда, таомни тұлиқлигича — унинг таъми, ранги, овқат таркибини қабул қилишингиз керак. Богда эканлигингизда ҳаммаси ўзгача бұлади: гуллар, осмон, ҳаво, ҳашаротлар, оёқ остидаги ер... Бошқа ҳеч нарсага эхтийеж ийүқ. Ҳамма нарса бор ва ҳаммаси мана шу ерда. Сиз ҳам шу ердасиз — буларни англайпсиз, қадрига етаяпсиз ва тушунаяпсиз. Бу эса тажриба талаб қиласы, лекин биз буни ўзимизга хос бажаришни оиласында, ишхона-мизда, ҳаётимизда ўргана оламиз. Бунга эришишни ўрганиш учун алоҳида вақт ажратиш ҳам мумкин.

Баъзида инсон ўзини ўраб турған ҳаёт маъносини англаши учун ҳамма нарсанинг оёгини осмондан қилиш керак бұлади. Қаердан биласиз, балки юзингизга шабада урилаёттанини сезаёттан, фарзандингизни қучоқлаёттан, дүстингиз билан кулаёттан, оиласынни дам олишга олиб кетаёттан, кимгадир ёрдам бераёттан, қүёш ботишидан завқ олаёттан, чиқинди олиб чиқаёттан, сайр қилаёттан, дүстларингизни меҳмонга таклиф қилаёттан пайтингиз — мана

шу ҳаётингизнинг бош мақсадидир? Ҳаётнинг энг муҳим нуқтаси шудир балки? Шулар ҳаёт учун ҳар кунги пойгани бир он тўхтатиб туришга арзигулик аҳамиятга эга бўлиб, уларга эътибор бериш керақдир балки?

Келинг, атрофимиздаги одамлар қалбидаги гўзалликни кўришни ўрганамиз. Кўпинча бу ҳақда унугиб қўямиз. **Дунёда, инсон қалбидаги кўп яхшиликлар, эзгуликлар мавжудлигини ўзимизга бот-бот эслатиб турайлик.** Телевидение ва матбуотда кўрсатиладиган ҳар бир ўғрилик, қотиллик, қаллобликка оддий одамлар амалга ошираётган минглаб эзгуликлар тўгри келишини эътироф этайлик. Аслида биз одамлар бир-бирларига ёрдам берадиган дунёда яшамоқдамиз.

Бунга ишонмайсизми? Буни кўрмаяпсизми? Газетангизни йигиштиринг. Телевизорни ўчиринг. Кўчани кезинг, атрофни айланинг. Кўзингиз ва руҳингизни очинг. Оддий одамлар қалбларини ҳис қилинг. Ахир теварак атрофда қувонч тўла! **Эзгулик, бағрикенглик, саховат, муҳаббат, биродарлик — уларни ҳар жойда учратасиз.** Ҳамкасбини янги ишга ўргатаётган аёлга боқинг. Дугонаси ёки ҳамкасбини кўргани шифохонага кетаётган бошқа бирига қаранг. Ана, яна бири, кекса холасига олиб бориш учун торт пишираяпти. Ёки мана бу эркакка қаранг, қайгу келган пайтда дўстига далда бўлмоқда. Ана у йигит болаларга устозлик қилиб, уларга футбол сирларини ўргатмоқда, ўйиндан кейин эса болаларга ўз ҳисобидан булочка ва шарбат олиб беради. Нариги одамга назар ташланг, у дўстига автомобиль тузатишга

сидқидилдан қарашиб юбораяпти. Құшнилари билан қандайдир тадбир уюштираётган одамга қаранг. Ёки бошпанасизларга таом тарқатаёт-
ган аёлга боқинг. Ҳайронмисиз? Дунё — яшаш
ёқимли бұлған ажойиб жой эканлигини бил-
масмидингиз? Инсонлар қалблари эзгуликка
лиммо-лим эканлигини сезмаганмидингиз? Үз
қалбингизга назар ташланг — у ерда эзгулик
йүқми? Сиз каби инсонлар эса сонсиз-саноқ-
сиздир. Бу масалада үзингизни алдашларига
йўл қўйманг ва үзингиз ҳам алданманг.

Энди Уорхол ҳаёт бу — санъатдир, деганди
ва ўзи ўйлагандан ҳам кўра қўпроқ ҳақ эди.
**Ҳар биримиз рассоммиз ва ҳаётимиз — бу ол-
димиизда турган оқ қоғоздир.** Биз ўзимиз унга
ўз истагимизга кўра бўёқлар берамиз, хоҳиш-
ўйимиздек образлар яратамиз. Биз учун бирор
чизиб бермайди ва буни қила олмайди ҳам.
Ҳеч ким биз учун ҳаётимизни яшаб бера ол-
майди ва фақат бизгина уни ўз жасоратимиз,
қарашларимиз ва тушунчаларимизга мувофиқ
яратамиз.

**Ҳар бир инсон ҳаёти ўзига хос. У яратиши
мумкин бўлган энг буюк санъат асари — унинг
муваффақиятли яшаб ўтилган ҳаётидир.**

Хурсандчиликни ҳис этинг, муваффақият
қозонинг, кўп пул топинг, дунёга ўзгартириш-
лар олиб келадиган инсон бўлинг, энг муҳими —
ўша баҳтли кунларга еting ва унинг тотини
ҳис қилинг.

МУНДАРИЖА

Барчаси ўзингиздан бошланади 3

I қисм. Имконият

Онгингиз нимани кўраётган бўлса,	5
ўшанга эришасиз	5
Дунёни қандай кўрамиз?	6
Аслида нима рўй беради?	7
Янги тафаккур даражаси	8
Тушунчаларни ўзгартириш	15
Жўшқин иштиёқ	25
Фаровонликни англаш	32
Фаровонликка ишонч	34
Мен ҳаракатдан иборатман	42
“Бой” — уч ҳарфдан иборат оддий сўзми?	44
Пуллар туфайли юзага келадиган	
эзгуликни қадрланг	49
Тақлидга арзигулик намуналар	52
Пулга интилиш пок виждон ва меҳрнинг	
мустаҳкам пойдевори бўлсин	54
Ўзингизга қулоқ солинг	57
Ўзингизни муваффақиятга йўналтиринг	58
“Пешанамда шу бор экан”	62
Муваффақият тебраниши	63
Ваҳимага тушманг	67
Энтузиазм	69
Имкониятлар ҳар ерда бор	74
Ўзингиз севган ишни топинг	82
Ўзингизга ёқсан ишни қилинг ёки	
пуллар ўзи келади	83
Мен кимман? Имкониятларим қандай?	87

II қисм. Ҳаракат

Ахборот асрида уйгониш	92
Танлов	96
Мақсадлар	101

"Алиса мұъжизалар мамлакатида"	
асари сизга ёқадими?	103
Ҳаётдан нима истайсиз?	104
Катта мақсадлар қўйинг	106
Тиришиб эмас, ақл билан ишланг	109
Ҳар қандай иш, унга қанча вақт ажратсангиз, ўшанча муддатга чўзилади	112
Уч музаффар стратегия.....	115
"Йўқ" дейишни севишга ўрганинг	123
Тиришқоқлик	125
Кимдир сизни чув туширса.....	131
Исл ва фамилиялар	132
Янги алоқалар	136
Телефонда икки дақиқалик сухбат	137
Открыткалар оқими асло тўхтамайди	139
Одамларга ўзларини муҳим деб ҳис қилишларига имкон беринг	142
Таассурот қолдириш аҳамиятга эга	149
Зарбани тўғри қабул қилиш маҳорати	152
Нокаутга учратадиган зарба түшса, нима қилиш керак?	154
Агар ниманидир билмасангиз	158
Ёқимли ўзига хослик.....	161
Ҳалоллик	165
Тинглаш маҳорати	167
Қандай қилиб яхши тингловчи бўлиш мумкин?.....	170
Намуна моделлари	175
 III қисм. Мувозанат	
Дам олиш	182
Дунёга ўзгаришлар киритинг	187
Хурсандчилик	196
Манзара	199

Жон Кехо



- Мен фалсафа эмас, амалий тизимни тавсия этмоқдаман ва бу амалиёт саёй-харакатни талаб қилади.
- Күп бора такрорлаш, тилда бүладими, дилдами, муҳим роль үйнайды, чунки у нейрон туэйлмаларимиэни фаолластиради.
- Ҳар бир одамнинг вазифаси — үзининг ноёблигини билиш ва бу ноёблигини юзага чиқаришдир.
- Бизнинг муваффакиятимиз күп инсонларга ёрдам беради. Омадсизлигимиз эса ҳеч кимга керак эмас.



ISBN 987-9943-4611-4-7

789943461147