

Қуаныш Шонбай

Екінші болма!

БИЗНЕСТЕ, КАРЬЕРАДА ЖӘНЕ ӨМІРДЕ ЖЕҢІСКЕ ЖЕТУДІҢ ҚАЗАҚША ЖОЛЫ

3-басылым

Табысты кәсіпкер ресторатор Қуаныш Шонбай бұл кітабында тұлғаны және бизнесті дамытуға қатысты ақпараттармен бөліседі Екі жарым жылда «Rumi Group» мейрамханалар желісі ең дәмді танымал және беделді брендке айналды. Алайда оны білетіндер осы 2,5 жылды ғана көреді. Ал бұған дейінгі Қуаныш мырзаның 8 жыл бойы шыңдалған, дайындалған, қателескен, өкінген, банкротқа ұшырап, қайта көтерілгенін көбі білмейді де. Автор өзінің мысалында келтірген даму жолдары мен оның қазақша жеңіске жету теориясы өзіңізді және кәсібіңізді жаңа деңгейге көтеруге көмектеседі.

Он тоғыз жасында алғашқы миллионын тапқан кәсіпкердің ақыл-кеңестері кез келген жанға пайдасын тигізеді хақ. Кішігірім, компаниядағы менеджерден бастап мектеп мұғалімі, алпауыт, компанияның атқарушы директоры да бұл жазбадан өзіне қажет кеңес таба алады. Жүзеге асыр да, өзгерістерге қадам жаса.



Осы кітаптың жарық көруі – балалық шақтан бері қолдап, қателіктерімді кешіріп, әр бастамама демеу берген асыл анам Үміткен Қапанқызы мен ардақты әкем Рашид Сәткенұлының арқасы.

Оларға деген алғысым шексіз.

Қуаныш ШОНБАЙ

АЛҒЫ СӨЗ

16.8.2017

Словения, Рогаška қаласы...

2017 жылдың шілде айында екі-үш күндей депрессияға (күйзеліске) ұшырадым. Себебін анықтап қарасам, сол кезде мақсатсыз қалғандай болыппын. Өйткені, 2015 жылы «Rumi»-ді енді ашқанда, бизнестегі әріптесім Айдос мырза екеуіміз соншалықты армандадық, қиялдадық. Ол кезде дайын ресторан (мейрамхана) тұрмақ, қолымызда қаражат та, ешнәрсе де жоқ еді. «Rumi»-ді құрсақ, соның жылдық саудасы 5 миллиард теңге болса екен», деп армандайтынбыз, ол бізге қол жетпестей болып көрінетін. Бірақ мен сол көздеген табысқа екі жылдан кейін, 2017 жылдың маусым айында жететінімізді түсіндім. Ал енді межелеген мақсатымызды орындап, арманымызға қол жеткізгеннен кейін, мақсатсыз қалғандай болдым.

Соның себебінен болар, тағат таппай, күйзеліске ұшырадым. Адам үшін мақсатсыз қалу қиын екен. Бұны Виктор Франкл «Жексенбілік психоз» деп атайды. Мақсатсыз қалған адам қуыс кеуде болып, вакуумға түскендей күй кешеді. Мен «жексенбілік психоздан» арылудың жолын іздестірдім, сондықтан алдыма жаңа мақсат қойдым. Нақтылап айтсақ, ол – 2020 жылға дейін 20 миллиард теңге сауда айналымын жасау. Алдымда бағындырар жаңа белесім пайда болғаннан кейін бе, маған серпін берген, мені оятқан, сол күйзелістен шығарған бір күштің құдіретін сезіндім. Ол тылсым күш бәлкім энергия болар немесе жаңа белесті бағындыруға деген талпынысым болар, әйтеуір мен осы кризистен алып шықты.

Өткен екі жылды ой елегінен өткізсем, ешкімнің қолдау-көмегінсіз, қомақты қаражатсыз жаңа кәсіп бастап, мақсатқа жетуіміздің бірден-бір себебі – арманымыздың бізді алға жетелегені екен. Ал осы арман мен қиялдың күші 20 миллиардқа да жетелеп алып келеді деген сенімім, үмітім бар. Сол күннен бастап кітап жазуды қолға алсам ба деген ой келді, ол да менің бір арманым болатын. Себебі, өзім үшін үлкен бір мақсатқа қол жеткізгенімді сездім. Қызметкерлеріміздің саны алты жүзден асты, тоғызыншы мейрамханамызды аштық, ел аузында жүрдік. Атақ десең – атақ, Құдайға шүкір, ақша десең ақшаға қол жеткіздік, белгілі бір нәтиже көрсеттік. Сол күндері қазақ жастарына, қазақ ауылдарынан шыққан өзім сияқты балаларға жол сілтейтін, бәлкім, үлгі бола алатын, мойныма жүктелген жауапкершілік барын сездім. Өйткені, қазіргі заманда адамдардың барлығы арзан ойын-күлкімен, жеңіл жолмен ақша тапқысы келеді. Көзге көрінген соң айтып жатқаным, елдің барлығы төндермен айналысады, оған қызығады. Сетевой (желілік) бизнесте де қазақ жастары өте көп. Берері жоқ тренингтерде де өз азаматтарымыз жүреді. Сол кезде түсінгенім: бауырларымыздың жетістікке талпынысы бар, ұмтылысы бар, алайда нәтиже жоқ.

Елдің алдына шығып сөз сөйлеп жүргеннен кейін, көп адамдар ақыл-кеңес сұрап келеді, соларға да бір жауап ретінде, пайдалы болсын деген оймен, адал ниетпен, осы кітапты жаздым. Кейбір адамдар «өмірдегі бағдарымды жоғалтып алдым», «арманымды білмеймін» деп, ал кейбіреулері өліміздің мықты, беделді жоғары оқу орындарын бітіріп, «мақсатымды білмеймін» дегенде, осы кітап қалай да жарық көруі керек деген ой келді. Бұл кітап – жалпы қазақ жастарына жол сілтейтін, замандастары ма, еліме пайдасын тигізетін туынды болса деймін. Ал, кәсіппен айналысамын дегендерге бизнестің қыр-сыры туралы әлі де кітап жазбақпын, бұл – болашақтың еншісінде. Сондықтан да менің алғашқы туындым осылай басталды. Негізі, 2008 жылы Стамбұлда жүргенде-ақ кітап жазамын деп армандайтынмын. Оны өзімнің туып-өскен жерім Жамбыл облысы, Жамбыл ауданының Аса ауылында жалғастырып, кейін Амстердамда немесе Лондонда

нүктесін қою ойда жүретін.

Бәлкім, бұл сол аңсаған арманымның сәл де болса жүзеге аса бастағаны болар, қазір Словенияның Рогашка қаласында қолға қалам алып, кітабымның алғашқы бөлімін бастап отырмын.

«Ашылмаған қанаттың үлкендігі білінбейді» дейді ғой. Біздің тәрбиелеу әдістерімізде қалыптасқан жағдайлар бар: «анда барма», «мынаны істеме», «қонақтар кетсін, содан соң жейсін», информатика пәнінде «шұқи берме, ертең компьютер бұзылады» дегендей, көп шектеумен өстік. Сондықтан да «мен ешкім емеспін» деген ішкі сезімдер қалыптасады. Сол сезімдер біріге келе «әншейін жүрген біреумін, жасаса, жұрттың балалары жасайтын шығар, бұл менің «темам» емес» деген ой келеді. Талай тренингтерге қатыстым, барлығының айтары бір – «басқадан кем болма», «одан күштірек бол» және тағысын-тағы. Ал бір күні қазақтың ұлы ақыны Абай Құнанбаевтың «Мықты болсаң, өзінді жең» деген сөздері есіме түсті. Расында да, біз және идеал біз бармыз. Біз сол мінсіз нұсқамызға талпынуымыз, одан қалыс қалып, екінші болмауымыз керек.

Кітап жазу барысында: «Асығыс жазып жатқан жоқсың ба?» деген сұрақтар көп болды. Атақты евангелист, венчерлік инвестор, «Apple» компаниясында жұмыс жасаған, талай стартаптың жолын ашқан идеялардың авторы Гай Кавасакидің «Егер сен бір нәрсеге қанағаттансаң, демек, ол затты жасауға кешіктің» деген жақсы сөзі бар. Кітап жазуға кімнің қаншалықты лайық екенін уақыт көрсетер. Мен қазір осы кітапты жазуға бел бұдым. Қандай да бір жетістігі немесе кем-кетігі болса, бағасын беру – оқырманның еншісінде. Осы кітапты қолыңызға алып, маған, менің командама сеніп, сатып алып, оқып отырғандарыңызға алғысымды білдіремін.

Бұл кітапты, біріншіден, өзін үшін, өз нәпсімді тыю үшін жаздым, сондықтан да қатты айтсам, өзімді сынағаным, өзімді сөккенім деп біліңіз. Екіншіден, бұл кітаптың әр жолы түсінікті және жеңіл қабылдануы үшін «Сіз»-ден «сен»-ге өтуді жөн көрдім. Дурыс қабылданар деп сенемін. Достардың арасындағы әңгіме-дүкен іспеттес, емін-еркін сыр ағыту үшін, осы жерден бастап ойымды «сен»-ге көшіп баяндаймын.

Тағы бір мәселенің басын ашып алайық: кітабымда қазақ тілінен өзге тілдегі сөздерді қолдандым. Мысалы, карьера, проблема, идеал сияқты. Бұл сөздердің қазақ тіліндегі баламаларының жоқтығынан немесе өз тілімді құрметтемегендігімнен емес, айтайын деген ойымның толыққанды жетуі үшін заманауи тілде, түсіндіргім келгендіктен.

Сонымен, бұл кітап нәліктен «Екінші болма!» деп аталды, неге «Бірінші бол» емес? Өйткені, біріншіден кейін екінші, үшінші немесе төртінші болуы мүмкін. Ал бұл жерде біз анық біліп алуымыз керек: біздің бірінші жауымыз, алғашқы қарсыласымыз – өзіміз ғана. Сондықтан бұл өмірде өзімізді не жеңеміз, не өзімізден жеңілеміз. Жеңсек – бірінші, ал жеңілсек – екінші боламыз. Бұл кітаптың жеткізетін негізгі ойы, бәлкім, пәлсапасы – өзіңмен ғана жарысуға тиіссің, сенің бәсекелесің өзің ғана, сондықтан екінші болмай, бірінші болуға лайықсың деген тілекпен жазылған кітап.

Құрметті бауырым, қарындасым, әпкем, інім, ағам: Дәл саған кітабымның мысалдай да болса пайдасы тисе бақыттымын, мақсатымның орындалғаны деп білемін.

Сондықтан осы кітапты бір деммен, басынан соңына дейін оқып шығасың деп сенемін. Сенің жеңіске жетелер алғашқы қадамың, бәлкім, осы кітаптан бастау алар, жол көрсетер бағдар болар. Солай болғай!

I ТАРАУ

БҮЛ КІТАП КІМДЕРГЕ АРНАЛҒАН?

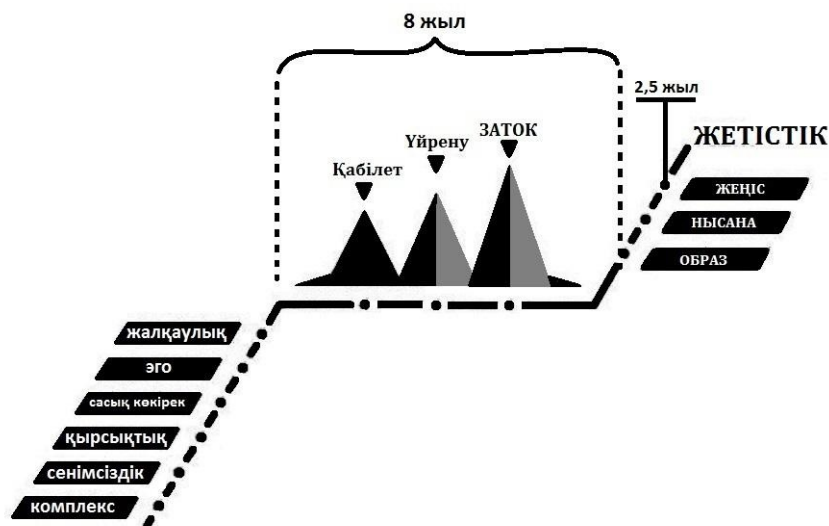
«RUMI»-ДІҢ ХИКАЯСЫ:

2,5 жыл + 8 жыл

Алғашқы кітабымды неге сатып алдың? Болжап көрейін: «Қуаныш Шонбай екі жылда «Rumi»-ді осындай деңгейге жеткізді ғой, тренинг жасап жүр, осы бірдеңе білетін шығар, көрейінші, не жазып жатыр екен» деген оймен алдың. Ал мен белгілі бір нәтижеге жетпесем, ешкім болмасам, бұл кітапты сатып алмайтын, тренингтеріме де қатыспайтын едің. Осыған байланысты бір оқиға есіме түсіп отыр. Жақында 2015-жылы Instagramда жазған постарымды қайтадан жүктеп көрдім. Сол кезде отыз сегіз like жинаған постар, қазір бір жарым мың like жинапты.

Өткенде маған бір жігіт келіп, сұрайды: «Қуаныш аға, сіз қалай екі жылда 10 миллион долларлық бизнес жасадыңыз? Сізден соны үйренуге келдім», – дейді. «Оның алдындағы сегіз жыл қайда кетті?», – деген сұрақ туындады менде. Сегіз жыл бойы оқығаным, білім алғаным, қателескенім... қайда? Барлығы соңғы екі жылды көреді, соны үйренгісі келеді. «Мақсатың бар ма?», «Алдымен жалқаулықтан арылайық», – десем, «Қуаныш аға, оны үйренуге келген жокпын ғой, маған қазір не істеу керегін айтыңызшы, соны жасай берейін», – дейді. Сол кезде оның әлі көп нәрсені білмейтіні, үйрене алмайтыны анық көрінеді, бірақ амбициясының жоғары болуынан оны мойындағысы келмейді...

Менен журналистер де, қарапайым адамдар да бір нәрсені сұрайды: «Rumi»-ді қалай аштыңыз?», «Сізге бұл идея о баста қалай, қайдан келді?»... Қазір сол үшін көп сұхбат та бермеймін. Мені бұл жеңіске жеткізген – осы сызбадағы сегіз жыл. Сол сегіз жылдың ішінде талай қателестім, үйрендім, білдім, көрдім, адыраспандардан арылдым.



Ал елдің көретіні, оларға белгілісі – тек «Rumi» ашылғаннан кейінгі екі жыл. Егер кезінде банкрот болған бизнестерімнен сабақ алмасам, алпыс мың теңгелік мұғалімдік жұмыста істемесем, өзімді дамытпасам, бүгінгі күнгі жеткен нәтижемнің ешқайсысы болмайтын еді.

Баяғыда Пабло Руис-и-Пикассоға бір ауқатты адам суретке тапсырыс беріпті. Келесі күні тапсырысшы келіп, суреттің құнын сұрағанда, Пикассо: «100 000\$» десе, тапсырыс беруші: «Неге 100 000\$? Бір-ақ күн уақыттың кетті ғой?», – деп айтты деседі. Пикассо болса: «Бір күн және жиырма бес жыл» деп жауап береді.

Ал бізде, жұртшылықты қызықтыратыны сол: «Қалай осындай қысқа уақытта табысқа жетуге болады?», «Қуаныш мырза, сіздерде SMM-ге кім жауапты?», «Автоматизация жүйесі қандай?» – бұның барлығы сырт көзге ғана көрінетін нәрселер. Бұдан да маңызды, өзіміздің менталитетімізге ғана тән, біз ғана біліп-түсінетін нәрселер бар. Жетістікке жетудің қазақша жолы болғандығының да, қазақ тілінде тренинг өткізіліп, кітаптың қазақ тілін де жарық көруінің, қазақ тілді аудиторияға бағытталғандығының да негізгі себебі осында.

ӨКІНІШ ҰЯТ. БАНКРОТ

Адамдардың көпшілігі осы кітапқа қатысты «Қуаныш білгенін, оқығанын аударып жаза салды» деген ойда қалуы мүмкін. Ондай сынағ дайынмын. Бірақ ескеретін жайт: бұл кітаптың ерекшелігі – мен оқыған алты жүз кітаптың қорытындысы іспеттес. Оған қоса, сол кітаптардан түйгенімді қолдану, жүзеге асыру, біздің менталитетті ескеру және соның нәтижесінде жүзеге асырылған тәжірибе. Бәлкім, білгенімді кейде дұрыс қолданбаған шығармын, соның салдарынан бір мүмкіндіктерді жіберіп те алған болармын. Сондықтан сенің де шалыс қадам баспауың үшін, өзіңнің емес, менің қателіктерімнен сабақ алуыңды сұраймын. Бұл кітапта мен баяндайтын әңгіме, келтіретін мысал, айтатын ақыл-кеңес – өз басымнан өткен тәжірибеге негізделеді. Жазған мысалдарымның нәтижесі жақсы болса, бір жеңіске жеткенім, ал позорға (масқараға) немесе банкротқа ұшыраған кездегі мысалдар, дұрыс әрекет етпеудің, барымды қолдана алмауымның нәтижесі. Көз жасы дегенім – кейде біліп тұрсам да, дұрыс жасамағанымға қынжылғаным.

Қазақстанда өз бизнесімді бастағанда, әріптестік туралы көптеген кітаптарды парактадым. Партнёрдің (серіктес) қандай болуы керек екенін оқыдым, ал іс жүзінде оны дұрыс қолдана алмай, банкротқа ұшырадым.

Ескерде «устав, написанный кровью» деген түсінік бар, белгілі бір жазатайым оқиғаға алып келгеннен кейін енгізіліп отыратын ережелер жиынтығы. Тура сол сияқты, бұл кітаптың әр бөлімінің астарында қуаныш, өкініш және банкротқа ұшырау хикаялары бар.

ӨЗІҢ ҚАНДАЙ БОЛСАҢ, БИЗНЕСІҢ ДЕ, КАРЬЕРАҢ DA СОНДАЙ

Бұл кітапты жазамын деген ой пайда болғаннан бастап мен осыған дайындалдым, алдын ала тапсырыс бердім, мазмұнымен жұмыс жасадым. «И ботаники делают бизнес» деп аталатын кітаптың авторы Максим Котинмен ақылдастым. Бір сөзбен айтқанда, үлкен жұмыс жасалды.

Бұнымен қатар біз «Versus» академиясы аясында тренингтер өткіздік. Сол кезде түсінгенім, бизнесті де, жұмысты да, карьераны да жасайтын – адамның өзі.

Бизнес туралы кітаптар бір техникаларды береді, ал адамды толық дамытпайды, себебі, олар алдарына бір ғана мақсат қояды, не бизнесті, не адамды дамыту. Өйткені ол не адамның жеке басын дамытуға, не бизнеске немесе карьераға арналған болып келеді. Яғни бөлінеді. Ал негізінде, бизнес пен карьераны жасайтын өзіміз.

Сапаң қандай болса, тура сондай өнім шығады. Мысалы, сенің талғамың қандай болса, жасаған жұмысың да сондай, тыңдайтын музыкаң, жасайтын презентацияң сондай болады, жұмысқа ұқыптылығың, дизайнның, барлығы да соған сәйкес жүреді.

Өз басым, заң аясында немесе есеп-кисаппен жұмыс жасайтын адамдармен кездескенде, міндетті түрде ол адамның автокөлігіне, киген киіміне ерекше назар аударамын. Себебі, киген киіміне ұқыпты болмаған адам, менің құжаттарыма да ұқыпты болмайды. Ол автокөлігіне лас күйінде отыра берсе, ертең жұмысқа ұқыптылықпен қарамайды ғой. Сондықтан бизнесің немесе жасап жатқан жұмысыңның сенің дәрежеңнен ешқашан асып кетпейтінін есте сақта. Бұл жердегі «сен» – ол сенің білімің, эрудицияң, көзқарасың, шешім қабылдау жылдамдығың, принциптерің.

Жалпы айтамыз ғой, кез келген бизнестің өлшенетін төрт параметрі бар деп. Олар: бағасы, сервис деңгейі, сапа және жылдамдық. Бұл төрт көрсеткіштің артында, негізінен, үлкен жұмыс жатыр. Мысалға, арзан бағаны ұсыну үшін, өзің эффективті болуың керек. Егер өмірде эффективті болмасаң, кәсіпте де эффективті бола алмайсың. Сондықтан бұл кітапты кәсіпкерге емес, карьера жасап жүрген менеджерге емес, адамдарға арнадым. Өйткені, адам егер өзіне, орысша айтқанда «прокачка» жасаса, оның көрсететін нәтижесі де сондай болады.

Біз «Versus» аясында «Rumi Group»-тың кругозорды дамыту туралы курсын жүргіздік. Бұл курс барысында біз музыка да тыңдадық, мысалы, джаз, блюз, біз көрмеген фильмдерді қарадық, бұрын араласпаған адамдармен таныстық, бұрын оқымаған кітаптар оқып, біз білмейтін өмірбаяндармен таныстық. Бұның барлығы адамды дамытады. «Rumi Group»-тың арт-директоры Абай мырзаға курстың қатты әсер еткенін көзінен көрдім. Ол өзінің жұмысына бір жаңа бояулар енгізіп, ерекшеленді. Ал бұл бояулар қайдан келді? Әрине, өмірден. Ой-өрісінді дамыту арқылы, бұрын білмеген-көрмегенді тану арқылы келеді.

Ең қарапайым мысал – презентация. Ол адамның атқарған жұмысының нәтижесі. Сондықтан презентациядағы қарапайым нәрселерден, шрифттің түрінен, түсі мен таңдаған суреттерінен адамның өмірге деген көзқарасын көруге болады.

Бұндағы негізгі ой – карьеранды немесе бизнесінді жасайсың ба, ол өз таңдауың, бірақ әрқайсысын дамыту үшін, ең бірінші өзіңді дамытуың керек. Себебі, Құранда да: «Егер сен өзіңді өзгертпесең, Алла сені өзгертпейді» деп айтылады (Рағыз сүресі, 11-аят).

II ТАРАУ

БІЗДЕ ҚАНДАЙ ПРОБЛЕМА БАР?

БІЗДІҢ ПРОБЛЕМАЛАР

Біз өзіміздің энергиямызды басқаларға жұмсаймыз. Кімнің не кигеніне, қандай автокөлік мінгеніне, барлығына назар аударамыз, салыстырамыз. Оған қоса, әрбіреуіміздің бір болса да, «проблемный» досымыз бар, Оның мәселелерін шешіп, әңгімесін тыңдап, өз уақыты мызды аламыз.

Біз мүлде әсер етпейтін нәрселерге уақытымызды жұмсауға құмармыз: жаңа заң шықса, қолданысқа жарамайды ғой деп сын айтамыз, әліпби өзгерсе, басымызды ауыртып әліпби ойлап табамыз. Сен әсер ете алмайтын нәрсеге бекер күш жұмсап, әуре болудың қажеті жоқ, өйткені нәтижесін бәрібір өзгерте алмайсың.

Бірде белгілі блогер Ержан Рашевтің Instagram-да махаббат туралы жазған, бірақ «мен қазақ-атеистпін...» деп басталатын постына «like» бастым. Сол кезде бір жігіт маған directке: «Қуаныш аға, мен атеистпін деген адамға қалай «like» басасыз?», – деп сұрады. Сонда адамдар «біреу атеист екен», «неге оған «like» басады» деп қанша күш жұмсайды. Біз өз күшімізді болмайтын, өзіміз әсер ете алмайтын нәрсеге зая кетіретінімізді тағы бір мәрте еске салғым келеді. Бір қисса есіме түсті: Баяғыда бір адам «әлемді өзгертемін» деген екен. Әлемді өзгерте алмағаннан кейін «өлімді өзгертемін» деген екен. Елін өзгерте алмағаннан кейін, «өзімнің қаламды өзгертемін» деген екен, қаласын өзгерте алмаған соң, «отбасымды өзгертем» деген, ол да болмаған соң, «ең болмаса, өзімді өзгертейін» деп айтқан екен. Өмірі өтіп, өзін өзгерткеннен кейін, отбасының да өзгергенін байқаған. Сол кезде: «Мен қателесіппін. Әлемді өзгертпес бұрын, өзімді өзгерттім керек еді. Өзімді өзгерткенде, қасымдағылар да өзгертетін еді» деген екен. Сондықтан да энергиямызды, күш-қуатымызды өзіміз әсер ете алмайтын нәрсеге жұмсамау өте оңай және маңызды лайфхак деп білемін.

Неге бізге қатысы жоқ мәселеге бұлқан-талқан болып, күйіп-пісіп, энергиямызды кетіріп, уақытымызды жоғалтамыз? Басқаға уақыт тапсақ, неліктен өзімізге уақыт таппасақ?

Менен көптеген азаматтар: «Қуаныш мырза, қалайша осыншама кітап оқисыз?», – деп сұрайды. Жауабым оп-оңай: біреуді өсектемесең, жаңа әліпби ойлап таппасаң, бостан бос уақытыңды алатын таныстардан құтылсаң, онда кітап оқуға да уақытың жетеді.

Алдыңғы жылы алпыс екі кітап оқып шықтым, осы жылы жетпіске жеткіздім. Кітап оқу – өзіңді дамытудың негізгі құрамдас бөлігі, осыны ұмытпа. Уақытты зая кетірмей, кітаптан білім нәрімен сусындап, шөліңді қандыр. Ескертетінім, кітаптың соңында, маған пайдасы тиген кітаптар мен фильмдердің тізімін беремін, кәдеге жарар деп ойлаймын.

Тағы бір мәселе – біз өзімізге «адвокат», ал біреуге «прокурормыз». Қазір біреуге кішігірім болса да сын айтып көрші, мысалы, «Неге кешіктің?» десең, өзін ақтап алу үшін елу екі сылтау ойлап табады. Ал кешігіп баршы, «неге біреудің уақытын бағаламайсың?», «ерте шықпадың ба», «өзінше болып кетіпті» дегендей, бұған да елу екі сын тауып береді. Біреудің бойынан мін іздегенше, өзіңді түзет, мінсіз нұсқаңа талпын. Өзгемен емес, өзіңмен жарыс!

«Versus» академиясында талай дәріс өткізіп, кейстерді қарастырдық. Бес жүз мың теңге алып (иә, бір адамнан, демек, оның ақшасы бар), он мың теңге алып та, тегін де тренинг өткіздік. **Үңіліп қарасақ, бәрінде мәселе бір – көп адамда мақсат жоқ!** Бірақ бұл қалыпты жағдай. Себебі, мақсатты айқындау – қиын нәрсе.

Бізде тағы жетістік жоқ! Қазіргі таңда барлығы да шет тілдерін үйреніп жүр, заман талабына еліктейді.

Курстарға жазылдым, тіл үйреніп жүрмін ғой деп өзін алдайды, түбінде ештеңе шықпайды. Ал шын мәнінде, жұрттан қалмау үшін емес, өзі үшін оқыса, IELTS 7 балл алса, жылына үш мың сөз жаттаса, міне, бұл – жетістік. **Тағы бір айтып өтетін мәселе – бізде мотивация жоқ.**

Маған келетін адамдардың 80%-ының айтатыны: «Қуаныш аға, маған мотивация беріңізші». Келіп, палау сұраса берер едім, ал мотивация деген – кейде бар, кейде жоқ нәрсе ғой.

Қазіргі заманда ең қиын кезең – ол жазғы және қысқы демалыс уақыты. Достарыңның барлығы қыста Тайландқа, ал жазда Түркияға демалуға кетеді. Сенің де барғың келеді-ақ, бірақ мүмкіндігің жоқ. Басқаларға әрине, «ақша жоқ» деп айтпайсың. «уақыт жоқ» дейсің.

Бизнесте сәтсіздікке ұшыраған жағдайда «бұйырмады», «көз тиді», «тағдыр жазбады» деген әңгімелер айтылады. Оның себебін өзінен көрмейді, өзге біреуге немесе басқа бір жағдайға жаба салады.

Қарызға белшеден бату, кредит – бұл да, қазіргі таңда өте өзекті де, өміршең мәселелердің бірі. Кредит кімде жоқ дейсің, барлығында бар.

Instagram-ға бір қыз жазады:

«Қуаныш аға айына он жеті мың кредитім бар еді, соны төлеп беріңізші» деп, санап көрсем, кредиті жүз елу мың екен. Әрі қарай оқуға оңай болу үшін, ол әңгімені диалог түрінде келтірейін:

–Ашылып жазып жатыр екенсің, бізге кел, жұмыс жаса, – дедім.

–Аға, жастайымнан тұрмыс құрдым, одан соң ажырасып кеттім, қолымнан ештеңе келмейді, – деп әлгі қыз жауап қайтарды.

–Онда ыдыс-аяқ жуушы бол, он бес күн жұмыс істейсің, айына жетпіс екі мың теңге аласың.

–Жоқ, мен Алматыға бара алмаймын, тұратын жерім жоқ.

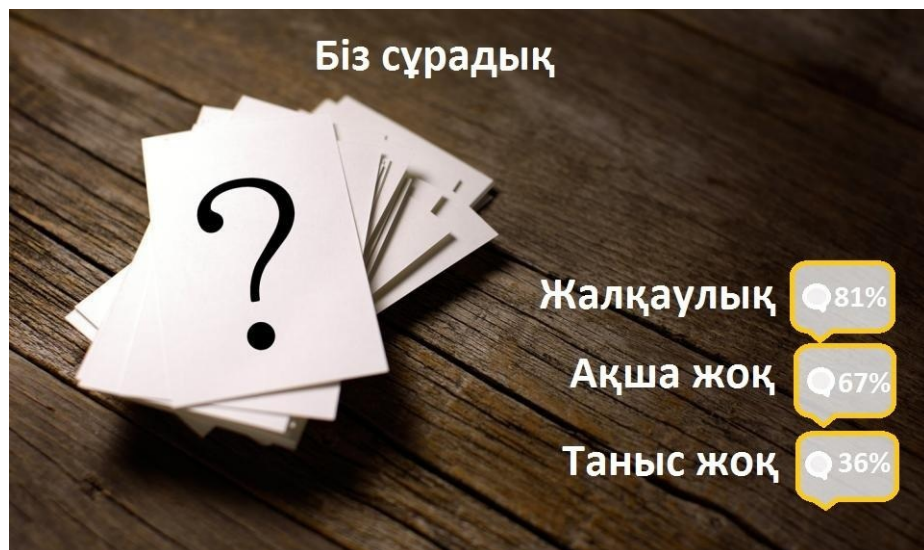
–Тұратын жеріңді реттеп берейін.

–Жоқ, әке-шешем бар, оларға қарауым керек, бара алмаймын...

Сондағысы, жүз елу мыңды «бере сал» деп тұр ғой. Ал, «не үшін береді», «неге беруі керек» деген сұрақ ол адамда туындамады. Жұмыс бұйырып тұр. Белшеден батқан қарыздан, бітпейтін кредиттен құтылудың бір ғана амалы – тұрақты жұмыс. Көсіліп, түсіндірмей-ақ қояйын, өзің де қорытынды жасаған шығарсың, құрметті оқырман...

Адамдардың көпшілігі өздерінің армандарынан өздері қорқады. «Неге?», «Бұл қалай болғаны?» деп ойлаймын. Бұған мақсат, мотивация мен жетістіктің жоқтығы себепкер. Өткен жылы QAZAQSTAN ұлттық телеарнасында еліміздегі алғашқы бизнес туралы реалити-шоу ұйымдастырдық, «Үміткер» деп аталады. Онда жеңіске жеткен ең үздік үміткерге бес миллион теңге жылдық жалақы мен қосымша бес миллион теңге сыйақы, яғни барлығы он миллион теңге беріледі. Шын мәнінде, осы қаражатқа қол жеткіземін деп армандап келгендер көп болды. Бірақ басым бөлігі өз арманына сенбей, одан үркіп, жарты жолда жобадан шығып қалды. Арманына қол жеткізе алатындығына сенімсіз адам – өзіне-өзі сенімсіз.

Әр нәрсеге алдын ала дайындықпен келгенді жақсы көремін. Сондықтан да ақыл айтпастан бұрын, зерттеу жүргіздім. Өзімнің Instagramдағы @kuanlr парақшамда сауалнама өткіздім. «Армандарыңызға жетуге не кедергі?» деген сұрақ қойдым оқырмандарыма. Енді, келген жауаптарға назар аударайық: «Арманға жетуге не кедергі?» деген сұраққа үш жауап нұсқасын жазған Instagram қолданушыларының 81%-ы «жалқаулық – ең бірінші кедергі» десе, 67%-ы – «ақшаның жоқтығын» себеп қылса, ал 36%-ы «таныс жоқ» деп жауап берді. Үшеуін қосқанда, 100%-дан асып кетеді ғой деп ойланба, есіңе саламын, әр адам үш кедергіден жазып отырды, сондықтан нәтижесі осындай.



Жоғарыда атап өткендей, сен Instagram-ға жазған кедергілер, адамның одан әрі дамуына, белгілі бір жеңіске жетуіне бөгет болады дейміз. Ендеше, назарларыңызға антикейс ұсынамын:

Айна Досмахамбетқызы «Rumi Group»-та PR бөлімінің басшысы, үш баласы бар, ажырасқан. Айтып өтетін жайт әйел адам ажырасса, оған қоса балалары болса, оны біздің адамдар қоғамнан сызып тастауға тырысады. Кейде тіпті, бір баламен қалған әйелдердің өздері, қоғамнан алшақтап кетеді. Бірақ Айна ханым емес! Иә, ол ажырасқан, иә, үш баласы бар. Есесіне, ол мықты маман, біздің қызметкер, оған қоса көп саяхаттайды, балаларына ерекше көңіл бөліп, әрдайым өзіне уақыт табады. Жақында Испанияның Бенидорм қалашығына барып, 5,5 км қашықтықты теңізбен жүзіп «OceanMap» атағын алды. «Rumi Group»-та атқаратын қызметі үшін өзінің тұрақты жалақысы бар, дегенмен, үш баланы асырау керек болғандықтан, барлығына жеткізу қиын ғой. Айна ханым «жарысқа барамын» деп алдына мақсат қойды, туристік фирмамен келісті, тегін ары-бері ұшып барып келді, гидрокостюмін сатып алды, өйтеуір, «мотивация жоқ», «болмай қалды» деген сылтаумен өзін ақтап қалуға тырыспады, алды да, жасады. Қолынан келді! Таныс жоқ деп отырмай, ақша жұмсамай-ақ, алдына қойған мақсатына қол жеткізді.



антикейс: @aina_doskyzy

ФОРМАННЫҢ ЖОҚТЫҒЫ немесе БАРЫҢ МЕН ЖОҒЫҢНЫҢ АЙЫРМАШЫЛЫҒЫ

«Егер бір сөйлеммен адамның кім екенін анықтай білмесең, онда ол адамнан ақыл сұраудың қажеті жоқ».

Нассим Талеб, «Черный лебедь» теориясының авторы

Бізде бір мәселе бар – адамдарда форма жоқ. Мысалы, мен тендермен айналыстым, бірақ кетіп қалдым. «Неге?» деген сұрақ туындауы мүмкін. Себеп – форманың болмауы. Тендермен айналысатын адамдарға, «Не істеп жүрсің?» десең: «Әй, біздікі бизнес» деп жауап береді. Ал не бизнес екенін айта алмайды, себебі форма жоқ! Менің одан да, «палау сатамын» деп айтқаным жақсы.

Internet желісінде талай мықты азаматтар бар, бірақ кім екенін айта алмайсың, форма жоқ. Мысалы, біздің «Versus» академиясының директоры Мейірбек мырза кезінде блогер болып жүрген, қазір бизнес бойынша білім беретін академияның басшысы, яғни форма бар, блогер дегеннен әлдеқайда жақсы ғой.

Егер өзіміздің нақты образымызды, формамызды қалыптастырып алмасақ, өзіміздің абстракциялы – жалқау, еріншек образымызды жеңе алмаймыз.

Идеал образымызға жету жолдарының біріншісі – саяхаттау, ел бармаған жаққа бару керек. Егер ел қатарлы солар барған жерге барсаң, саған тың идеялар келмейді.

Мен жазда Сыктывкарға емес, барлығы сияқты Анталияға барсам, қазір «Rumi» мейрамханалар желісі болмайтын еді. Егер мен басқа рестораторлар сияқты шабыттануға Стамбұлға емес, Мәскеуге барсам, бәлкім, «Dala» мейрамханасы болмайтын еді, Нұсрет мырзаны, Мұрат Шеф пен Оғыз мырзаны кездестірмес пе едім.



Екіншісі – кітап оқу. Кітапты біз алдымызға үш түрлі мақсат қойып оқимыз: шабыт алу үшін үшін; ой тәуі үшін және сұраққа жауап табу үшін.

Бұнда да барлығы оқып жүрген кітаптарды емес, өзгеше ойлауға жетелейтін, өзіңде қандай да бір қызығушылық тудыратын авторларды оқу. Ол «сәнге еліктеп кітаптың бетін ашу» емес, білім, шабыт іздеу, өзгеше идеяларды іздестіру болуы керек. Маған қатты әсер еткен кітап – «Финансист», авторы – Теодор Драйзер. Бір жақсы әңгіме бар, осы жерде есіме түсіп отыр. Бір баланың әкесі, ұлын кітап оқуға баулудың жолын ұзақ іздестіреді. Бір күні, ұлына күнделікті қажеттілігіне беретін ақшаны кітаптың бетіне жабыстырып отыруды ойлап табады. Содан, баласы ақшаны іздеп жатып, бір кітаптың бөлімін оқиды, екіншісін оқиды, сөйтіп, кітап оқуды жақсы көріп кетеді.

Өзімізге қажет, образ қалыптастыруға көмектесетін кітапты таба білу маңызды. В контактедегі статус есіме түседі: «Өміріңді өзгерту үшін бір-ақ кітап жеткілікті, ал ол кітапты табу үшін он мың кітап оқып шығу керек».

Жоғарыда айтып өткен «Финансисттің» басты көйпкері Френк Каупервудтың тұлғасына, іс-әрекетіне қарап, өзіне образ қалыптастырасың, «осы сияқты болуға ұмтылайыныш» дейсің. Кітапты оқып, образ қалыптастырудың тағы бір жақсы жағы, ол образды, форманы өз көзіңмен көресің, түйсігіңмен сезінесің. Ол қатып қалған образ емес, оны өзін ойыңнан құрастырасың.

Үшіншісі – телехикаялар. Қазіргі таңда телехикаялар өте көп, олармен күресудің қажеті де жоқ. Сондықтан минусты плюске айналдырамыз да, жақсы, пайдалы телехикаяларды көреміз. «Миллиарды», «Черный список», «Форс мажоры» деген сериалдарды көруге кеңес беремін.

Ричард Талер – америкалық экономист, мінез-құлықтық экономика саласындағы зерттеуі үшін 2017 жылғы Нобель сыйлығын иеленген. Оның тұжырымдамасы бойынша «Сен өзіңнің миыңды, ойлау жүйеңді өзгерте алмайсың. Ол тек қана сенің әрекеттерің арқылы өзгереді». Абай атамыз мұны жүз жыл бұрын: «Болмасаң да, ұқсап бақ» – деп айтып кеткен.

Бір танысым тендермен айналысады. Өзінің қағидалары бар, халыққа жақын болу, қарапайым киіну деген сияқты. Автокөлігі де соншалықты күшті емес, Жұмысы жүреді, бірақ мықты тендерлерді ала алмайды. Мәселе неде деп ойланады да, Шамиль Аляутдиновтың дәрісіне барады. Сол кезде Шамильдің оған айтқаны: «өзіңді табысты адам секілді ұста». Содан бері тек қана костюм киетін болды, «Land Cruiser» автокөлігін сатып алды. Нәтижесінде ісі де алға басты.

Брайан Трейсидің 1996 жылы жазған кітабында да осыған ұқсас мысал жазылған. «IBM» компаниясы жариялаған тендерге бір айтышник маман екі есе арзан, бірақ екі есе сапалы жұмысын ұсынған және бір компания сапасы екі есе төмен, ал бағасы екі есе жоғары өз жұмыстарын ұсынады. Араларындағы айырмашылық – төрт есе. Бірақ жұмысы қаншалықты жақсы, ал бағасы арзан болғанымен, айтышник жігіт ұтылып қалады. Тендер өткізген «IBM»-нің басшылығынан «неге мен ұтылдым?» деп сұрағанда: «Түріңе қарап осындай жұмыс жасай алатынына сену қиын. Ал әлгі компанияның адамдарына қарасаң, олардың біздің компаниямен жұмыс жасай алатынына сенесің», – деп жауап береді.

Айтайын дегенім, біз жақсыға ұмтылуымыз керек.

«Ұқсап бақ» дегеніміз, сол образға жанасатындай, сәйкес жүріс-тұрыс, әдет қалыптастыру. Киім-кешекпен, шаш үлгісімен біз табысты адамдарға еліктей аламыз.

Ұшақпен көп ұшамын. Сондағы байқағаным, эконом-кластағы жолаушылардың барлығының қолында смартфон, планшет. Ойын ойнайды, кино қарайды. Ал бизнес-кластағы жолаушылар кітап, газет оқиды немесе шаршағандықтан ұйықтайды. Біз әдеттерімізбен ұқсай аламыз: кітап оқып, мағыналы сөйлеп, ойымызды дұрыс және нақты жеткізіп, сапалы киім алып.

Ең қызығы, бизнесте де осы қағидаларды ұстануымыз «Rumi»-ді танымал етті ғой деймін. Бизнесте де алдымен тауардың сапасы, одан кейін оның «орамасы», визуалды эстетикалық әсері маңызды.

Маған кәсібін енді бастап жатқан, не ісі бар кәсіпкерлер бизнес туралы, оның ішінде маркетинг туралы сұрақтарымен көп келеді. Әрине, бәрі барлық проблемаларын шешетін қарапайым сөздер мен фразаларды күтеді. Шындығында маркетинг – буклеттердегі сиқырлы лозунгтер емес немесе бизнестегі құпия трюк, компьютердегі жасырын программа емес. Бұл ең алдымен өз қолданушыларының қажеттілігін түсіну, сол қажеттілікті өтеу, оларға жақсы өнім беру жолындағы тынымсыз еңбек.

Бәсекелестеріңнен бар өнімді аласың, оны тура сол бағаға сатасың, бірақ үстінен өзің он мың теңгенің сезімін қосасың. Тағы нақтылап айтайын, сезімін қосасың.

Егер орта бағадағы мейрамхана ашсаң, ыдысың, дастарқан, орындықтар, санфаянс, салфетка, қол жуатын сабыныңа дейін қымбат мейрамханадағыдай болсын.

Егер қонақ үй ашсаң, «Ритц Карлтондағыдай» бәрін өз мәнерінде жасайсың, бірақ бағасын аспандатып жібермейсің.

Егер көп ақша тапқың келсе, көп ақша табатын адамдарға қарап, солар сияқты киін. Егер бизнесіңді дамытқың келсе, өзіңнен қымбат бизнестерге қара. Солар істегенді істе. Сырт келбетің олардан кем түспеуі керек. Өйткені, сырт келбет адамның эмоцияларын тудырады. Біз алдымен көзбен ұнатамыз. Тамақ алдымызға келгенге дейін-ақ бұл дәмханаға екінші рет келетін-келмейтінің жайында шешім қабылдайсың. Ал егер оның палауы дәмді болып шықса, мынадай дизайн мен баға үшін, әрине, міндетті түрде қайтып келесің.

ІШКІ КОМПЛЕКС - ЖЕҢІС ҮШІН ТАПТЫРМАС ҚАЗЫНА

Кез келген ауруды емдеу диагностикадан басталады. Диагнозы анықталмаған ауру - ең жаман ауру.

Бір ауруды емдемес бұрын оның түптамырын қайдан, қалай пайда болғанын білу керек, бұл айтпасаң да түсінікті.

Адамның өз бойындағы кемшіліктерімен күресетіні табиғатында бар және ол кемшіліктердің де тумысынан бар екенін мойындау керек, рас. Бірақ, «қандай кемшілікпен күресу керек?», «қай аурумен күресу керек?» деген сияқты. Ал комплекс – бұл дайын тұрған диагноз. Ол өте айқын көрінеді, сондықтан да есінді жинап бір қарасаң, комплексовать етіп жүргеніңді өзін сезесің.

«Комплекс – таптырмас қазына» дегенім, шартарапты айналып, психологтың немесе өзге маманның көмегіне жүгінбей-ақ өз минусыңды көріп, онымен күресе аласың. Ал бұл жолдағы негізгі құралдар – сол комплексті қабылдау және онымен жұмыс жасау. Көбінесе комплекстің екі түрі барын байқадым: біріншісі, бойына, түр-сипатына байланысты комплекс, екіншісі, «менің қолымнан келмейді», «бұл өмірде мен ешкімге керек емеспін» – деген.

Қазіргі таңда заман өзгеріп, технологиялар дамып жатыр, сондықтан барлығынан бірдей болмаса да, сыртқы келбетке қатысты комплекстен арылуға болады. Бұнда мен барлығыңызға – дене бітіміңізді немесе комплексіңізді хирургиялық немесе басқа да жолдармен өзгерту туралы айтып жатқан жоқпын. Бірақ, егер ол сенің өзіңе деген сенімділігіңді арттырса, басқаша өмір сүруге көмектесе, нәліктен көрмеске? Өзгертуге болатын комплекстер болса, олармен күресесің, ал егер бойыңның ұзындығы немесе қысқалығы сияқты комплекстер болса, оны жай ғана қабыл аласың және мойындайсың. Мені балалық шағымнан «қазанбас» деп атады, ондай басты мен таңдап алған жоқпын, тез сөйлеуді де сұраған жоқпын. Әрине, тез сөйлеудің кесірінен тікелей эфирге шығуға қысылатынымын, елдің барлығы «жай сөйленізіші» десе, бұның барлығы бір жағымсыз сезімдер ұялататын. Бірақ, түйеқұс сияқты басыңды құмға тыға бермей, бұл нәрселердің бар екенін мойындап, күресу керек.

«Менің қолымнан ештеңе келмейді» дегенді сенен басқа ешкім білмейді, ол - сенің ғана басыңда туындаған ой.

Халыққа қызмет көрсету орталығына барсам, «Қуаныш Шонбайдың қолынан түк келмейді» деген анықтама бермейді ғой. Бұл анықтаманы сен өзіңе-өзің бергенсің, демек, оны өзгерте аласың, ол сенің қолыңда.

Әлеуметтік желіде жүргізген сауалнамада адамдардың 90%-ы орыс тілін жетік білмейтіндігін комплекс санап, оны мақсатқа жету жолындағы кедергі деп қабылдайды. Бетіне безеу шықты, көйлегіне кофе төгіп алды, аузынан иіс шығады, бойы кішкентай – бұның барлығы комплекс. Жеке-жеке қарастырсақ, болмайтын нәрсе. Бірақ, адамдар бұл мәселенің шешімін іздегірмей, әдемілеп шетелдің сөзімен «комплекс» деп айтады да, қояды.

Комплекстерге белшесінен батқан адам басқа нәрсе туралы ойлай алмайды. Көзбен көріп, қолмен ұстатар себеп болмаса да, өзін кем санайды. Ұлы адамдардың бәрінде комплекс болған. Бірақ олар сонысымен күрескен, жеңген. Ұлы адамның бәрі бай мен бағланның, граф пен патшаның баласы емес. Ұлы адамның бәрі Эйнштейндей ақылды емес. Олардың бәрі Майкл Джордандай спорт жұлдызы емес және олардың бәрі Голливуд әртісіндей сұлу емес. Бірақ, олардың есімдері ұлы тұлға ретін де тарихта қалды. Өз комплекстерін жеңе білуі оларды ұлылыққа жеткізді.

Ең қызығы, комплексі көп адамдардың жетістікке жету рейтингі көп. Сенде де кемшілік бар, менде де бар. Өйткені, комплекс кемшілікке қарағанда көзге көрініп тұрады. Менің комплексім орысша акцентпен сөйлейтінім еді. Ауылда өскенім. Нина деген магазин сатушысы бар, жалғыз орыс адам. Оның өзі қазақша сөйлейді. КВН, кино, орысша әңгіменің бәрін түсінемін. Бірақ сөйлей алмаймын. Акцент ұрып тұр. Ұяламын.

Колледжде оқығанымда, бәрі орысша зуылдап тұр, менің тілім ойқы-шойқы. Жазғанда да сауатым жетісіп тұрған жоқ. Қате жазамын. Содан қалай да орысшамды түзетуге бел будым. Ол үшін не істемедім десенші.

Жалғыз кетіп, орысша мәтіндерді айқайлап оқыдым. Оны тағы тығылып істейсің. Біреу естіп, көріп қойса ұят. Қате жазбау үшін бір емес, екі кітапты қатар көшіріп шықтым. Шамиль Аляутдиновтың дәрістерін тыңдайтынмын.

mp3-те музыка болмайтын, тек қана Шамильдің лекциялары. Бір жағы рухани демеу, екінші жағы орысшамды байытуға әсері болды.

Әрине, бұл мен ойлап тапқан әдістер емес. Бенджамин Франклин, он алты балалы отбасында өскен, он жасында мектептен шығып кеткен адам ғой. Жазушы, журналист, әлем таныған тұлғаға қалай айналды? Өмірбаянын оқысаң, мынаған көзің жетеді. Ол, сауаты шамалы болғандықтан, өз бетімен білімін жетілдіре бастайды. Грамматикасын түзеу үшін «Көрермен» («The Spectator») журналының мақалаларын көшіріп жазады. Одан кейін осы әдісті өзінің стилін түзеу үшін

пайдаланады. Өлеңді прозаға, прозаны өлеңге айналдырып, тіл ұстартады. Солай сауаты мен жазу машығын шыңдайды.

Брайан Трейси кітап оқу аздық ететінін, кітапты оқуға мүмкіндік жоқ кезде «тыңдау» керегін айтады. Осындай тұлғалардың қолданған әдістері, өзін дәлелдеген, сүйенуге тұратын тәжірибе.

Комплекспен күресу - әдетте адамды белгілі бір мүмкіндіктерден шектейді.

Кері итереді.

Кемшілік деген сөздің өзі шартты. Біреу үшін кемшілік, басқа біреу үшін артықшылық болуы да мүмкін. Бірақ осы «кемшіліктің» сенің еркіңе бағынатыны бар, бағынбайтыны бар. Мәселен, бойым 175 см болса, мен 190 см болып өзгере алмаймын. Әншілік қабілетім жоқ па, ешқашан Димаш Құдайберген бола алмаймын.

Комплекс сенің ойыңда ғана. Адамға көбірек нұқсан келтіретіні де комплекс, бірақ оны жеңу де логикаға салғанда оңай. Өйткені, Сократты тағы қайталасақ, «мен өз ойымды басқара аламын». «Ауылдың баласы» деген комплексті «Онда тұрған не бар екен? Еш жерім кем емес» деген оймен ауыстыра аласың. «Тіл білмеймін» дегенді «тез-ақ үйренемін» деген оймен ауыстырасың, комплекске таптырмас қазына ретінде қарасаң, сол кезде алға қойған мақсатыңа, жеңісіңе бір қадам жақындайсың.

СЫЛТАУ

Өмірде ұстанатын қағидаларымның бірі – сылтау айтпа. Бір іс қолымыздан келіп жаста, «мен істедім», «мен мықтымын» деу, ал болмай жатса, оны жұрттан көру біздің қоғамға тән. Орынды-орынсыз екеніне қарамастан, әркім өте көп сылтау айтады. «Ата-анам бай емес», «көшеде пробка», «ұйықтап қалдым», тағы да басқа.

Осы сылтауға қатысты бір мысал келтірейін. «MEGA Silk Way» орталығында үлкен «Rumi» мейрамханасын аштық. Сол жердегі галереямен өтіп келе жатқанда, қарсы жағымызда орналасқан кофеханада адам өте көп көрінді, ал бізде адам аз секілді. Операциялық директорымыз Қарақат ханымнан: «Неге оларда адам көп, ал бізде аз?» деп сұрадым. Қарақат ханым болса: «Олардың мейрамханалары кішкентай, сондықтан адам көп секілді көрінеді.

Ал біздің мейрамхананың аумағы үлкен. Негізінде адам саны бірдей сияқты» деп сылтау айта бастады. Мен біздің және қарамағымыздағы жаңағы мейрамхананың адамдарын санап шығуға ұсыныс жасадым. Сөйтсек біздің «Rumi»-де отыз сегіз, ал оларда елу адам отыр екен. Сол кезде «неге оларда адам көп?» емес, «бізде де адамдардың санын қалайша көбейтуге болады?» деген сұрақ туындады. Әріптесім Айдос мырза кез келген сұрақтың жауабын таба алатын адам. «Неге оларда адам көп, біліп келіңізші, Айдос аға» деп, сол кофеханаға оны жіберлім. Бұл жағдайда, менің «Несіне уайымдаймын? Олардың кофеханасы 50 адамға арналса, біздің «Rumi» 150 адамға арналған» деп өзімді ақтап алуыма болатын еді. Негізі бұнда ешқандай «проблема» жоқ, бірақ мен оны өзіме өзім жасап алдым. Айдос мырза 27 минуттан соң қайтып келді. «Қуаныш, біріншіден олардың қызметкерлері баяу жұмыс жасайды, сол үшін 20 минутта шығып кетем деген адам 40 минуттай отырады. Бірақ, ол жер жарық екен, сонысы жақсы» - деді. Өзіміздің мейрамханаға қарадық, шынында да оларға қарағанда қараңғылау. Сылтау айтқан жоқпыз, мәселені шешуге кірістік. Сол күні Қарақат ханым мамандарды шақырып, қалай болу керек деп сұрап, қажетті жарықты қосты да, барлығын тәртіп, яғни заң бойынша жасады. Келесі күні саудамыз өсті.

Сылтау айтудың қажеті жоқ. Жалпы, ешқашан сылтау айтпаймын, сені де соған шақырамын. Бұнда мен сылтау туралы үлкен трактат немесе сылтау айтпаудың жолдарын жазбаймын. Тек бір мәселені түсінуге және қабылдауға, өмірде қолдануға шақырамын, ол – сылтау айтпау.

НЕГЕ БАТЫС КІТАПТАРЫ БІЗГЕ КӨМЕКТЕСПЕЙДІ?

Бойымыздағы проблемалардың барлығын тізбектеп шықтық, анықтап алдық. Мақсат қоя алмаймыз, эго, сенімсіздік, тағысын-тағы – осының барлығы адам өмірінде бір дискомфорт (жайсыздық) туындатады. Бұл сезімнен адамның құтылғысы келіп тұрады. Сол кезде, бас сауғалап Батыс методикасын (әдістеме) іздейді. Батыс авторларының бұл туралы «Мақсатқа жетудің елу бір жолы», «Өзіңді дамытудың сексен сегіз жолы», «Арман табудың он алты жолы» сияқты кітаптары өте көп.

Триггер деген түсінік бар, мысалы, адам өзін кедеймін деп сезініп жүрсе, сол кедейлік туралы әңгіме естісе, ойында ұстап, бірден оны миына қабылдап алады. Адам триггерлерге ілініп қалады да, сол триггерлерді іздей бастайды. Тура солай, адамдар Батыс методикасын іздестіре бастайды. Әрине, Батыс кітаптары мен методикалары жұмыс істейді және олар пайдалы, бірақ олар сол жақтың азаматтары үшін, сол қоғамға бейімделген. Ал бізде, өзіміздің қоғамға тән, осы ортадан шыққан ауруларымыз, проблемаларымыз немесе әке-шешеміздің бойымызға сіңірген аурулары бар. Батыс кітаптары көмектеспейді емес, көмектеседі, егер біз қойған талап соған сәйкес болса. Ал біз қойған талаптар, күнделікті өмірдегі қателіктеріміз бен кемшіліктер болғандықтан, Батыс реалиясы (өмір салты) бөлек, ал біздің реалиямыз бір бөлек. Біздегі дизельді автокөліктер нашар, дұрыс жұмыс істемейді дейді, өйткені бізде дизель нашар. Ал ол автокөлік шетелдік жолдар мен солардың дизеліне арналған. Байқасаңыз, Батыс көліктерінің сипаттамасында сегіз литр бензин «жейді» десе, бізде шамамен он бір литр бензин кетуді мүмкін. Себебі, бізде жанармай сапасы нашар. Қайтадан батыс реалиясы мен біздің реалияның екі түрлі екеніне көз жеткіземіз. Сол сияқты, Батыс кітаптары да, солардың ішкі дүниесіне арналған.

Ізденіс жолында жүргенімде Бодо Шефер, Роберт Кийосаки сияқты авторлардың кітаптары қолыма бірінші болып түсті. Олар шынында да, мықты мотивация береді, болашаққа сенім сыйлайды, ертеңгі өмірің қандай болатынын әдемілеп, әсерлендіріп суреттеп береді. Бірақ, бұл кітаптардың бірінші «минусы», олар сенің ертең қандай болатыныңды айтады. Арманда, мақсат қой, мотивацияң болу керек, еңбектен, сонда жетістікке жетесің дейді. Алға қадам жасауға дайын тұрғаныңда, неден бастайтыныңды білмей қаласың. Яғни, бұл кітаптар нені және қалай жасау керегін белгілеп бермейді. Көбіміздің мотивацияны жинап алып, іске келгенде еш нәрсені жүзеге асырмауымыздың себебі осында. Тауды да қопарып тастауға дайын болғаныңда, не істейтініңді білмейсің. Ал мен өзім көп ойландым, көп зерттедім. Батыс моделіндегі кітаптардың көбі мотивация беру үшін жарамды екені күмәнсіз, бірақ менің түсінгенім, қазақтарға, әр қадамның жазылғаны, неден кейін нені жасайтыны белгіленіп, айтылғаны жағады. «Біріншіден, компанияның атын ойластыр, екіншіден, саланды таңда, үшіншіден, нарықты зертте» дегендей. Сондықтан да жылдар бойы өзім қолданған, өзіміздің менталитетке сай жеңіске жетудің «қазақша» моделін ойластырдым. Ұзақ жыл бойы өзімді дамыту, минустарыммен күресу, армандау, тағы да басқа барьерлер (кедергілер) мен дайындықтар арқылы өтіп, қазіргі күні жеңіс жолында келемін.

БАТЫСТАҒЫ МОДЕЛЬ VS ҚАЗАҚША МОДЕЛЬ

Батыста идеалды әлемді құрып, оны сенің әлеміңмен байланыстырады. «Барлығы өз қолыңда», «Сен мықтысың», «Визуализация жаса» дейді, мотивация береді. Адам армандайды, соның барлығын қалайды, көз алдына елестетеді, бірақ бұдан нәтиже шықпайды. Оның салдары – депрессия!

Ал негізінде бізде қалай? Қазіргі сен мен сенің мінсіз нұсқаң бар. Яғни, сен идеалды әлемге ұмтылмайсың, керісінше бойыңдағы адыраспандармен, кемшіліктермен күреспіп, өзіңді дамытып, мінсіз нұсқаңа ұмтылып, әрдайым даму үстінде жүресің.

БАТЫСТА

Сенің әлемің (өмірің) Идеалды әлем (өмір)

Жеңу өзіңнің қолыңда

БІЗДЕ

Қазіргі сен Идеалды сен

Мықты болсаң өзіңді жең

ЖЕТІСТІК ЖОҚ - ЖЕҢІС БАР. Батыстағы жалпы жетістік теориясы бізге көмектеспейді, өйткені олар жетістікті басты мәселе етіп қарастырады. Жетістіктің не екенін біз біріншіден, түсінбейміз, екіншіден, бізде мақсат жоқ, онда жетістік қайдан болсын? Мысалы, семіз болдың, арықтадың, демек, жетістікке жеттің, ал арықтау сенің мақсатың еді. Демек, мақсат болмаса, жетістік болмайды.

Батыстық жетістікке жету жолы

Жалпы жетістік теориясы



Орыс тілінде «успешный человек», қазақшасы «жетістікке жеткен адам», бірақ біздің менталитет үшін, бұл соншалықты мықты ұғым емес. Ол қазақтардың жүрегіне жетпейді. Мысалы, «Қуаныш Шонбай - жетістікке жеткен адам» десе, арғы жағында «не істеді?», «қалай жетістікке жетті?», «соншама кім екен ол?» деген сұрақ туындайды. Ал, «Қуаныш Шонбай - Қазақстан бойынша оннан астам мейрамхананың басшысы, мейрамханалар желісінің негізін қалаушы» десе түсінікті және миға қонымды.

Таңертең тұрғанда, «мен жетістікке жеткен адам боламын» емес, «бір межеге жетейін, жеңейін» деп тұрсаң, ол бізге жақындау, біздің менталитетке сай келеді. Оған қоса, жетістік қазақтар үшін қауіпті нәрсе. Бізде, қазақтардың арасында ең мықты спорт түрлерінен екі дүркін олимпиада чемпиондары жоқ.

Қазақстандықтар бар, бірақ қазақ емес.

«Неге жоқ?» деген сұрақ туындайтын шығар. Өйткені, олар өз ісін ұмытып, жетістікке жеткеннен кейін, депутат, әкім немесе директор болып кетеді.

Жетістік пен жеңістің айырмашылығы бар, көзге көрінбеуі мүмкін, бірақ уақыт өте келе оны түсінесің. Бір көзбен қарағанда, ол екеуі бірдей нәрсе болуы мүмкін. Мысалы, айталық, «Land Cruizer» автокөлігін алу біреу үшін тағы бір жеңіс, одан кейін күштірегін алады, тағысын-тағы. Ал біреу үшін барлық өмірінің арманы, оған қол жеткізіп, бұл жеңіс жүрегіне түседі, «болды, жетістікке жеттім» деп, сол бір орында қалып қалады. Не істейді? Іше бастайды, тойлайды, құмар ойындарға беріледі, тағысын-тағы. Бұл – көзге көрінетін салдары. Көрінбейтіндерден, адамда «қолымнан барлығы келеді», «мен мықтымын» деген сезім пайда болады. Бір жетістік, адамға үлкен күш-қуат береді, ал оның жақсы жағына қарағанда жаман жағы басым болуы мүмкін. Біз үшін бұл өте қауіпті. Ал Батыста олай емес, мысалы, Майкл Фелпс – жиырма үш дүркін олимпиада чемпионы. Оған «депутат болшы» десең болмайды, себебі, өзі бейімделген, тандап алған саласы бар. Оларда тәрбие басқа, ал бізде берілетін тәрбие басқа. Сондықтан бізге жетістікке жетуге болмайды, жеңіске жету керек!

Бізде 90% адамда мақсат жоқ, бірақ әрқайсысының бір жауы бар: «осы досыма мен әлі көрсетемін» дейтін. Бәрінің біреуге реніші бар, сол адам бізге нысана. Әрине, көшпенді халықтың ұрпағы болғандықтан, бәлкім, нысана белгілеу бізге оңайға түсетін шығар.

Бізге нақты нысана керек. Қазір адамдардың мақсатын сұрасан, олар «ақша табу», «көтерілу» деп жауап береді, барлығы абстракциялық нәрселер. Нысана деген – бұл нақты көзделген объект.

Алдыға мақсат қою қиын. Бірақ, осы мақсатқа қол жеткізген соң, көп адамдар жұлдызды ауруға ұрынып, босаңси бастайды. Сондықтан үлкен жетістікке емес, оның жолындағы кішігірім жеңістерге ұмтылу керек.

«МАҚСАТ ҚОЮ» – ӨЗІНДІ ШЕКТЕУ. Жақында ғана Астана қаласында оныншы мейрамхананы аштық.

«Сергіз, он немесе жиырма мейрамхана ашамын» деп алдыма мақсат қойып, өзімді шектеген жоқпын. Кім біледі мүмкін мен елу мейрамхана аша алатын шығармын?

Ең бастысы, мақсатқа апаратын жолда жүру «Rumi Group»-ты ашқанда алдыма қойған мақсатым: «Quality to mass – сапаны қолжетімді ету» – болды. Сапалы Internet-ті, сапалы майлықтарды қол жетімді ету. Неге оның барлығы қымбат мейрамханаларда болады, неге біздің мейрамханада да сапалы сусабын қолданбасқа, елге сапалы тағам ұсынбасқа? Осындай мақсат пен арманның аясында, «Rumi Group»-та дамыды. Ал егер он мейрамхана ашуды мақсатым деп алсам, арманым жетіп қойған болатын едім. Ал негізгі мақсатым он мейрамхана ашып алу емес, осы мейрамханалардың қызметі арқылы сапаны халыққа беру, оны қолжетімді ету. Ал бұл жолда, бәлкім елу немесе жүз мейрамхана ашу бұйыратын шығар. Сондықтан есте сақтаңыз, «Мақсат қою – адамды шектеу» деп айттым. Яғни ол сандық немесе материалды болмауы керек, ол бір миссиямен, арманмен өрілген мақсат болуы керек. Мысалы, «XA-XA show»-дағы Ақсұлтан бауырым бар. Ол «Менің мақсатым – қазақ тілін сәнді қылу» дейді. Бұл, менің ойымша, керемет мақсат. Оның аясында ол автокөлік те алуы, басқа да материалды құндылықтарға қол жеткізуі мүмкін. Ал егер де біз, өз мақсатымызды теңгемен немесе басқа бір эквиваленттермен өлшеп қойсақ, онда мақсатқа қол жеткізген кезде, әрі қарай қайда барарымызды, қалай жүрерімізді білмей, қиналып қаламыз.

Мақсатты емес, мақсатқа апарар жолды белгілеп алу керек. Ал, нысана сол жолдағы әр кезеңде белгілі бір мәселелерді шешу. Сондықтан да мақсат емес, нысана белгілеп ал, сол кезде жеңіс жолында жүресің.

Ақыл-кеңес сұрайтын, тренингке қатысатын адамдардың көпшілігі «мотивация үшін келдім» дейді.

Internet кеңістігінде мотивациялық видеолар мен мақалалардың, дүкен сөрелерінде мотивациялық кітаптардың толып тұрғанына қарамастан, халыққа мотивация жетпейді. Себебі, мотивацияның жарамдылық мерзімі – үш-ақ күн. Мен әрдайым айтып жүремін, тіпті менің визитный карточкам болып кеткен шығар, бұл сөздерім:

«Есекке мотивация берсең, ол тұлпарға айналмайды, мотивациясы бар есек болады».

Мотивацияның чемпионы – Брайн Трейсидің тренингінің құны 960 мың теңге. Сол тренингке қатысқан жігіттерді білемін, олар үш күннен кейін-ақ сөніп қалды. Мотивация – құрал, оны мақсатқа айналдыруға болмайды. Мен сол үшін оны шабытқа алмастырдым.

Шабыт – қазаққа етене жақын ұғым, бұған келісесің деген ойдамын.

Шабыттансаң, айтыскер ақындарымыз сияқты бірнеше көлікке қол жеткізесің, кітап жазасың, музыка шығарасың, бизнес жасайсың.

Батыс теориясында армандау – «big dream» үлкен орын алады. Олар: «арманың бар ма?», «арманда!», «арманыңа қол жеткізі!» – деп айтады. Ал бізде, көп армандайтын адамды қияли деп атайды.

Мысалы, бір жігіт кинорежиссер болуды армандап, алдына мақсат қояды. Үйдегі ата-анасы мен туыстары күліп, «одан да дұрыс жұмысқа тұр» – дейді. Себебі, олар режиссерлықты жақсы, тұрақты жұмыс деп білмейді. Осылайша, жас жігітті жан-жағынан ақыл айтып, түртпектеп, алған жолынан тайдырады. Сөйтіп, шабыты жоқ жігіттің бұл арманына қол жеткізуі екіталай. Туыстары қинап тұрып, оны экономист, заңгер немесе менеджер етіп шығарады.



Осы QR-кодты сканерлеп, 2018 жылдың қаңтар айында Versus академиясы өткізген «Мақсат жоқ, нысана бар» тренингінің видео нұсқасын сатып алсаңыз болады

МОТИВАЦИЯ ІЗДЕМЕ, ШАБЫТ ІЗДЕ. Ол үшін қайталаудан жалықпаймын, кітап оқы, фильмдер мен сериалдар көр, музыка тыңдап, серуенде, саяхатта.

ҚАЙТАЛАУ: Сонымен,

Жетістік жоқ – жеңіс бар.

Мақсат жоқ – нысана бар.

Мотивация жоқ – шабыт бар.

ТАРАУҒА БАЙЛАНЫСТЫ КІТАПТАР МЕН ФИЛЬМДЕРТІЗІМІ

Сондықтан құрметті ата-аналар, балаңызға тәрбие бергенде, оны өзіне сенімді етіп өсіріңіз. Ол өз мүмкіндіктеріне, ақыл-парасатына, күшіне сенімді болуы керек. Ертеңгі күні, әрдайым балаңыздың орнына шешім қабылдап, оның артынан жүгіріп жүрмейсіз ғой. «Балам, саған сенемін. Бүгін 3 алыпсың, бірақ кішкене ғана тырыссаң, ертең 5 деген баға аласың», – десеңіз, оның өзіне деген көзқарасы өзгере бастайды. Нәтижесінде, ертең өскенде бір адырасыңан келмейді. Өмір жолында адамдардың барлығы да қиындықтарға тап болады, әрбіреуі онымен күреседі. Бұл өмірде тек сен ғана өзіне сенімсізсің, сенің ғана қолыңнан келмейді, ал

басқалар мықты деп ойлама. Әр адамның бойында қорқыныш, үрей, өзіне деген сенімсіздік болады, оны жеңіп шығу, жеңіске жету жолын жалғастыруға мүмкіндік береді. Ата-ананды, қоғамды, тағдырды бұл үшін кінәлама, ал да жаса, яғни күрес. Бір-екі рет ұрынғаннан кейін иммунитет пайда бола бастайды, сенімділік артады.

Бір күні үлкен ғұлама адам тыныш жерде ойланғысы келіп, көлдің жағасында отырған екен. Жанына бір ит келіп, су ішпекші болады. Суға жақындайды да, қайта артқа қашады. Бірнеше рет суға келеді, қайтадан шегінеді. Бір кезде шыдай алмай, шөлдегені соншалық суға секіреді. Сонда, ол ит өзінің судағы бейнесінен өзі қорыққан екен.

Сенімсіздікті қазір жеңсең, ертеңгі күні ол саған ешқандай қиын мәселе тудырмайды, барлығы өз қолыңда. Өзіңе сенімді болсаң, нәтиже де болады. Сенімсіздікті жеңу бұл бір сапар сияқты. Себебі, оны бір рет жеңу жеткіліксіз, бір іс қолыңнан келмесе, бір нәрсе ойыңнан шықпаса, бірден өзімізге сенімсіз болуға бейімбіз ғой. Бұл жолдағы үлкен жанармаймыз – майда жеңістеріміз. Мысалы, бұзылып жүрген ұйқының режимін дұрыстау, кешігу әдетінен арылу, паразит сөздерді қолданумен күресу, жана тіл үйрену, кітапты оқып бітіру, тағы да басқа. Бұл жеңістер кішкентай болғанымен, оның артындағы сезімдер үлкен. Сондықтан да, сенімсіздік пен комплексті жеңудегі бір және бірегей таптырмас құрал – майда жеңістер.

Қырсықтық екіге бөлінеді: адам мінезіндегі қырсықтық және үйренуге деген қырсықтық (жаңаны қабылдамау).

Мен тез сөйлеймін, кейбір адамдар не айтып жатқанымды түсінуге үлгермей қалады. Сондықтан дикиция, дауыс қою дәрістеріне жазылдым. Бірақ, бұл кемшілігімді (деп атайық), сегіз мейрамханам болғанда ғана түзеуге бел будым. Осы уақытқа дейін оны комплекс деп есептемедім және ол маған мейрамхана ашуға, бизнес жасауға кедергі болған жоқ. Егер қырсығып, арнайы дәрістерге бармасам, өзіммен жұмыс жасамасам, бәлкім тренингтеріме бес жүз адам келмес еді ғой.

Танысым болуы мүмкін, ақшам болуы мүмкін, бірақ егер қырсығып, «мен мықтымын, қалай болсам, солай қабылдаңыз» деген принципті ұстанып, түсініксіз, тез сөйлесем, QAZAQSTAN телеарнасында реалиити-шоу ұйымдастырып, оны жүргізуге мүмкіндігім болмайтын еді.

Тағы бір мысал: інім Дархан екеуіміз приставкамен үйде отырып футбол ойнағанды жақсы көреміз. Дархан әр ойын сайын ұта беретін, мойындауым керек, ол маған қарағанда жақсы ойнайтын. Сол кезде жеңістің адыраспандарын зерттеп жүрген шағым еді. «Жұмыс істеймін, уақытым жоқ, сондықтан жақсы ойнай алмай жүрген шығармын», – деп өзіме адвокат болып, өз өзімді ақтаймын. «Дарханның FIFA ойнауға уақыт тауып жүргеніне қарағанда, жұмысы соншалықты қиын емес шығар» деп оған прокурор болдым. Сөйтіп жүріп, мәселенің жай-жапсары өзімді ақтап, оны даттауда емес, өзімде шығар деп ойландым. Бір күні қонаққа бөлем келді де, Дархан екеуімізді қоса сегіз рет қатарынан ұтты. Намыстанып, шыдамай, ойыңнан шығып кеттім.

Дархан қызуқанды жігіт, әрі қарай ойынды жалғастырды, бірақ жеңіліп қалды. Ойындары аяқталғаннан кейін, бөлемді шақырып алдым да: «Үйрет», – дедім. Сөйтсем, еш қиындығы жоқ. Екі-үш айла-тәсілі бар екен, үйреніп алдым. Бірнеше күн өтті, бөлеміз үйіне қайтты, жеңілген Дарханның ашуы тарқады. «Қуаныш жүр футбол ойнайықшы», – деп шақырып алды. «Жарайды», – деп келісе кеттім. Қатарынан бес рет менен ұтылды. Егер, Дархан да мен сияқты, бөлемізден ойын тактикасын үйреніп алса, бәлкім, жеңілмес пе еді? Бірақ, бөлең сенен кішкентай болғандықтан, одан сұрағың, әлсіздігіңді көрсеткің келмейді ғой. Сондықтан қырсықтығың ұстай бастайды.

Кейін Дархан да әдіс-айланы үйреніп алды, қазір футболды керемет ойнайды.

Айтайын дегенім, осы жеңістің адыраспаны сені жеңіске жету жолында бөгейді. Бұл жаман қасиетті мойындау керек және оны жеңу үшін әрекет жасау керек.

Кез келген спорт түрінде, ойында жеңіске жете алмаған адам, өмірде де ешқандай нәтиже көрсетпейді. Бұл «смартфондарыңа ойын жүктеп, күні-түні ойнаңдар» деген сөз емес. Мәселе – адамның мінезінде. Егер ол, намыстанып, тырысып, талпынып, ойында, спортта белгілі бір дәрежеге жетсе, өмірде де солай болады.

Осман империясында эгоның кесірінен, «өзімді көрсетемін» деген сезімнің кесірінен дұрыс шешімдер қабылданбай қалуы мүмкін деген себептен генералдарды соғысқа жібермес бұрын, олардың эгосымен күресу үшін дәретхананы жуып шығуды тапсырады екен. Рас-өтірігін білмеймін, бірақ бұл мысалда әңгіменің шындығы маңызды емес, алуға болатын сабағы маңызды. Сарайдағы адамдар генералдардың дәретхана жуатынын біліп, «генералдың соншалықты төмендеп кеткені ме, әлде қатты қателескені ме» деп ойлапты. Адамдардың ол ойын көздерінен оқып қойып, әп-сәтте эгосы «ұстап қалғанын» түсінген генерал, дәретхананы сақалымен жуып шығады екен.

ЭГО, ҚЫРСЫҚТЫҚ, САСЫҚ КӨКІРЕК – адамға осы жаман мінездердің тигізетін залалы, нашақорлық, алкоголизммен тең, одан асып түспесе кем емес.

Осы жаман әдеттерді біздің қазақ кейде «мінез» дейді.

«Мінезі ауыр», «мінезі үшін жұмыстан шығып қалды», «мінезі бар жігіт қой» және т.б. Білесіз бе, осы «мінез» үшін талай адам генерал болған жоқ, осы «мінез» талай адамды банкротқа ұрындырды, мінездің кесірінен талайы әкім бола алмады. Оқыған адам, ақылды, өз ісінің шебері, белгілі бір жеңіске қол жеткізуі керек еді, бірақ нәтиже жоқ, мінез кедергі болды.

ЖАЛҚАУЛЫҚ ПЕН ЕРІНШЕКТІКТІҢ айырмашылығын білесің бе? Бір қарасаң, бірдей секілді. Бір ғана мысал келтірейін: Ерлан – жалқау. Қанша айтсаң да әрекет етпейді, жұмыс істемейді, айтқаныңа көнбейді, бұл жерде жалқаулық ауру індет сияқты. Ал осы Ерлан: «Әке, мен ерініп тұрмын» десе, әкесі оның тас-талқанын шығарып, ерінудің неге алып келетінін көрсетеді. Көп ерінсең, жалқау боласын. Демек, жалқаулық – еріншектіктің ең жоғарғы сатысы. Онда, неге жалқаулықты жеңе алмаймыз? Себебі, жалқаулық – жоқ нәрсе. Көп ойландым, неге орысша «ленивый», ағылшынша «lazy», түрікше «tembel» – бірақ сөз. Сөйтсем, еріншектіктен жеңіліп қалу біртүрлі, сондықтан еріншектікті ақтап алу үшін, біздікілер жалқаулық» деген сөзді ойлап тапқан.

Спортшы достарың бар болса, білетін шығарсың, олар қарсыласын әрдайым мақтайды. «Ол күшті», «Спорт шеберінің кандидаты», «Үш дүркін чемпион», яғни жеңілсе – күшті қарсыластан жеңілгенін көрсетеді, ал жеңсе – өзінің одан да мықты екенін дәлелдейді. Бұл – психология. Сол сияқты, «еріншектіктен жеңіліп қалдым» десең – бір түрлі, ал жалқаулықты жеңе алмасаң – барлығы түсінікті.

Кітаптың бұл бөлімінде жеңістен алыстататын адыраспандарды тізіп шықтым. Енді олармен күресу жолын қарастырайық.

АДЫРАСПАНДАРДАН ҚАЛАЙ ҚҰТЫЛАМЫЗ немесе МОЙЫНДАУ ТУРАЛЫ ШЫНДЫҚ

Адыраспандардан құтылу қиын деп жатамыз, ал негізінде оны қиындататын өзіміз. Бойымыздағы кемшіліктерден құтылудың жақсы тәсілдері бар: оның біріншісі және негізгісі мойындау.

Қызды киноға шақырмағандығың неден? Саған ұнамағандықтан ба? Әлде, өзіңе деген сенімсіздіктен бе?

«Екінші болма!» тренингін де, кітабын да дайындау барысында көптеген проблемаларды тыңдап, оларды халыққа айтып, жоғымызды жоқтап, шынайы көзбен қараудың бізге қиын түсетінін байқадым. Осы тренингпен бір қалаға барып: «Біздің қандай проблемаларымыз бар?», – деп сұрағанымда, екі адам орнынан тұрып кетіп қалғаны есімде. Сахнада тұрғанда, олардың көздерінен қандай да бір проблемалардың бар екенін естігісі келмейтінін байқадым. Қырсықтық туралы айтқан кезімде, орындарынан тұрды да, кетіп қалды. Сонда байқағаным, мойындау бізге қиын, ал мойындаудың қиын екенін мойындау, ол – үлкен ерлік.

Мойындау да оңай болып көрінгенімен, ерік-жігерді талап етеді. Себебі, мойындаудың артында әлсіздігіңді қабылдау, эго мен сасық көкіректің араласынан пайда болған менмендік сезімдер жатыр. Бұл айтылуы жеңіл, ал жасалуы қиын тәсіл, бәлкім оның себебі мойындаудың оңай болып көрінетіндігінде шығар.

Джим Коллинз «От хорошего к великому. Почему одни компании совершают, другие прорыва нет» деген кітабының отыз тоғыз бетін мойындау тақырыбына арнаған. Қарап отырсаң, кәсіпкерлікке қатысты кітап, менеджментке деген жаңа көзқарас тудыратын кітап, онда он есе дамыған, табысты болып есептелген компаниялар туралы айтылады. Ал осы он есе дамыған компаниялардың ортақ қасиеті, ол – мойындай алуында делінген.

Сондықтан сен де, мойындау керек екенін қабылдасаң, әрі қарай оңай болады. Себебі, адыраспандардан құтылудың алғышарттарының бірі – осы мойындау.

ЕКІНШІ, адыраспандардың сені неден шектейтінін есепте. Жақсы бизнеске ақша салудың орнына, қырсығып, әріптесіңе мінезінді көрсеткің келіп, шығынға әкелетінді бизнеске ақша құйдың. Нәтижесінде банкрот болдың. Кімге, нені дәлелдегің келді? Нәтиже қандай?

ҮШІНШІ, рационалды ойлау жүйесін қос. Өзіңнің сасық көкірегіңнің кесірінен сенің жеке көлігің жоқ, сондықтан автобуспен жүресің. Ал негізінде, жарыңның ағасы қарызға берем деген сол ақшаны алғанда, бизнесіңді дөңгелетіп, қарызды пайдасымен қайтарар едің. Кәсіпкер деген формада, жеке көлік те, туыстардың назары да өзіңде болар еді.

ТӨРТІНШІ, адыраспандармен күрес. Еріншектікті жеңуге келетін болсақ, бұл оп-оңай.

Ерініп тұрған Қуаныш пен ерінбей тұрған Қуаныштың арасы – әрекет. Егер ол әрекет жасаса, демек, еріншектікті жеңгені. Мен істеймін деп, ерінбей әрекет жасау бар-жоғы бес-ақ секунд уақытыңызды алады. «Momentum» деген түсінік бар. Ол 3 –7 секунд аралығы. Осы уақыттың ішін де шешім қабылдауың керек. Сондықтан ерініп тұрған кезің мен ерінбей тұрған кезіңнің арасы бес-ақ секунд, осыны ұмытпа.

Еріншектіктен айрылу



Жылжымайтын мүлікпен айналысатын алпауыт компанияның иесі Дональд Трамптың 1990 жылдары жеке берешегі 1 миллиард доллар болған. Бұны Дональд кітабында жазады. Сөйтіп, бір күні үйде теледидардың алдында отырғанда, мықты кәсіпкерлер мен банкирлер жиналған банкетке шақырылғаны есіне түседі. Барғысы жоқ, себебі үлкен қарызы бар, ал іс-шарада бизнесмен достары да, кредиторлар да болады. Үйде отырып, ары ойланып, бері ойланып, «ақыры босқа отырмын ғой, бара салайын» – деп, әлгі банкетке барады. Бір бөлек жерде жасы келіп қалған, үлкен адам отыр екен. Сондағы адамдардан кішкене бөлектену үшін Дональд қарт адамның қасына отырады. Онымен әңгімелеседі, жақсы қарым-қатынас құрады, бір сөзбен айтқанда, уақытын жақсы өткізеді. Келесі күні таңертең Дональдың кредиторлары шақыртады. «Бекер бардым-ау кеше. Кредиторларым тойлап жүргенімді көріп, ерегісіп қалды ма?» , – деп іштей құмданады. Сөйтсе, кешегі отырыста оның қасында отырған қарт адам Дональд Трамптың ең үлкен кредиторы болып шығады. Содан ол Трамптың ой-өрісіне, өмірге деген көзқарасына, біліміне тәнті болып, оған көмегін көрсетіп, кризистен шығып кетуіне септігін тигізеді. Үйінде ерініп, ештеңеге зауқы болмаған Дональд Трамп пен ерінбей отырған Дональд Трамптың арасындағы бес секунд уақыт бар еді, сол секундтар оның бар өмірін өзгертті.

Тағы да айтарым, кез келген жүйе тыныштыққа ұмтылады. Мысалы, біздің ағзаға да ең ұнайтын нәрсе – жата беру. Сондықтан ұйықтағанда демаламыз. Ми – адам ағзасындағы энергияның 8%-ын қалыпты жағдайда өзіне қорек етіп алып тұрады, ал егер сәл ойлансақ, 38%-ын, яғни ағзадағы энергияның 1/3 (үштен бір) бөлігін алады. Сәл жұмыс істесек, ойлансақ, қарнымыздың ашатын себебі осында, өйткені, ағза энергияны талап етеді. Біздің ағзаға мидың жұмыс жасауы қолайлы емес, екеуі сондықтан бір-біріне әрдайым қарама-қайшы келіп қалады. Ағзамыз энергияны сақтап қалу үшін, миды әрдайым тыныштыққа алып кетуге тырысады. Сондықтан миды ұйқыдан шығарып тұру үшін «momentum» – бес-ақ секунд қажет.

Бір мысал келтірейін. Бенджамин Франклин – философ, ғалым, мемлекет қайраткері, оның портреті жүз доллар ақша белгісінде бейнеленген. Ол өзінің достарынан «қандай жаман мінезім бар?» деп сұрайды. Олар Франклинге он үш кемшілігін айтып береді. Бенджамин Франклин әр апта сайын бір минусмен күресіп, он үш апта бойы жаман мінездерін түзеп отырған.

Басқадан сұраудың жақсы жағы – минуттарыңды өзің іздегенше, басқалардың айтқаны дұрыс, себебі, «сырт көз – сыншы».

Хэл Элрод өзінің әйгілі «Магия утра. Как первый час дня определяет ваш успех» (The Miracle Morning. The Not So Obvious Secret Guaranteed to Transform Your Life) деген кітабында осының тамаша жолын айтады. Ол күндердің бір күні өзің дамытуды алға қояды шешкенін жазады. Сол күні отыра қалып, хат жазады. Электронды поштасына жиырма үш адамның адресін белгілеп барып тоқтайды да, әрқайсысына мәселесін баяндайды. «Өзімді дамытумен айналысқым келеді. Маған көмегіңіз керек. Мықты және әлсіз тұстарымды белгілеп берсеңіз», – деп шынайы пікір сұрайды. Әрине, бұл робот құрастырған құрғақ хат сияқты болмауы керек, жеке адамға деген жеке қарым-қатынасыңыз сезілуі тиіс. Бірақ ең бастысы, бұл әдіс жұмыс істейді. Өйткені өзің туралы шындықты сұрағанда, адамдар көп жағдайда, турасын айтады. Әрине, сын есту ешкімге ұнамайды. Алайда сын шын болса, дертке дауа болатындай күші бар.

Мен де осы жолдан өттім. Хат жазған жоқпын. Таныстарыма: «Мен туралы не ойлайсың? Кемшілігім мен артықшылығым қайсы?», – деп сұрау салдым.

ЖІГІТТЕР ӘДЕТТЕ БІРІН-БІРІ АЯМАЙДЫ. «Қосығңды» бетіңе жақсылап тұрып басады. Мысалы, тез сөйлеген соң алаяқ сияқты көрінуім мүмкін. Көп адам сенбейді екен. Бұл мен үшін ашы шындық болды.

«Қасқырдың аузы жесе де қан, жемесе де қан» деген сол болар, сірә. Мектепте де, колледжде де мұғалімдермен жақсы араластым. Балалардың арасындағы әңгімелер олардың құлағына жетсе, автоматты түрде бәрі менен көретін. Қатысым болса жоқ да, бәрін жеткізетін жеңіл ауыз мен сияқты қабылдайды екен. Соның бәрімен күрестім. Жеңдім. Өзімді, ойымды, ниетімді қай ортада да сауатты түрде жеткізуге дағдыландым.

Кемшілік көп, комплекс болуы мүмкін, фобия болуы мүмкін, бірақ оның жеңуге болмайтыны жоқ.

Құдайдың бізге адыраспандарды бергені анық. Олар біздің бойымыздан бірден жоқ болып кетпейді. Сенімсіздікті қолданатын болсақ, «бір нәрсені істейін бе, әлде істемейін бе?», «бойымда ондай қасиет бар ма, жігерім жетеді ме?» деп сенімсіздік танытпай, бір жеңіске жетіп жатсақ, «бұл жақсылық, бұл жеңіс шынныңда да менен бе, әлде Құдайдан ба?» деп сенімсіздік танытайық. Қырсығатын болсақ, өзіміздің жүрмей жатқан тірлігімізге қайсарлығымызды қайрау үшін қырсығайық. Эгомызды қолданатын болсақ, білім, тәлім алғанда, тек қана өзіміз қолдану үшін, тек қана өзіміз ғана үйрену үшін, тек қана өзімізге пайдалы болу үшін ғана үйренейік. Біреуге айту үшін, біреудің аузын жабу үшін емес. Жалқаулық танытатын болсақ, біреуді жамандайтын кезде, біреуді кінәлайтын кезде, біреумен жарысатын кезде жалқауланайық.

Егер адыраспандарды жеңбесең, сенің үйренгенің, ақылды болғаның, барлығың дұрыс істегеніңнің құны – бес тиын. Біз өзімізді жеңген сайын, елдің көбі ұмтылатын материалды құндылықтардың қалай келгенін өзіміз-ақ байқамай қаламыз.

Екі қабатты үйге, қымбат автокөлікке, он бес мейрамхананың иесі болуға емес, өзіңнің мықты, мінсіз нұсқаға талпынсаң, соған жетсең, жақсы бір қосымша ретінде материалды құндылықтар өзі пайда болады.

Сонымен, минуттарыңды түртіп ал, дұрыс қабылдай біл және олармен жұмыс жаса!

ҚАНДАЙ СҰРАҚ ҚОЙСАҢ, СОНДАЙ ЖАУАП АЛАСЫҢ:

НЕГЕVS ҚАЛАЙ?

Түсініксіз тақырып болып көрінуі мүмкін, бірақ тұптамасына жетсең, ұғасың. Біздің кейде қарапайым сұрақты дұрыс қоя алмауымыздың өзі өміріңдегі маңызды оқиғалар мен шешімдерге әсер етеді.

Мойындаймын, «Неге?» деген сұрақтың пайдасы аз, берері де көп емес. Бізге қозғаушы емес, керісінше тежеуіш ретінде әсер етеді. Алға жылжуымызға барьер кедергі болады. Алайда, бұл оның мүлдем керек емесін көрсетпейді. «Неге?» деген сұрақ керек, ол – алғышарт Бірақ, ол жеткіліксіз.

Эдуард де Бононның бірде Оңтүстік-Шығыс Азия елдеріне барған саяхатында басынан кешкен келеңсіз бір жайт есіме түсіп отыр. Дастарқанға балықтан даярланған ас келеді. Одан кейін шұңғыл ыдыста сорпа беріледі.

Сорпаны ішуге кірісіп кеткен Эдуард мырза өзгелердің өзіне өзгеше қарап қалғанын байқайды. Сөйтсе, кейінгі алып келгені сорпа емес, балық жегеннен кейін

қол жууға берілген су екен. Ыңғайсыз сезінген ол өзін ақтап алуға тырысып бір кітабында былай деп жазады: «Неге оны сорпа деп ойлады? Себебі, ыдыста су бар еді. Бәріміз білетіндей сорпа да судан жасалады. Сол үшін мен оны сорпа екен деп қалдым», – дейді. Екеуінің негіз бастауы бір болғанымен, құр судың өзі сорпа (дайын өнім) болуға жеткіліксіз. Түрлі қоспалар керек.

Өз өмірімізде де «неге?» деген сұрақпен ғана шектелсек, «құр су» күйінде қалуымыз ғажап емес. «Неге?» сұрағына «Қалай?» да қосылғаны жөн. Неге дегеннен кейін келесі кезеңіне өте алу маңызды. Онсыз өнімнің шығуы екіталай.

Анализ фазасынан түсіну және қабылдау фазасына шыға алмаған талай ғалымның мықтылығы қағаз күйінде түрлі еңбек болып қана қалып жатқан жоқ па?

«Қалай?» сұрағын бірінші кезекте өзімізге және өзге жағдайларда қоя алу – бәсеке қабілеттілігін арттыратын дағды. Бұны үйренген кезден бастап серпінді қозғалысқа ие боласың.

Өмірден алынған бір мысалмен бөлісейін. Сыныптас дос қызымның айлық жалақысы 180 мың теңге. «Айлығыңа ризасың ба?», – деп сұрасам, «Иә, көңілімнен шығады», – дейді. «Ендеше, мынаған назар аудар. Біріншіден, сен төрт тіл білесің. «Болашақ» бағдарламасы бойынша Батыста білім алдың. Екі сертификатың бар. Негізі, нарықтағы құның 500 мың теңге», – дедім. Егер ертең ауырып қалса, автокөлігін соқса, аяқ астынан үлкен сомада қаражат керек болса, ол сонда ғана: «Неге менің айлығым 180 мың, негізі одан да көп табуым керек қой» – деп ойланатын еді. Бірақ ертең, бір проблема туындағанда ғана.

Осы менің айтқанымнан кейін ол: «Неге бастығым маған 500 мың теңге төлемейді?», – деген сұрақ қойды. Бұнда, біреуге «прокурор», өзімізге «адвокат» болмайтынмыз есінде болсын. «Қалай?» деген сұрақ қойып, бастығымыз бізге осындай жалақы белгілеуі үшін қалай жұмыс істеу керегін ойластырамыз.

Енді «Қалай?» сұрағының рөлі мен техникаларына тоқталайық

- 1.МАКСИМАЛДЫ ҮЛКЕН СҰРАНЫС. Қалай 200 мың табамын деп емес, себебі, онсызда 180 мың тауып тұрсыз. Сондықтан 500 мың теңге деп алсаңыз болады.
- 2.ҚОЛЖЕТІМДІ. Дегенмен, ол сұраныс қолжетімді болуы керек. Мысалы, 1 миллион емес, 500 мың теңге.
- 3.ДӘЛ ЖӘНЕ ӨЛШЕНЕТІН. «Достарым неге оңбаған, таудың шыңында мені қалдырып кетті?», – деп емес, «Қалай мен жиырма күннің ішінде Шымбұлақтағы екінші комбидан бес минуттың ішінде түсемін?» (бес минут – тәжірибелі шаңғышылардың нормасы), – деп.

Екі ұғымның айырмашылығын түсінікті етіп ажырата алдым деп сенемін.

ЖАЛПЫ СҰРАҚ СҰРАУ ТУРАЛЫ

Күнделікті өмірдегі кез келген қарым-қатынас сұрақ қою мен жауап алудан құралады. Алдында келген адам саған сұрақты қалай қойса, сен тура солай жауап бересің. «Дұрыс сұрақ – жарты жауап» деп бекер айтылмаған. Егер ол дұрыс сұрақ қоя алса, онда ол өзін қанағаттандыратын дұрыс жауап алып кетеді.

Сұрақ қою – ең оңай іс, себебі, еш кедергі жоқ. Сұрақ қоя салсаң болғаны. Ал пайдалы, көмекші және тежеуші емес, итермелеуші, жетелеуші сұрақ қою – ең қиын іс.

Біздің «Versus» академиясына кәсібімді бастаймын деп көптеген азаматтар келеді. Олардың қандай қабілеті бар екенін, немен айналысқысы келетінін біліп, тұлға ретінде алдыма келген адамды ашу үшін, оған дұрыс сұрақ қоя алмасам, оны дамытуға да, оның өзгеруіне де, бизнес ашуына да көмектесе алмас едім. Сондықтан да біз дұрыс сұрақ қоюды үйренуіміз керек. Балаң келіп, тағы бір ойыншық немесе смартфонның жаңарған түрін алып бер десе, «Бұл саған расымен де керек пе?», «Не үшін қолданасың?» деп сұрасаң, балаң шын мәнісінде де бұл маған қажет пе деп ойлана бастайды. Дұрыс сұрақ қоюды, ол сұраққа дұрыс жауап беруді кішкентай кезден үйрету керек.

Өзіңді, өмірді, айналадағы адамдарды кінәлай бермей, «табысты болуға лайықтымын ба?», «бұл жолы не істедім?», «не істей аламын?», «қалай дамыдым?» деген сұрақтарды қою арқылы, мәселенің негізгі себебіне жетесің. Бәлкім, дөңгелетіп алып кете алмай отырған ісінді жүргізе беріп, бір орынды таптай бергеннен гөрі, салаңды ауыстыру керек шығар? Осындай сұрақтардың өздері адамның өмірін қатты өзгертеді.

Бір жігіттің оқиғасы есіме түсіп отыр. «Жас кезімде ойландым, бойым кішкентай, түріме келсем, Ален Делон емеспін. Әдемі қыздардың барлығы бойы сұңғақ, спортпен айналысатын жігіттерге қарайды. Басқалардан ерекшеленбесем, көш соңында қалып қоямын. Болашақта бәсекеге қабілетті бола алмай қаламын» деп ойлайды. «Өзімді қалай өзгертуім керек?» – деген сұрақ қойып, қазіргі таңда ол үлкен жеңістерге жетті, бірнеше кәсібі бар.

Келіссөздер кезінде де үлкен адамдардың дұрыс сұрақ қоя алмауының себебінен, мықты іскерлік келісімдердің жасалмағанын білемін. Оған қоса екі тарап бір-біріне өкпелі болып қайтады. Негізінде, адамның қандай екенін үш-ақ сұрақпен анықтап алуға болады дейді, бұл туралы жазылған кітаптар да көп. Мысал ретінде айтып берейін. «Versus» академиясында оқып жүрген кәсіпкер жігіттермен осы тәсілді қолданып көруді жөн көрдік. Арамыздағы бір жігіт жақын арада инвестормен кездеспекші еді. Сол кездесу барысында қойылатын бірінші үш сұрақты анықтадық. Біріншісі: «Сіздің бұған дейін осындай салаға ақша салған тәжірибеңіз болды ма?» – деген сұрақ болды. Бұл сұрақ арқылы алдында отырған адаммен әрі қарай сұхбат жүргізу, бизнес жасау керек пе, керек емес пе екенін анықтап аласың. Себебі, тәжірибесі жоқ адаммен бизнес бастау қиындау болады, ал бұны келісімге келіп алғаннан кейін емес, келіссөздің бірінші минутында-ақ анықтай аласың.

Адамдардың көбісі жаңа бірдеңе ойластырып шығаруға, оған басын байлауға құмар болады. Ал Google онда не үшін? Сен оған қандай сұрақ қойсаң, ол соған байланысты жауап береді. Google-дан көптеген пайдалы ақпарат алуға, көптеген мәселенің шешімін табуға болады.

Бар болғаны, не керек екенін түсіну, сұрақты дұрыс құрастыру және ақпаратты пайдалана білу.

ТАРАУҒА БАЙЛАНЫСТЫ КІТАПТАРТІЗІМІ

- Роб Фитцпатрик. «Спроси маму. Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут?».
- Даниел Канеман. «Думай медленно... Решай быстро».
- Регина Бретт. «Будь чудом. 50 уроков, которые по могут тебе сделать невозможное».

IV ТАРАУ

ЖЕҢІСКЕ БАРАР ЖОЛДАҒЫ БАРЬЕРЛЕР (КЕДЕРГІЛЕР)

ҚАБІЛЕТТІ АНЫҚТАУ: ЖОҚТЫ ҚУАЛАМАЙ, БАРДЫ ДАМУ

Ауылда өстік қой. Малды өрістен күтіп алу, жем-шөбін дайындау қалыпты шаруа болатын. Сиыр жоғалғанда оны іздеуге шығамыз. Темір жол бар. Темір жолдан өткеннен кейін жол екіге айырылады. Оңға кетесің бе, солға кетесің бе деген таңдау болады. Сиырдың қайда екенін білмейсің, елу де елу. Сонда өзіміз ойлап таппақ GPS жүйесі болатын. Екі қолыңмен екі қасыңды жұласың. Қай қолыңда көп шықса, сол жаққа қарай жүресің. Сол сияқты, Құдай да бізді жератқанда әрқайсымызға GPS берген. Оның аты — қабілет. Ұйымдастырушылық қабілет, жинақылық пен ұқыптылық, бір жұмысты соңына дейін жеткізетін қайсарлық, кейбір адамдар техникаға, детальдарға құмар, кейбірі сөзге шебер, кейбірі математикаға жүйір. Кейбір адамдарда талғам бар. Олардың дизайнға икемі болады және онысы киген киімінен-ақ белгілі.

Осы дүниелер адамның болашағын анықтайды. Оның ән салатыны мен би билейтіні емес. Мысалы, Стив Джобскомпьютер данышпаны емес. Есесіне талғамы өте жоғары адам болды. Соның арқасында IT саласындағы аңызға айналған компанияны құрды. Оның өнімдерін талғам ерекшелеп тұратын. iPhone, iPod, iPad, IMac – Apple-дің кез келген өнімі әлі күнге эстетикалық тартымды дүниелер. Немесе Тиньковты алып қара. Ол табиғатынан эпатажға жақын болған. Және барлық бизнесіде сол эпатаждығы оның фишкасына айналды.

Бір қызығы, бізде кішкентай кезімізден математикамыз бес, ағылшынымыз үш болса, ағылшымызды дамытуға күш салатынбыз. Джи Ди Мейер «Аджайл для себя: система личных достижений в работе и жизни» (Getting Results the Agile Way: A Personal Results System for Work and Life) деген кітабында адамның дамуына септесетін он бағдар береді, соның бірі «Артықшылықтар кемшіліктерден маңызды» дейді. Өз тәжірибем бойынша да солай, жеңіске жеткен адамдар, өзінің

мықты қырын дамытқандар. Бұл – заңдылық.

Мысалы, біздің компанияда маркетинг менің қолайыма жағады. Елдің алдында сөйлеу маған ыңғайлы. Ұйымдастыру оңай. Бірақ қаржылық операциялар, детальдарға кіру – өте қиын. Ертүректігі ата-аналардың логикасына салатын болсақ, қазір мен маркетингтік икемділікті шегеріп, финансқа, бухгалтерияға көңіл бөлуім керек. Алайда ол менен өте үлкен күшті талап етеді және нәтижесі де жақсы болмауы мүмкін. Сондықтан бұл жұмыстармен өзімнің бауырым Дархан Шонбай айналысады.

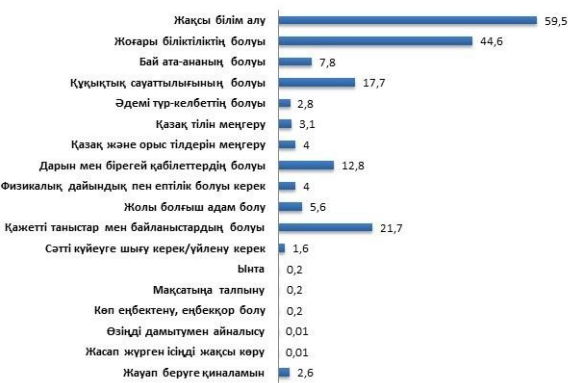
Оның қолынан келеді, табиғатынан детальдарға сақ. Мен сыртқы келбетін қараймын, ол астарына үңіледі. Біз маркетинг дәуірінде өмір сүріп жатырмыз. Қазір өнімнің өзі ғана емес, оны қандай қорапқа орап беріп, жеткізіп отырғаның да бірдей маңызды.

Қысқасы, өзіңнің мүмкіндіктеріңді есепте. Қай ісің үшін әдетте мақтау естисің? Қай істі өзгелерден жақсы істейсің? Артықшылығың неде? Мүмкін кеңседе қатардағы қызметкерсің, бірақ талантты аспаз шығарсың? Демек, аспаз болсаң, жеңіске жылдамырақ жетесің. Жаратушы ешкімді де құр қол қалдырмаған. Әр адамға өзіңше қабілет пен талант берген. Біреудің бауырсағы дәмді біреу жақсы сөйлейді, біреу жақсы жазады. Басқаша айтқанда, не нәрсеге икемнің барын білу саналы түрде өзіңді скринингтен өткізу маңызды.

QAZAQSTAN ұлттық телеарнасында өткен «Үміткер» реалити-шоуында Данияр Тоқтағұл деген қатысушы болды. Шымкенттің жігіті. Шоу барысында дарыны мен қабілетінің арқасында талай адамдарды жарыс барысында құтқарып, жартылай финалға дейін жетті. Біз оны «Rumi Group»-қа жұмысқа алдық, бәлкім, өзі күтпеген қабілеті үшін. Себебі, ол жобаға мейрамхана бизнесін меңгеру үшін келген және шоуға дейін Шымкентте пиццерияда пиццер болып жұмыс істеген. Ал біз Даниярды жақсы сурет сала алатыны үшін және де интерьерге деген қызығушылығы үшін алдық. Қазір, ол біздің жоба менеджеріміз. Енді сұрақ: «Шымкентте бір жігіттің сурет салу қабілеті мен интерьерге қызығушылығы сұраныс бойынша нешінші орында болуы мүмкін?». Меніңше он алтыншы орында болар. Ал егер, сұраныс одан да жоғары болса, осындай қабілетпен ол Шымкентте пиццерияда жұмыс істемес еді ғой. Оның бұл қабілеті екі айдың ішінде пайда болған жоқ, Даниярдың бойында бұл қабілет бұған дейін бар еді. Алайда, ол қабілет бағаланбаған. Саған жеткізейін деп отырғаным да осы. Адам өз бойындағы қабілеттерін толығымен қолданып, оны карьераға немесе бизнеске қолдана алуы керек.

Сыртқы көріністі емес, ішкі көрінісімізді ойлауымыз керек. Кішкентайымнан тез сөйлейтінім бар, оған көндік, мойындадық. Оған қоса, «көп сөйлейсің» деп те айтатын. Халық арасында бұндайларды «мылжың» дейді. Енді, ақыры көп сөйлейді екенсің, табиғатында бар нәрсе болғаннан соң, сөздің көлемін өзгерте алмасам да, сапасын өзгертуге бел будым. Сапалы, мағыналы көп сөйлесең, онда «шешен» дейді. Шешенмен мылжынның арасындағы кішігірім айырмашылық – сөйлеген сөздің сапасында болып тұр. Сондықтан сапаға көңіл бөлуді жөн көрдім. Кейде бойымыздағы бар қасиетті кемшілік емес, артықшылық деп түсінсек, оның бізге тигізер пайдасы көп болады. **Минусты плюске** айналдырудың бір керемет жағы осы болар.

Қабілетіңіздің басқалардан өзгеше болғанын кемшілік деп қабылдамаңыз.



Өкініштісі, қазіргі таңда адамдар қолынан келетін істі анықтап, одан ләззат алып, жақсы нәтиже көрсетуді алға қоймайды. Оны мына суреттегі «Жастарды, сонымен бірге ауыл жастарын жұмысқа орналастыру мен жұмыспен қамтылуға бағытталған іс-шаралардың барысы туралы» анықтамалықта көрсетілген 2017 жылы өткізілген әлеуметтік сауалнаманың нәтижесінен көруге болады. Тіптен, кейбіреулері жеңіске алып баратын өз ісіне деген сүйіспеншілігің емес, басқа факторлар деп ойлайды екен.

Керісінше бір түрлі, өзгеше болудан қорықпаңыз. Ғалымжан Молданазар алғаш таныла бастағанда, адамдардың көбі оны қабылдаған жоқ, «ыңылдап қалған» өлең айтады деп сынады да, ал қазір Молданазардың концертінде адам лық толы, жаңа бейнебаяндары мен әндерін де тағатсыздана күтеді. Молданазар бір түрлі, басқалардан ерекше болуға қорықпаған. Димаш Құдайбергенов те өз қабілетін анықтай алған ерекше адамдардың қатарында. Димаштың бір сайысқа қатысқаны туралы ютубта жүрген видеоны көрген шығарсың. «Даусың қыздікі сияқты», «Соншама шыңғыра бермеші» деген талай сынға ұшыраған Димаш, Қытай елін бір бағындырды, одан соң бүкіл әлемді дүр сілкіндірді. Ол да басқаларға ұқсамайды.

Белгілі психолог Каплан былай жазады: «Соңғы отыз жылда тұлға дамуын зерттеп, мынадай қорытындыға келдім: адамдардың үміті мен ұмтылысына жетуінің кілті жеңіске жету емес, одан гөрі ішкі потенциалды ашу мен пайдалануға күш салуда. Бұл жолды таңдаған соң жеңіс туралы өз түсінігіңіз қалыптасады, басқалардың жетегінде кетпейсіз, қоғам стереотиптерінің қамауында қалмайсыз. Көпшілік үшін бұл – ауыр сынақ. Өйткені өзіңізді танып, түсініп, сыртқы факторлардың көбінен абстракциялануға тура келеді. Адам бұл сатыдан өтсе, бейне бір қорғаныш қабыршағына ие болғандай болады. Бұл адамды басқалардың менсінбеушілігі мен болымсыз әңгімесінен қорғайды». Демек, бәрі де ішкі потенциалға тіреліп тұр. Соны анықтап алмай, бір жүйеге де келе алмайсың. Менің байқауымша, өмірде, қоғамда жеңіске әкелетін бес негізгі фактор бар дейді. Олар: сұлулық, байлық, таныс, дарын (талант), білім. Бірінші төрт фактор адамға байланысты емес. Сұлу болып туады, бай ата-ананы, дарынды, мықты таныстарды біз сұрап алмаймыз. Біреуде ол бар, ал біреуде жоқ. Ал бесінші фактор – білім, бұл өз қолымызда.

Адам дүниеге келгенде, «барлығын жасай аламын» деген ойда болады. Мен де көзінде футбол командасының жаттықтырушысы бола аламын, мұғалім бола аламын, кәсіпкер бола аламын деп ойлайтынмын. Бірақ, уақыт өте келе «шынымен, қайсысы менің қолымнан келеді?» деп ойланасың, сөйтіп, істей алатын ісің 50%-ға азаяды.

Одан соң, осының ішінен «қайсысы шын мәнісінде маған ұнайды» деген сұрақ қоясың. «Ақша таба аламын ба, таба алмаймын ба?» деген сұрақ туындайды. Мұғалім болғым келді, болып көрдім, бірақ әрі қарай жұмыс жасаудан бас тарттым. Себебі, 60 000 теңге айлықпен күн көру мүмкін емес екенін сен де білесің.

Қабілет



Айтайын дегенім, өзіне ұнайтын, қолынан келетін іспен айналысатын, ол үшін жақсы ақша табатын адамға мотивация керек емес. Ал егер «Маған мотивация керек» деп айтсаң, демек, дұрыс нәрсе жасап жүрген жоқсың.

Егер саған ол ісің ұнамаса, мотивация алсаң да, алмасаң да, істеген ісіңнен ләззат алмайсың және қалағаныңша ақша таппайсың.

Майерс-Бриггс типологиясы бойынша ситуациядағы ориентир жасау шкаласы Sensing/Сезіну мен Intuition/Интуиция (SI): біріншілер өздері сезіп, білген дүниелерден әлем туралы ақпарат жинайды: тәжірибеге, фактілер мен детальдарға сүйенеді. Екіншілер теориялар, схемалар мен әсерлерге, болашақ мүмкіндіктерге көбірек мән береді. Шешім қабылдауға негіз Thinking/Ойлану мен Feeling/Сезіну (TF): біріншілер логика мен объективтілікке көбірек мән береді, екіншілер сезімге сүйенеді.

Шешімді қабылдау әдісі жағынан Judging/Пайымдау мен Perception/Қабылдау (JP): біріншілер өз пікірі жөнінде салмақты да берік, екіншілер иілгіш, жұмсқау, бейімделгіш келеді. Осы төртеудің әр түрлі комбинациясынан адам мінезінің сипаттамасы шығады.

ESTJ – реалист, администратор, ENT – командир, кәсіпкер, ISTJ – организатор, инспектор, ESEJ – оқытушы, тәрбиеші, энтузиаст, ENTP – өнертапқыш, армандаушы, іздеуші, т.т.

TOMAS тесті. Біз «Rumi»-де әр адамның жеке қабілетіне анализ жасау үшін «Tomas тестін» қолданамыз. Ол төрт фактордан тұрады, әрбір фактор адамға жеке өзіне ғана арналып жасалады.

БІРІНШІ – басымдылық «D» деп белгіленеді. ЕКІНШІ – басқа ортаға әсер етуі, «I» деп белгіленеді. ҮШІНШІ – тұрақтылық, «S» деп белгіленеді.

ТӨРІНШІ – аналитиктер, «C» деп белгіленеді.

Төрт фактор диск ретінде жазылады. Осы 4 фактор бойынша 24 сұрақ қойылады. Осы сұрақтар арқылы адамның жеке қабілеті анықталады, жеке анализ жасалады. Оны белгілі бір шкала арқылы анықтайды. Егер шкала жоғары болса, ол жоғары фактор, шкала төмен болса төменгі немесе қосалқы фактор деп аталады. Бұл тест жұмысқа адам алар кезде өте тиімді, мысалы, саған менеджер керек болса, тұрақты және беделді адам алған абзал, егер бізге белсенді сату маманы немесе мотиватор керек болса өз дегенін істете алатын беделді адам керек, ал егер орындаушы керек болған жағдайда тұрақты адамды жұмысқа алу қажет.

1-Басымдылық қасиеті(D) – ол адамдарды басқаруды ұнататын, өз сөзін жүргізе алатын және ойын үнемі айтқысы келіп отыратын адамдар. Ол адамдардың жұмыс орындары ретсіз жатады, өз дегендерін басқаларға істеткісі келеді. Көбінесе шапшаң қимылдайтын, шыдамсыз адамдар. Адамдармен қарым-қатынаста бірбеткей. Адаммен сөйлескенде көзіне қарап тұрып сөйлеуден қысылмайды, конфликтіні жақсы қабылдайды, бірақ тұрпайы. Басқа адамдардың көңіліне қарамайды, өзгелердің жұмысы іш пыстырарлық болса, тура айтудан тарықпайды.

Нақты мақсаты бар адамдар. Бұл адамдардың ең үлкен қорқынышы – өздері қойған мақсаттарына жете алмай қалуы. Басқа ортамен жұмыс істеген кезде, өз ойларын ашық айта алады, сонымен қатар бұл адамдармен жұмыс істеген кезде оларға қатты бақылаудың керегі жоқ. Жұмыстарын жақсы істейді, тек шамалы биліктің болғанын қалайды. Сіздің компанияңызға бұл адамдардың әкелетін пайдасы – жаңалық енгізетін болсаң тез қабылдап, жақсы нәтиже шығара алады.

2-Әсер ету факторы (I) – олар сырттан қарағанда тәртіпті, ұқыптылықты ұнатады. Ортаға тез сіңіп кетеді, ойын ашық жеткізе алады, үнемі болмаса да өзіне көңіл бөлгенді қалайтын қызметкерлер. Басқа факторларға қарағанда қозғалыстары өте ширақ. Жылы шырайлы адамдар, мотивацияны көпшілік алдында да немесе жеке мақтау сөз естігенде алады. Олар негізі белсенді сату маманы, бұл жұмысты оңай атқарады, шартты оңай жасасады, теңдерге жұмыс істейтін адамдар. Оларға жұмыс беретін болсаң көп нәтиже күтіп қажеті жоқ. Себебі, олар жоқ деп те, істеймін деп те айтпайды. Негізінен бұл адамдар арманшыл келеді, көп сөйлегенді жақсы көреді, ортада ерекшеленіп жүргенді ұнатады.

3-Тұрақты адамдар (S) – жайлы аймақтарда жүріп үйренген адамдар. Алға ұмтыла бермейді, өзгерістерден қорқады, баяу сөйлейді, бірақ ойын анық жеткізе алады. Бір орында 20-30 жыл жұмыс істеп жүре беру де мүмкін. Бұл адамдарға үлкен сеніммен ұзақ уақытқа жұмыс тапсыруға болады. Олар үшін ең маңыздысы – отбасы. Киген киіміне көп мән бере бермейді. Қорқынышы – өзгерістер. Өзгеріс болған жағдайда, көбі стреске түсіп кетеді, конфликтіге жақын емес, жақсы ұйымдастырушылар, жақсы қызметкерлер, егер айтқаныңды ұзақ уақыт бойы екі етпей орындайтын қызметкер керек болса, дәл осы фактордағы адамдар лайық.

4-Бейімделу факторы (C) – олар бір жаққа бару үшін бүге-шігесіне дейін дайындалатын, бірақ көзге тік қарауға қорқатын, дегенмен, өзінікі дұрыс екенін білсе, өз дегенінен қайтпайтын адамдар. Негізінен қағазбен жұмысты жақсы жүргізетін заңгерлер, бухгалтер. Бірақ өздеріне сенімсіз, ойларын ашық жеткізе алмайтын адамдар. Фактор S және C олар бір нәрсе істесе оны толық зерттеп барып шешім шығарса, қалған екі факторлар өзгеріске тез үйренеді.

RPL – тұлғаның сұлбалық анализі. Төрт фактор бойынша сипаттама береді.

Конфликтілік құбылыстарды зерттеу бағытында К. Томас конфликтілерге деген дәстүрлі қарым-қатынасты өзгертуге көңіл бөлген. Оларды зерттеудің алғашқы кезеңдерінде «конфликтілерді шешу» термині кең қолданылатынын көрсете отырып, Томас бұл термин конфликтілерді шешу немесе жою мүмкін және қажет екенін түсіндіретінін айтқысы келеді. Осылайша конфликтілерді шешу мақсаты адамдар толық үйлесімде жұмыс істейтін идеалды конфликтісіз күй болып есептеледі.

Бірақ соңғы кезде конфликтілерді шешу аспектісіне мамандардың қарым-қатынасы өзгерді. Томастың ойынша, бұл екі жағдайға байланысты: конфликтіні мүлдем жою мүмкін емесін саналы түрде түсіну, конфликтінің жағымды қызметтерін көрсететін әдістемелер санының артуы. Осыдан автор ойы бойынша конфликтіні мүлдем жоюдан оны басқаруға екпін жасалуы тиіс. Осыған сәйкес, Томас конфликтіні зерттеуде келесі аспектілерге назар аудару керек: конфликтілік жағдайларда адамдарға мінез-құлықтың қандай формалары тән, олардың қайсысы тиімді және тиімсіз; қалайша тиімді мінез-құлыққа жағдай жасауға болады.

Конфликтілі жағдайларда адамдардың мінез-құлық типтерін бейнелеу үшін Томас конфликтіні реттеудің екі өлшемді моделін қолдануды ұсынады. Мұндағы негізгі өлшем – кооперациялар, яғни адамның конфликтіге қатысушы басқа адамдардың қызығушылығына назар аударумен және өз қызығушылықтарын қорғаумен байланысты табандылық. Бұл негізгі екі өлшемге сәйкес Томас конфликтіні реттеудің келесі тәсілдерін бөледі.

- 1.Басқаның қызығушылықтарына зиян келтіріп, өз қызығушылықтарын қанағаттандыруға ұмтылу ретіндегі бәсекелестік.
- 2.Бәсекелестікке қарама-қарсы, яғни өзге адам үшін өз қызығушылықтарын құрбан етуді білдіретін бейімделу.
- 3.Мәміле.
- 4.Қашу, кооперацияға ұмтылысының және өз мақсаттарына жетуге үрдісінің болмауы тән.

5.Бірлесу, яғни қатысушылар олардың екі жақты қызығушылықтарын толық қанағаттандыратын балама болып келеді.

Конфликтті жағдайдан қашуда Томас екі жақ та жеңіске жетпейді деп есептейді. Бәсекелестік, бейімделу және мәміле сияқты мінез-құлық формаларында қатысушылардың біреуі жеңіп, екіншісі жеңіледі немесе мәмілеге жол бергендіктен екеуі де жеңіледі. Тек қана бірлесу жағдайында екі жақ ұтыста болады.

Мінез-құлықтың типтік формаларын анықтауға бағытталған сауалнамасында Томас конфликтті жағдайдағы индивидтің мінез-құлығының бес нұсқасын 12 сөйлеммен бейнелейді. Олар 30 жұпқа топтастырылған. Олардың әрқайсысынан сұхбаттасушыға оның мінез-құлқына сәйкес келетін сөйлемді таңдау ұсынылады. Бір қарағанда жалпылама сияқты көрінгенімен, Майерс-Бриттс тесті бизнесте, басқару, білім беру саласында, әсіресе, Батыста жаппай қолданыста. Америка оқушыларының көпшілігі (кейбір деректер бойынша жетпіс пайызы дейді) болашақ мамандықты анықтарда осы тестке жүгінеді. Көп компаниялар жұмысқа қабылдамас бұрын ізденушіні осы тесттен өткізеді. Шығармашылық сала дұрыс па, техникалық сала дұрыс па, басшылық қызметке икем бар ма, бағыншылық басым ба, детальдармен жұмыс істейсің бе, стратегиялық тұрғыдан ойлайсың ба, миыңның оң жақ жартысы билей ме, сол жағыма... сол сияқты ерекшеліктерден тұлғаның портреті анықталады.

Өзіміздің қандай қабілетіміз барын айқындай білуіміз керек. Бұл өте қиын нәрсе, бірақ, қабілетіңмен бар істі жасасаң, жеңіске жетуің оңайлау.

Өз қабілетіңді анықтағаннан кейін таңдаудың келесі сатысы алдыңнан шығады. Ол «Саған не ұнайды?» деп аталады.

Айталық менде халық алдында сөйлеу, ұйымдастыру қабілеті бар дейік. Қандай мүмкіндіктер бар? Жақсы тренер болуым мүмкін, мұғалім, журналист, бөлкім, имам болуым да мүмкін еді. Осы мамандықтардың әрқайсысы туралы ойландым, өзімді сынап көрдім де. Тілші болам дедім, «Алаш айнасы» газетіне мақалаларым да шыққан. Футболдан мектеп командасында ойнадым, тренер болып та көрдім. Сонда Оливер Канға қызығып, қақпашы болам, спортшы болсам деп армандайттымын. Мұғалімдікке бейімделіп, колледжде сабақ бердім.

Икеміне қарай қолымнан келеді-ау дейтін дүние көп болады. Он бес, жиырма кәсіп. Солардың ішінен біреуін таңдау керек. Бұл таңдауға өзіңнің сезімің негіз болады. Сенің қолыңнан көп нәрсе келуі мүмкін, бірақ оның бәрі бірдей қуаныш сыйламайды делік. Саған ең көп қуаныш сыйлайтын іс қана ең үлкен жеңістерге жеткізеді. Бір саладағы жеңіс пен сенің сол саладағы қызығушылығың тура пропорционалды. Нені қалайсың?

Біріншіден, сыртқы факторлар, қоғамдағы қасаң қағидалар мен стереотиптерден ойынды босат.

Бізге балалардың көбі әкімшілікте, Министрлікте қызмет істегісі келеді. Бірақ оның арғы жағында қандай ауыртпашылық жатқанын білмейді. «Акимат» деген аты ғана емес, мемлекеттік қызметтің құндылықтары үшін бармаған адам, ол жерде бақытты бола алмайды. Немесе зангер, экономист балам деу мода болды. Талай мектеп түлегі, ешбір ойланбастан «юрфак» пен «экономфактарға» лап қойды. Сол қаптаған экономистер мен зангерлердің біразы дипломдарын алған соң таксист пен күзетші болып кетті. Солардың ішінде қаншама археолог, дизайнер, шаштараз не тігінші «өліп» кетті...

Мәселе мынада, болашағын таңдайтын кезде ол балалар «не нәрсеге икемім бар?», «не нәрсе маған қуаныш сыйлайды?» деп ойланған жоқ. Қазір менеджер деген «жақсы» сөз бар, «менеджментті оқып жатырмын» деп мақтан көріп айтады. Бірақ менеджментті оқыдың екен деп саған ешкім отырған орнын, атқарып отырған қызметін бере салмайды. Қай салада менеджер болғың келеді? Ненің менеджері болғың келеді? Ең бастысы, ол саған ұнай ма? Менеджерлік сені бақытты қыла ма?

Соны анықтап алып қана алға жылжуға болады. Таңдау жасаған кездегі ұран, «престиж үшін» емес, «маған ұнайтыны үшін» болуы керек.

Екіншіден, «нашар кәсіп, не сала болады» деген ойды санаңнан өшір. Нашар пән болмайды, нашар оқушы болады. Менеджментті, заңды не экономиканы оқуың міндетті түрде жеңіске жеткізбейді. Есесіне өзін қалайтын кез келген сала, басқалар дұрыс бағаламайтын, менсінбейтін болса да, жаңа есіктерді ашуы мүмкін.

Өмірдің өзі дәлелдеді, адам өз ісін тапса, оның жетістігіне ешкім кедергі бола алмайды. Мысалы, Стамбұлда Нұсрет Гөкче деген ресторатор тұрады. 34 жасында оның Түркия мен Дубайда бірнеше мейрамханасы бар.

Жақында Абу-Дабиде, Майямеде тағы мейрамхана ашқалы жатыр. Оның жеңіс жолына қарасаң, бес сыныптық қана білімі бар. Он үш жасында таныс қасапшыға келіп, «білгеніңді үйрет» дейді. Содан бастап еттің барлық түрін зерттейді, еттің білгіріне айналады. Біртіндеп сол төңіректегі белгілі қасапшы болып шығады.

Ол ет тағамдарының мейрамханасын ашқанда, бірден тасы өрге домалағаны да содан. Сөйтіп, «Nusr-Et» пайда болды. Өз басым Стамбұлда осы мейрамханаға екі рет барып, кіре алмай кеттім. «Maserati», «Ferrari» сияқты небір қымбат көлікке мінген адамдар кезекте тұр. Оған келген қонақтардың арасында Мадонна, Кэни Уест, Бред Питт, Леонардо Ди Каприо, Мануэль Нойер, Криштиану Роналду бар. Енді өзін ойлашы, бір кездегі кішкентай қасапшы баланың ашқан мейрамханасы Стамбұлда келген әлем жұлдыздарының сұранысқа ие орындарының біріне айналды. Оның құпиясы неде деп таңғалдым. Байқасам, өз саласында алға озған екен. Етті пісірудің шебері болғаны сондай, ол пісірген сүйектің өзін қасықпен жеуге болады. Міне, осы адамға қарап қазақша ет мейрамханасын ашу туралы идея келді. Әрине, ең бірінші іздеген адамым – мықты қасапшы. Егер етке икемнің болса, қасапшы болуға кім кедергі?

Досым Әлішер Елікбаевтың facebook-те жазған әңгімесі осы жерде есіме түсіп отыр. Әлішер Елордаға жол тартқанда әпкесінің пәтеріне тоқтайды екен. Зәулім сарай емес, кәдімгі орта санаттағы жақсы пәтер, Есіл өзенінің оң жағалауында орналасқан. Әлішердің әпкесі осы пәтер үшін алған кредитін жақында ғана жауыпты. Оның пәтерін жинайтын, үй тазалаушы болып жұмыс істейтін әйел адам бар. Ол таңертең «MEGA-Astana»-да өзі тазалайтын бірнеше бутиктің әрқайсысының алдына бір-бір шелек су қойып, уақытты үнемдеп, барлығын жуып шығатын. Ал сауда орталығы ашылған кезде, келген қонақтардың алдында шүберекпен, швабрамен жүруге болмайтындықтан, сол уақытта коттедждер мен үйлерді тазалап келетін. Сауда орталығы жабыларға дейін қайта оралып өнді бутиктерді емес, сауда орталығының дәліздерін, эскалаторларын жуып шығатын. Осындай кестесі не қарамастан, ол әрдайым күлімдеп және қуанып жүреді екен. Туыстарымен бірге пәтер жалдап тұрады, бір бөлмеде он адам. Еңбектеніп, тірнектеп ақша жинап, Астанадағы Евразия деген ауданнан бір бөлмелі пәтер сатып алады. Ең жақсы аудан болмағанымен, бастысы пәтер алды ғой. Бірақ, ол адам пәтеріне көшпейді, оны жалға беріп, ал өзі әрі қарай он адаммен жалданған пәтерде тұрып, жұмысын жалғастыра береді. Ақшасын шашып, қымбат мейрамханаларға немесе киім-кешекке жұмсамайтын.

Сөйтіп, жалға берген пәтері не күнделікті тазалаушы болып істеген жұмысынан түскен қаражатқа Астанадағы Радуга деген ауданнан тағы да үш бөлмелі пәтер сатып алады. Жұмысында одан да мобилді болуы үшін, автокөлік сатып алған, енді жолға қоғамдық көлікпен көп уақыт жұмсамайды, сондықтан одан да көбірек жұмыс істеуге мүмкіндік бар. Қазір ол Астанадағы ең беделді үйлердің бірі «Highvill Astana» тұрғын үй кешенінен өзіне пәтер сатып алды. Түсініп отырсыздар ма, Елорданың шетінде орналасқан кішігірім пәтерде, Әлішердің әпкесінің үй тазалаушысы болып Астанада үш пәтері мен автокөлігі бар адам жұмыс істейді.

Адам өзіне ұнайтын нәрсе тапса, онымен табандап айналысса, жеңіске жетеді. Қазақстанның реалиясында ол мүмкін болатын жайт. Бұл Америка емес. 200 жылдан бергі бәсеке жоқ бізде. Ал белгілі бір салада жеңіске жете алмаса, оған сала емес, адамның өзі кінәлі. Аяқ киім тазалаудың шебері болып та, үй тазалаудан да табысты болуға болады. Үй тазалаудан басқалардың алдына түсуге болады. Мысалы, америкалық жалғыз басты әйел Джой Мангано еден жуатын шүберек ойлап тауып, миллионер атанды. Ол туралы Дэвид О.Расселл «Джой» деген фильм де түсірді. Қарап отырсаң, мәселе қандай салада еңбектену емес. Мәселе ішкі потенциалыңызды өтеу, таңдаған салада бірінші болуға тырысу.

Үшіншіден, саған не ұнайтынын білу үшін алдымен істің дәмін татып көру керек «Баунтидің» жарнамасын көріп өстік, сонда теңіз жағасында, аппақ құмның үстіне биік пальмадан үлкен кокос жаңғағы құлап, жарылатын. Ішінен сүттей аппақ сусын төгіліп, оны сүлу қыз аузынан ағызып тұрып ішетін. Қарап отырып қызғасың. Анау кокос жаңғағынан ағытылған сусын сондай тәтті болып елестейді: құмарың қанып, төбетің тартады да тұрады.

Түркияда оқып жүргенімде сол кокос сүтін арнайы алып іштім. Дәмі бір түрлі. Ұнамады. Бірақ ойладым, кокостың «кінәсі» жоқ, түріктер тасымалдау кезінде бірденені булдірген ғой деп. Дубайға барғанда онда да кокос сүтін көрдім. Шынында да, маған мүлде ұнамайтынын түсіндім. Сол сияқты, кез келген істің де дәмін көрмей жатып ұнайды, ұнамайды деп айта алмайсың. Алманың дәмі жегенде ғана білінетіні сияқты, бір нәрсенің қолыңнан келетінін, саған ұнайтынын тек жасап көргенде ғана білесің. Осы этапта әр нәрсемен шұғылдана беруіміз, әр нәрсенің басын түрте беруіміз керек. Өйткені басқаша қолмыздан не келетінін, бізге не ұнайтынын білмейміз. Сондықтан бізге жүктелген міндет – іздену. Егер сені қызықтыратын сала болса, сол бойынша «HeadHunter»-ге кіріп, вакансия іздеу, айлығы аз болса да немесе тегін болса да, ол жұмысты істеп көру. Саған ұнайтын саланың майталмандарын тауып алып, оларға көмекші болу. Ол саланың басын түртіп көре салу емес, оның сенің қолыңнан қаншалықты келетінін көру, өзіңді сынау. Саған нағыз лайық, сен іздеген ісін болса, осы салада қаласың, әрі қарай пісіп-жетілесің, ал сенікі болмаса, салаңды ауыстырасың. Ұмытпа, бұл этаптағы сенің міндетің – іздену.

Төртіншіден, монетизация заңын ұмытпайық. Монетизация заңы қабілетіңнің ақшаға айналуын қадағалайды. Бір саланы таңдадың делік. Мұнымен күн көре аласыңба? Маған серуендеу ұнайтын шығар, бірақ ол үшін кім маған ақша төлейді? SMM ұнайды, одан ақша таба аламын, бірақ өзім күткендей көлемде емес. Әрине, табыс деген міндетті түрде байлық емес. Дәрігер миллионер болуды күтпейді. Ғылым жолына түскен адам, әсіресе, Қазақстанда, миллиондарды армандай қоймайды. Олардың фокусы басқада, басқа дүниелерден ләззат алады, потенциалдарының пайдаланылып жатқанын, өз ісімен айналысып жүргенін сезініп, содан рақат табады. Бірақ қандай кәсіппен айналысу арқылы да өте жақсы өмір сүруге болады. Адам материалды игіліктердің бөрінен бас тарта алмайды, өйткені олар рухани өмірімізді жеңілдететін құралдар. Жеме-жемге келгенде, отбасының, жақындарының алдында жауапкершілігің болады. Адам, қалай болғанда да, әлеуметтік жаратылс. Сондықтан материалды игіліктерге ұмтылуда тұрған ештеңе жоқ. Ұмтылу керек, жету керек. Қолымнан келеді, өзіме ұнайды дегеннің ішіндегі қайсысы сенің қаржылық қажеттіліктеріңді өтей алады, сол аспектіні ұмытпа.

ҮЙРЕНУДІ ҮЙРЕНУ

Үрену – жеңіске жету жолындағы тағы бір кедергі. Мойындау керек, адамдардың басым бөлігі үйренуге дағдыланбаған. Оның себептері тіл білмейді, қалыптасқан фундаментальды ой-өрісі жоқ, логика дамымаған, кітап оқудың техникасын және мидың жұмыс жасау құрылымын білмейді.

Адамдар, үйренуге келгенде барлығын білеміз деп ойлайды. Ал шын мәнісінде, іске келгенде болмайтын қателер жібереді.

Себебі, үйренген жоқ, үйренгісі келмейді де. Қарапайым мысал, Internet-тен қажетті ақпаратты алу үшін, біз Google-ға дұрыс сұрақ қоя алмаймыз.

Кез келген істі бастаудың алғышарты – мен білмеймін деп айту, оны мойындау. Көп адам «өзім білемін», «өзім істей аламын» деген позицияны ұстанады.

Қарапайым мысал: Еркебұлан деген досым келіп:

«Қуаныш, шаңғы тебуді үйретесің бе?», – деді. Сонда мен: «Еркебұлан, өзінді дүниедегі ең сорлы адам ретінде сезіндің бе?» – деп сұрасам «иә», – дейді. Сол сезімді бастан кешкеннен кейін, мен де оған шаңғы тебуді қуана-қуана үйреттім. Көрдің бе, бастысы – білмейтініңді мойындау!

Біз алып жүрген білімнің жарамдылық мерзімі екі үш жыл ғана деп айтып жүреміз. Себебі, заман дамуда, әрдайым жаңару, өзгеру барысында. Егер бір рет алған білімімізге жабысып қалатын болсақ, қаласақ та, қаламасақ та ол ескіреді. Мысалы, маркетингтен алған білімнің толығымен бес жылда өзгереді деп айтады. Осы уақытқа дейін маркетингтің атасы атанған Филип Котлердің «4Р» деген маркетингтің моделі бар. Осы туралы жазылған Котлердің кітабын тіпті «Библия маркетингта» деп атап кеткен. Бірақ уақыт өте келе, «7Р», «7Е», «Experience marketing», тағы басқалары шықты. Енді Котлердің моделі қазіргі таңда халыққа өтпейді. Сондықтан біз бір нәрсені үйренбеуіміз керек, ал үйренуді үйренуіміз керек.

Менің ресейлік «Бизнес молодость» жобасына берген сұхбатымды көрген бір жігіт, тренингке келіп «Бағаларды қалыптастыруда Элияху Голдраттың кітабына негізделген дегенді сұхбатта. Ол қай кітап?», – деп сұрады. Менен естіген жауап, оған ұнамаған шығар, бірақ сабақ болсын деп көптің көзінше айттым: «Google»-ға кіресің, Элияху Голдратт деп тересің, сонда шығатыны төрт-ақ кітап. Неліктен сол төрт кітапты да оқымасқа?».

Еркебұлан деген досымның «Тандыр №1» деген дәмханасы бар. Күніне 800 дана самса сатады. Басқа дәмханаларда жалпы норма күніне 100-120 дана.

Еркебұланның жақсы қасиеті ақыл сұрайды, әрдайым үйренуге дайын. Қалай айтасыз, солай жасайды, басын ауыртпайды.

«Үміткер» реалисти-шоуының он екінші бөлімінде үміткерлер панасыз қалған иттер орталығына қаражат жинайды. Осы орталықтың иелері өздері іс-шара өткізіп, 59 мың теңге тапқан. Ал біздің үміткерлер шоу барысында маркетинг, нейромаркетинг дегенді оқып, айтқан ақылымызды тындап, соның арқасында бір күнде шамалап алғанда 600 мың теңге табады. Бір мәселе – панасыз иттер орталығына көмектесу, бірақ, дайындықсыз келген жағдайда аз қаражат табады, ал алдын-ала ойластырылған, үйреніп, дайындықпен келсе, жоғары нәтиже көрсетеді.

Тағы да, көбі үйренбей, білмей жатып бизнес ашады, өзіне сай емес қызметке кіріседі. Бір кітаптан оқығаным бар еді, бір идея туғанда, ол туралы пікірді үш әйел адам нан сұра. Сонда бұл идеяның дұрыстығы, не бұрыстығы айқын болады делінген. Сондықтан да бас салып, ойындағыны жүзеге асыруға асықпа.

Маған кеңес сұрауға 70 миллион теңгесі бар бір жігіт келді. Әдетте, идеялары бар, бірақ қалталарында 500 мың немесе 1 миллион шамасында қаражаты барлар келетін. Ал бұл жігітте идея жоқ, бірақ 70 миллионы бар. Оған «5 миллион теңгені ал да, өзің жұмса, саяхатта, көр, біл, шабыттан» дедім. Ол оған ақша жұмсағысы келмеді.

«Олай болса, кітапханаға бар да «Менде бизнес идея жоқ болса, бизнес идеяны қайдан табам» деген кітап сатып ал» – дедім. Ондай кітап жоқ! Жоооқ!

Жаңа ақпаратқа, білімге қабілетсіз адамдар болмайды. Еріншек адамдар ғана болады. Себебі, адамның бәрі қабілетті. Мәселе оны толық пайдаланбауда. Брайан Трейс «Достижение максимума. 12 принципов» (Maximum Achievement: Strategies and skills that will Unlock Your Hidden Powers to succeed) деген кітабында Стэнфорд университетінің зерттеуін келтіреді. Адам өз миының мүмкіндігінің екі пайызын ғана пайдаланады екен. Ал адам миы дегеніңіз, ондаған миллиард жасушалардан тұратын күрделі құрылыс. Ол секундына ондаған фактіні тіркей алатын қабілетке ие. Кейбір зерттеулер, адам миы жүз триллион сөзге тең ақпаратты сақтай алады дейді.

Ал осы ғажайып құрылыстың 98 пайызы «жұмыссыз» ұйықтап жатыр. Өмір – тұнып тұрған мүмкіндік. Міне – істе, міне – дәмін тат, оқы, үйрен.

Үйренуді үйрену қарапайым тақырып болып көрінгенімен көпшілікке жетіспейтін дағды. Үйренуді үйренудің кілті мидың жұмыс істеу механизмдерін түсінуде, жад пен қайталаудың ролін ұғуда жатыр. Бұл бөлімде халықаралық мамандардың пікірінде теориялық ақпарат қана беріп қоймай, қарапайым құралдарды да беруге тырыстым.

Адам миы ең күрделі және толық зерттелмеген ағза. Алайда оның құбылыстары мен заңдылықтарын түсіну ісіміздің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Өзгеше айтсақ, үйренуді үйрену үшін миымыздың қалай жұмыс істейтініне, ойлау үдерісінің түрлеріне тоқталайық. Осы бөлім Калифорния университетінің докторы Барбара Оакли еңбегінің негізінде алған және пайдаланған өз тәжірибемде жазылды. Барбара ханымның пайымдауынша, адамда 2 ойлану режимі бар: зейінді және шашыраңқы.

Зейінді режим – көңіліміздің барынша фокусталған кезі. Көбіне бір мәселені терең ойланған кезді білдіреді. Ал шашыраңқы ойлану режимі ештеңе шоғырланбай, ойдың кең не бос күйде болуы. Әдетте мәселеге тереңдемей, үстіртің қарау не ойланумен анықталады. Мысал ретінде ойды жеміс ағашындағы алма деп алатын болсақ зейінді ойлану кезінде назар тек бір немесе бірнеше алмада ғана болады. Ойлардың жылдамдығы да жоғары болады.

Ал шашыраңқы ойлану кезінде назар алмада емес толық жеміс ағашына ауысады. Барлық алмаларды көрмесек те, толық көріністі байқаймыз.

Егер есеп шығарсаң, яғни сандарды көбейтумен айналыссаң, мыңқ зейінді режимде жұмыс істейді. Өмірде бір проблемаға кездесіп, оны шеше алмай жүргенде миымыз зейінді режимнен шыға алмай қалады. Бұл өз кезегінде миға кері әсерін тигізеді және үнемі зейінді режимді болу мәселені шешуге көмектеспейді.

Ешқашан бір мәселені ұзақ және үзбей ойланғаннан шешімі табыла салмаған.

Ал сурет салу сынды іспен шұғылдансаң шашыраңқы режимге ауысасың. Күнделікті тұрмыстағы серуендеу жуыну немесе ұйықтау сынды әрекеттер – шашыраңқы режимге ауысудың қарапайым жолдары. Көп мәселе шешімін таңда табатыны да осыдан.

Тиімді жұмыс істеу үшін екеуі де маңызды. Екеуі тиынның екі жағы сияқты. Екі режимді сауатты басқара алған адам ғана ойланудың шыңын бағындыра алады.

Не үшін екеуін кезекпен ауыстырып отыру керек? Себебі, зейінді ойлау кезінде мида жаңа нейронды байланыстар орнай бастайды, бірақ қызмет етпейді Сол жаңа нейробайланыстың арасында «ток» жүруі, яғни жаңа дүниені қабылдау үшін уақыт керек. Ал уақытты тек шашыраңқы ойлану режимі береді. Бұл бір кірпіш қалаумен ұқсас үрдіс. Бірқатар кірпішті қалап шыққаннан кейін, келесі қатарды қаламай тұрып, арасындағы цементке қату мүмкіндігін бересің. Асығып, уақыт бөлмей, кірпішті үсті-үстіне қалай беретін болсаң, қабырғаң ертегінде-ақ құлап қалады.

Үйрену үрдісі де дәл осылай жүреді. Тиімді үйренудің кілті – уақыттың ролін түсіну. Мысалы, кішкентай бала тақпақ жатағаннан кейін бірден айтып беруі ектіалай. Ал, ертеңіне сұрасаң, айта алу ықтималдығы жоғарылайды. Сондықтан бүгінде интервалды оқыту немесе қайталау (spaced learning/spaced repetition) ең тиімді әдістердің қатарында. Интервалды оқыту дегеніміз кез келген жаңа дүниені қабылдауда араға уақыт салып отыруды білдіреді. Мысалы, жаңа материалды үзбей және қарқынды 2-3 сағат тоқтамай айтып шыққаннан гөрі, қысқа бөлшектерге бөліп, арасында үзіліс не ойын кіргізіп өткізудің пайдасы зор.

Жад та үйрену үдерісінің маңызды элементі. Біздің есте сақтау жадымыз өздерің білетіндей, екіге бөлінеді: қысқа және ұзақ мерзімді. Қысқа мерзімді жадты кейде жұмыс жады деп те атайды. Ғалымдардың пайымдауынша, біздің жұмыс жадымызда тек 4 бірлікке орын бар.

Біз соларды үздіксіз қайталап тұрған кезде ғана жұмыс жадында сақтай аламыз. Мысалы, 7-8 санға қарағанда 3-4 санды жаттау жеңілдеу. Кейде кішкентай балалардың ойлану жүйесінің ерекшеліктеріне байланысты және жас ерекшелігіне қарай біз үшін қарапайым заттарды есте сақтауда қиындықтар болып жатады. Дүкенге кеткен бала не үшін барғанын ұмытып қалып жатады. Мәселен, балада ұзақ мерзімді жад бірінші, ал жұмыс жады кештеу қалыптасатындығында. Жұмыс жадын орташа көлемдегі тақтайша деп елестетіңіз. Ол «тақтайшаға» көп зат жаза алмайсыз.

Ал ұзақ мерзімді жад үлкен (шексіз) қоймаға ұқсайды. Мәселе тек қойманың ішіндегі жүйенің не бар, не жоқтығында. Жұмыс жадынан сәтті өткен ақпарат ұзақ мерзімді есте сақтау жадына, яғни қоймаға аттанады. Интервалды қайталау, яғни еске алу сол ақпараттың қоймадағы орнын анықтау. Жиі қайталанған сайын ол ақпаратқа апаратын жол жақсы сақталады. Мысалы, бір жаңа материалды меңгергенде ертеңінде, тағы 2-3, сосын 5-7 күннен кейін, 2 аптадан кейін, 1 айдан кейін және осылай араға уақыт салып қайталап отыру ұзақ мерзімді жадта жүйе қалыптастырып, үйрену тиімділігін арттырады.

Аталмыш әдіс шет тілін үйренуден бастап кез келген қарапайым ақпаратты қабылдауда қолдануға тиімді. Бір ақпаратты бір күнде бірнеше рет қайталау (кішкентай кезімізде өлең жаттауды еске алайық) бұлшық етті шынықтыру үшін бір күнде 100 рет темір көтергенмен тең. Нәтижесіз, тиімсіз және үнемді емес.

Шашыраңқы ойлану режимін қосудың жақсы амалы – жоғарыда аталған ұйқы. Ұйқы өзінше бір арсыз әрекет болғанымен, сауатты қолданылған жағдайда өте пайдалы. Зейінді ойлану барысында, яғни бір мәселені қатты ойланғанда, не шешуге тырысқанда нейрондардың арасындағы қабылыстандырған мида уыт (токсин) бөліне бастайды. Осы уыттың кесірінен нейрондардың арасындағы өткізгіштік қасиеті төмендеп, ойлану бәсеңдейді. Рекорд қою мақсатында бір тәуліктен көп уақыт ұйықтамаған адамдарда елестер пайда болғанын айтады. Ол да осы уыттың салдары. Бұл зиянды элементтерден айырылудың жалғыз жолы – ұйықтау. Біз ұйықтағанда мидағы сұйықтық сол уыттан толық тазарады. Ал қанша сағат ұйықтау керек екені өзінше бөлек тақырып.

Неге бүкіл әлемдік тартылыс заңын Ньютон ашты? Біздің де басымызға алма (не басқа зат) түсіп жүр ғой. Аңызға сенсек, бәрі дәл сол алма түскен кезде болды ғой. Неге Менделеевтің кестесін Дмитрий мырза ашты? Бәріміз күнде ұйықтап жүрміз ғой? Неге Архимед өз занын дәл суға түскенде ашты? Байқасаң, көптеген ғалымдар өз жаңалықтарын зейінді емес, шашыраңқы ойлану кезінде ашқан. Және бір мәселе, шашыраңқы ойланудың күр өзінен де пайда аз. Себебі, шашыраңқы ойланудан арыла алмай жүрген талай адамдар жаңалық ашып тастайтын еді. Жоғарыда аталған жандар белгілі бір мәселені терең ойланғаннан кейін ғана дем алған кездерінде жаңалық аша алған.

Америкалық өнертапқыш және кәсіпкер Томас Эдисон да шашыраңқы ойлануға ауысу кезінде миға келетін шешімді сақтап қалу үшін отырып ұйықтаған. Сонымен қатар қолына ауыр темір ұстап алады екен. Теледидардың алдында отырып, қалғып кеткенде пульс қолынан түсіп кеткен кездер болған шығар. Томас мырза да дәл осылай маңызды ойларын бекітіп отырған.

Мидың белсенді жұмыс істеуі, ақпараттарды өңдеуі нейрондарға байланысты. Ғалымдардың айтуынша, адам баласы есейген сайын минутына 56 нейрон өліп

отырады. Яғни, уақыт өткен сайын ми қабілеті әлсірей береді. Әрине, ешқандай жұмыс жүргізілмесе. Нейрондарды сақтап қалудың ең жақсы амалы – жаттығу.

«Versus» қолданбалы жетістік академиясы Vertex курсының аясында жүргізілген ең қиын тапсырманың бірі күніне 10 мың қадам жүру еді. Көлігі бар, өмірінде қоғамдық көлікке отырмаған адамдар күніне 10 қадам жүру арқылы, яғни шашыраңқы ойлану режиміне ауысу арқылы өздерінің талай мәселелерін шешкенін айтқан еді. Жоғарыда айтылғандай, жаттығу – ең оңай амалдың бірі. Vertex курсының қатысушылары бүгінге дейін күніне 10 қадам жаттығуын тастамады деп сенемін. Өз зейінімізді басқару – үйрену үдерісін басқару.

Енді нақты техникаларға көшетін болсақ, өзіңмен помодора тәсілін бөліскім келеді.

Помодора тәсілі – кез келген іспен айналысу барысында соңғы нәтижеге емес, сол істі орындау барысына – үрдісіне зейін қою. Соңғы нәтижеде пайда болуы керек өнімге зейін қою адамды қажытып, көбіне сәтсіздікке әкеледі.

Помодора тәсілінде ең маңызды сұрақ қашан?

Қашан бастаймын емес, қашан тоқтаймын. Бастаған ісім бітсе де, бітпесе де – тоқтау. Әдетте, 25 және 5 минут та басталады. Яғни, 25 минут жұмыс істейміз. Зейін ойлану режимінде болу керек. Ол үшін барлық еліктіргіштерді (телефон, әлеуметтік желілер және т.б.) алып тастау керек. Кейін 5 минут шашыраңқы ойлану режиміне ауысу. Қарапайым жаттығу жүріп келу, не бір физикалық немесе зияткерлік ойын ойнау.

Біліктілік иллюзиясы. Кез келген үдерістің сәтті жүруіне кедергі болатын күштер бар. Үйренуді үйренудің ең үлкен кедергісі – біліктілік иллюзиясы. Өзгеше айтқанда, «мен білемін» деп ойлау. Күнделікті өмірде байқалмағанымен, жаһандану салдары ретінде ақпарат жылдамдығының артуынан көбіміз осы біліктілік иллюзиясында жүрміз. Көбіміздің компьютерімізде, телефонымызда не өзге электронды құрылғыларымызда және бұлтта кемінде бір-екі кітап сақтап қойғанбыз. «Мынау керек болады» деген оймен талай тренингтің слайдтарын немесе кітаптардың мұқабасын фотоға түсіріп те алдық. Сол электронды нұсқаға ауысқан ақпарат пен ертеңінде қолданыс тапқан ақпараттың арасында конверсия (байланыс) қаншалықты екен...

Кітап оқып отырған кезде де ішінде ұнаған бөлігін арнайы маркер, қарындаш не өзге құралмен белгілеп қоямыз. Түрлі-түсті стикерлер де жапсырамыз. Бұл әрекеттер осы ақпарат мен үшін маңызды және оны есімде сақтап алдым деген жалған сезім сыйлайды. Соның себебінен де ертең ол қолданысқа түспейді. Сол күйі қалады. Өкінішке қарай, байқамай өзімізді өзіміз осылай алдап жібереміз. Ертең қажет болғанда сол ақпараттың ешқайсысын еске түсіре алмаймыз. «Миымнан шығып» кетті дейміз.

Теориялық тұрғыда, миымызға кірген кез келген ақпарат ешқайда кетпейді. Ол сол жерде қалады. Тек біз оған барар «жолды» таба алмай қаламыз. Ұмыту дегеніміз – ақпараттың мидан шығып кетуі емес, ұзақ мерзімді жадтың бір қуысында қалып қоюы.

Біліктілік иллюзиясының масштабтары әр түрлі.

Қарапайым өлең жолдарынан бастап, кәсіби мамандықтың тақырыптарына дейін. Осы себепті бұл құбылысты үйренуді үйренудің ең үлкен індеті деп анықтар едім.

Біліктілік иллюзиясы орын алуының тағы бір себебі – қайталау. Жаңа материалды меңгеру барысында көбіміз қайталауға басымдық береміз. Психолог Джеффри Карпикке зерттеуі бойынша қайталаудың өнімділікке әсері өте төмен. Қайталау әрекеті көмектеспегенімен ғана қоймай, кері әсерін де тигізуі әбден мүмкін екені анықталып қойыпты.

Оның орнына еске түсіру әрекеті айтарлықтай тиімді әрі пайдалы болғанын айта кеткен де жөн болар. Ғылыми мәтінді меңгеру тапсырылған студенттер қайталау емес, еске түсірумен айналысқанда ғана жоғары нәтиже көрсете алған.

Өлең жаттау мысалында қорытындылайтын болсақ, ақпарат есте қалу үшін 10 рет қайта оқығанша, 1 рет оқып еске түсіруге тырысқаннан ұтасыз. Кітапты оқу барысында бір тараудан кейін кітапты жауып қойып есіңе түсірсен, не біреуге әңгімелеп айтып берсең оң әсерін ұлғайтасың. Ал қолдана алсаң мүлдем естен шықпайтын болады. Тренингке қатысқан күні үйге бара салысымен, басынан соңына дейін еске түсіріп көрсең, тренингке кеткен ақшанның ақталары сөзсіз.

Джеффри мырза зерттеуінің ең қызығы – зерттеуге қатысқан студенттердің таңдауы қайталау болғаны. Олардың ойынша жаттаудың ең ыңғайлы жолы қайталау екен. Көріп тұрғандай, осындай жалған сенімдердің салдарынан біліктілік иллюзиясы кең тарап бара жатыр. Google сынды сервистер оған өз үлесін қосып та жүр. Телефонның көмегімен кез келген ақпаратты оңай әрі тез (Internet болса болғаны) табу мүмкіндігі «мен білемін» деген ұстанымды «сыйлайды» екен.

Зерттеудің ашқан тағы бір жаңалығы – жаңа материалды көрнекі құралға, яғни диаграммаға, интеллект картаға айналдыру немесе сурет ретінде салудың тиімділігі. Аталмыш әрекеттер жаңа материалдың мида сақталуына жақсы әсер етеді деген үмітпен практикаға кірісіп кетеміз. Алайда, жаңа ақпараттар жұмыс жадында болған кезінде өзара тығыз байланыс орнамаса, тиімділігі айтарлықтай болмайтыны анықталды. Яғни, жаңа материалды толық түсінбесең және бұрынғы білгенмен байланыстыра алмасақ, ертең қолдана алуымыз да екіталай. Жоғары да келтірген қойма мысалымен түсіндіретін болсам, жаңа ақпарат тиісті орнында сақталмай, бір қуыста қалып қояды.

Ал еске түсіру дағдысын дамыту үшін, кілтті (өзекті) идеяларды анықтауды не оның мәнін түсіндіруді меңгеру керек. Бұл көбіне уақытпен келетін дағды дер едім. Сондықтан бастапқыда кездескен сәтсіздіктен қаймықпа.

Толық көрініс (Big Picture). Бүгінгі білім беру жүйесінің негізгі кемшілігі қайталау арқылы жаттауға негізделуінде. Мектеп оқушылары көптеген ақпаратты жадында сақтап алған. Тіпті қатты қиналмай қайта шығара да алады. Бірақ бұл – уақытша құбылыс. Ертең-ақ естен шығады.

Жұмыс жадындағы ақпаратты екі жол күтеді. Біріншісі – ұзақ мерзімді жадтың бір бұрышында қалып қою, сәйкесінше оны ұмытып қалу. Екіншісі, ұзақ мерзімді жадтан өз орнын табуы және керек кезде еске түсіре алу. Осы екі жад арасында үйлесім пайда болып ортақ жұмыс болғанда ғана біздің миымызда «толық көрініс» пайда болады. Не керек екенін, не үшін және қалай керек екенін түсіне бастаймыз.

ТҮСІНУ ЕКІ ҚАДАМНАН ТҰРАДЫ.

1.Қысқа мерзімде жадтағы ақпараттың өзара байланысын, мәнін ұғу. Біз осыны түсінген кезде ғана олардың арасында берік байланыс орнайды.

2. Сол жаңа орнаған берік байланыстағы ақпараттар жиынтығының үлкен жүйедегі орнын түсіну және орналастыру.

Мысалмен түсіндіріп көрейін. Көз алдыңа мейрамхананы елестет. Бәрімізге таныс мысал ғой. Даяшы келіп сенен тапсырыс қабылдады. Осы кезде даяшының миы зейінді режимде жұмыс істеп тұр. Себебі, ол әр клиенттің қалауын жеке-жеке жаттап алуы керек. Шатаспауы тиіс. Даяшылар бұл межеден әдетте сүрінбей өтеді. Сенің берген тапсырысың оның жұмыс жадында сақталды. Тапсырыс орындалып, ас дастарқанға жеткізілгеннен кейін және сен шотты жапқаннан соң даяшыдан не тапсырыс болғанын сұрасаң, жауап бере алуы қиындау. Жұмыс жадында болған тапсырыс, ұзақ мерзімді жадта жүйеленбей қалды.

Дәл осындай арнайы зерттеу жүргізген ғалымдар мұны «Даяшы феномені» деп атайды. Бүгінгі оқушылардың көпшілігі және тек олар ғана емес, көпшілігіміз осы феноменге шалдығып қалдық.

Ал егер даяшы әр клиенттің болмаса да, тұрақты клиент тапсырысының логикасын байқап алса ше... Яғни жұмыс жадындағы ақпараттың өзара байланысын қалыптастыра алса, сол клиентке қызмет көрсету деңгейі айтарлықтай жоғары болатын еді. Даяшылардың «Сізге әдеттегідей ме?» деп сұрайтынын кинодан көп көріп жүрміз ғой. Қарапайым тапсырыстар негізінде клиенттің болашақ қалауын анықтай алатын даяшы маман ретінде өте құнды. Бұл даяшы кейде клиентке сұрағанын емес, қалағанын бере алуы әбден мүмкін. Ал даяшының осы қабілеті – толық көріністі көре алғанында.

Осы бөлім үйренуді үйренуге байланысты тұжырымды екі сұраққа жауап бере алды деп сенемін. Олар:

1.Не істеу керек?

2.Қалай істеу керек?

Біріншісінде қайталау керек десек, екіншісіне интервалмен, яғни араға уақыт салып қайталауды ұсынып отырмын.

ҚАТЕЛІКТЕР. Үйренуді үйренуге мүмкіндік ашатын келесі элемент – қателіктер. Жағыссыз негативті әсері бар ұғым болғанымен, үйрену – қабілетті шыңдаудағы таптырмас амал. Қателік жасау табиғатын бір тараудың ғана масштабына ашу оңай емес. Сол себепті негізгі ойда ғана жазуды жөн көрдім.

«Ақымақ ешқандай қателіктен сабақ алмайды; ақылды өз қателігінен сабақ алады; тек дана адам ғана өзгенің қателігінен сабақ алады» деген сөз бар халықта. Бұған «Біреудің тонна қателігі бес тиын, өзіңнің грамм қателігің мың тиын» деген нақылды да қосуға болады. Саналы адам өзінің қателігінен сабақ алады. Бұл біздің бойымызға туа біткен қабілет. Кішкентай кезімізден одан әрі дамып отыруымыз керек. Алайда, кейбір келеңсіз жағдайлардың әсерінен бар заттың өзі жоқ болып қалады.

Қателікке ұрынған сайын үйренуді үйренудегі тәжірибен арттады. Қателік істеуден қорықпау керек. Ең бастысы, бір қателікті қайталамасаң болғаны. Қателіктен сабақ алмаған жағдайда ғана қателік қайталаанады. Кейде бір қателіктің беретін сабағы көп болады.

Қателіктің ең үлкен пайдасы – жадымыздағы ақпараттардың негізінде құрылған заңдылықтардың өзектілігін анықтау, себеп-салдарлы байланысын жою не күшейту.

OVER OKU. Жаңа идея, жаңа сөз, жаңа тұжырым немесе жаңа амалды үйрену кезінде, белгілі бір уақыт ішінде, оларды жаттап алып, жадымызға сақтаймыз. Енді осы жерден тоқтамай одан әрі ізденіске көшіп, одан көп жаңа дүниені тұтына беруді over оқу (овер оқу) деп атаймыз.

Яғни, жаңа ақпараттың арасында байланыс орнап, өз орнын тапқаннан кейін қолданысқа өтпей, алдыңғы әрекетті қайталай беру.

Овер оқудың өзіндік орны бар. Ол белгілі бір әрекетті автоматизмге (дағдыға) жеткізуі мүмкін. Мысалы, былғары қолғап шеберлерінің қауіп төнгенде қол сермеуі, музыка маманының аспапта еркін ойнауы. Аталған жағдайларда овер оқу өте пайдалы. Автоматизм жүйке сыр берген кезде жақсы көмектесе алады. Халықтың алдына шығуға уайым пайда болғанда сәтті өнер көрсетуге өз ықпалын тигізеді.

Алайда, осы саладағы зерттеулерге сүйенсек, овер оқудың ең үлкен кемшілігі – құнды уақыттың зая кетуі. Ұзақ мерзімді жадта пайда болған бір байланысты ғана шыңдау арқылы шектеліп қалуға болады. Үнемі балғамен ғана жұмыс істеген адамға өзге жұмыс тапсырсаң, ол тек балғамен орындауды ойлайды.

ШЛАГБАУМ ЭФФЕКТІСІ. Өмірде оқыған кітаптарымыз, жинаған тәжірибеміз және түйген сабақтарымыз бізге көмекші деп сенеміз. Алайда, осы тақырыпта жүргізілген зерттеулердің нәтижесінде кері тұстары да анықталған екен. Миымызға кірген кез келген ақпарат жаңа ақпараттың келуіне белгілі бір деңгейде кедергі болады. Шлагбаумдар сияқты өткізбей қояды. Бұл үйренуді үйренуге қатысты тағы бір маңызды мәселе.

Олай болмауы үшін миымызда қалыптасқан шаблондардан бас тарта алуымыз керек. Жаңа ақпаратқа ашылуға дайын болуға тиіспіз. Онсыз тұрақты дамып отыруымыз екіталай. Кәсіпте қанша тәжірибем болса да, осыған

дейін қанша кітап оқысам да, қаншама серіктестермен жұмыс істеу тәжірибесі болса да, жаңа мүмкіндік пайда болғанда жас баладай «ашқарақтана» кірісемін. Білемін деп емес, білмеймін деген позициядан бастаймын.

ЛОГИКАНЫҢ ЛОГИКАСЫ

Белгілі қазақстандық ғалым және қоғам қайраткері, физика-математика ғылымдарының докторы – Асқар Жұмаділдаев: «қоғамымызда екі нәрсе логика және салыстырмалы теория жетіспейді» – дейді. Ойланып қарасақ, шын мәнісінде еш нәрсені қиындатпай, барлығын логикаға салатын болсақ, өмір біз ойлағандай қиын болмайтын еді. Біз өзіміз оны тым қиындатып жіберуге құмармыз. Оның мысалын «Versus» академиясына білім алуға келетін адамдардың көпшілігінен көре аламын. Олар үйренуге келген, жауабын таба алмай жүрген сұрақтарын жай ғана логика мен ақылға салса, шешімін оп-оңай табаар еді. Логикалық ойланбауымыздың басты себебі – бала кезден біздің орнымызға шешім қабылдағанына, біз үшін барлығын ата-анамыздың ойлап қойғанына үйренгенбіз. Жалпы статистика бойынша дүние жүзіндегі адамдардың 2%-ы ғана ойлана алады, ал 3%-ы «ойлана аламын» деп ойлайды екен, қалған 95%-ы мүлдем ойланбайды.

Ресейде «Магнит» деген үлкен азық-түлік дүкендер желісі бар. Олардың иесі, Краснодар қаласының тумасы – Сергей Галицкий – Мәскеуде тұрмай-ақ, Ресейдегі миллиардерлердің қатарына кірген адам. Олег Тиньков өзінің «Бизнес секреты» деген бағдарламасында: «Сіздің ерекшелігіңіз неде? Неге сізбен бір аулада ойнаған балалар жеңіске жетпеді, ал сіз миллиардер болдыңыз?» – деп сұрайды. Сергей Галицкий: «Мен де ұзақ ойландым. Түсінгенім, бізде адамдардың көбісі логикалық ойлап дағдыланбаған. Егер олар логикалық түрде ойланатын болса, кез келген адам жеңіске жетер еді» – деп жауап береді. Миллиардер мен әйгілі математик бір мәселені айтуда. Логикалық түрде ойлау, жасау дегеніміз – барлығын кезегімен, рет-ретімен және дұрыс нәрсені дұрыс жасау.

Ал бізде адамдар дұрыс емес нәрсені дұрыс жасауға құмар. Мысалы, темекіні әдемілеп шегеді, арақ ішкенде тіскебасарларын дайындап қояды, оған бір маңызды ритуал сияқты қарайды.

Ал негізінде, барлығын логикаға салып, дұрыс нәрсені дұрыс жасасақ, біз көптеген сұрақтарымызға жауапты да табамыз, көшіміз алға жүріп, табысқа да жетеміз, өзімізді де дамытамыз. Шынында да, өмірдегі іш пыстырарлық қызық емес нәрселер, ол – пайдалы нәрселер. Танертен ерте тұрып жүгіру, ойлану, дұрыс тамақтану, кітап оқу іш пыстырады, бірақ пайдасы зор. Ал түнгі клубқа бару дұрыс емес нәрсе, бірақ біздікілер оған ұйқысын қиып барады, тамақты талғап жеймін десең, таңдау үлкен.

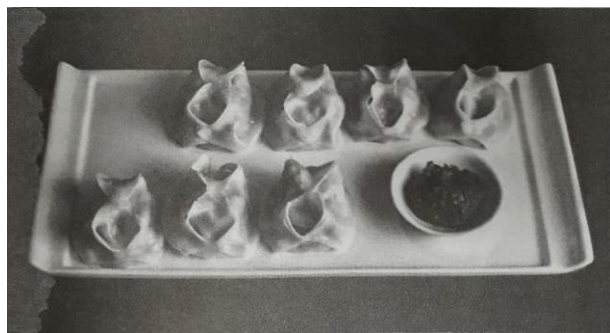
Сондықтан да өмірдің барлығы осындай логикалық ойлаудан, таңдаудан тұрады.

ПІКІРДІ ӨШІРІП, АҚЫЛДЫ ҚОСУ

Түріктің атақты комигі Джем Йылмаздың«Бұлардың ақылы жоқ, пікірі бар» деп айтқаны бар еді. Сол сияқты, кез келген жағдайда, істе, бастапқыда «менің ойымша солай болу керек еді» деген сияқты біз өзіміздің пікірімізді қосамыз. Әрине, егер сен ел мойындаған, кәсіби орта мойындаған шебер маман болсаң, сенің пікірің үшін ақша төлейді, оған құлақ асады. Ал қазір кітапты қолына алып отырған адамдардың басым бөлігі – енді ғана жеңіс жолына тұрған адамдар. Сондықтан бұл жерде маңыздысы – пікірді өшіру. Мысалы, мейрамхана бизнесін ашқысы келген жігіт осы салаға байланысты өз пікірін білдіреді. Бірақ әлі мейрамханасы жоқ, демек, бұл жігіт әлі «шикі».

Мейрамхананы ашу барысында қалыптасқан тәртіпті өзгертіп, өзінің ойынша, өзінің қалауынша жасайды, яғни пікірін қосады.

Мысалы, біздің «Rumi»-де палаумен бірге ең көп сатылатын тағам – манти. Оны мәзірге қосу «Палау жемейтіндерге не ұсынуға болады?» деген сұрақ туындағанда келген ой. Бұған дейін, «Rumi»-ден басқа мейрамханаларда да манти ұсынылатын, бірақ біз айына қырық мың манти сатамыз, біздегі мантилардың дәмді екенін көбі айтады, мойындайды да. Біздің «Rumi»-дің мантилары үйдегідей түйілген, ал басқа мейрамханаларда шет-шеті өрнектеліп, дұңғанша түйілген. Сонда «неге шеттен түйілу керек?» деп сұрадым, аспаздар «енді, барлығы солай істейді ғой» деп жауап берді.



Бірақ, «барлығы солай істейді» деген – ол пікір. Ал миды қосатын болсаң, барлығымыздың ең жақсы көретін мантимыз, үйде түйілген, аналарымыздың жасаған мантисы. Демек, барлығы жақсы көретін, өз үйіміздегідей манти жасау ақылға қонымды ғой. Сол кезде мен пікірді өшіріп, ақылды қосуға ұсыныс тастадым.

Кейін білгенім, үйдегідей мантиның жасалуы, шетінен түйілген мантиларға қарағанда ұзағырақ, яғни көбірек уақыт алады екен. Дегенмен, біз «барлығы солай істейді, оған қоса азырақ уақыт алады» деген пікірді өшіріп, ақылымызды қостық. Есесіне, қазір айына қырық мың манти сататын, бізге бәсекелес бола алатын мейрамхана жоқ.

Кітап оқығанда да, «Жатып оқығым келіп тұр» деу – қате пікір. Себебі, кітапты жатып оқуға болмайды. Ол миға қонымды емес. Оған қоса, жарық сол жақтан түсуі керек, арқан тік болуы керек, таза ауа кіріп тұру керек дегендей, өзінің ережелері бар.

Колледже сабақ беріп жүрген кезімді еске түсіріп, «Алғашқы «Rumi» біздің қазақ-түрік колледжінде жасалған» деп күлемін. Колледжде буфет болатын, оның бір күндік саудасы – бес мың теңге. Мен маркетингтен сабақ беремін, бірде буфеттегі қызметкерлерден «неге мәзіріңіз кішкентай?», «неге жұмыс жүрмейді», – деп сұраймын.

«Осылай болып қалыптасып қалған» деп жауап береді, бұл да пікір. «Мәзіріңізде кофе болу керек, мерчендайзинг болуы керек» деп түсіндіріп ақылды қосып

жатсам, ешкім мойындамайтын. Ал біз студенттерімізбен сауалнама жүргіздік, студенттер колледжге қанша ақшамен келетінін біліп алдық. Біздің анализ бойынша, студенттер аптасына бес жүз, мың теңге алып келеді екен. Ал, сол кездегі буфеттегі қызметкерлер «студенттердің ақшалары жоқ» деген қате пікірде болды. Нарық бар, бірақ нарыққа дұрыс өнім берілмеді. Ақылды қосу арқылы біз студенттермен бірге буфеттің бір күндік саудасын отыз бес мың теңгеге, яғни жеті есе көтердік.

Досың келіп, бірге бизнес жасауды ұсынды, сен келістің. Уақыт өте келе, ішінде критикалық (сыни) ойлану пайда болады. «Егер жүрмей қалса», «ақшамнан айырылсам» деген күмән пайда болады. Осындай жаман ойға берілудің әсерінен, жақсы идея құрдымға кетеді, сөйтіп, ештеңесіз қаласың,

Біреудің жасап жүрген ісіне, бастамасына міндетті түрде өз ойымызды қосамыз. Бұл жеңіске жету жолында бізге қатты кедергі жасайды. Себебі, тек қана сырттан тон пішетін, сынға ғана жарайтын адам болып қала береміз.

Үнемі біреуге ақыл айтамыз, ал өзіміз еш нәрсе жасауға талпынып та көрмейміз. Ал сен сынаған адам, пікіріңе қарамастан жеңіске жеткенде, сен әлі бір орында қалып қойған адам болып отыра бересің. Бірденеңі болса да қорықпай іс-әрекет жасаған адамда прогресс болады, опық жеп қалса тәжірибе жинайды. Ал сен қандай болдың, сол күйіңде қаласың. Негізінде, өмірді көрген, кәсібін дөңгелетіп нәтижеге жеткен азаматтар, біреудің ойын, идеясын жамандамайды, адамдардың бетін қайтарып, ешқашан еңсесін түсіруге жол бермейді. Олар «істеп көр» деп айтады. Себебі, ертеңгі күні ұтылып қалса, минусқа кірсе де, ол адамның көзқарасы, ойлау қабілеті өзгертін тәжірибе жинайтыны біледі және оны дұрыс санайды. Кезінде оларға да ешкім сенбеген, ал пікірін қосып, сынағандар көп болған.

Ақыл заңға негізделеді, біліммен жұмыс жасауды талап етеді, ал біздің «менің ойымша» деп айтқан пікіріміздің 99%-ы қате. Оған қоса, пікір көп жағдайда субъективті болады, ал бізге объективті нәрсемен жұмыс жасау керек. Сондықтан біз де ойлануымыз керек, өмір бойы біреудің әрекетіне сын айтып, жаңсақ пікірге сеніп отырамыз ба, әлде ақылды пайдаланып, өз өмірімізді өзіміздің қолымызға алып, оны өзгерте аламыз ба? Мәселе осында.

КІТАП ОҚУ ШЕБЕРЛІГІ

Бернард Шоудан: «Сіз бос уақытыңызда не істейсіз?» – деп сұраған болу керек. «Босуақытымда серуендеймін, ұйықтаймын, достарыммен пікірлесемін», – деген екен. «Сонда қашан кітап оқисыз?», дейді сұхбат алушы. «Шоу: Кітап бос уақытта оқылатын нәрсе емес, оған арнайы уақыт бөлемін», – деп жауап берген екен.



Аптасына бір кітап оқимын деп нысана қойған адам, ең азы, бір жылда елу кітап оқиды. Бір сала бойынша кітаптарды үздіксіз оқу әдетке айналса, бірнеше жылда сен сол саладағы сарапшы болып шығасың. Ал түбегейлі білімнің адамды өмірдің кез келген саласында алға жетелейтін қуатты күш екенін айтудың қажеті жоқ шығар? Батыс мамандары дабыл қағады: «Ақпарат қай салада да тез дамып жатыр. Бәсекеге қабілетті болу үшін тұрақты түрде оқып отыру керек». Бізде дәл сондай бәсекелестік жоқ. Басқа елдерге қарағанда, біздің адамдардан жеңіске жету үшін сұралатын дүние аса көп емес. Бізде өзгелерден сәл ғана көбірек ізденсең, өзгелерден оқ бойы озық тұрасың. Бастысы, нысананды таңдау, өзін бірінші болатын саланы анықтау. Мысалы, біз Астана қаласында мейрамхана аштық. Қасында он бес мейрамхана бар. Ал «Rumi»-ге кезек қандай? Өзіндік фишкаң болса, бәрі болады.

Фишка табу үшін көп дайындық керек. Бір салаға қатысты оқи берсең, ұңғыл-шұңғылын еріксіз біліп аласың, сенен асқан сарапшы маман табылмайды.

Кітап оқу – жеңіске жететін, жолы болғыш адамдардың әдеті екен. «Жеңіске жеткен адамдардың кітапханасы үлкен болады, ұтылғандардың теледидары үлкен болады» деген екен Дэн Кеннеди. Адамның не тұтынатындығына қарап, оның кім екенін айта аласың.

Стамбұлға барған соң, біраз уақыттан кейін эйфория тарайды. Шет елді көріп, бизнес жасайтынымды білдім. Сөйтіп, бизнес туралы оқи бастадым. Стипендиям жүз сексен түрік лирасы (сол кездегі курспен) теңгемен он сегіз мың шамасында. Оның жартысын кітапқа жұмсайтынымын. Жүрген жерде кітап қарап жүру әдетім, әлі де бар. Басқа елдерге, бөтен қалаларға барғанда да менің шоппингім кітап дүкенінен басталады не онымен аяқталады.

Мысалы, Мәскеудегі «Библио-Глобус» дүкенінде күтпеген жерден, өзіңе нағыз керек кітапты тауып алуға болады. Әдетте ойынды басқа жаққа бұрып жіберетін, демек, бизнесіңе де жаңалықтар әкелетін кітаптарды табасың. Белгілі маркетинг профессоры Иона Бергердің «Заразительный. Психология сарафанного радио. Как продукты и идеи становятся популярными» деген кітабы мен үшін сондай табыс болды. Онда айтылатын сарафандық радио принципін «Rumi»-дің маркетингіне негіз етіп алдық.

Мен оған дейін-ақ өзімді білімді санап, осы істі бастай беруіме болатын еді. Маған сенген адамдар болды. Ақша салынып тұр. Біреудің ақшасы. Ештеңе кетіп жатқан жоқ. Егер сондай логикада ойлаған адам болсам, «Rumi» жертөле де сасыған көп дәмхананың бірі болып, екі айдан кейін жабылып қалар еді.

Менің ойымша, мінсіз адам жоқ. Сен де осы ойға өзінді сендір. Өзінді қанша жақсы көріп, ең ақылды, бәрін білетін, кітап оқымай-ақ жеңіске жете алатын адам деп санап тұрсаң да, аспандағы қиялыңды жерге түсір.

Идеал емессің. Менің түсінгенім, адамның ең ғажайып қасиеті, оның идеалдылығы емес. Өзгеруге, өсуге, білім алуға әзірлігі. Қазір мінсіз болмаса да, келешекте оған ұмтылатын, сол жолда көп оқуға, ізденуге дайын адаммен бағытымыз бір деп санаймын.

Брайан Трейси «Достижение максимума. 12 принципов» деген кітабында мынадай ой айтады: «Зерттеулерге сенсек, ең табысты америкалықтар жылына 70-тен аса кітап оқиды. Кедей америкалықтар мүлде оқымайды. Мүмкін, барлық оқырмандар лидерлер емес шығар. Бірақ барлық лидерлер – оқырмандар». Қарап отырсаң, лидерлікке жетелейтін қарапайым жол – кітап оқуды әдетке айналдыру.

Әдетке айналу үшін ол күнделікті оқылуы керек. Демек, күн төртбінде кітап оқуға уақыт бөл. Уақыт қымбат, бірақ мақсатсыз өткен уақыттан гөрі оқумен өткен уақыт бағалы. Сонымен, кітап оқуға қанша уақыт бөлу керек?

Ересек адам үшін орташа оқу жылдамдығы минутына 200-250 сөз иемесе минутына екі бет. Егер бір аптада бір кітап оқу міндет болса, кітаптың көлеміне қарай, күніне 20-40 бет оқысаң жеткілікті. Ал күніне жиырма бет дегенің, он-ақ минут. Қырық бет дегенің, жиырма минут. Өте баяу оқырмансың деген күннің өзінде, күніне жарты сағат жеткілікті. Ұйықтар алдында жарты сағат кітапқа көңіл бөлу қиын ба? Бастапқы күндері қиналарсың, ал әдетке айналған соң кітапқа қолың жүгіріп бара жатқанын өзін де байқамай қаласың.

Қазір мен жылына елу, алпыс кітап оқимын. Бұрын дебатқа қатысқанмын, облыстың чемпионы да болдым. Пікірталастың бір кереметі, пікіріңді дәйектеуге үйретеді. Демек, неғұрлым көп оқуың керек. Содан қалған әдетте шығар, бірер жыл бұрын көбіне әдебиет, тарих, теология туралы көп ізденетінмін. Күндердің күні «осы мен не үшін кітап оқимын?» – деген сұрақ туды. Сәл ойланып қарасам, жарыс үшін сияқты. Өйткені, оқығаным, білім басқалардан артық болу үшін, басқалардың аузын жабу үшін керек сияқты. Сол ойдан өзімді ұстап алдым. Стоп, Қуаныш! Одан кейін келесі кезеңге өттім.

Жұмыс үшін оқуыма тура келді. Мұнда алгоритм басқа: оқыдың > іске асырдың > нәтижесін көрдің > қуат алдың/шабыттандың > басқа кітап оқыдың. Сондықтан

маған кітап оқу қиын емес. Бәрі өзіңе байланысты.

Қазір менің негізгі мақсатым оқу емес, оқығанды іске асыру. Бизнеске, өміріме пайдалы әрекетке негіз іздеу. Сондықтан жақсы идея, мені қызықтырған сұраққа жауапты көрген бетте... кітаптың бетін жабамын. Солай, мен оқыған кітаптың тоқсан пайызы бітпеген. Ойды алдым.

Бітті. Кітапты оқып бітіру маңызды емес. Есесіне осы техниканың арқасында бизнесіме де, өзіме де көп идеялар алдым, алға жылжыдым. Оған мысал көп. Мәселен, ұжымдағы басты адамдарды қалай қызықтыру керегін ойлап жүрдім. Сол кезде бізде мейрамхана басқарушы директоры болды. Онда бекітілген жалақы, айналымнан проценттер, тағы да басқа игіліктері бар еді. 2015 жылы Стамбұлға барғанда, осы тақырыпта 150 долларға кітап алдым. Мақсат айқын еді – жаңағы адамды мотивациялаудың жолын табу. Алматыға келіп, кітаптарды ақтарып отырғанмын. Алғашқы кітап, алғашқы бөлім, алғашқы абзац: қызметкерлеріңді партнер (серіктес) қылыңыз дейді. Бұл миллиардер, әлемдегі ең бай түрік, банкир және бизнесмен, Гарвардтың MBA түлегі Хусейн Озйегеннің кітабы болатын. Мұндай адамға қалай сенбейсің? Оның принциптері дұрыс болмаса, соншама жеңіске қалай жетер еді? Кітапты жаба салып, іске кірістім. Нәтиже де жаман болған жоқ. Біз жаңағы адам, операциялық кірістің проценттерін алады деп келістік. Келесі айда оның жалақысы 100 мың теңгеге көбірек болды. Бірақ сонымен бірге, ол 800 мың теңге үнемдеді. Демек, біздің табыс ай сайын 700 мың теңге еді. Міне, қандай жақсы инвестиция – 150\$ салып, 700 мың теңге пайда табу.

Біздің «Rumi»-дің негізгі ерекшеліктерінің біріне айналған Masstige – ол да кітаптан алынған ұғым. Бұл қолжетімді (mass) және беделді (prestige) деген категорияларды біріктіреді. Оны әдетте косметикалық брендтер өте жақсы пайдаланады. Nivea, L'Oreal, MaXFactor – осы салада өзін дәлелдеген брендтер. Бір қарағанда қымбат та емес, бәрінің қолы жетеді, қалтасы көтереді және сатып алуға да ұялмайсың. Merci – қонаққа барғанда сатып алғанды жақсы көретін тәттілеріміз. Сол 1500 теңгеге, «күрқол бармас үшін» дейтін одан басқа, жақсырақ дүние сатып алуыңыз неғайбыл.

Сөйтіп, «Rumi»-де осы техниканы пайдалануға талпындық. Біздің кейбір нүктелерімізде орташа чек «Starbucks»-тан арзанға шығады, бірақ онда қандай жағдайда да, кімнен де баруға ұялмайсың. Достарыңызбен кездесуге де, құдалық жасауға, сүйіктіңді көшкі асқа шақыруға, шетелдік қонақтарды күтуге, іскерлік кездесу ұйымдастыруға да болады. «Би түсетін үй» деген ұғым бар қазақта, біз сондай, министрді де күтуге болатын орын жасадық.

Әдетте, «Masstige» категориясындағы бренд қалыптастыруда антураждың орны орасан: «упаковка», «подача», т.б. Арзан бағада ұсынған күннің өзінде, тауарды біздікінен үш есе қымбатқа сататын әріптестеріміз секілді «упаковать» етіп беруіміз керек. Осы техника бизнес әлемінде 2003 жылдан бері бар. Неге бізде ешкім қолданбайды? Көрмей, білмей жүр ме? Меніңше, бізде бизнес жасауды ақша салу, сосын күреп ақша табу деп қана түсінетін секілді. Бизнес жасау үшін білім керек, әлемдегі үздік идеяларды кішкентай кәуапханада да қолдануға болатынын білмейді. Білмейді емес, білімнің маңыздылығына мән бермейді.

МИНУСТЫ ПЛЮСКЕ АУЫСТЫРУ

Алғашқы рет «минусты плюске ауыстыру» дегенді естігенімде өз басым қатты қиналғанмын. Себебі, бойым басқалардыкіндей ұзын емес, басым қазандай, қалай мен өзімнің осы минусымды плюске ауыстыра аламын?

Адамдардың көбісі «бізде бизнес дамымаған, сервис жоқ» деп, қызмет көрсету саласына қатысты бір идея айтсаң, оны қабылдамайды. Сылтау іздеп, тек министрдің тізбектей береді. Ал бұл, керісінше плюс қой. Себебі, ол сала дамымаған, ешкім ештеңе жасамаған, ал сен қадам жасап, оны өзгертіп, бірінші болсаң, сол салада монополист атанасың, бұл саған жақсы қаражат алып келеді.

Неге өмірде кездесетін осындай министрлер, сылтауларды плюске айналдырмасақ? Кез келген нәрсеге екінші жағынан қарап көрсең, оның өзің үшін ұтымды жағын табасың.

Егер өмірінде қандай да бір кедергіге жолықсаң, оны өзіңе оңтайлы болатындай етіп пайдаланып, плюске айналдырып ал.

Мысалы, көп сөйлейтінмін деп айттым. Ол менің үлкен минусым болды, ал мен оны плюске айналдыру үшін мұғалім болдым. Нәтижесінде, Тараздағы қазақ-түрік колледжінде оқыған менің студенттерім ең үздік атанды. Себебі, көп кітап оқып, жақсы есте сақтау қабілетім бар, оның үстіне көп сөйлегенді жақсы көремін, әйтеуір, барлығын дұрыс пайдалана отырып, жақсы жақтарымызды дамыттым. Қазіргі таңда да істеп жүргенім осы. Бизнесімді дамытамын, бірақ білгенімді бөліскенді жақсы көргендіктен, тренинг өткіземін. Өзімнің компаниямда да қазір мұғалімнің, заманауи тілмен айтсақ, коуч. Мен әр бөлім басшысын шақырып алып, оның ойын тыңдап, оған жол сілтеп отырамын. Осыған дейін бетіме басып келген кемшілігімді артықшылығымға айналдырдым, қазір мейрамхана бизнесіндегі мықты компаниялардың бірінің тізгінін ұстап отырған, негізін қалаушыларының бірімін. «Versus» қолданбалы жеңіс академиясының негізі қалануының себебі де осы шығар. Сол себепті өзіңнің кемшіліктеріңді артықшылығыңа, ерекшелігіне айналдырудан қорықпа.

СЕНДЕ БІЛІМ БАР МА, ӘЛДЕ ЖАЙ ҒАНА КРУГОЗОР МА?

БІЛІМ –ол қараңғылықты жарық қылады, бізді алға жетелейді деп айтамыз.

Қазіргі заманның дерті – адамдар тренингтен тренингке баруға, ақпарат жинауға құмар, көп кітап оқиды. Бірақ, оны қолданбайды.

Жалпы, бұл ойға мені өмірдегі бір оқиға жетеледі. Бірде жұмыс бабымен бір ғимаратқа кіріп барғанымда, күзетші жігіттің бизнеске қатысты, қабылдануы ауырлау болып келетін, кәсіпкерлерге негізделген кітапты оқып отырғанын байқадым. Сол кезде, осындай мықты кітаптың бұл жігітке нәліктен көмегі болмады екен деп ойландым. Кейін түсіндім, **білім мен кругозор** екеуі екі бөлек нәрсе екен. Қолыңа кітап алған кезде, «бұл ақпарат маған білім бола ма, әлде менің кругозорыма кетеді ме?» деп өзіңе сұрақ қой.

Егер оқыған кітабыңды пайдалансаң, ол сенің бір сұрағыңа жауап тауып берсе, мәселенді шешсе, бұл – білім. Ал егер де әр түрлі ақпаратқа басымызды толтыра берсек, үйренуге, білуге құмар болып, оны шынайы өмірде қолданбасақ, ол жай ғана кругозор болып қалады.

Мысалы, PR-директорымыз Айна ханымға Астана қаласынан ашылатын мейрамхананың басы-қасында болып, оның салтанатты түрде өтуіне тапсырма бердім. Айнаның көздерінен тапсырған жұмыстың қолынан келіңкіремейтінін байқадым. Мен оған кітаптар тізімін беріп, оқып шығып, содан сұрақтарға жауап табатынын айттым. Айна ханым болса: «Қуаныш мырза, мен ол кітаптарды оқып қойғанмын», – деді. Ал менің оған:

«Сіз бұл кітаптарды кругозор үшін оқығансыз, ал қазір алдыңызда нақты тапсырма тұр. Ал оның шешімін сіз нақ осы кітаптан тауып аласыз, сол кезде ол сізге мүлде басқаша көрінеді», – деп жауап бергенім бар, кейін баяғы оқылған кітаптар кругозор емес, білімге айналды.

Тағы бір мысал ретінде, «Versus» академиясындағы сату бөлімінің басшысы Ардақ ханымды айтқым келеді. Жұмыс барысында ол маркетинг бойынша келген лидтарды саудаға айналдыруға қатысты кітап оқып жүр екен. Ол кітаптың Ардақ ханымға пайдасы тиеді, себебі, оның қазіргі таңда алдында үлкен проблема тұр. Оқыған-білгенін қолданса, ол проблемасын шешеді және өзіне пайдалы **білім** алады.

«Rumi»-ді бастағанда Йона Бергердің «Заразительный» деген кітабын оқып, содан білім алғанмын. «Rumi»дің философиясын құруда ол кітаптың маған үлкен пайдасы тиді. Бір жігіт маған: «Екеуіміз бірдей кітап оқимыз. Неге ол кітаптың пайдасы саған тиеді, ал маған тимейді» дейді. Өйткені мен кітапты сұрағыма жауап алу үшін оқимын. Бұл өте маңызды мәселе. Қолыңа кітап алған кезде немесе Google-дан ақпарат іздеп, YouTube-тан видео көрген кезде, оның білім бе, әлде кругозор екенін ажырата білу керек. Шымбұлақта шаңғы тебуді үйренгенім бар. Сол уақытта Youtube-тан шаңғы тебудің техникаларын үйрену туралы видеосабактар қарадым. Егер де мен оны Шымбұлақта шаңғы тебуге барған кезде емес, жазда көрген болсам, ол мен үшін жай ғана кругозор болып қалатын еді. Ал алдымда нақты мәселе туындағандықтан, шаңғы тебуді үйрену мен үшін білім болды.

Қолыңа кез келген кітапты алғанда, «бұл маған білім бола ма, әлде оқыған он кітабымның тағы біреуі бола ма?» – деп ойлан. Сондықтан кругозорыңды үлкейте бермей, нағыз білім жиыа.

ЖАСАУ МЕН ТЫРЫСУДЫҢ ФУНДАМЕНТАЛЬДЫ АЙЫРМАШЫЛЫҒЫ

Бір қарағанда екі ұғымның айырмашылығы жоқ.

Алайда, қате анықтама қате әрекет пен қате нәтижеге алып келетінін еске түсіріп, осы екі ұғымды толық ашып көрейік.

«Тырысу» – біздің қоғамда позитивті сөз. Тырысып жүрген адамды көбі мақтайды, үлгі тұтады. Себебі, құр босқа әрекетсіз жатқанмен салыстырғанда расында да жақсы ғой.

Ал менің түсінігімде, тырысу бізді алдайтындай. Бұл жерде тырысу деп нені түсінеміз. Кез келген істі жүзеге асыру барысында «ырымын» жасау деп білемін. «Істемедім» деген атаудан арылу үшін ғана өтірік бір әрекеттің сипатын істеп қою. Жұмыста талай адам бастықтарының көзінше «тырысып» жүр ғой. Қарасаң

тәңті боласың. Қарбалас тірлігі көп сияқты, ал нәтиже жоқ. Қорыта айтқанда, бұл кітапта «тырысу» – нәтижесіз, бірақ белсенді орындалатын әрекет, яғни көзбояушылықтың бір түрі деуге болады.

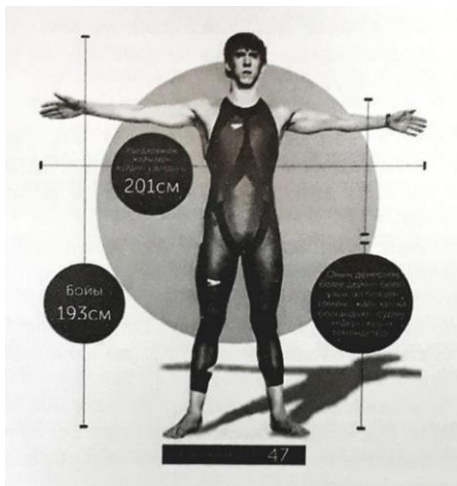
АЛ ӘРЕКЕТ ЖАСАУ ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

Бұл істің сәтті болуына қатысты барлық жауапкершілікті бір өзіңе алу. Істің ауырлығын мойныңмен көтеру және үнемі нәтижеге қол жеткізу.

«Сәтін салмады», «бұйырғаны» және тағы басқа сылтауларды айтпау. Ретімен жасалған істе оң нәтиже болмауы мүмкін емес. Біз «жасаудың» орнына «тырысамыз да», «тырыстым ғой» – деп, өз-өзімізді алдаймыз.

ТЫРЫСУ – ІСТЕМЕУДЕН ЖАМАН. Істемейтін адамның өзін ақтайтын амалы жоқ. Ал тырысушыда амал-сылтауы бітпейді. Тек жасаушыда ғана нәтиже бар.

Қарап тұрсаң, қарапайым сөздер сияқты. Алайда, осының мәнін ұғып «жасап» жүрген адамдар үлесі әлем бойынша 1%-дан аспайды. Өз атын танымал еткен, жеңіске жеткен адамдар көп емес. Оларды көбіміз білеміз және олардың жетістігінің кілті неде деп те ойланамыз. Мысалы, АҚШ-та осы салада зерттеулер мен ізденістер өте көп. Солардың бірін өзіңізбен бөліскім келеді:



Майкл Фелпс дене құрылымының сараптамасы

Майкл Фелпс – атағы жер жарған әйгілі атлет. Әлемнің 26 дүркін, Олимпиаданың 23 дүркін чемпионы. Нағыз жеңімпаз. Медаль саны бойынша абсолютті рекордсмен. Бір ел болып 7 алтын алып жүргенде, жалғыз өзі 7 алтын алған жүзуші. Қарапайым халықтан бастап, арнайы мамандарға дейін оның құпиясын зерттеген. «Майкл Фелпс дене құрылымының ғылыми сараптамасы» атты мақала да оның жетістігінің себебі дене бітімінің ерекшелігінде дейді. Бойы 1,93 метр болса, қолын ашқандағы екі алақанының арасы 2 метрден асады. Оның үстіне денесі ұзын, ал аяқтары қысқа екен. Жазылған деректердің растығына шүбә келтірмеймін. Бұл жердегі мәселе – осы ақпараттың оқырманға әсері. Бұны оқыған адам қандай ойға келеді? Сен қандай ойға келдің? Кішкене үзіліс жасап ойланшы, өз-өзіңе сұрақ қой. Бұл мәселені де зерттеген екен. Аталмыш деректері бар ақпаратты оқыған адамдардың басым бөлігі атақты адамдардың жеңіске жетуі көктен келген бір сый деп ой түйеді. Яғни, осындай жеңіске жету үшін менің де денем осындай болу керек деп ойлаймыз. «Әттең, Құдай ондай мүмкіндік бермеді...» – деп ары қарай тырысып жүре береміз.

Бұның басқа да нұсқалары болуы мүмкін. «Менің ондай таныстарым жоқ», «Ол – байдың баласы», «Кішкентайынан мектепте жақсы оқыған» және тағы сол сияқты. Өзімізді барынша сол жеңіске жеткен адамға ұқсатпауға тырысамыз. Ұқсастық болып қалса қайталау керек қой. Жасау керек болады. Ал тырысып жүре берген ыңғайлы, жайлы.

Тереңдеу ойланып қарасақ, көп жеңімпаздың құпиясын талантқа не дарынға ысырып тастайды екенбіз. Фелпстің тәуліктің жартысынан көбін жаттығумен өткізетіні орынсыз. Мәселе денесінің диспропорциясында. Расында солай болса, талай денесі диспропорция адамдар жеңімпаз болып кетпей ме? Бұндай мысалдарды шексіз жалғастыра беруге болады: Усэйн Болттың тізелері бірдей екен, Головкиннің жүрегі асинхронды жұмыс істейді екен, Витастың кеңірдегінде ақау бар екен...

Ал «жасау» мен «тырысудың» ара-жігін ажырататын не? Қандай қабілет не қасиетке ие болсақ қана біз «тырысу» фазасынан «жасауға» ауыса аламыз? Өбден бір сиқырлы «дәрі, бейне бір панацея» іздеп үйреніп қалдық қой. Ондай абсолютті зат жоқ, бірақ маңызы орасан бір құбылыс бар. Ол – жауапкершілік. Біріншіден, оның табиғатын толық түсіну кейін оны мойындау маңызды.

Жаздың ба? Онда кеттік! Өкінішке орай, жауапкершілік бақылау бар кезде ғана пайда болатын құбылыс болып кетті. Уақыт өткен сайын жауапкершілік әдеттегі қабілеттен сирек кездесетін санатқа ауысып барады. Әр басшының топ сұрауында жүреді. Бұл ұғымды Стивен Ковидің сөздерімен, ойларымен ашып көрейін. Оның пайымдауынша, адамдар екіге бөлінеді: реактивті және проактивті. Реактивті адамдар әдетте көп болады. Оларды басқару оңай. Ең бастысы, олардың шешіміне және өзіне бір фактор әсер етеді. Мысалы, реактивті адам бір тренингке барамын деген күні қатты дауыл болып кетсе, оның шешіміне бірнеше фактор әсер етеді. Ауа райы жылы болса, баратын едім. Ақша төлегендігі не сомасы тегін болса, бірден үйде қалады. Төлеген ақшасы қалтасына ауыр болса, барудың амалын жасайды. Қысқасы әсер ететін фактор көп және олар сырттан келеді.

Проактивті адамның шешім қабылдауы, керісінше ішкі күштерге сүйенеді. Ол адам құндылықпен жүреді. Қандай дауыл болса да, ол білім алу деген құндылықтың себебімен барады. Байқасаңдар, реактивті адам жауапкершілікті өзге күштерге сілтей салады. «Менен басқаның бәрі кінәлі» позициясынан таймайды. Ал проактивті адам, олай болмаса да, жауапкершілікті бір өзінің мойнына алады. Сол себепті де ол жасайды. ТЫРЫСПАЙДЫ. Проактивті ұстазға бір мысал келтірейін. Үлкен оқу орнында бір топ «нашар» бала болады. Олар ешқандай сабаққа толық қатыспайды, тапсырма орындау атымен жоқ. Барлық өзге оқытушылар (реактивті) олардан үміт үзген: «Бұлардың тәрбиесі жаман, оқыту мүмкін емес. ТЫҢДАМАЙДЫ» дейді. Ал проактивті оқытушы: «Жоқ, МЕН оларды ТЫҢДАТА АЛМАЙ жатырмын» деп күнде балалардың жүрегін жаулауға және шырағын жағуға тырысады. Нәтижесінде, әлгі бір «құмалақ» оқу орнын ең үлгілі түлек ретінде тәмамдайды.



«Тырысушы» жауапкершілікті өзгелермен бөлісіп жүрсе, яғни, нәтижесі болмаса өзгені айыптайды. Ал «жасаушы» жауапкершілікті ешкіммен бөліспейді, жаман нәтиже көрсетсе де, тек өзінің аз жұмыс істегендігінен, ізденгендігінен, оқығандығынан, сұрағандығынан көреді. Ал марапат не мақтауды бөліскенде жағдай керісінше. «Тырысушы» бар мақтауды, атақ-абыройды өзіне қарай тартады, ал «жасаушы» өзгелермен бөліседі. Жоғарыдағы мысалдан көріп тұрғанымыздай, көп «тырысушыдан» пайда аз. Бір «жасаушы» оң және түбегейлі өзгеріс жасай алады.

Татьяна Черниговская айтпақшы, біздің тіліміз – ішкі ұстанымдарымыздың көрінісі. Басқаша айтқанда, «жасаушы» не «тырысушы» ұстанымын ұстап жүргеніміз біздің айтқан сөзімізден білінеді.

Баршамызға таныс тағы бір мысал келтірейін. Өткен ғасырдың соңында талай компания нарыққа серпіліс әкелетін өнім жасағысы келді. Бірақ көбі тек тырысып жүрді. Ксерокс компаниясы «мышка», тағы бір компания интерфейс жасап тырысты. Ал Apple сол тырысулардың басын қосып жасай салды. Сөйтті де, алғашқы Макинтошты нарыққа әкелді. Сенсорлы телефонды бірінші болып жасауға тырысқан – Nokia. Ал жасаған – Apple. Facebook-ке дейін әлеуметтік желі болды. Whatsapp-қа дейін мессенджер болды. Олар тырысты, біз білетіндер жасады. Жасауға тырысу бар. Жасау бар. Таңдау – Сенікі!

Қоғамдағы көптеген ақпарат не адамдар бізді тырысуға ғана итермелейді. Тырысқанды марапаттайды. «Талпыныс» бағаланады. Ал өмірде ол есепке алына ма? Мынау он рет банкрот болды екен деп мойындай ма?

Форбсқа шығара ма? Тек жасағанда шығарады. Ал жасау үшін еріксіз олқылықтарынан үйренді. Тек бізге сырттай тырысу болып көрінеді. Қанша жолы болмаса да, қайтпады дейміз. Сөзсіз, бірақ ол тырысып жүрмей бірден жасаса ше? Бірден жеңіске жетуі мүмкін бе? Менің ойымша, біз өмірден таяқпен ғана сабақ алып үйреніп қалдық. Әрине, ол таяқ та бірдеңе үйретеді. Мәселе көпшілігінің сол таяқтан ес жия алмай қалатындығында.

НЕНІ ЖӘНЕ ҚАЛАЙ ЖАСАЙМЫЗ? Бір байқағаным көбіміз шартты сөйлемді қажетінен көп қолданамыз.

Мысалы: «Егер жаңбыр жауса, өзіммен қолшатыр алып шығамын», «Егер көлік алсам, аяқ киімім таза болады. Әзірше автобуспен жүрмін, сондықтан аяқ киімім кір» дегендей.

Тағы бір өмірден алынған жақсы мысал. Бизнестегі әріптесім Айдос мырза кезінде мұғалім болып, университетте дәріс берген. Оған қоса жеке бизнесі де болған. Мұғалімдердің қасында журнал, кілт таситын көмекшілері жүреді екен. Бір күні Айдос мырза кілтті күтіп ұзақ тұрды. Өлгі көмекші қыз әлі жоқ. Айдос мырза көмекшісіне кілт алуға өзі барса, ол қыз Internet-тен жұмыс іздеп отыр екен. «Маған басқа жұмыс керек еді, қазіргі айлығым 60-ақ мың» дейді. Сол кезде Айдос мырзаның келіп, маған айтқаны: «Қуаныш, компанияма жақсы хатшы қыз іздеп жүр едім, айлығы 120 мың. Өттеген-ай, университетте маған көмекші болып жүрген қыз жұмысына тиянақты болғанда, оны алар едім». Көрдіңіздер ме? Егер, Айдос мырзаның көмекшісі сол кезде жұмысын жауапкершілікпен орындаса, басқа жұмысқа да тұрар еді, айлығы да жоғары болатын еді.

АҚШ-тың Әскери-теңіз флоты генералының лекциясы бар. «Егер сен әлемді өзгерткің келсе, өзіңнен баста. Әлемді өзгертуді, төсегіңді жинаудан баста» деген. Кішкентай нәрсені дұрыс жасамаған адам, үлкен нәрсені де дұрыс жасамайды.

Шартты сөйлемді бастан шығарып тастау керек. Айтпақшы, осы лекцияны YouTube-қа кіріп, қарап ал.

«Если ты хочешь изменить мир, заправь кровать» деп аталады. Ол үшін мына берілген QR кодты сканерлеу жеткілікті.



Генералдың лекциясын QR кодты сканерлеу арқылы көре аласың

Ал шартты сөйлемді пайдаланбау үшін, адам өзінің жұмысын жақсы көру керек. Біздің «Rumi»-де еден жуушы адам бар. Қарайсың да, сүйсінесің, өз жұмысын үлкен махаббатпен жасайды. Сол адамның құрметіне біз «Rumi»-дегі барлық еден жуушы адамдардың жалақысын көтердік. Себебі, оның жұмысында «бүгін қалай болса солай жуа салайын, ертең жақсылап жуамын» деген шартты сөйлемдер жоқ.

Сонымен, тырыспай жасау үшін, біріншіден «нені – қазір бар жұмысты» жасаймыз, екіншіден «қашан – қазір». Шошқа мен сиыр туралы өңгімені түсінікті болу үшін келтірейін.

Бір күні шошқа сиырдан «неге сені адамдар бағалайды, ал мені бағаламайды? Мен етімді беремін, терімнен аяқкіім, ал қылдарымнан қылшық жасайды. Сен болсаң, тек сүт бересің» деп сұрайды. Сиыр ұзақ ойланып, жауап береді: «Өйткені сен етімді, терімді және қылдарыңды өлгеннен кейін бересің, ал мен сүтімді тірі кезімде беремін. Сол сияқты, «ертең, ертең» демей, қазірден бастау керек.

Үшіншіден, «қалай?» жасаймыз, «болмасаң да, ұқсап бағу». Яғни, идеалды образға ұмтыламыз. Бұл туралы «Форманың жоқтығы немесе барың мен жоғыңның айырмашылығы», «Образ таңдау: қияли болудың пайдасы» деген бөлімдерде толыққанды талдап жазғанмын.

Егер сенен қарызға ақша сұрағанда, «тауып көрейін» десең, нәтиже 50/50, не болады, не болмайды. Курстарға жазылып, тіл үйреніп көремін, бизнес ашып көремін - тырысқан кезде, әрдайым 50/50 болады.

Тырысу дұрыс болса, нәтижеге алып келеді, ал қате болса, тағы да тырысты, қайтадан 50/50 мәселесі туындайды. Сөйтіп, әрдайым «қате» болып қайталана берсе, өмір бойы тырысса, бітпейтін нәрсе, шексіз, қайталана береді де, бір нәтижеге алып келмейді.

Ал жасауда 100% нәтиже болады. Не жақсы нәтиже немесе онша жақсы емес, бірақ нәтиже бар.

Түріктерді жақсы көремін, оларды жақсы түсінемін деп әрдайым айтып жүремін. Бірде Түркияда аяқ киімді тазалаттым. Тазалап берген ұста өз жұмысын жанын салып, тиянақты жасайтыны көрініп тұр. Өзімен әңгімелесем өміріне риза, жалақысы тұрмысына жеткілікті, аяқ киім тазалайтынын мақтан тұтады, оған қоса әкесінің кәсібін жалғастырып жүр екен. Одан соң, таксиге отырдым.

Стамбұлда барлығы 18 мың ресми такси бар. Біздегідей әр адам өз көлігіне мініп алып, таксист болып жүрмейді. Бірде Астанада таксиге мінгенімде, ресми костюм-шалбар киіп алған, түрі мен сипаты келісті жігітке кезіктім.

«Неге әдемі болып киініп алғансың?» – деп сұрасам, бұл жігіт мемлекеттік қызметте жүр екен, ал жұмыстан уақыты бос кезде, таксист болып қосымша табыс табатын болып шықты. Ал, Түркияда олай емес. Таксистер ресми түрде жұмыс істейді, барлығы да біз сияқты футболка, джинсымен жүре береді. Алайда, бір күні әдемі болып, ақ жейде киіп алған, үсті мұнтаздай таза киіміне қарап тамсанатын көлік жүргізушісіне жолықтым. «Неліктен соншалықты әдемі болып жүрсіз?» – деп сұрадым. Ол адам: «Егер маған Құдай жолаушы жіберсе, неге оны албасты сияқты күтіп алуым керек? Әр клиентім – құтты қонағым» – деп жауап берді. Сондықтан тек жоғары лауазымда отырсаң ғана емес, жалпы, әркім өз жұмысын жақсы істесе, өзі де нәтижеге жетеді, оның қоғамға да пайдасы тиеді.

Тырысу мен жасаудың айырмашылығын аша алдым деп сенемін және де тиісті ұстанымды таңдауға әсер ете алдым деп үміттенемін. Егер сен менімен әлі бірге болсаң, осы бөлімнен түйгеніңді бір қорытындылауға кеңес беремін. Ал келесі бөлімде тырыспай, жасаудың техникасына қатысты түйген ойларыммен бөліспекпін.

ЖЕҢІСКЕ БАСТАЙТЫН НӘРСЕ - ЖАСАУ: ЗАТОК

Кез келген жұмысты істегенде, кәсіп бастау, тұсаукесер жасау, кітап жазу болсын, оны ЗАТОК модель бойынша жүзеге асырамыз. Ол үшін ісің мынадай бес мәселені қамтуы керек:

Нені және Қалай жасау?

Заң бойынша

Аяқталған

Тәртіп бойынша

Ойластырылған

Көрікті (Әдемі)

ЗАҢ БОЙЫНША. Өкініштісі, біздің азаматтар үшін барлығын заң бойынша жасау үлкен қиындық тудырады. Олар әрқашан алдауға тырысады, жалпы заңға қайшы жүргенді ұнатады. Бір сөзбен айтқанда, өздерін көрсеткісі келеді. Дәмхана ашады, СЭС-тың талаптарын орындамайды, адамдар уланады; бағдаршамның қызыл түсінде жүріп кетеді, жаза берсең, аз емес. Бірақ, бұның барлығы өзімізді көрсету үшін жасалады ғой, шын мәнінде, эгоңды жұбатып қою үшін, мәртебеңді көтеру үшін. Өз басымда болған жағдай:

Үлкен генерал ағам бар, Ішкі істер департаментінің бастығы, бірде соның көлігіне отырдым. Ызғытып кетіп барамыз. Қауіпсіздік белдігін таққан жоқпын. Енді ағам мықты генерал болса, ол белдіктің не қажеті бар, келісесіз бе? Көлік жүріп келеді. Ағам маған анықтап бір қарады.

Сезіп тұрмын бірдеңе айтуға оқталып тұрған сияқты.

-Қуаныш, сен сонда, қауіпсіздік белдігін тақпайсың ба? Мен, мысалы, әрдайым тағамын, – дейді ағам.

Амал жоқ, жағдайдан шығу керек:

-Генерал ағаңыз жоқ шығар сіздің, деп қалжындап құтылдым.

Негізінде, сол кезден-ақ түсінгенім, басқа бөле тілемей, барлығын заң бойынша жасау керек.

Сен заңды алдасаң, өзіңнің ісіңнің де берекесі болмайды.

АЯҚТАЛҒАН. Біздің адамдарға кез келген істі бастау қиын емес, аяғына дейін жеткізу қиын. Олар кәсіпті оңай бастап кетеді, бірақ бастаған ісін аяғына дейін бітірмей жатып, бір жұмыстан келесі жұмысқа оп-оңай ауыса береді. Мен, өз басым, осы жасыма дейін 28 түрлі хоббимен айналысып бастаған екенмін. Аяғына дейін жеткізгенім біреу-ақ, ол – маркетинг.

Аяқталған дегеніміз – туындаған мәселенің шешімін табу, яғни нәтижемен аяқтап, нүктесін қою деген сөз емес пе?

Ал, бізде қалай? Өздері қандай да бір айла ойлап табады. Әсіресе үнемдеп ұту үшін сылтау іздейтіндер көп. Соңында шығынға бататын да өздері. Сондықтан қандай жағдай болса да, кез келген істі соңына дейін жеткізу, яғни аяқтау аса маңызды.

ТӘРТІП БОЙЫНША. Орысшасы «по закону жанра». Автокөлік моторының майын он мыңдық болса, он мыңдыққа ауыстыру керек екендігін барлығы біледі. Кейбір көліктердікі сегіз мыңдық, кейбіреуінікі он екі мыңдық болады, бірақ, әйтеуір өзінің бір нормасы бар. Ешкім оны, он мың десе, он екі немесе он бес мыңдықке ауыстырмайды, себебі тәртіп сондай. Ал егер дұрыс ауыстырмасаң, моторы бұзылады, ол қымбатқа түседі. Бұл қағиданы кез келген көлік жүргізушісі біледі. Дәл сол секілді, әр нәрсенің өз тәртібі бар: бизнестің тәртібі бар, кітап жазудың тәртібі бар. Бізді ерекшелендіретін нәрсе – біздің ақыл қосып, тәртіпті, қағиданы (орысша айтқанда закон жанра) бұзғанымыз емес. Сол қағиданы біздің клиентке, сатып алушыға, бізді қоршаған адамдарға әдемірек, ұсынылғанын, оларға ыңғайлы болуын ойластыру. Сондықтан да осы ЗАТОК-тағы «Тәртіп бойынша» деген осыдан шыққан. Мысалы кітап жазудың өзіндік бір тәртібі бар, бірінші кіріспе немесе алғы сөзін жазасың, логикалық құрылымын сақтайсың.

Адамдардың басым бөлігі, қажетінше, тәртіп бойынша жұмыс жасамайтындықтан, кейінірек опық жейді.

Өз ойын қосады, қалауын айтады. Ал, негізінде, Б.Момышұлы атамыз: «Тәртіпке бас исен, құл болмайсың», – деп бекер айтпаған. Сондықтан да бастағалы отырған істің өзіндік қалыптасқан заңдылығы бар делік, егер бар болса, сол жолмен жүр. Басқа жолды іздеудің, жаңадан велосипед ойлап табудың қажеті жоқ.

Мысалы, бізде палау басудың тәсілі бар. Ал өзбек ағайындарымыздың жүзжылдықтар бойында келе жатқан рецептурасы жеткілікті. Алматыға сол рецептурамен келген кезде, ішінде зирасы, бұрышы көп деп адамдар сын айтады да, тағамның рецептурасын өздері өзгерттіп алып, одан соң: «Түф, Ташкенттің палауы дәмдірек еді», – деп мінейді.

Ал негізінде, бар заңдылықты сақтасаң, бұл палау да дәмді болар еді ғой. Дайындалу заңдылығын өзгерттің бе, демек, палаудың да дәмі бұзылады. Бізге де осы палауға байланысты талай сын айтылды, бірақ біз рецептурасын өзгерткен жоқпыз.

Әр нәрсенің өзінің бір тәртібі бар. Маркетингтің өз тәртібі, сатудың, кітап оқудың, мейрамхана ашудың, резюме жасаудың да өз тәртібі бар. Айтпақшы, досым Әлішер Елкібаев жазған резюме жасау және берудің тәртібіне байланысты қызықты мақаламен бөлісіп отырмын. QR кодты скрин жасап, оқып ал. Өте пайдалы мағлұмат көп.



Әлішер ЕЛІКБАЕВТЫҢ
мақаласына сілтеме QR код

Мен жоғарыда айтып кеткен пікірді өшіру мен ақылды қосуды дәл осы жерде пайдалану керек. Бұл жағдайда ешқандай пікір қоспаймыз. Сенің көмекшің Google, маман және кітап.

ОЙЛАСТЫРЫЛҒАН. Барлық жасайтын нәрсені ойластыр. Мысалы, тренинг жүргізген кезде, екі жерден led-экран қою керек пе, соны алдын ала ойластырып, заң және тәртіп бойынша екеу болғандықтан, жалдап алып, әкеліп қоясың. Міне, сол кезде тренингің де жақсы өтеді, келген адамдар да экрандағы мағлұматты жақсы көре алады.

КӨРІКТІ. (Әдемі). Әр жасаған жұмысың аяқталған болса, көзге де көрікті және жағымды болуы керек. Есіңе саламын, тауардың сапасы ғана емес, визуалды, эстетикалық маңызы да зор. Ал енді сызбаға назар аудар. Көп жағдайда ЗАТОК қолданыста қалай жүретінін айтып берейін.

Әдетте, адамдар күш-қуатының 10%-ын заңды айналып өтуге, алдауға; 20%-ын істі қалай болса да, әйтеуір бастап кетуге, туындаған мәселелердің шешімін таппай, жұмыс жасай беруге; 60%-ын өз пікірін, ойын қосып, өз дегенінше жасауға жұмсайды. Ал соңында, нағыз ойланатын жерде, жай ғана оның энергиясы жетпей қалады да, ұсынған тауарының сыртқы көрінісіне, көріктілігіне назар аудармайды. Бұндай жағдайда нәтиже болмайды.

Сондықтан өз ойымызды, пікірімізді қоспаймыз.

Жасау және жақсы нәтиже

Заң бойынша	10%		0%
Аяқталмаған	20%	Проблема шешіледі	0%
Тәртіп бойынша	60%	Іздену (кітап, google, маман)	0%
Ойластырылған	10%	Дисней методы	60%
Көрікті (Әдемі)	0%	Креатив	40%

Ал ЗАТОК бойынша дұрыс жұмыс істегенде, бірінші үш пунктті дұрыс, заң бойынша жасасаң, оны алдауға немесе бұзуға энергияңды жұмсамайсың, тәртіп бойынша жасайсың, өзің ойланбайсың, Internet-тен қарайсың немесе маманның кеңесіне жүгінесің. Яғни, күш-қуатың, энергияң керек емес жерде ысырап болмайды. Ал нағыз ойланатын, пікір қосуға болатын кезде, энергияңды соған бағыттайсың, дегенінше жасауға жұмсайсың.

Өмірімнен алынған тағы бір мысал. Бірде бухгалтерлік есеп пәнінен мықты мұғалім үй жұмысына суретте көрсетілген тапсырманы берді. Бұл - есеп. Бірақ, ондағы сандардың бір бөлігі нақты емес, яғни оның орнына түрлі символдар жазылған.



Ол болмайды,
Ана жерде былай екен...
Оны анау істеп көрген...
Анау былай деп айтты...
Менің ойымша...
Осылай бола береді...
Ұнайды / Ұнамайды...
Қымбат...

Келесі күні тәлімгерлердің 90%-ы үй жұмысын орындамай келді. Тырысты, түсінген жоқ, жасамады. Ал мен, ол адамның қатал мұғалім екенін, қитұрқы әрекеттерді жақсы көретінін білемін.

Үй жұмысын қалай орындасам екен деп ұзақ ойландым, сөйтсем, жаңағы символдар компьютердің пернетақтасындағы сандар екен.

Ойластырылған & Аяқталған

«Rumi» ашылғанда, қонақтарға ұсынылатын меню (ас мәзірінің тізімі) маған онша емес болып көрінді. Бізде тамақтану орнын ашқан адамдардың 90%-ы менюдің қандай болу керек екенін өздері ойлап табады: ою салары, тағамдардың тізімін өзгертіп жазады. Түрлі мейрамханаларға барып, олардың менюлерін қарадым, тіпті Мәскеуден бірнешеуін ұрлап та алдым. Оны суретке түсіріп қарау бір бөлек, ал ұстап көру бір бөлек. Екі ай бойы мәзір қандай болуы керек деген ой мені мазалады. Осы менюге қатысты көптеген кітаптарды оқып шығып, зерттеп, ЗАТОК, нейромаркетинг бойынша барлығын жасадым. Келесі күні «Rumi»-дің сауда айналымы 25%-ға өсті.

ГЕОРГИЙ ЦУРЦУМИЯНЫҢ ОЛИМПИАДАДАҒЫ ФИНАЛЫ: БАРЬЕР VS АДЫРАСПАН

Жеңіс жолында жүріп, үйренуді үйрендік, тырыспайтын болдық, жасаймыз, қабілетімізді анықтадық делік. Бұның барлығын бизнес жолында жүргендер кәсібін дамыту үшін, мамандар біліктілігін арттырып, мансабын жоғарылату үшін істейді. Бірақ мен адыраспандар мен барьерлерді (кедергілерді) ерекше атап өткен себебім, адамдар қаншама жерден білікті маман немесе мықты кәсіпкер бола тұра, өздерінің адыраспандары мен барьерлерінен жеңіліп қалады, демек, өз жеңісінен алыстайды.

Менің командала керемет мамандар жұмыс істейді, бірақ қырсық мінезі мен эгосының салдарынан кейбіреулерін қызметтен босатуға тура келді. Өз ісінің нағыз маманын командаланан шығару мағанда да оңайға соқпайтын. Біз жеңіс жолында жүріп, көптеген құрбандыққа барамыз, білім жинаймыз, шыңдаламыз, өзгереміз. Бірақ, аяғымыз адыраспандарға келгенде шалынады.

Спортта да дәл солай, осыған қатысты мысалым да бар. Еліміздің еңбек сіңірген спорт шебері Георгий Цурцумия 2004 жылы Афинада грек-рим күресі бойынша финалға шығып, ресейлік палуанмен күреседі. Күрес екі раундтан, әр раунд үш минуттан тұрады, жалпы алты минут жүреді.

Екі де нөл есебімен жеңіп келген Цурцумия жекпе-жектің аяқталуына бір минут қалғанда, күрестің ең қарапайым «подсечка» деген әдісіне түсіп қалып, ұтылады.

Әрдайым күрестің ең қиын әдістерін үйренген, соларға қарсы әрекеттенуге дайындалған ол, қарапайым әдіске ұсталып, жеңіліс тапқан.

Өмірде де бұндай жағдайлар орын алады. Өзіміздей қарсыласымыз ретінде өмір жолымызды көрсек, оны жеңу үшін мықты әдіс-тәсілдерді үйреніп, оларды пайдаланамыз. Алайда, өкініштісі, 90%-ымыз «подсечкадан» жеңіліс табамыз. Бұл дегенім, адыраспандардан арыла алмаймыз.

Адыраспандармен күресу оңай емес, бірақ күн сайын өзіңмен жұмыс жасау арқылы, сенің оларға төтеп беруге мүмкіндігің бар, әрине ол үлкен күшті талап етеді. Әрдайым олармен алысасың. Негізінде, бізді екінші қылатын, біздің идеалды нұсқамыздан алыстататын - осы адыраспандарымыз. Кей кезде қырсықтығын ұстап, эгоң ойнап жатса, әрдайым ойыңда ұста: «Сен қазір не екінші боласың немесе бірінші боласың». Сондықтан да, екінші болмай, адыраспандарымызды жеңуге аса мән берейік.



Осы QR кодты сканерлеп Георгий Цуцукумияның олимпиададағы жекпе-жегің көре аласың

ТАРАУҒА БАЙЛАНЫСТЫ КІТАПТАР МЕН ФИЛЬМДЕРТІЗІМІ

- «Триумф: История Рона Кларка» фильмі
- «Три идиота» фильмі
- Генри Форд. «Моя жизнь, мои достижения».
- Стивен Леввиг, Стивен Дабнер. «Фрикомыслие», Нестандартные подходы к решению проблем».

V ТАРАУ

ЖЕҢІС ЖОЛЫНА ТҮСУ

ОБРАЗ ТАҢДАУ: ҚИЯЛИ БОЛУДЫҢ ПАЙДАСЫ ТУРАЛЫ

Адам баласына өз өмірін мәнді де сәнді сүру үшін бірнеше қасиет керек. Соның негізгісі өзін-өзі басқару мен табандылық. Талант, таныс не өзге факторлардың әсері әлсіз немесе кейде, тіпті кереғар.

Осы бағытта ғалымдар көптеген тәжірибелер ұйымдастырған екен. Оның ішінде танымал marshmallow test-те бар. Олардың бәрі жоғары аталған факторлар елеулі орын алатынын дәлелдепті.

Жақсы, өзімізді басқару және табандылықсыз болашақ жоқ екенін түсіндік. Ал табиғат (ата-ана, ген, т.б.) бізге осы қабілетті бермесе, не істейміз? Біріншіден, олар туа бітпейді. Жүре бітеді, шанс бар. Ғалымдар 4-6 жастағы 180 балаға компьютерде орындалуы керек іш пыстырарлық тапсырма береді, бірақ келесі бөлмеде ойын ойнауға болатын iPad бар екенін де ескертеді. Баладан шыдамы таусылғанша тапсырманы орындай беруін сұрайды.

БАЛАЛАР ҮШ ТОПҚА БӨЛІНЕДІ. Минут сайын бірінші топтағы балаларға «Қатты жұмыс жасап жатырсыз ба?» деген сұрақ қойылса, екінші топтағыларға сол сұрақ үшінші жақтан қойылады. Соңғы топқа сұрақ өздері таңдаған кейіпкер (супермен, бэтмен және т.б.) бойынша қойылады. Яғни, «Бэтмен қатты жұмыс жасап отыр ма?» дегендей.

Нәтижесінде, үшінші топтағы балалар ең үздік нәтиже көрсетеді. Бұл дегеніміз, адам өзіне қандай да бір образ қалыптастырып, соған сай болуға тырысқанда және бар тітіргендіргіштерден өзін абстракциялағанда табандылығы мен өзін басқаруы күшейетінін дәлелдейді.

Образ таңдау техникасының ең үлкен пайдасы – адам өзін шектеп тұрған бүгінгі факторлардан алшақтай алады. Өзіне өзге тұлғаның көзімен қарау арқылы сыртқы көріністі қабылдайды.

Әдетте ол көрініс көбімізге ұнамайды. Сәйкесінше, әрекеттерімізде басымдық таныта бастаймыз. Образ таңдаудың қаупі де жоқ емес. Өкінішке қарай, пір тұту мен образ таңдаудың арасы өте жақын. Мамандардың пікірінше, ішкі тұлғалық «мен» толық қалыптаспағанда, яғни «толық адамға» жетпегенде образдағы адам пірге айналып, оның әрекеттері шүбәсіз қабылданып кете береді.

Ерекше ойлайтын, дарынды адамдарды көбінесе «қияли» деп ойлаймыз. Осы адамдарға деген көзқарасымыз, әзілге қосып, оларға күлуіміз, олардың ішіндегі барлық ерекшеліктерін сөндіріп тастайды, олардың өмірде өз орындарын таппауының да негізгі себебі осында. Ал негізінде, керісінше Құдайдың берген қабілетін дамыту керек, ол – жоғарыдан берілген кеңес. Көптеген адам:

«Қандай бизнес бастасам екен?», – деп ақыл сұрап келеді де, идеяны сырттан іздегісі бастайды: «Біреу үлкен дүкен ашты, мен де ашамын, досым тауар жеткізумен айналысады, мен де сондай фирма ашамын...». Бірақ, неге біреудікің қайталау керек, сені ерекшелеп тұрған өзіңнің қабілетің, осыған дейін жинаған білімің бар ғой. Мәселенің шешімін өзімізден, ішімізге үңіліп іздеуіміз керек, Әйгілі маркетинг Филлип Котлер «Ерекшелен, немесе өл» дейді. Қазіргі заманда өмірде, бизнесте, нарықта болсын өзгешеленбесең, артта қалып қаласың.

Маған жұмыс іздеп күніне он бес адам келеді. Олардың айтатын жауабы, түр келбеті бірдей болып көрінуі мүмкін, бірақ араларында басқалардан ерекшеленіп тұратындары кездеседі, сондай адамдарға мән беремін. Себебі олар тың идея, жаңа ойлар енгізе алады. Бизнесте де дәл солай, егер бәсекелестеріңнен өзгешеленбесең, табысың да, беделің де олардан жоғары болмайды.

Қорытындылап айтқанда, ерекше болудан қорықпа, не болмаса Абай Құнанбаев айтқандай: «Болмасаң да ұқсап бақ!».

ПРОБЛЕМА: НЕ СЕН ОНЫ ҚОЛДАН ЖАСАП АЛАСЫҢ немесе ӨМІРДІҢ ӨЗІ МӘЖБҮРЛЕЙДІ

Көп адам «Versus» академиясына құрсақ келген кезде, «өз-өзімді таппай жүрмін», «қазіргі жағдайым маған ұнамайды», «өз өміріме қанағаттанбаймын» деген проблемалармен (түйткілді мәселелермен) келеді. Бірақ, негізінде бұл проблема емес, бұл жай ғана дискомфорт. Ал проблема нақты болады, «кітапты баяу оқимын», «сауда жасағанда адамдармен қарым-қатынас орната алмаймын», «мейрамханама аз адам келеді». Бұл сенің қай жақта, немен жұмыс істеу керек екендігіңді білдіреді.

Проблема болмаса, сен дамымайсың, өзіңе нысана таңдай алмайсың, білім алмайсың, үйренбейсің. Ал нақты проблемалардың шешімін тапқан кезде, білімің көбейеді. Сондықтан да проблема мен дискомфорттың аражігін ажыратып алу маңызды.

Проблеманы өзіміз жасап аламыз дегенді Батыста көбіне «выйти из зоны комфорта» дейді. Әрине, қиын жағдайға түскенді кім қалар дейсің? Қазіргі жазғаным

таңғалатын шығарсың да. Бірақ, өз басымнан өткен соң, айтып жатырмын: проблеманы өзіміз туындатуымыз керек. Түсінікті болу үшін, мысал келтірейін. Астана қаласында «Керуен» сауда орталығында «Rumi» мейрамханасын аштық, СЭС-тен анықтама алдық. Мейрамханадағы азық-түлік (тағам) қауіпсіздігіне жауап беретін маман бар, көзінен көрініп тұр, жұмысына көңілі толады, барлығын талаптарға сай жасауға тырысқан, дәйектемені де алған. «Он мен бірдің аралығында жұмысыңызды қаншаға бағалайсыз?» деп сұрадым.

Жауабы «Сегіз», «Ал мен үшке» дедім. Өзі үлкен адам, көз жанары жәудіреп, жылағасы келіп кетті. Түсіндірдім:

«Бастапқыда біз минус 5-те болғанбыз, ал сіз жұмысыңызды сегізге бағаласаңыз, демек, сегіз пункт көтерілдіңіз, бірақ онға жеткен жоқсыз». Осы жерде, «Үміткерлерге» оралайық. Олар панасыз иттер орталығына 600 мың теңге тапқанымен, қатты риза болған жоқпын. Себебі, олардың бұдан да жақсы нәтиже көрсетуіне барлық мүмкіндіктері болған. Араларында төрт тіл білетін адам бар, тәжірибелі, мықты маман, ерікті, дарынды дизайнер бар. Олардың дәрежесіне бұл нәтиже сай келмейді. Бұндағы мәселе мынада: олар өздерін көшегі нұсқаларымен салыстырып, осы тапқан табыстарына мәз болды, ал егер өздерінің мінсіз нұсқасына талпынса, одан да жақсы нәтиже көрсетіп, панасыз иттер орталығына одан да қомақты көмек берер еді. Сол сияқты, тағамдардың қауіпсіздігіне жауап беретін маман СЭС-тің талаптары бойынша емес, бізде бар HASP-тың талаптарына сәйкестендіріп жасаса, әлдеқайда көп жұмыс жасалатын еді. Әлгі адамды ертіп жүріп, министрды түртіп, көрсетіп шықтым. Ал егер ол HASP бойынша жасауға талпынғанда, мен көрсеткен министрды өзіне туындаған мәселе ретінде бұрыннан қарастырып, барлығын жөндеп қойса, өз жұмысын одан да жоғары бағалайтын еді. Сондықтан да екінші болмау жолында, не біз өзімізге-өзіміз мәселе тауып аламыз немесе біздің басымызға өмірдің өзі мәселе «жасап береді». Бұл «проблемалар» – сізге жоғарыдан сыбырлап айтылып тұрған ақыл. Ол қайда бару және немен айналысу керек екенін сілтеп тұр.

Хазірет Әлидің «Егер өзіне-өзің бұл дүниеде есеп бермесең, о дүниеде есеп бере алмайсың» деген сөзі бар. Нені меңзеді екен деп ойландым. Ұлы Абай да «Күніне бір рет болса да, өзіңе есеп беруің керек, болмаса аптасына бір рет, болмаса айына бір рет, болмаса жылына, тіпті болмаса, өмірінде бір рет» деген.

Өз өмірімен мысал келтірейін: алдыңғы жылы інім Дархан мырза «Сылтау айта берсең, үйренбейсің» деп мені шаңғы тебуді үйренуге шақырды. Әрине, барғым келмеді, себебі, экипировкам жоқ, шаңғым жоқ, шаршап тұрмын деп сылтау айтқым-ақ келді, бірақ қажеттінің барлығын жалға алып, баруға бел будым. Дархан мырза мен Бекбота мырза Шымбұлаққа апарып, ең жоғарғы шыңына шығарып, қалдырып кетті. Бірінші рет шаңғымен таудан түскендіктен, әрине, бірнеше рет құладым, үсті-басым, киімнің іші түгелдей қар, су болды, біраздан соң аяғым талды, сондықтан мені құтқарушылар төменге түсірді.

Сол кезде бұл өмірде менен сорлы адам жоқ-ау деп ойладым. Шынымен де, таудың шыңында тұрып, шаңғымен түсе алмаған кезде, неге бұл мені қолымнан келмеді деп ойладым. Бірақ, өз-өзіме «шаңғы тебуді үйренемін» деп сөз бердім. Кешке қалаға түсе салып толықтай экипировка сатып алдым, шаңғы алдым. Сол күннен бастап амал жоқтан, намысқа тырысқандықтан, үйрендім. Google-дан оқыдым, YouTube-тан бейнероликтер қарадым. Сөйтсем, қиын ештеңесі жоқ, тоқтаудың, бұрылудың бірнеше тәсілі бар екен, соны үйрендім. Егер Дархан мырза таудың шыңында тастап кетпесе, әлі күнге шаңғы тебе алмас едім. Кейін білдім, көп кәсіпкерлер сол Шымбұлаққа кездеседі екен. Негізі, танысқым келіп жүрген, ойы маған қызық азамат бар – Айдан Карибжанов. Білесіздер ме, шаңғы теуіп жүріп, сол адаммен таныстым. Егер, сол кезде өз-өзіме проблема жасап алып, он сегіз күннің ішінде таңғы тебуді үйренбегенімде, қазіргі таңда бұл адаммен аралас-құралас болмайтын едім, ол адам «Rumi»-ге келмейтін еді. Шаңғы теуіп, бейресми жерде кездескенде де өзіңнің басқа да әріптестеріңе қатысты көптеген мәселенің шешімін табуға болады екен. Егер де мен сол кезде уақтылы, өзіме-өзім «проблема» тауып алмасам, ертең өмірдің өзі барлығын қиындатар ма еді?

Кез келген нәрсеге «қойшы» деп қолды сілтей салмай, проблеманы шешу керек. Оның шешімін тапқан кезде біріншіден, білім, екіншіден, тәжірибе, үшіншіден, өзіне деген сенімділік пайда болады.

Сондықтан проблеманы өз қолымыздай жасап аламыз. Талай адамдардың жол апатынан өмірі қиылып кетіп жатыр. Бұл әрине, өмірдің өзі тудырған проблема, бірақ көбінесе автокөліктегі техникалық ақаулардың себебінен жол апаты болады. Жолға шықпас бұрын, адам өзіне-өзі проблема ойлап тауып, көлігін қарап шықса немесе мамандарға көрсетсе, бәлкім барлығы басқаша болар еді ғой.

Біреулер болмайтын нәрседен проблема жасау – тырнақ астынан кір іздегенмен бірдей болып көрінеді деп ойлауы мүмкін. Бірақ, егер сен біреуге проблема туындатсаң, ол тырнақ астынан кір іздеу болып көрінуі мүмкін, ал өзіңнің тырнағыңның астынан кір іздесең, онда сен шыңдаласың, өзіңнің идеалды нұсқаға жетесің және сенің кәсібилігің артады.

АРМАНДАУ ЖӘНЕ ҚИЯЛДАУ АСПАННАН ТҮСЕТІН НӘРСЕЛЕР ЕМЕС

Бізде қазақта «ұят» деген сөз бар. Соның кесірінен көпшілігіміз ұятқа қалудан және ұялудан қорқамыз. Ал осы ұялу бізге армандауға кедергі жасайды.

Армандаудың несі жаман? Ол үшін ақша, салық төлемейміз, кез келген жерде, кез келген уақытта армандаймыз. Өкініштісі, адамдардың көбі өз армандарынан өздері қорқады. Керемет ойға батып, барлығына қол жеткізуді қалаймыз, ал шын мәнінде белгілі бір жеңіске жетпеген соң, қиялға беріліп, армандаудан қорқамыз.

«Rumi»-ді ашпай жатып, бизнестегі серіктесім Айдос Телжанмен көп армандайтынбыз, оны кітаптың алғы сөзінде де жазғанмын. Оннан аса мейрамханамыз болады, нарыққа енгізетін жаңалықтарымызды, бізде жұмыс істейтін қызметкерлердің қандай болатынын, барлығын да ойластырып, қиялға берілетінбіз. Ал осы екі жарым жылда өз армандарымыздан алда келеміз. Інім Дархан мырза – «Rumi»-дің атқарушы директоры: «Қуаныш, армандамай тұра тұршы... Сенің ойыңа бірдеңе келсе, міндетті түрде біз оны жүзеге асырамыз. Бірақ күте тұршы, шаршадық, мына он мейрамхананың тірлігін бітіріп алайық», – дейді.

Шынында жоспарларымның, армандарымның барлығы орындалады және әлі де армандаудан қорықпаймын. Керісінше әр ұсақ-түйегіне дейін ойластырамын, елестетемін. Оны Батыста визуализация деп атайды. Өзіңнің образыңды, компанияңды елестетесің, қандай болатынын армандайсың. Бір сөзбен айтқанда, жоғарыға белгі жібересің. Байқағаным, армандаудан, қиялдаудан қорықпау керек, олардың көбі орындалады, өзім де соның дәлелімін!

ЖЕҢІСКЕ ЖЕТКЕН АДАМДАРДЫҢ ОРТАҚ ТҮСТАРЫ

Менің ойымша, бұл өмірде кез келген адам жеңіске жеткісі, белгілі бір белестерді бағындырғысы келеді. Бірақ, адамдардың неден бастайтынын білмеуі, нақты стратегияны құрмауы оларға кедергі келтіреді. Себебі, олардың алдында нақты қалыптасқан бір образ жоқ.

Егер сен жеңіске жеткің келсе, басыңды ауырттып не қыласың? Саған дейін көп нәрсеге қол жеткізген табысты адамдар бар емес пе? Олар айналамызда бізді қоршап жүр, сенің танысаң болмаса да, досыңның досы, танысыңның туысы, бірақ ондай адамдар бар. Неге сол адамдармен таныспасақ?

Енді ғана ауылдан қалаға қарай бет бұрған немесе жаңадан кәсіп бастаған стартапер болсам, жеңіске жеткен адамдарды тауып алып, олардың тренингтеріне барып, сол ортаны зерттейтін едім.

Internet қазіргі таңда көлжетімді, күлкілі видеоларды қарағанша, осындай табысты адамдардың берген сұхбаттарын қарап, олардың бұндай дәрежеге жету жолын біліп алар едім. Өйткені, ондай адамдардың ішінен кімге ұқсағың келетінін анықтап, өзімізге ұнайтын образ тауып алуға болады.

Қазіргі заманда велосипед ойлап табудың керегі жоқ, себебі, қажет ақпараттың барлығы Internet-те бар, технологиялар дамыған. Оқы, үйрен, сол адамның әдеттерін, әрекеттерін қайталай баста. Әрине, бірден үлкен жеңістерін қайталай алмаймыз, сол үшін кішкентайларынан бастауымыз керек. Шаш үлгіңді өзгерт, тура сол адамдыкіндей киім алмасаң да, соған ұқсас стильде киін, сөйлеу мәнеріңді өзгерт, жаңа көлік сатып ал. Осындай майда жеңістер, өзгерістер бізге іштей сенімділік сыйлайды, олар бізді үлкен жеңістерге жетелейді.

«Ықыластың өзі көзбояушылықтан басталады» деген бар. Мысалы, адамдардың көбі ораза тұтқысы келмейді, бірақ бұл – бес парыздың бірі. Ораза ұстағаннан кейін, дұрыс жолда жүргеніңді түсінесің.

Жаңа жұмыс орнына барып, өзің үшін жаңа саланы меңгерудесің делік. Басында қиын соғуы мүмкін. Бірақ осы жерде шыдап, әрі қарай дамып кетсең, өз ісіңнің шебер болып шығасың, ал жарты жолда қалып қалсаң, жеңілістің дәмін татасың. Бұл дегеніміз, жеңіске жеткен адамдардың барлығы да, ауыр кезеңдерден өтіп, пісіп-жетілген адамдар. Олардың жолын, қылықтарын қайталап, сен де өзіңді жеңіске бір қадам жақындатасың.

ТАРАУҒА БАЙЛАНЫСТЫ КІТАПТАР МЕН ФИЛЬМДЕР ТІЗІМІ:

• «Партнеры с МВА» фильмі

• «Форс-мажоры» сериалы.

•Дэвид Стивенсон. «Лайфхаки богатых людей. 50 способов разбогатеть».

VI ТАРАУ

БҮГІНГІ КҮН - КЕШЕГІНІҢ БАЛАСЫ

ОКОП - ЖЕҢІСКЕ ДАЙЫНДЫҚ КЕЗЕҢІ

Түркиядан оралған соң біраз қиналдым. Бірнеше кәсіп аштым, жүрмеді. Сәтсіздікке ұшырап, банкрот болдым. Мұғалім болып жұмыс істедім, маған қатты ұнағанымен, ол жерде де сыйдырмады. Сол кезден бастап үш жылдай өзім үшін үзіліс алдым. Ол кезеңді «окоп» деп атаймын. Кітап барысында да бірнеше рет айттым, «Rumi»-ге дейінгі сегіз жыл, ол үлкен жеңіске апарар жолдағы дайындық кезеңім – окопта жатқан кезім болды.

Егер үлкен жеңістерге алдын ала дайындалмағанымда, қателіктерімнен сабақ алып, өзімді дамытпағанымда, кітап оқымағанымда, аяғына нық тұрған бизнестің негізін қалаушы бола алар ма едім? Әрине, он мейрамхана ашқан соң да, енді барлығын білемін, кереметпін деп айтпаймын. Біз де күнделікті қателік жібереміз, жаңадан үйренеміз, тың идеяларға назарымызды аударып, жаңа белестерді бағындыруға дайындаламыз. Бірақ, окоп кезеңінің орны бөлек. Дайындалу өте жақсы іс, оның алып келер пайдасы зор. Енді, бизнеске қатысты мысал келтірсем бе деп отырмын. Адамдар үшін бизнес бастау оңай көрінеді, сондықтан да олар ақшасын алып, ойындағысын жүзеге асыруға асығады, бірақ сәтсіздікке ұшырайды. Себебі – дайындықтың жоқтығы.

«RUMI GROUP»-тың оныншы мейрамханасы «Dala»-ны ашпас бұрын, өте көп іздендік, төрт елді аралап келдік (Грузия, Әзербайжан, Түркия және Ресей). Олардың қателіктерін қайталамас үшін, ұтымды идеяларын өзімізде қолдану үшін, ет тағамдарын жасау ерекшеліктерін, мейрамханаларының жұмысын қарастырып, таныстық. Дайындық кезеңінде өз ерекшелігіңді іздейсің. Менің жағдайымда, нәтижесінде дәмді палауымен аты шыққан «Rumi», ет тағамдарына негізделген «Dala» мейрамханалары бар.

Дайындық кезеңінен өтіп, жеңіліс тапқан, банкрот болған адамдарды әлі күнге дейін көрмеймін. Себебі, окоптан өткен адамда барлығы да ойластырылған, шешімдері ақылмен, анализбен қабылданған, форс-мажор жағдайларда қалай әрекет ететінін олар біледі.

Алдыңғы бөлімдерде досым Еркебұланнның «Тандыр №1» наубайхана бар деп жаздым. Еркебұлан бұл кәсіпті бастамас бұрын Өзбекстанға барып, Ташкент, Самарқанд, Бұқараны аралап, самса дайындаудың түрлі әдіс-тәсілдерін үйренді, әр түрлі қоспаларын іздестірді. Қазір ол күніне сегіз жүз дана самса сатады және тағы бір дәмхана ашуға дайындалуда.

Бірде-бір мейрамхананы дайындықсыз аша алмайсың, сол сияқты өмірде де дайындықсыз еш нәрсеге қол жеткізе алмайсың.

«VERSUS» академиясына бизнесін бастаған, бірақ дамуына көңілі толмай жүрген кәсіпкерлер келеді. Біз оларға үш айлық «окоп» кезеңін жариялаймыз. Бұл уақыт аралығында олар түрлі мамандардан дәріс алады, кітап оқиды, фильмдер қарайды, образ іздейді, адыраспандарымен күреседі, барьерлерді жеңеді. Олардың арасында барлық бизнестерін сатып, жаңадан кәсіп бастайтындар немесе толығымен өзгертетіндер де бар. Үш айдың ішінде олар түбегейлі өзгеріп, кәсіпкерлік көзқарасы қалыптасқан адам болып шығады.

Кейбір азаматтарға үш айлық жеке коучинг өткіземін.

Осы уақыт аралығында мен олардың менторы ретінде тұлғалық дамуы мен кәсібінің дамуына көмек көрсетемін.

Үлкен жеңісті қаласаң бизнесте де, өмірде де, окоп кезеңі өте маңызды.

АДАМ КӨРКІ - ШҮБЕРЕК

Сенің ішінде жиырма бір ғасырдың бүкіл даналығы тұнып жатуы мүмкін, бірақ кездесу барысында, басқа адамдардың алдында жақсы әсер қалдыра алмасаң, ол білімнің ешқандай материалдық, әлеуметтік қайтарымы болмайды. Адам туралы алғашқы әсер бес секундта қалыптасады дейді. Жақсы киін. Өз басым жақсы киінгенді, киімді талғаммен киетін адамдарды ұнатамын және «қазіргі емес, болашақ статусыңа сәйкес киін» деген қағиданы ұстанамын. Өйткені біздің болашақ статусымызды көп жағдайда басқа адамдар (бастықтар, инвесторлар, демеушілер) шешеді. Ал олар бізді, кез келген адам секілді бейсаналы түрде сырт келбетімізге қарап қабылдайды.

Оның екінші жағы да бар. Жақсы киінгенде өзіңе ұнайсың. Маникюрсіз қыздар өздерін ыңғайсыз сезінеді. Шашында қайызғақ бар жігіттер костюм киісі келмейді. Осындай ұсақ-түйектер адамның көңіл-күйін, өзіне деген сенімділігін, демек, болашағын анықтайды. Жеңіс жолында ұсақ-түйек деген болмайды, бәрі маңызды.

«Жеңімпаз сияқты киінгенде, жеңімпаз сияқты ойлайсыз және әрекет етесіз» – дейді Брайан Трейси. Әрине, киім киісің өзінді дамыту, білімдіңді көтеру, ішкі ойыңды, ниетіңді басқару дегеннің бәрімен қатар, үйлесімді жүруі керек.

МЕЗГІЛІНЕН ЕРТЕ ГҮЛДЕГЕН АҒАШ ҮСІККЕ ШАЛДЫҒАДЫ:

СТУДЕНТТІК КЕЗЕҢ

Біздің қоғамдағы адамдардың басым бөлігі бірден байып кеткісі келеді. Дайындыққа уақыт кетіріп, күткісі келмейді. Бірден бастық болуды, жеңіске жетуді қалайды.

Студенттік кезімнен бір танысым бар. Бірге жоғары оқу орнын бітірдік, араласпай кеттік. Екі айдан кейін әлгі жігіт жаңа автокөлікке, бірнеше пәтерге қол жеткізді.

Астанада бизнес сатып алды. Кейін басқа бір жолдармен табыс тапқанын естідім. Жақында сол жігітті кездестіріп қалдым. Кәсібі жүрмей жатыр екен, даму жоқ. «Неге үйренбейсің, жап-жақсы ісің бар, дамытпайсың ба?» – десем, ол білім алғысы, оқығысы келмейтінін айтты. Біз мектепте алтыншы сыныптан бірден сегізінші сыныпқа секіріп кетпейміз ғой. Барлығы рет-ретімен, кезегімен болу керек. Ал жаңағы жігіт ортадағы дайындық кезеңін аттап секіріп кетіп, бірден барлығына қол жеткізді. Бірақ, қазір оның барлығын қолда ұстап қалудың, әрі қарай өркендетіп, дамытудың жолдарын білмейді. Себебі, басында-ақ бизнесті бір жүйеге келтірген жоқ, маркетингпен таныс емес, стандарттарды енгізбеген.

Өмірде де дәл солай. Адам өміріндегі ең пайдалысы – дайындық кезеңі, ол – студенттік шақтар. Нағыз білім жинап, оқитын кез. Бұл уақытта біз арзан күлкіге беріліп, қыдырып жүреміз. Ал нағыз дер кезінде сол сәтті пайдалы қолдансақ, ертеңгі күні оның жемісін көреміз. Сондықтан да оқымай жатып, бірден жұмысқа кірісіп кету, дайындық мезгілінен аттап өту, мезгілсіз гүлдеген ағаш үсікке шалдығатындай, бізді жеңіліске әкеледі. Алға секіріп, аға-көке арқылы бастық атанып, қалағаныңа жетіп алып, оны әрі қарай алып кете алмасаң, оның ешандай пайдасы жоқ.

Сол себепті, барлығы өз уақытымен болуы керек.

БӘРІМІЗ ДЕ САУДАГЕРМІЗ

Сауда дегеніміз – біреудің қажеттілігін шешу. Өмірде де барлығымыз саудагерміз, себебі, өзімізді сатамыз: ақшаға, жақсы көңіл күйге, қарым-қатынасқа. Әрқайсымыз біреудің қажеттілігін өтеумен айналысамыз. Бұл дегенім, бір компанияға заңгер керек болды делік, өзіңнің қызметіңді ұсындың. Заңгер болып жұмысқа орналасып, олардың қажеттіліктерін өтеудісің, туындаған мәселелерін шешіп бердің.

Маған: «Сіздің компанияда жұмыс істегім келеді. Тегін жұмыс жасауға да дайынмын», – деп жазатын студенттер өте көп. Олардан: «Компанияның қандай қажеттілігін өтеп бере аласыз?», – деп сұраймын. Көбі бұл сұраққа жауап бере алмай қалады.

Біреудің проблемасын шешіп беретін жағдайда ғана, құнды боласың. Адамдар бір-бірін біреуіне екіншісінен бірдеңе керек болған кезде ғана іздей бастайды ғой. Досына оны түсінетін адам керек болған соң сені іздейді, ол да – сауда. Қыздар жақсы визажист маман іздейді, ал ол мамандардың қазір түр-түрі бар, олар өздерін әлеуметтік желіде жарнамалап жарысады, ол да – сауда.

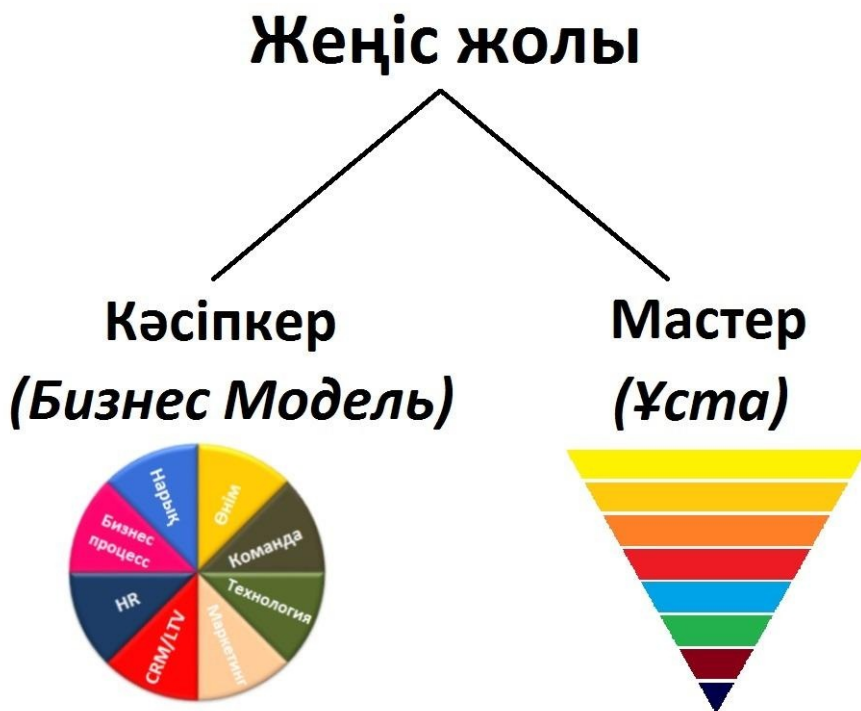
Барлығымыз саудагерміз, сондықтан да өзімізді сата білуіміз керек. Жақсы жар, нағыз маман, адал дос ретінде...

ӨЗІМІЗДІ ҚАЛАЙ ҚЫМБАТҚА САТАМЫЗ?

Адамдардың көбі өз қабілеттерін өздері бағаламайды. Көп қаражатқа қол жеткізгісі келсе, бизнес ашу керек дейді, бизнес ашса, идеяны басқалардан іздейді. Барлығын да сырттан іздейміз. Ал өз қабілетімізді дамытып, қолымыздан келетін нәрсені жасамаймыз.

Қазақ жастарымен көп жұмыс жасаймын, өте дарынды балалар бар: бірінің ойлау қабілеті керемет, екіншісі қолөнерге бейім, үшіншісі сөзге шешен, бірақ өздерін сата алмайды.

«Қабілетті анықтау: жоқты қуаламай, барды дамыту» бөлімінде айтқанымдай, әр адам өз ерекшелігін, мықты жағын анықтап алу керек. Осының арқасында біз өзімізді жақсы кәсіпкер немесе маман ретінде нарыққа ұсына аламыз.

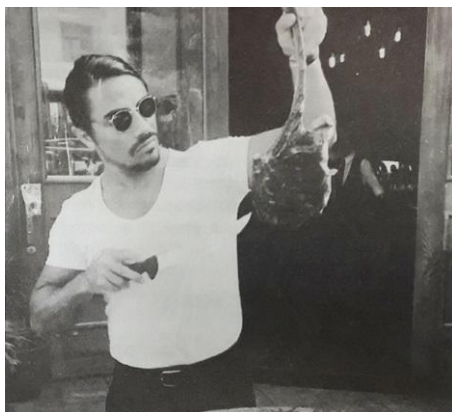


Кәсіпкер – кәсібін дөңгелетіп жүрген, бизнес идеясы бар, бизнес модель жасап тапқан тұлға.

Ал ұста – қолынан келетін сүйікті ісін жақсы жасайтын адам. Бірақ ол өз жұмысы үшін үлкен табыс табады.

Яғни, кәсіпкер де, ұста да екі түрлі жолмен бірдей ақша алуы мүмкін.

Мысалы, Ғалымжан Молданазар кәсіпкер емес, ол ұста, бірақ жеңіске жеткен және жақсы табыс табады. Уақыт өткен сайын, ұста шыңдала береді, демек, оның бағасы да, табысы да өседі.



Суретте көрсетілген мысалда, әлем таныған Нұсрет мырза, Түркияның танымал аспазы етпен айналысады, әлем таныған нағыз ұста.

Бізде «RUMI»-де операциялық директорымыз бар. Ол әрдайым ЗАТОК бойынша жұмыс жасауға тырысады, жақында салоннан «Samru-55» автокөлігін сатып алды. Тренингіме келген адамдарға: «Кім кәсіпкер?», «Ал кімнің көлігі «Samru-55» немесе одан да мықты?» деп сұрақ қойдым, ешкім қол көтермеді. Сонда, Қарақат ханым кәсіпкер емес, ұста бола тұра тиісті, өзіне сай табыс тауып жатыр деген сөз. Сондықтан да ойлан. Сен кімсің? Қолыңнан не келеді?

Шындығына келсек, барлығымыз саудагерміз. «Он берекеттің тоғызы – саудада» деген хадис бар. Мен көп ойландым, неге екен деп? Сауда – бір адамның қажеттілігін қанағаттандыру. Нарықта сатушы мен сатып алушы кездеседі, ал ең үлкен нарық – қызмет күші нарығы. Білімімізді сатып, ол үшін ақша аламыз. Қызметкерлер де біреудің, жұмыс берушінің қажеттіліктерін қанағаттандырады.

Ұста жолында өзімізді қымбатқа сату үшін не істейміз?

Потенциалы бар адам, бірақ 180 мың теңге айлық алады. Біріншіден, білімге назар аударамыз. Бұл дегеніміз, диплом; сені ортаң мойындау керек, яғни, репутацияң жақсы болуы тиіс; белгілі бір нәтижелерің болу керек, яғни сертификаттарың.

Көп жағдайда ұяңдықпен, ұялшақтықпен жұмыстарымызды, білімімізді көрсете алмаймыз. Бірақ, Instagram-ға жеген тамағың мен сатып алған жаңа смартфонды салғанша, мүмкіндік болса, өз жұмыстарыңды сал.

Орыс тілімен айтқанда «упаковка» жасау керек. Ұста өзін нарықта жақсы сату үшін жақсы жұмыс істеп қана қоймай, мүмкіндіктерін көрсетіп, сата білуі керек. Қаншама мықты маман әлі күнге дейін әлеуметтік желілерде жоқ, олар туралы халық та, жұмыс беруші де білмейді. Ал соңында ол маман «ешкім жұмысқа қабылдамаймыз. Себебі, қанша жерден мықты маман болғанымен, нарықта өзін әлі сатып үйренбеген. Оның офиста жүріп, ұзын белдемше, ақ көйлек кигені маған қажет емес. Ол барлық жағынан да өзін дамытып, лайықты дәрежеде нарықта өзін ұсына білуі керек.

«Неге мені жұмысқа алмайды?» – деп емес, «Қалай мені жұмысқа шақыратындай жағдай жасай аламын?». Одан соң, әлеуметтік желіні ашып, өз жұмыстарыңды жүктеп, достарыңмен, таныстарыңмен бөлісе баста. Блог жүргіз, өзін туралы видео түсір. Басында оңай болмауы мүмкін, дұрыс сөйлей, әдемі мәтін жаза алмайсың, бірақ уақыт өте келе шындаласың.

Бізге көптеген адам жұмыс іздеп келеді. Резюмеcін қабылдап, олардың әлеуметтік желілердегі парақшаларын іздестіріп, қарастырамыз. Internet-те парақшаларын дұрыс жүргізбей, тыртыған белдемше киіп алып, түнгі клубта секеңдеп билеген суреттері мен видеолары жүрсе, ол адамды жұмысқа қабылдамаймыз. Себебі, қанша жерден мықты маман болғанымен, нарықта өзін әлі сатып үйренбеген. Оның офиста жүріп, ұзын белдемше, ақ көйлек кигені маған қажет емес. Ол барлық жағынан да өзін дамытып, лайықты дәрежеде нарықта өзін ұсына білуі керек.

Нейромаркетингте бір адам туралы шешім қабылдау үшін ол туралы тоғыз рет есту немесе көру керек дейді. Мысалы, кітабымды сатып алу үшін, ол туралы әлеуметтік желіде тоғыз түрлі пост көруің мүмкін немесе досың мен туралы айтып берді, бәлкім, теледидардан көріп қалған боларсың. Осының барлығы – тұлға болып қалыптасуымызға, дамуымызға, өзімізді қымбатқа сатуымызға септігін тигізетін құралдар. Сондықтан да әлеуметтік желіні өз пайдаңа қажетінше қолдана біл, қоршаған аудиторияда өзін туралы жақсы пікір қалыптастыр. Ұста болсаң өз атыңды, кәсіпкер болсаң өз бизнесіңді брендке айналдыр.

Тағы бір айтарым, бүгінгі күн, ол – ертеңгің баласы. «Еріншектің ертеңі бітпейді» деп бекерге айтылмаған. Сондықтан ақыры жеңіс жолында жүріп, өзінді жеңуге тырыссаң, оны ертеңнен емес, бүгін баста!

«Ертең» деген сөзді ұмыт!

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІДЕГІ СЕН: АВАТАРҚАҒА ТОЙДА ТҮСКЕН СҮРЕТ ҚОЮДЫҢ ҚАСІРЕТІ

Әлеуметтік желідегі парақшаларыма дос болуға ұсыныс жіберетіндердің аватаркасындағы суреттеріне қатты мән беремін. Тойда жүрген, үйдің кіреберісінде немесе гараждың фонында суретке түскен адамдардың достығын қабылдамаймын. Себебі, аватаркасындағы суретін дұрыс қоя алмаған адам, әлі күнге дейін өзін таба алмай, сата алмай жүрген адам – деген сөз. Ал егер достық ұсынысын қабылдасам, маған ол адам қызық болуы керек, парақшасында жазатын, бөлісетін мәліметтері көз тарту керек. Оқыған кітаптарымен, алған тәжірибесімен, мамандығының қыр-сырымен бөлісетін адам қызығушылық тудырады. Мен ғана емес, көптеген компаниялар да адамды қызметке қабылдамас бұрын, әлеуметтік желіге қарап оның қандай екенін анықтайды.

Қазіргі таңда әлеуметтік желінің адам өмірінде, қоғамда алып жатқан орны үлкен. Үйден шықпай, әлеуметтік желі арқылы пайдалы пост жазып, әдемі сурет салып, миллиондап ақша табатын адамдарды білемін. Ал біздің көбіміз әлеуметтік желіні уақыт өлтіру үшін пайдаланамыз. Досымыз не істеп отыр екен, кім қандай киім сатып алды, қайда барды, тағы да сол сияқты. Бірақ, бізге бұдан еш пайда жоқ. Ал ақылды адамдар, әлеуметтік желіні ақша табу құралы ретінде пайдаланады.

«Неге әлеуметтік желіден шықпайсың?», – деп маған сұрақ қоятындар көп. Егер әлеуметтік желі мен Internet болмаса, кәсібім бұндай деңгейге жетпейтін еді. Сондықтан да жеке брендингке қолайлы құралдың заңдарымен бөлісуді жөн көрдім.

Біріншіден, әлеуметтік желінің этикасын сақта. Әлеуметтік парақша сенің кім екеніңді білдіреді. Онда негатив шашып, боқтық сөз жазып, өзгелерді сынап отыратын адамдар өмірде де сондай екенін ғана көрсетеді.

Екіншіше қарай, көпшілік бұл біреуді жәбірлеуге болатын орын, мен бұл жерде жазаланбаймын деп қабылдайды.

Танымайтын адамдармен сөз таластырып жатады. Шындығында, оның бәрі сіздің имиджіңізге жұмыс істейді. Мұндай этикет сақтай алмайтын адам, парақшасын бірден өшіріп тастағаны пайдалырақ. Сол сияқты, бір адаммен жұмыс істесең, оның бизнесі туралы негативті пікірлерге «лайк» баспауға тырыс, оның бәсекелестерін мақтаудан тартын. Бұл әдетте адамның жүйкесіне тиеді.

Екіншіден, қызықты бол. Онлайн әлем ақпарат тұтынушы мен өндіруші деген екі топқа бөлінеді. Сен жай ғана тұтынушы болуды қанағат тұтпа. Джунглиде не сен жейсің, не сені жейді. Әлеуметтік желіде не сен оқисың, не сені оқиды. Өзгелер қызығатын контент ұсын. Көп оқы, саяхатта, блогерлерден фишкаларын үйрен. Парақшаң өзгелердің постын бөлісу үшін ғана керек пе? Парақшаң сенің бет-бейнеңе айналуы керек. Оған қараған адам:

«Бұл не деген қызық, әзілқой, білімді азамат, мен оған жазылып қояйыншы» – деп ойлауы керек.

Үшіншіден, жиі пост жариялап тұр. Оқырман базасын қалыптастырып алғаннан кейін, тіпті қалыптастыру барысында, жоғалып кетуге болмайды. «Көзден кетсе, көңілден кетеді» деген ұғым әлеуметтік желіге де байланысты. Тұрақты түрде пост жазу үшін аптасына бір немесе екі рет, қолың босаса күн сайын белгілі бір уақытты белгіле. «Сәрсенбі түске дейін бір пост жазамын» деген сияқты бұлжымайтын ереже болсын.

Төртіншіден, өз бағытыңды анықта. Өзіңнің тақырыбың болсын және ол тартымды жеткізілетін болсын. Сауатсыздық, сапасыз фотографиялар, өзгелерді қайталау сияқты дүниелер – әлеуметтік желінің жауы. Максим Рожин мен Өркен Кенжебек фотографияға қызығады, соның арқасында олардың посттары тартымды. Әлішер Елікбаев жаңа кроссовкасы туралы жазса да, адам қызығып оқитындай етіп жаза алады. Саяхат туралы жазатындар бар. Рецепт жазатындар бар. Кино талдайтындар бар. Трендтегі тақырыптарды жазып отыруға болады. Болмаса, мен сияқты өз бизнесіңді таныстыр. Өйтеуір, сені айтқанда бірден адамның есіне түсетін фишка болуы керек.

Бесіншіден, пікір жазуды, like басуды ұмытпа. Қанша ғажайып адам болсаң да, өзгелер де сенен like күтетіні есте болсын. Пікір жазу, жай ғана тамсансы, болмаса, өзіңнің альтернатив пікіріңді ұсыну – адамға өзіңнің бар екеніңді еске салып отырудың бір жолы. Өзіңе керек адамдарға пікір жазған сайын, оларға өзінді ұмытуға жол бермейсің. «Мен мұндамын!» деген хабарлама бұл. Соның арқасында, жаңа таныстарың (ескілері де) сізбен күнде көрісіп жүргендей, жақын досындай қабылдап кетеді.

Осылай жалғастыра беруге болады. Әлеуметтік желі біздің қазіргі шындығымызға айналды. Сондықтан жаңа заманда жеңіс туралы айтқанда, оффлайн ғана емес, онлайн брендинг пен құралдар туралы ұмытуға болмайды. Бұл тақырыпқа арналған кітаптар да соңғы жылдары жаңбырдан кейінгі саңырауқұлақтай қаптап кетті.

Қызықсаң, тереңірек ізденуге мүмкіндік толып жатыр. Менің айтқым келетіні, әлеуметтік желі – өзінді жұлдызды блогерге айналдырып, бизнесіңді өрге домалатуға септігін тигізетін бірден-бір пайдалы құрал.

Қазір «Жарнаманы қалай жасаймын?» деген адамға «әлеуметтік желіге бар!» деймін. Ол – телевизиядан да, газет-журналдан да қауқарлы құрал, ең бастысы, ешкім сізден ақша сұрамайды. Алысқа бармай-ақ, «Rumi» – Internet арқылы танымал болған мейрамхана. Әлеуметтік желілер арқылы жарнама жасадық, бейнемізді қалыптастырдық, тұтынушыны тартып, қоржынымызды байыттық (және соның бәрі тегін!). Тіпті, ең қиын кездерде де, бізді осы Internet-тегі коммуникациялық мүмкіндіктеріміз құтқарады. Бұл бәлкім, бет-бейнесі бар жалғыз мейрамхана шығар өзірге. Мәзірге WhatsApp нөмірімді жазып, кез келген қоңаққа байланыс үшін ашық екенімізді өзі көп адамдардың көңілін аударды. Ал әлеуметтік желілерде тұрақты түрде қонақтарымызбен байланысқа шығып отыруым көп дүниені жеңілдетті.

Мысалы, қайбір жылы «Rumi»-дің төңірегінде үлкен скандал (дау-дамай) болды. Қонақтардың бірі палаудан тырнақ шықты деп жариялады, ол әлеуметтік желілерді кезіп кетті. Бізде мынадай таңдау болды: ғайбаттады деп сотқа беру немесе қонағымызбен сөйлесіп, бәрін бейбіт түрде шешу. Соңғысын таңдадық. Ол азаматты «Rumi»-ге шақырып, асханамызға шағын экскурсия жасадық.

Сөйтіп, сақтанатын қауіпсіздік пен тазалық шаралары жағдайында тырнақтың тамаққа түсуі мүмкін емесін көрсеттік. Бұдан кейін асханадан тікелей трансляциялар жасау мүмкіндігін қарастырып жатырмыз. Мен осының бәрін тәптіштеп пост жаздым және қарапайым адамдардың, қонақтарымыздың қолдауына таңғалдым және риза болдым. «Өздеріңе сенімді болсаңдар, сотқа беріндер. Бұл сендерді көре алмайтындардың әдейі жасап жүргені. Репутацияны қорғау керек» – деді бір ақылшыларымыз. Бірақ Facebook пен Instagram-ға қарағанда, сотқа шағымданудың қажеті жоқ екенін түсіндім. Репутациямыз орнында екен. Біздің постымызды бөліскендердің ішінде «Егер тырнақ палаудың ішінде піскен болса (кейін түсіп кетпей), өзімнің 1 000 000 теңгемді берем», – деген жігіт бар екен. Сол оқиғадан кейін адамдардың саны да арта түсті. Сонда мен онлайн байланыстың қаншалықты маңызды екенін кезекті мәрте түсіндім.



Осы QR-кодты сканерлеп, «Versus» академиясы өткізген «Қазақша SMM Әлеуметтік желінің күшін сезін» тренингінің видео нұсқасын сатып алсаңыз болады.

КЕЛІСӨЗДЕР - НЕТВОРКИНГТІҢ ҚАЗАҚИ НҰСҚАСЫ

Кездейсоқ таныстарымыз әр түрлі, олар бір-біріне ұқсамайды, социумда біздікінен бөлек орын алады. Демек, олар бізге қоғамдық күш береді және таныстарыңыз қаншалықты көп болса, сіз соншалықты күштісіз. «Әлеуметтік капитал» деген ұғым бар. Адамның байлығы тек банктегі есепшоты емес, қандай және қанша адамды танытындығымен өлшенеді.

Мәселе мынада: неғұрлым көп адамды білген сайын, жаңа идеялар, жаңа мүмкіндіктер көбірек болатыны анық: демек, сен жеңіске жақындай түсесің. Кейт Феррацци «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила Нетворкинга» деген бестселлерінде мынаны айтады. «Қарапайым отбасынан шығып, бала кезінде гольф алаңында доп тасып жүргенде түсінгенім, кедейлік деген ақшаның жоқтығы емес, кедейлік деген белгілі бір топтардан, сіздің потенциалыңызды іске асыруға көмектесетін адамдардан шеттетіліп қалу» дейді. Ол ақыл, талант деген ұғымдардың ешқайсысы жақсы коммуникациялық қабілеттерсіз адам жеңісіне сеітпесе алмайды дегенді айтады.

Мысалы, Дарси Резак «Связи решают все. Правила позитивного нетворкинга» (Use the Power of Positive Networking to Leap Forward in Work and Life) деген кітабында керек адамдармен қарым-қатынас орнатуды «шмузинг» деп атайды. Жаңа орынға бір адам керек еді дегенде басшылықтағы адам алдымен өзі білетін адамдардың арасынан сәйкес үміткерді іздей бастайды. Содан кейін қарамағындағыларға айтады. Олар да алдымен өздері білетін адамды іздей бастайды. Егер сен өз саландағы үздік маман болсаң, міндетті түрде сені еске алады. Сенімен жұмыс істегісі келеді. Бірақ егер сен өз жұмысын тыңғылықты істейтін, мүмкін шынында да үздік, бірақ ешкіммен араласпайтын, ылғи көлеңкеде жүретін адам болсаң, жолыңның болып кетуі неғайбыл. Ылғи да жаңа адамдарды, жаңа энергияны топтастыра біл және ол дұрыс адамдар болуы керек. Адам нені тұтынаса, соған айналады. Адам кіммен араласса, соған ұқсап кетеді.

Ылғи да шағымданатын, біреулерді қарғап сілейтін, «жоқ», «жаман» дегеннен басқаны айтпайтын адамдармен аралассаң, өзің де сондайға айналасың. «Бар», «жетеді» десең, болады да, жетеді де. Ол үшін бәрі бар, бәрін жеткізетін, табысты, оптимист адамдармен дос бол. Жаңа мекемеге, егер онда атмосфера дұрыс болмаса, жұмысқа тұрмай-ақ қойған абзал. Сенің ортаны өзгертемін дегенің неғайбыл. Орта сені өзгертеді. Сондықтан көңіл-күйі көтеріңкі, жоспарлары айқын, ертеңгі күннен тек жақсылық күтетін, амбициясы жоғары ортада жүр, жұмыс істе, демал. Өзіңе жасай алатын ең үлкен сыйлығың – өси.

Өйткені ортаң саған бейсаналы түрде әсер етеді. Саған қажет емес, уақытыңды өлтіретін, ешқандай позитив бере алмайтын, алға жылжытпайтын орталардан қаш. Ешкімге де өмір бойы шағымын тыңдауға уәде берген жоқсың. Сенің өмірің – тым бағалы.

Коммуникациялық қабілет адамның қызметінің сапасына әсер етеді. Қай салада болсын. Мысалы, «Rumi»-де автоматизация менеджері бар. Ол осы қызметтегі бесінші адам. Бірақ ол өзіне дейінгі төрт адамды қосқандағыдан үш есе көп жобаны іске асырды. Мәселе мынада, бұл менеджердің коммуникациялық мүмкіндіктері өте жоғары. Соның арқасында ол жобаларына ақша бөлідре алады.

Басшылықты қайсыбір өзгерістердің қажеттігіне сендіре алады. Мұның бәрі ойын жеткізе алатындығынан. Адам табиғатынан коммуникативті жаратылыс. Біз үшін бұл соншалықты қиын дүние емес. Қиынырағы, қарапайым адами қарым-қатынастардан жұмыс орнындағы арақатынастарға дейін, дұрыс коммуникацияның шегін білу. Әсіресе біздің менталитетімізбен.

Коммуникацияны екі категорияға бөлуге болады.

Бірі, жалпы мінездің ашықтығына келеді. Өміріне жаңа адамдарды қосуға дайын болу. Мұның мәні, «әлсіз байланыстар» деп аталатын таныстар нетворкингі адамның өсуіне көбірек ықпал ететіні. Екіншісі, өз қызмет саландағы, білімнің, мүмкіндіктеріңді өсіретін «керек» байланыстарды қалыптастыру. Сондай-ақ Internet желісі осы екеуінде де құрал ретінде пайдаланылады.

Егер адамдармен байланыс орнатуда қиындықтарға кездесер болсаң, коммуникациялық қабілетті арттыратын лайфхактар ұсынғым келеді.

Соның алғашқысы – **күлімдеп жүру**. Күлімдеу мен жымию қандай магнит екенін бәрі біледі, бірақ мән бере бермейді. Рон Гутман «The Hidden Power of Smiling» деген дәрісінде күлкінің адамның денсаулығын көтеріп, ұзағырақ жасауына септесетіні туралы сараптамасымен бөліседі. Және күлімдеу мен жымию адамды тартымдырақ, көріктірек қана емес, өзіне сенімдірек және компетенттірек етіп көрсетеді дейді оның зерттеуі. Табысты адамдар көбінде күлімдеп жүреді немесе күлімдеп жүретін адамдар табысты болады. Бұл екеуінің арасында «жұмыртқа ма, тауық па?» деген сияқты ажырағысыз байланыс бар. Өзіңізді басқара алатын ересек адам болсаң, әлеуметтік ортада өзіңе де, өзгеге де жағымды атмосфера қалыптастыруға тырыс. Бұл – адамдардың саған деген ықыласын арттыратын алғашқы шарт.

Екінші, **«айсбрекер»**, **«мүзжібіткіштерді»** пайдалану. Игорь Манн «Номер Один. Как стать лучше в том, что ты делаешь» деген кітабында «Қандай фильмдерді жақсы көресіз?», «Көп саяхаттайсыз ба?» деген сияқты сұрақтар тізімін жасайды. Лифтінің ішінде кездейсоқ кездесіп қалған әріптесіңмен әңгіме өрбітетін сұрақтар.

Бұлар іскерлік Батыс әлемінде орынды болса, қазақтың ауылында «Соғымға не сойғалы жатырсыз?» деген қолайлы сұрақ болуы мүмкін. Ең бастысы, аса жақын емес танысты жақындата түсу үшін пайдаланылатын сұрақтар жадында жүрсін және ол контекстіге сай болсын.

Шаруа туралы, өзіңе қызық нәрсе ғана емес, пікірлесіңе қызық тақырыптарда әңгіме өрбіту. Дамыған елдерде адамдар хоббилерін, қызығушылықтарын көбірек әңгімелейді. Бұл – бейтаныстарды таныс қана емес, туыс қылып жіберетін тақырып. Өйткені, өзгенің көзі жанып тұрып әңгімелейтін тақырыбы сені қызықтырса, сен де онымен әңгімелесуге құштар боласың.

Тыңдай білу маңызды. Адам сөйлегенде бөлмей, өз пікіріңді тықпаламай, сынамай, қарсы болмай, адамның ойын ақырына дейін тыңдай білу деген өте маңызды қасиет. Игорь Манн бұл қасиетті дамыту үшін жаттығу жасауды ұсынады. Алдымен, танысыңа, досыңа не әйтеуір жақын адамыңа бес сұрақ қоям деп ескертесің. Шын мәнінде өзін жалғыз сұрақ дайындайсың. Келесі төрт сұрақ туындау үшін оны құлақ қойып тыңдай түсетінің анық.

Жөн-жосықсыз сынамау. Дейл Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» (How to Friends and Influence People) деген бестселлерінде өте жақсы ой айтады. Өзгені сынау кемшілігін көрсетудің түбінде көп жағдайда өзін көтермелеу, өз бағасын арттыруға талпыныс жатады. Ал бұл – қарым-қатынастағы ең қауіпті нүкте. Өзіне сенімді адам өзгелердің кемшілігі арқылы өз бағасын көтермейді. Оларға кешіріммен қарайды, байқамауға тырысады. Керісінше, пікірлесінің мерейін асырып, жамандығын жасырып, жассылығын асыруға тырысады. Сонда ғана өзгенің құрметі мен сүйіспеншілігіне бөленуге болады. Кавасаки: «Уақыт өте келе жай ғана үнсіз қалуды үйрендім. Солай ғана ситуациадан жеңімпаз болып шығасың» – дейді.

Сэндвич техникасын қолдану. Кейде, ситуация шынында да сын айтуды талап ететін шығар. Мұндай жағдайда сэндвич техникасын пайдалануға болады.

Алдымен жақсылап тұрып мақтайсың, сосын сыныңды айтасың, қайтадан мақтайсың. Бұл – еврей халқының балаларын тәрбиелегенде пайдаланатын әдісі. Олар ешқашан сынды баланың ішкі бағасын түсіретіндей етіп айтпайды, сондықтан комплекссіз болып өседі. Әрбір ересек адамның ішінде де әрбір бала өмір сүреді. Сондықтан аса қажет болса, сынап отырып мақтауды, мақтап отырып мақтамен бауыздауды үйрен. Адамға естігісі келген нәрсені айтуға машықтан.

Комплиментті кім жақсы көрмейді? Мақтауды бәріміз ұнатамыз, бірақ оны тостқа қалдыр. Комплименттің мақтаудан айырмашылығы, болмашы ғана нәрсеге айтылады. Бірақ тыңдаушының мерейін өсіріп, көңілін көтереді. Келесіде аса жақын араласпайтын танысыңды көргенде ауыз жыбырлатып өте салмай, оның өмірінде не болып жатқанын білуге тырыс. Жеңістері болса, құттықтауды ұмытпа. Жақсы қасиетін көрсен, онысын айт. Бірде табысты бір адамнан: «Сіз осы, адамның бәрін қалайша мақтай бересіз?», – деп сұраса, ол «Неге мақтамасқа? Менің ештеңем кетпейді, ал оның көңілі өсіп қалады», – деген екен.

Брайан Трейси «Достижение максимума. 12 принципов» деген кітабында бір оқиғаны айтады. Бір бизнесмен, апта сайын өмірде жолы түйскен он адамға жеделхат жіберуді әдетке айналдырыпты. Әр жеделхатта жалғыз ғана сөз екен: «Құттықтаймын!». Жылдар өте келе оны құрметтейтін таныстар шеңбері кеңейе береді. Картайған шағында, «Осыншама адамның жеңістері туралы қайдан білдініз?» дегенде «Олардың не істеп жатқанын білсем бұйырмасын» деп жауап беріпті. Ол жай ғана, әр адам күн сайын, апта сайын бір кішкентай жеңіске жететінін білетін. Жеделхатты алған адам, автоматты түрде өзінің соны жеңісімен байланыстыратын болған.

Қарап отырсаң, бұл бизнесменнің жұмысы бастан асып жатыр. Отбасы, достары, қызметкерлері бар, бәрінің алдында жауапкершілігі мен міндеттері бар. Соған қарамастан ол алыс таныстарын іздеп, түгендеп отырады. Себебі, жеңістің бір құпиясын біледі. Ол «Әлсіз байланыстардың ықпалы» деп аталады.

«Әлсіз байланыстардың» ықпалы. Тұлғааралық қарым-қатынастарды сипатына қарай мысалы, жиілігі мен ұзақтығы) «мықты» және «әлсіз» байланыстар деп бөледі. Өте әлсіз байланыстар да бар, ол – бас изесіп өте беретін адамдардың байланысы.

«Мықты» байланыстар – отбасың, ең жақын достарың делік. «Әлсіз» байланыстар университетте бірге оқыған, оқу олимпиадасына бірге қатысқан, дебат клубына бірге барған немесе досыңның турған күнінде танысқан адамдар. Америкалық социолог Марк Гранноверт «Сила слабых связей» (The Strength of Weak Ties) деген мақаласында осы әлсіз байланыстарға кеңінен тоқталады.

Жүргізген зерттеуінің негізінде, адамның карьерасына оның «мықты» байланыстарынан гөрі, «әлсіз» байланыстары көбірек ықпал ететінін айтады. Еңбек жолында адамның өрлеуі осы байланыстар арқылы жүреді. Демек сенің бұрынғы әріптесің, танысың жеңісіңе отбасыңнан гөрі көбірек септеседі. Себебі, ең жақын адамдарда бар ақпарат сенде де болатыны сөзсіз. Олар тура сен жүрген орталарда жүреді. Сенімен бірге жұмыс істейді, тура сол тойларға, жиындар мен отырыстарға барады. Олар саған беймәлім не нәрсе білуі мүмкін? Ал «әлсіз» байланыстағы адамдардың әлемі, оларда бар ақпарат саған жаңалық болуы мүмкін. Сондықтан да жұмыс, ақпарат, идея іздеуге келгенде, «әлсіз» байланыстар ылғи да «мықты» байланыстардың алдын орайды.

Гранноверт бір жақсы жаңалық айтады, әлсіз байланыстарды әлеуметтік желі арқылы ұстап тұруға болады, ол аз десең, мұндай байланыстарды әлеуметтік желі арқылы да орната аласың. Өйткені оның негізгі принципі визуализация. Көз алдында көлбеңдеп жүрсең, сені күнде тілдесіп жүргендей жақындық сезеді. Ал ең жақын адамдардыңмен, достарыңмен, туыстарыңмен әлеуметтік желі арқылы байланыс ұстау жеткіліксіз ғой?

Жоғарыда айтқан социолог Марк Грановеттер 1974 жылы өзінің «Жұмысқа түру» (Getting a Job) деген кітабын жазу үшін сауалнама жүргізеді. Нәтиже қандай дейсіз? Сұралғандардың 56 пайызы жұмысты таныстары арқылы тапқан, 18,8 пайызы хабарландыру арқылы, 20 пайызы жұмыс берушілерге тікелей шыққан. Жұмысты таныстар арқылы тапқандардың 16,7 пайызы бұл танысымен жиі» (жақсы дос ретінде) кездесіп тұратынын айтыпты. 55,6 пайызы «ара-тұра» және 28 пайызы өте сирек көрісіп тұрады екен. Демек, адамдар көбінде жұмысқа жақын достары емес, қатардағы таныстары арқылы орналасады екен. Ойланп көрсең, бұл заңды да.

Стамбулда «Starbucks»-тың директоры маған шоколад бизнесін бастайтын кезде көп көмектесті. Ылғи ұшаққа мінгенде жанымда отырған көршіммен сөйлесуге тырысамын және шындығына келгенде, сондай таныстықтардың өте үлкен жобалар мен жақын достыққа ұласқан кезі өте көп. Немесе таксиге отырғанда да сондай. Таксистердің бәрі жақсы адамдар болып кездеседі. Саған елдегі жаңалықтарды, халықтың жағдайын, жақсы мейрамханаларды, дұрыс қонақ үйлерді көрсетіп беретін де солар.

«Rumi»-дің – «Rumi» болып тұрғаны, біраз деңгейде палаушыға байланысты болса, сол палаушыны Ташкенттен тауып берген де – таксист. Ең жақсы палаушының шәкірттері бізге жұмысқа келді.

Лондонда таксист, тіпті, Қайрат Нұртасты тыңдайтын болып шықты. Бакуге бірінші рет барғанда Uber-дің партнері Анар үш күн бойы жанымызда жүрді. Елдің мәдениеті мен асханасын таныстырды, жаңа мейрамханамызға жақсы мамандар табуға септесті. Саяхаттағанды жақсы көрем, бірақ жүз пайыз жоспарламаймын. Солайша жаңа адамдармен танысып, өзін ойламаған жерлерге баруға уақыт қалдырамын. Өмірдің берерін алуға дайын болсаң ғана аласың. Бұл және өзіңнің ниетіне байланысты. О бастан жақсылық күтсең, жақсылық болады. Құдай бізге біз күткеннен, біз қалағаннан да көп нәрсе дайындап тұрғанын өмірдің өзі көрсетіп жатыр.

Біз көбінде Алланың берген мүмкіндіктерін дұрыс бағаламаймыз. Оның сыйлығының бірі - бізге жіберетін, адамдары болуы мүмкін. Кейбір адамдармен тиісінше қарым-қатынас ұстай алмадық, соның кесірінен, мүмкін, қазір қиналып жүрген шығармыз? Құдай бізге өмірімізді өзгертуге мүмкіндік береді. Адамдар арқылы.

Сол мүмкіндікті жіберіп алмаудың жалғыз жолы – адамдарға зейін қою. Әр кездескен адам біздің өмірлік жолдасымыз болмайды. Бірақ бұл кездескен адамды «бір күндік таныс» деп назарсыз қалдыру керек дегенді білдірмесе керек. Өмір бір кездестірген адаммен жолыңды тағы да түйістіреді. Сол кезде оған көңіл қойғаның қаншалықты дұрыс болғанын түсінесің.

Егер берілген мүмкіндіктерді дұрыс пайдалансаң, сенің әр танысың керек адамға айналады. «Алты алақан теориясы» («Теория шести рукопожатий») деген теорияны білетін боларсың. Дүние жүзіндегі әр адам бірімен-бірі таныс болып шығады. Ешқашан мән бермеген әріптесің, танысың, өміріңді өзгертіп жіберетін адаммен таныстыруы мүмкін.

Бұл орайда Билл Клинтонның әдісі назар аударарлық. Оксфордта студент кезінде ол университетті бітіріп жатқан Джеффри Стэмппен танысады. «Джеф, мұнда немен айналысасың?», – деп сұрайды. «Пемброк колледжінде оқимын», «Пемброк» деп жазып қояды. «Қандай мамандықта? Оған дейін не істедің?», – деп сұрақ үстіне сұрақ жаудырады және жауапты жазып қояды.

«Неге оның бәрін жазып жатырсың?», – деп сұраған жаңа танысына болашақ президент: «Арканзастың губернаторы болғалы жүрмін. Сондықтан өзін танысқан адамдардың бәрі туралы ақпаратты тізіп жүрмін», – деген екен.

Жүйе деген керемет нәрсе. Өміріңнің барлық саласына қатысты болмаса да, кейбір саласына қатысты тізімдер жасап отыру аса маңызды.

Байланыстардың сапасы. Байланыстардың саны көп болғаны жақсы. Бірақ оның сапасы одан гөрі маңызды.

Өкінішке қарай, бізде көп адамдар нетворкингтің күшін дұрыс бағаламайды. Тек жұмыс барысында, өзіне қажет кезде іздей бастайды. Ал Желаледдин Румиді тыңдасақ, адаммен ол жай ғана адам болған соң да араласу керек.

«Керек кезде ғана іздейді екен» деген ойдағы адам саған жақсылық жасап жарытпайды.

Сьюзан Роан айтады: «Сіздің не білетініңіз маңызды емес, сіздің кімді білетініңіз де маңызды емес. Сізді кімнің білетіні маңызды». Таныс-тамыр деген қазақ ойлап тапқан нәрсе емес. Бүкіл дүние жүзі сол жүйемен жұмыс істейді.

Мүмкін, басқаша атайды. Таныстықтың бекуіне септесетін бірнеше техника бар.

Оның біріншісі, таныстықты бекіту. Сен бір жиында жақсы адаммен таныстың делік. Нөмірлеріңді алмастыңдар, сосын ұмытып кеттіңдер. Келесіде, шаруа барысында сол адамға өтініш айтқың келсе, телефон тұтқасын көтере алмайсың, өйткені танысқаннан кейін жайына қалдырдың. Кейт Феррацци жоғарыдағы кітабында танысқан адамға ертесіне хабарласып, өзің туралы есіне салу жайында айтады. Қандай да бір сұрақ қоюға болады немесе қызықты ақпаратпен бөліс, жай ғана халін сұра. Әйтеуір, өзің туралы ақпараттың оның мыңдада бекуіне әсер еттің.

Екіншіден, нетворкингтің алтын ережесі, таныстарды іздеп тұру. Иә, уақыт жоқ. Бәрінде бөріне уақыт жетпейді. Бірақ табысты адамдардың бір әдеті, ол да Трейсидің кітабында айтылып кеткен, жан-жағындағы адамдарды түгендеп отыру. Таныстардың халін сұрап тұру. Біздің менталитетте, әсіресе, үлкенге сәлем беріп тұру міндеті саналады. Ағалар өздерін іздеп тұратын інілерді жақсы көреді. Бірақ інілер де өзін іздеген ағаларды жаман көрмейтінін ұмытпайық. Үлкенге де, кішіге де өзің хабарласып отыратын адам болсаң, адамдардың жаңалықтарын біліп отырасың және қажет кезде бір-бірімен жалпап, әлеуметтік байланыстардың орталығында боласың.

Өзіңе қандай да бір қызмет, тауар, не ақпарат керек кезде кімге қоңырау шалсам деп те қиналмайсың.

Қандай кеңес бере алам? Күніне бес қоңырау жасауды әдетке айналдыру. Телефоныңдағы «Контактілер» деген бөлімшені ашта, күніне бес қоңырау жаса. Ешқандай себепсіз, ешқандай есепсіз. Ертесіне тағы да бес қоңырау. Солайша, таныстарыңның шеңберін арттырып қана қоймайсың, оның сапасын да арттырасың. Ал өзгелерге хабарласу, күнделікті шаруаның бөлігіне айналады.

Көп адаммен байланыста болудың артықшылығын әлеуметтану ғылымы да дәлелдеген. Роберт Уолдинггердің жиырма миллион рет қаралған «Жақсы өмір сүру үшін не керек?» (What makes a good life? Lessons from the longest study on happiness) деген дәрісі бар. Сонда әлеуметтанушы ғажайып қорытындыға келеді. Бірақ

алдымен ол әңгімелейтін зерттеудің өзі туралы:

Америка ғалымдары 75 жыл бойы 724 адамның өмірін бақылаған екен. Бала күндерінен жыл сайын олардың жұмысы, денсаулығы, тұрмысы, отбасы, т.б. жайында ақпар тіркеп отырады. Кедейлеу және ауқаттырақ аудандардан шыққан 724 адамның ішінде бірнеше президент, Нобель сыйлығының иегері, бизнесмен, Голливуд жұлдызы және басқа да түрлі адамдар бар екен. Бұл адамзат тарихындағы ең үлкен және ұзақ әлеуметтік зерттеу десе де орынды. Сонда олардың жасаған қорытындысы, адамды бақытты қылатын ақша емес екен. Атақ та емес екен. Билік те емес екен. Адамды бақытты қылатын – адамдармен қарым-қатынас сапасы. Әлеуметтік өмірі неғұрлым оңды болса, сол адамның денсаулығы мықты келеді және ұзақ жасайды екен. Ал жалғыздықтан жапа шегетін адамдар ауруға да бейім келіп, дүниеден ертерек өтеді екен. Ал, осыдан кейін коммуникацияның қажеттілігін қалай жоққа шығарасың?

Керек байланыстар. Күнделікті кездейсоқ байланыстардан бөлек, бізге өте керек байланыстар болады. Оларды сәтін салар деп, қол қусырып күте беруге болмайды. Өзің іздеп, табуың керек.

Жалпы, бәрін білемін деп санайтын адамдардан қорқақтаймын. Әсіресе бұл пікірім, білімді жеткізуші адамдарға қатысты. Маған дүниеде ешқандай жеңіске жетпеген адамдардың ақылын тыңдаған ауыр. Бірде-бір компанияны аяғынан тұрғызбаған, бірде-бір жобаны іске асырмаған, бірде-бір жеңіске жетпеген. Әрине, мұндай қатынас теріс болып көрінуі мүмкін. Алайда менің философиям – тұрақты түрде өсу, өзгеру, оқу, үйрену. Бірақ қайдан, кімнен үйренесің? Өзіңнен артық, өзіңнен білімді, өзіңнен гөрі елеулі жеңіске жеткен адамдардан үйрену керек.

Кейт Феррацци «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга» деген кітабында керек байланыстар мақсатқа жетелейтін ең жақын жол екенін айтады. Яғни, мақсат қойғанда, оған жетуге көмектесетін адамдардың тізімі бірге жүреді. Бірақ бұл, сен іс бастайтын кезде, не жұмыс іздегенде ғана адамдарды іздеуің керек деген сөз емес. Керек адамдарды күн сайын іздейсің.

Бір жылдары бастаған ісімде береке жоқтай күйде жүрдім. Жұмыс бар, ақша да бар сияқты. Бірақ бірдене жетіспейді. Қанатымды кенге жая алмаймын. Бір күні ұйықтап жатсам, әкем оятады. «Тұршы, Қуаныш, теледидарға қарашы, Бауыржан Оспанов сөйлеп жатыр», – дейді. Бұл, «ЖерСу» корпорациясының президенті, белгілі кәсіпкер Бауыржан Оспановтың теледидардан түспей, медиатұлға болып тұрған кезі. «Жастарға, көмектесем, талантты жастармен жұмыс істегім келеді» – деп сұхбат беріп жатыр екен. Әкемнің көмектескісі келгені ғой. Егер сол сәтте Оспановқа шығатын мүмкіндігім болса, міндетті түрде оның алдына барар едім.

СЕН ЕМЕС СІЗ: СӨЗ БЕН ТІРЛІКТІҢ ҰЗАҚТЫҒЫ

Пікірлесің «сенге» көшуді өзі ұсынбайынша, «Сіз» дей тұру орынды болады. Бейтаныс, не субординация ұстауды жөн санайтын адамнан естіген «сен» құлаққа түрпідей тиеді. «Көргенсіз» деген сөздің мағынасы «тәрбие көрмеген» дегенге келеді. Сондықтан көргенсіз болып көрінуден сақтан.

Ешқашан да адам сыйластық танытқандығынан кем болып қалмайды. Тек осы сыйластық арқылы, «сіз бен біз» деп, басқа адамның көңіліне жол таба аламыз.

Бұның нәтижесінде адамды, тұтынушыны болсын, өзіңе қаратып аласың.

Қол астымда жұмыс істейтін алты жүз адамның барлығына да сіз деп сөйлеймін. Үлкені болсын, кішісі болсын, бұл – этикет. Себебі, қызметкерлерімді сыйлаймын.

Соншама кітап жазып, бір кішкентай «Сізге» тоқталғаның не деп ойлауың мүмкін. Бірақ, тағы да қайталаймын, өмірімізде осындай қарапайым және кішігірім детальдар шын мәнісінде үлкен рөл атқарады.

Бірде маған бір адам «сен» дей берді. Шыдамай кетіп, «Сіз» деп сөйлегеніңіз жөн болар» десем, «Ағылшын тілінде «сен» мен «сіздің» айырмашылығы жоқ», – дейді. Айналайын-ау, біз Қазақстанда тұрамыз, қазақша сөйлесеміз ғой. Ал мұнда «Сіз» бен «сен» – екі бөлек дүниелер.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ҚАЗАҚША НҰСҚАСЫ ЖӘНЕ ЭНЕРГИЯНЫ БАСҚАРУ

«Уақыт – ақша» деген сөзді бәріміз естігенбіз. Басқаша айтқанда, әр секундтың ақша эквивалентінде санауға болатын бағасы (opportunitycost) бар. Сондықтан адамдар осы уақытты эффективті басқаруға тырыса бастады.

Уақытты басқару, былайша айтқанда тайм-менеджмент деген – қазіргі заманғы ең трендті тақырыптардың бірі. Бірақ парадоксты қара, уақыт ешкімге де бағынбайды. Уақыт біз келгенге дейін болған, біз кеткеннен кейін де болады. Уақыт біздің алақанымызда емес, біз уақыттың алақанында өмір сүреміз. Яғни уақытты басқару деген – нонсенс. Мысалы, машинаны басқара аласың.

Тоқтату үшін тежегішті бассаң, ол тоқтайды. Газды бассаң, жүреді. Уақыт ондай емес қой. Сондықтан тайм-менеджмент – уақытты басқару деген ұғым түбегейлі қате.

Колледжде оқыған кезімде, мықты ұстазым болды. Оның пікірін бағалайтындар көп еді. Сондықтан кеңес сұрап көп адам келетін. Оның ішінде эффективті тайм-менеджментке қатысты. Неге екенін, тайм-менеджмент десе бәрімізге алдымен «ұйқыны қысқарту керек» деген ой келетін. Бірақ оның бізді таңғалдырғаны әлі есімде. Сонда айтқаны: «Аз ұйықтауға тырысып керегі жоқ, ояу жүрген кезінде өнімді болуға тырысу керек», – деді. Демек, «ұйқыны ойлама, ояу жүргенде қатырып ал».

Мысалы, ораза кезін, Рамазан айын алшы. Түстің кезінде бірден үш сағатқа байып кетесің.

Сонымен, бәріне үлгеріп, нәтижелі болудың құпиясы неде? Өзімізді басқару туралы айтқанда, біз өзіміздің энергиямызды менсесек керек. Белгілі бір уақыт көлемінде бір істі орындауға жұмсайтын энергиямыз. Басқаша айтқанда, ақша деген уақыт емес, ақша деген энергия. Сенде энергия бар. Менде де бар. Бәрімізде өлшеулі энергия бар. Ұйықтасаң да, қыдырсаң да, бұлттарға қарап отырсаң да жаратасың. Жеңіске жұмсасаң да жаратасың.

Энергия деген – адамның бойындағы толқын. Ол толқынды қалай бұрамыз, солай болады.

Қаншалықты дұрыс пайдалансақ, соншалықты нәтижелі боламыз. Энергияң таусылып келе жатқанда оны байқап, уақытыңда қалпына келтіріп алу керек және оны ұқыпты жұмсауға тырысу, негатив, қауіп пен үрейге, т.б. шашыратпау жағын ойластырған жөн. Оны таңдап жұмсау керек. Бұл жолда өзім түйген бірнеше ереже бар.

«Жоқ» дей білу. Кейбір істерге, адамдарға, кездесулерге, жиындарға «жоқ» деп айта білу маңызды. Өйткені менің ойымша, жеңіс деген бір іске, жобаға не икем, дағдыға жұмсалған энергияның жиынтық өлшемі. Шындығында біз энергиямызды дұрыс жұмсаудағы ептілігімізді ақшаға айналдырамыз.

Федор Овчинниковтың энергияны үнемдеу туралы айтқаны есімде қалыпты. Ол бизнесінің бір кезеңінде венчурлық қорлардан инвестиция тартумен айналысады. Бұл, әрине, ұзаққа созылған, қиындығы көп шаруа еді. Ақырында, келісімшарт алдына келгенде, оған қол қоюдан бас тартады. Кәсіби инвесторлар – Blue Wire Capital мен «Спутник» тобымен жұмыс істегісі келмей қалады. Оның орнына ашық нарықтағы шағын жекеменшік инвесторлардан көмек сұрайды. Неге? «Жылдар өте өзімді тыңдау керегін түсіндім, – дейді ол. – Бір кездерде шешімді ақылмен қабылдау керек, бір кездерде жүрекпен. Өйткені жүрек деген – мотивация. Ал мотивациясыз бизнес болмайды. Мотивациясыз жақсы нәтижеге жету мүмкін емес. Ақшаның өзі ештеңе емес. Әлемді энтузиазм билейді. Мен формальды бизнес-жоспарлар құрастырып, өзімді алдап, мағынасыз тірлікке уақыт жоғалтқым келмейтінін түсіндім. Бұл менің энергиямды соратын еді. Ал сен айтарлықтай бірдеңе жасағың келгенде, күшті үнемдеу керек. Үлкен спортқа қара. Бірінші болу үшін әр қимыл маңызды. Рационалды, нәтижеге жұмыс істейтін кәсіпкермін. Мақсатыма жету үшін өзіме ұнамайтын нәрселерді істеуге, тіпті жақсы көріп кетуге көндіретімін.

Алайда қазір түсіндім. Менің бизнесім үшін бұл деңгейде басқа, жақсырақ шешім бар».

Приоритет қоя білу. Брайан Трейси «Оставьте брезгливость, съешьте лягушку!» деген кітабында эффективті жұмыс істеудің заңдылығын бүге-шігесіне дейін баяндады. Кітаптың сығындысы мынау: ұсақ-түйекке алданда, ең қиыны, ең қорқыныштысы болса да, ең маңызды істі бірінші бітір. Ол ең күрделі, ұнамсыз болуы мүмкін, бірақ егер оған бірінші кіріспесең, ешқашан кіріспейсің.

«Құрбақаны» желкесінен алмасаң, күнделікті күйбеңге алданып өмірің өтіп кетуі де ықтимал. Біздің алдымызда өте көп мақсаттар бар, істейтін жұмысымыз да көп. Бірақ приоритет деген болу керек. Қайсысы сенің болашағыңа, арғы, түпкі мақсатқа неғұрлым жақындатады? Содан баста. Ұсақ-түйекке алтын уақытты қор қылма.

Маңызды VS жедел. Стивен Кови: «Өз әрекеттеріңізді приоритеттерге сай ұйымдастырыңыз», – дейді. Жедел істеуге тиіс, күттірмейтін істер болады және маңызды істер болады. Мәселен, бүгін сағат бірде түскі ас ішуің керек. Бұл – жедел іс. Басқару стильдері бойынша бір конференция күтіп тұр. Конференцияда

сөйлейтін пәленше де пәленше деген адамды басқа жерде кездестіруін неғайбыл. Ал саған сол адаммен қалай да байланыс орнату керек. Қайсысы маңыздырақ?

Осы сәттегі назарыңды талап ететін нәрсенің бәрі соншалықты маңызды болмауы мүмкін. Ковидің тілімен айтқанда «табан асты нәтижеге әкелуі» шарт емес. «Жедел» мен «маңыз» қатар тұрғанда, екіншісін таңда. Бірақ дегеніне жеткізетін шаруалар көбірек энергияны талап етеді. Оларды қолға алу үшін бастамашыл, проактив болу керек. Тасбақаны сауытынан шығу керек.

Маңызды істер кейде жедел болмауы мүмкін, бірақ бұл олардың маңыздылығын жоймайды. Мысалы, өмірлік миссияны анықтау, ұзақ мерзімді жоспар құру, адамдармен қарым-қатынасымызды түзеу... Бұл жедел болып көрінбегендіктен, көп адамдар олар туралы ұмытып кетеді де, соның зардабын тартады.

Құрбандыққа дайын болу. Әрине, баланс ұстағанға не жетсін! Жеке өмірің мен карьеранды, той-думан мен интеллектуалдық жетілуінді, т.с.с. қатар алып жүруге тырысу керек. Өйткені бәрі маңызды. Құрбыларыңмен кофе ішу, достарыңмен көңіл көтеру – ол да маңызды. Өйткені адам бақытының 85 пайызы оның өзгелермен қарым-қатынасының сапасына байланысты. Достық та адам үшін маңызды. Достықты сақтап тұру үшін де күш керек, уақыт керек, жауапкершілік керек.

Бірақ маңызды нәрсе мен ең маңызды нәрсенің арасында да айырмашылық бар. Егер сенің өмірлік миссияңа жетелейтін жол мен достарыңмен кездесу тұрса, біріншісін таңдаған орынды. Приоритет болуы керек, приоритеттің шекарасынан шығатын нәрселердің бәріне сыпайы, батыл түрде, жымып тұрып «жоқ» деп айта білу керек.

Мысалы, Мұхтар Мағауин – жазушы. Ол өзінің өмірлік миссиясын қазақ халқына қызмет ету деп санайды. Ол осы жолда белгілі құрбандықтарға да өзір. Ол өзі жазатындай, тойларға бармайды, құда-жекжат «бір шәугім шайға» келгенде кабинетінен шықпай жұмыс істейді, балаларды шулатқызбайды... Қазақ үшін бұл қаншалықты қиын болуы мүмкін? «Бір түрлі» дейтін шығарсыз? Ал осының бәрі болмағанда, біз «Аласапарынды» білмес едік, «Шақан Шері» мен «Сары қазақты», «Шыңғыс ханды» сүйсіне оқымас едік. Бүкіл халықтың ұлттық танымын кеңейтіп, ұлттық мақтанышын оятатын шығармалар маңызды ма, жазушының құдағиының көңілі маңызды ма? Айналасының бәрі біледі, ол – ерекше адам. Және оның ережелерімен санасады. Өзінің уақытын, өзгенің уақытын бағалайтын қоғам, осындай адамдар көп болғанда қалыптасады.

Бірақ Мағауин ғана емес, сен де ерекше адамсың.

Мейлі, сенде ондай жазушылық талант жоқ. Бірақ сенде басқа қабілет бар ғой. Сенің де өмірлік миссияң бар. Неге ол өзгелердің жай ғана бос уақытын өткізу үшін құрбан болып кетуі керек?

Уақыттың бағасын білу. Батыстың адамы мен қазақстандықтардың ең үлкен айырмашылығы, уақытқа деген ұстанымы. Батыста ең көрі кемпір мен селкілдеген шалдың да уақыты кестеленген. Бізде бәрі тұманды. Уақытты резеңке сияқты көреді. Жиналыстар жарты сағат кеш басталады. Той туралы айтпай-ақ қояйын. Бірақ өмірдің біреу екенін ескерсек, әр минут маңызды. Аудиокітаптар, аудиодерістер тыңдайтынмын. Әрине, музыка тыңдауға болады, бірақ алдыңғылардың пайдасы көбірек. Интернеттегі ұсақ статустарды оқымаймын, кітап оқимын. Өйткені маңызы жоғарырақ.

Уақыттың бағасын білу үшін, пунктуалды болуды үйрен. Үнемі кешігіп жүретін адам, жалпы, өмірінде де бірденеден құр қалып келе жатқаны анық. Өйткені бұл әдет өзгелердің де, өзінің де уақытын (=өмірін) бағаламайтын адамдардың дерті. Ал ерте жүрсен қандай жақсы. Кездесуге, жыынға әдеттегіден бес, он минут ерте барсаң, дайындыққа, атмосфераға үйренуге мүмкіндік болады.

Тренингтерге, маңызды кездесулерге ертерек баруға тырысамын. Өйткені кешіккен адамда, сыртқа білдірмесе де, «кешігіп келдім ғой, ыңғайсыздау болды ғой» деген қобалжу болады. Ол өз кезегінде концентрацияға кедергі болады. Уақыт туралы түсінігің дұрыс болғанда ғана, сен уақыт кеңістігіндегі өзіңді басқара аласың. Бізге керекті де осы емес пе?

ТАРАУҒА БАЙЛАНЫСТЫ КІТАПТАРМЕН ФИЛЬМДЕРТІЗІМІ:

- *«Человек, который изменил все» фильмі.*
- *«Миллиарды» сериалы.*
- *Игорь Манн, «Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь».*
- *Петр Людвиг. «Победи прокастинацию! Как пере стать откладывать дела на завтра».*
- *Хэл Элрод. «Магия утра. Как первый час дня опреде ляет ваш успех».*
- *Андрэ Моруа. «Открытое письмо молодому человеку о науке жить».*
- *Мейсон Карри. «Режим гения. Распорядок дня великих людей».*

VII ТАРАУ

ДАМУДЫҢ ТЕГІН ЖОЛДАРЫ САПАЛЫ АДАМНАН САПАЛЫ ӨНІМ ШЫҒАДЫ.

Жазған кітабымның да, әр адамның өмір сүруінің де мақсаты – соңынан із қалдыру. Ол үшін бәріміздің де сапалы өнім шығарып, саналы әрекет жасағымыз келеді және бұл дұрыс-ақ. Себебі адам өмірі сапалы болмаса, ол ешқашан да сапалы өнім шығара алмайды. Жақсы киінбейтін, пайдалы тағам жемейтін, салауатты өмір салтын ұстанбайтын адам дұрыс өнім шығармайды. Жақсы тамақ ішкен адам – жақсы жұмыс істейді деп бекер айтпайды ғой. Қазіргі таңда тұрмыстық жағдайың жақсы болса, сенің сыртқы әлеммен бөлісетін энергияң да сондай жақсы.

Біреумен келісімшарт жасасқанда, жұмысқа қабылдағанда, адамның сырт келбетіне, киген киіміне, қолындағы ұялы телефонына назар аударамын. Себебі, өмірін сапалы қыла алмаған адам, менің жұмысымды жақсы, жоғары деңгейде жасайтынына сенімді емеспін. Көлігі кір бола тұра, мейрамханамның ішін таза ұстайтынына кім кепіл? Адам қандай болса, оның кәсібі де, істеп жүрген жұмысы да дәл сондай.

«Rumi»-ді ашпай тұрып, қарызға белшемнен батып жүрсем де, сапалы мейрамханаларға барып, дәмді тағам жейтінмін. Қарызға ақша алып, сол мейрамханада қалдырып кетемін. Бірде інім Дархан мырза менің досыммен мейрамханада отырғанымды көріп қалып: «Қарыздарымыз бастан асады, бизнесіміз жүрмей жатыр, сен болсаң мейрамханада отырсың», – деп ұрысқаны есімде. Бірақ, сол уақыттағы осындай әрекеттерім мені осы дәрежеге көтерді ғой.

Адамдарға осыны жеткізім келеді. Олардың қателігі, өзін емес, жұмысын немесе бизнесін бірінші орынға қоюы. Бірақ жұмыс істейтін, кәсіпті дамытатын өзі емес пе? Сол себепті, өзімізге көңіл бөлуіміз керек. Кітаптың басынан-аяғына дейін жазып, сенімен бөліскен тәжірибем мені осы деңгейге көтерді. Сапалы адам жақсы нәтиже көрсете алады, жеңіске де жетеді, жақсы ақша да табады, егер өзін жеңе білсе, оқыса, дамыса, өзін және өзінің өмірінің сапасын жақсартса ғана.

ШЕДЕВР

Бізде «шедевр тек қана ұлы адамдарға тән» деген жаңсақ пікір бар. Бетховеннің 5 симфониясы, Майкл Фелпстің әлемнің 26 дүркін чемпионы болуы, Нұрғиса Тілендиевтің «Отырар сазы» ансамблін құруы, Шәмиш Қалдаяқовтың қазақ вальсінің атасы атануы сияқты биіктер, тек ұлы адамдардың қолынан келеді деп ойлаймыз. Әрине, олардың бұл туындыларының, жұмыстарының шедевр екеніне сөз жоқ. Бірақ біз де «болмасаң да, ұқсап бақ» деген қағидамы ұстанатындықтан, өз саламызда шедерге мән беруіміз керек.

2017-жылы «Rumi Group» командасы болып Мәскеу қаласына жәрменкеге барғанда, әуежайдан бізді «Wheely» такси қызметінің автокөліктері мен жүргізушілері қарсы алды. Әдемі, қара «Mercedes-Benz» 3 автокөлігі тұр екен, бес сағаттық рейстен кейін, шаршап тұрғанында ұқыпты, әдемі киінген көлік жүргізушілерімен автокөліктер көз қуантады. Көліктің іші таза, су мен сазық дайын тұр, жүргізуші қандай музыка тыңдағыңыз келеді деп, сенің не қалайтыныңды сұрайды. Қарап отырсаң, жай ғана көлік жүргізушісі, бірақ көңіл боласың, қызығасың. Жүргізуші болса да өз саласында, өз әлемінде шедевр жасап жүр.

«Үміткер» реалити-шоуының жеңімпазы Арман Шуманахтың ақтық сайыста жасаған презентациясы ол да бір шедевр: басы бар, аяғы бар, таңдаған шрифті әдемі.

Біздің «Rumi Group» мейрамханаларының тағамдарын түсіретін фотограф бар. Енді, қазіргі таңда foodphoto дамыған ғой, бірақ ол басқалардан ерекше, өз ісін шедеврге айналдырған маман. Тағамдардың суретін дискіге жүктеп бізге береді, бірақ дискінің сыртын да әдемілеп әрлеп, тапсырыс берушіге ыңғайын келтіріп жасайды.



Біз шедевр жасауға лайықты адамбыз. Ол үшін симфония жазып, кино түсірудің қажеті жоқ. Өміріміздің өзі - кино, өзі - театр. Сондықтан да әр қойылымымыз, әр сәтіміз шедевр болса, кейін бүкіл өміріміз де шедеврге айналады. Сондықтан да әрбір істі, ол әуежайдан қонақ күту болсын, тұсаукесер жасау немесе суретке түсіру болсын, жазған хат немесе есеп болсын, шедевр етіп жасау керек.

Әлі есімде, 2010 жылы бастықтарым Түркияға жиналғанда: «Қуаныш Түркияда оқыдың ғой, бізге бір экскурсиялық бағдарлама жасап берші», - деп өтініш білдірді. 2009 жылы Түркияға Елбасымыз келген, сол кезде оның қарамағындағы азаматтардан Президенттің күн тәртібіндегі барлық кездесулердің минутына дейін жазылғанын көрдім. Содан соң, мен де кесте түрінде әдемі бағдарлама жасадым. Әр минутына дейін, ауа райына дейін, мысалы, «Сағат он бірде қонақ үйдің алдынан көлік күтіп алады. Ауа температурасы плюс тоғыз градус, сондықтан жылы киініп алыңыз. Күн бұлтты болады, қолшатырыңызды ұмытпаңыз» деп жаздым. Қолымнан келгенше бұлттың суретін, баратын жерлерінің картасын салып, барлығын қамтып, А4 форматтағы қағазға бағдарлама жазып бердім. Сол кезде бастығым: «Қуаныш, қалай керемет жаздың», - деп таңғалған.

Егер өмірінде кез келген жұмысты «шедевр жасаймын» деген ниетпен жасамасаң, сен біл, өз жолыңды -1 болып, бір қадам арттан бастадың. Артқа шегініп бастадың, себебі, сенің ниетің дұрыс емес, бастамай тұрып «жеңіске жетемін» деген ойың жоқ. Әр бастамамыз - үлкен іс, алға жасалған қадам. Мысалы, қазір сенің осы кітапты оқып отырғаның, өміріңнің бір бөлігін алады. Ал егер сен бұл кітапты дұрыстап оқымасаң, уақытың, өміріңнің бір бөлігі зая кетеді.

1% айырмашылық және екі түрлі нәтижа

1,01³⁶⁵

0,99³⁶⁵

Адамдар ғұмырының 1/3 (үштен бір) бөлігін жұмыспен өткізеді. Егер жұмысымызды жақсылап жасамасақ, біздің өміріміздің 1/3 бөлігі шедевр болған жоқ. Демек, статистиканың құрбаны болған мыңдаған өмірлердің бірі болып қаламыз.

Статистиканың құрбаны. Сен кімсің? Бұл өмірде өз орнын тапқысы келген, бойында жаны бар, жүрегі соғып тұрған тірі адамсың ба, әлде жай ғана статистиканың құрбанысың ба?

Жарық дүние есігін аша салып-ақ, қолымыздан келетін іс – статистиканың ақпараты болу. Мысалы, сен өмірге келдің, демек, 1986 жылы туғандардың қатарында барсың. Бірінші сыныпқа бардың – сол жылы мектепке барған оқушылардың тізіміндесің. Үйленсең, АХАЖ бөлімінде некесін тіркеген отбасылардың қатарыңдасың, өлгенде де статистикаға мағұлмат болып енесің.

Ал енді, сұрақ. Сен сол статистикадағы сандардың, мағлұматтардың бірісің бе, жоқ, әлде, оған қоса жеке қалыптасқан тұлғасың ба?

Статистиканың құрбаны болу кез келгеннің қолынан келеді, тіпті үйсіз-күйсіз жүрген азаматтар статистикалық мәліметтерге өз септігін тигізіп жүр. Ал сен ол сияқты статистика құрбаны болудан бөлек, өмірде жеңіс жолында жүріп, өзіңнің миссияңды атқара алдың ба?

Сондықтан да жай ғана көптің бірі болып, сандарды, мәліметтерді толықтырып тұратын тағы бір «+1» болғаннан гөрі, тұлғаға айнал, ол үшін сенің ісің де, өмірінде шедевр болсын.

ЖАҚСЫМЕН ӨТКЕН ЖАРТЫ САҒАТ

Сократ айтады: «Менің білетінім – ештеңе білмейтінім» деп. Жеңіске жетудің төте жолы – өзіңнен ақылды, өзіңнен тәжірибелі адамнан үйрену.

Қай саланы тандасаң да, сол саладағы авторитеттерді білуің керек. Қай салада да саған үйретері көп адам табылады. Олармен араласу көзқарастарыңды өсіреді, білімді тереңдетеді. Сонымен бірге ең жоғарғы орталарға есік ашады.

Адамдардың көбі кездесулерге, танысуларға мән бермейді. Есесіне, жақсы адаммен өткізілген жарты сағат өмірге деген көзқарасыңды өзгерте алуы мүмкін. Сондықтан да өмірлік жолыңнан, уақытыңды алатын, пайда әкелмейтін, ықпалы кері, әрдайым кедергі келтіретін адамдарға өз уақытыңды ысырап етпе.

Өзіңнен табысты адамдарды ізде. Мысалы, Федор Овчинниковті іздеп Сықтықварға бардым. Ол кезде әлі не істейтінімді білмеймін, бірақ бірдеңе істеуге болатынын білем. Жаңа тыныс керек болды. Бірақ қай бағытқа қараймын? Елдің бәрі Түркияға барып жатқан кез. Шабыт іздеген жерімді қараныз. Бір қарағанда түсініксіз. Бірақ, ел қатарлы өмір сүрсең, елден ерекше нәтиже бермейсің деген жақсы сөз бар. Ел бармаған жермен жүру керек, ел көрмеген жерді көру керек. Бұл өзі жердің түбі. Мәскеуге дейін бес сағат ұшасың, одан әрі тағы бес сағат. Мың шақырымнан кейін Солтүстік Мұзды мұхит. Овчинников – «Додо Пиццаның» негізін қалаушы. 24 жасында «Сбербанкпен» 400 мың рубль несие алған. Пәтер жөндеймін деп алған несиеге Сықтықварда кітап дүкенін ашады. Біраз уақыттан кейін ол инвесторларды тарта алды, сөйтіп, «Книга за книгой» сегіз дүкеннен тұратын сауда желісіне айналды.

Алайда 2008 жылғы дағдарыстан соң қарыздардан құрылу үшін өзінің үлесін түкке тұрмайтын ақшаға сатуына тура келеді. Бұл туралы журналист Максим Котин «И ботаники делают бизнес» деген кітап жазды. 2011 жылы Федор Сықтықварда бірінші пиццериясын ашты. Бес жылдан кейін әлемнің тоғыз елінде (АҚШ, Англия, Эстония, Литва, Румыния, Қытай, Қазақстан, Қырғызстан, Өзбекстан) 160 пиццериясы жұмыс істеп тұрды.

Бүкіл Ресейді пиццаға «отырғызды»: 140 пиццериясы бар. Ол, керек десеңіз, итальян тағамдарына маманданатын IL Patio желісін де (135 мейрамхана) басып озған адам. Қысқасы, Овчинников білгенімен көп бөлісті, мені шексіз байытып жіберді. Одан көп нәрсе үйрендім. Егер сонда бармасам, бәлкім, «Rumi»-дің негізгі философиясы да болмас па еді. Әлі күнге дейін араласып, жөн сұрасып тұрамыз.

Мысалы, ол соншама табысты кәсіпкер болғанына қарамастан, өзі блог жүргізеді. Бұл – ол үшін франчайзингке адамдар тартудың, басқа сөзбен айтқанда, бизнесін кеңейтудің жолы. Қолжылық мәселенің, кіріс-шығыс есебінің бәрін ашық жариялайды интернетке.

«Мұның не?» дегенде: «Бұл артқа шегінбеуге стимул» дейді. «Кірісің мен шығысың елдің көз алдында болған соң, жарты күшпен жұмыс істеуге құқы жоқ», Маған осы идеясы ұнады, өзіміз де есеп-қисабымызды ашық жүргізуге тырысып жүрміз. Сол сияқты, Артем Овечкинмен кездесу үшін Мәскеуге екі сағатқа ұшып барып келгенім бар.

Көмек сұра. Феррацци «консультативті кеңес» деп атайтын мамандар тізбегін қалыптастыруды айтады. Екі-үш кеңесші, өзіңнен тәжірибелі, өзіңнен білімді адамдардың кеңесі ешқашан артық етпейді. Бір қызық құбылыс бар, оны Трейси де атап өтеді: адам өзіне көмектескен адамнан гөрі өзі көмектескен адамды көбірек ұнатады.

Өйткені сен біреуден көмек сұрасаң, ол бейсаналы түрде жаны семіріп, мерейі үстем болып қалады: өзін ықпалды, маңызды адам сезінеді. Сондықтан менторлардан көмек сұраудан қысылма. Мұныңмен өзіңе пайдалы, оларға жағымды әрекет жасадым деп санай бер. Мен Овчинниковқа барғанда, ол үшін бейтаныс адам едім. Әлі бизнесі де жоқ. Бірақ ол пікірлесуден қашқан жоқ, ойын жайып салды, кеңестерімен бөлісті. Бұл маған көп көмек берді.

Табысты адамдардан өзгелер де үйренетін жағдай жаса. Жақында IFC-де (Әлемдік банктің бөлімшесі) корпоративтік басқару бойынша курстан өттік, үздіксіз өсу, тәуекелдерді басқару, стандартизация, т.б. маңызды нәрселерді үйретті. Жас компаниямыз, бірақ бізге стартап деңгейінен тезірек өтіп, басқарудың неғұрлым дамыған үлгілерін пайдалану керек болды. Сол сияқты, «Превосходный сервис» кітабының авторы Джон Шоулдың семинары өтті. Оны біздің қызметкерлер жақсы біледі, өйткені көп үрлісті дәл осы кітап бойынша рельсе қойғанбыз. Біздің командадан 16 адам, оның ішінде өзім де бармын, семинарды тыңдадық. Семинардан кейін, өрине өзіміздің палауды ұсындық. Ең тамашасы, Шоул «Тамаша сервис» деп баға беріп кетті. Бірақ осы семинардан біз әлі де өсе алатынымызды түсініп қайттық. Қысқасы, керек адамдармен танысып, олардан дәріс алу, үйрену – өсемін деген адамның міндеті.

Соңғы кезде маған түрлі сұрақтармен келетін адамдар көбейді және байқағаным, жоғарыда айтқан ережелерді ғана емес, ең қарапайым дүниелерді ескермейді екенбіз. Кездесуге байланысты мына ойларыммен бөлісейін.

Кездесетін адамның туралы ақпарат ізде. Әсіресе, ол саған «керек» болса. Google-дан ізде, Facebook, Twitter, Instagram, «В Контакте» желісін ақтар, таныстарыңнан сұра. Қысқасы, оның немен айналысатыныннан хабардар бол. Ақпаратты басқарған адам, ситуацияны да басқарады. Сөйлесетінің кәсіпкер болса, оның өнімінің (тауарының) дәмін татып көр. Маған іскерлік қарым-қатынас ұсынып, ешқашан «Rumi»-де болмадым деген адаммен сөйлесем, өзімді қолайсыз сезінемін. Әдетте алдымен біздің мейрамханаға барып көруін сұраймын, содан кейін ғана кездесуге келемін. Сонда немен айналысатыныңды түсіндіріп уақыт шығындамайсың.

Егер іскерлік қарым-қатынас, орнатқың келсе оның айналасын зертте. Ортақ жоба бастағалы тұрған адамның айналасына назар аудар: оны қоршаған адамдар қалай киінеді, қандай көлік мінеді, не ішеді, қанша уақыттан бері жанында... 2011 жылы бір кәсіпкер бірлесіп жұмыс істеуді ұсынды. Естүімше, сол кезде оның есепшоты 19 миллион доллар шамасында еді. Бірақ, қасындағы орынбасарына қарап, олардың осыншама табыс табатынына сенбейсің. Оң қолы болып саналатын, компанияға жылына 800 мың доллар шамасында табыс тауып беретін қызметкері 75 мың теңгеге пәтер жалдап тұратын, автокөлігі арзан, киімі мен стилі де атқарып жүрген қызметіне сәйкес келмейтін. Сол кезде түйгенім: басқа біреуді жарыққамаған адам, сені де жарыққамайды. Сондықтан да біреумен жұмыс істемес бұрын, оның басқаларға деген қарым-қатынасына назар аудар.

Таразда жүрген кезде, бір адам мал шаруашылығымен айналысуды ұсынды, оны өкем қолдап, ет сатып табыс табуды жөн көрді. Бұны қайдан көрдіңіз, идея қайдан келді деп сұрағанымда, өкем мен сол танысына апарды. Барсам, үйі зәулім сарайдай, мінген автокөлігі үлкен, сол кезде бұл кәсіптің жақсы пайда әкелетінін түсіндім.

Бір адам жақында ғана Өзбекстаннан жеміс-жидек әкеліп, оларды өткізумен айналысайық деп ұсыныс жасады. Бірақ өзінің түр-сипатына қарап, оның сондай жұмысы алып кете алатынына, жеңіске жеткізетініне сенбейсің. Бұндағы айтайын деген негізгі идеям – адамның өзі жақсы болмай, өзгенің жақсы болуына көмектеспейді. Өзін жарыққамаған адам, басқаны да жарыққамайды. Сондықтан да кез келген жұмысты бастамас бұрын, адамның өзіне және оны қоршаған адамдарға үлкен назар аудару бұл өте қажет лайфхак деп есептеймін. Бұны Олег Тиньков та әрдайым айтып жүреді. Сондықтан мен де өзімнің осы бақылауыммен бөліскенді жөн көрдім.

Егер адамға қатысты ұзақ мерзімді жоспарың болса, **түсінбеушілікке жол берме.** Бірде менің танасым «Rumi»-ден ас ішті. Мәзірден тапсырыс беріп, өзі санап та қойыпты. Бірақ 10% қызмет ақысын қоспаған. Ақырында өзі күткеннен 9 мың теңгеге көбірек төледі. Сөйтіп, ашуланды. Оған біздегі жағдайды түсіндірдім, ол Түркияда пайыздар болмайтынын, «Rumi» әлі Кеңес Одағында жүргенін айтып берді тулады. Ақырында ақшасын қайтарып бердік. Кейін сол адам маған келіп, бірге жұмыс істегісі келгенін айтты. Қалай ойлайсың, біз оның ұсынысын қабылдадық па?

МАЙДА ЖЕҢІСТЕР НЕМЕСЕ ГИГАНТОМАНИЯНЫҢ АНТИПАЙДАЛАРЫ.

Көпшілік гигантоманиямен ауырады. Бірден бастық болғысы, үлкен компания ашқысы, қомақты қаражат тапқысы келеді. Ақырында, бірден ауқымды, үлкен жауапкершілікті мойнымызға артып алғаннан кейін, тура сондай ауқымдағы сәтсіздікке ұшыраймыз.

Кішкентай тетікті бекітіп жатса, «ұшақ құрастырып жатырмын» деп қиялдап кетеді. Ал сол сәтте сенен тек тетікті барынша сапалы бекітуге зейін қою ғана талап етіледі. Үлкен жобалармен ауырамызда, кішкентай детальдардан қағыламыз. Бұл ертенге әсер етеді ғой.

«ЖЕҢІСКЕ ЖЕТЕМІН» деп ауырғаннан гөрі жеңіске жеткізетін нәрселермен ауырған дұрыс. Білім, шешендік, талғам, елден өзгеше ойлау. Онымен бітпейді. Жеңіске кедергі келтіретін дүниелерді жолдан алып тастау қажет болады.

Үлкен жеңістер көптеген кішігірім жеңістерден құралуы қажет. «Қалай өзгерсем болады?», «Бизнесімді дамыту үшін не ітсеймін?» деп жазатындар өте көп. Айтарым бір-ақ сөз: күнделікті кішігірім жеңістерге жетіп отыр.

Жиырма бір күнде әдет қалыптасады дейді. Сенің сенімділігіңді арттыратын, дамуына септігін тигізетін әрекеттерден баста. Жүгір, дұрыс сөйле, әдептілік таныт, кітап оқы, өзіңе ұнайтын адамға ұқсауға тырыс.

Кішкентай жеңістердің дәмін татпаған адам, үлкен жеңістерге қол жеткізбейді.

ӨМІРДЕН ЛӘЗЗАТ АЛУ

Жалпы, біз, қазақ жұмысқа берілген, еңбекқор халықпыз ғой. Ешқашан өзімізге ақша қимаймыз.

Бір затты қалап тұрамыз да, отбасын ойлаймыз, үйдің шаруасын бітіру керек, тағысын-тағы. Дұрыс түсін, үйге ақша апарма, отбасыңды асырама деймін. Жай ғана, әр жеңістен соң немесе жасалған жұмыстан кейін біз өзімізді марапаттай білуіміз керек. Бұл бізді алға итермелейді, әрі қарай жұмыс жасауға серпін береді.

Керемет іс тындырдың ба, өзіңе сыйлық алып қой. Жаңа телефон, автокөлігіңе қысқы дөңгелектер, жаңа көйлек немесе қымбат мейрамханада кешкі ас, шетелге саяхат дегендей. Ал біздің адамдар өзінен ақша аяйды, демалыссыз, марапатсыз еңбек етіп шаршайды, қажиды, өмірден түңіледі, ондай жағдайда жеңіс түгіл, кішігірім жеңістерге де жетпейді, себебі, адам өмірден ләззат ала білуі керек.

Шымкентте керемет қылып, «ЕКІНШІ БОЛМА!» тренингін өткізіп, мәз болып қайттық. «Versus» академиясының директоры Мейірбек мырза болса, дем алмастан Астана қаласында өткізілетін дәріске қызу дайындық жүргізіп кетті. Оны жұмыстың ортасынан шығарып алып, дүкенге апардым. Шоппинг адамды демалдырады жазылып, Сондықтан да біз қымбат дүкенге барып, Мейірбек мырзаға қомақты қаражатқа киім алдық. Киімі жоқ емес, бар, бірақ бұл Мейірбек мырзаның атқарған жұмысы үшін менің оны марапаттауым, оған деген көңілім толды деген сөз. Содан ол да, көңілі көтеріліп, Астанада өткізілетін тренингтің қамына кірісті. Біз әр істі бітіргеннен кейін, демалып, өмірден ләззат ала білуіміз керек.

ЖЕҢІСКЕ ЖЕТЕЛЕЙТІН ӘДЕТТЕР

Өзімізді қаншалықты құдіретті сезінсек те, түптің түбінде қартайып, кішірейіп, топыраққа айналатын органикалық ағза ғанамыз. Мәңгілік өмірдің құпиясын ешкім тапқан жоқ, оның керегі де шамалы сияқты. Біз басқа галамишарға ұшып, әлемді жаулауымыз мүмкін, бірақ өте нәзік болып жаратылған ағзамызға тәуелдіміз. Сондықтан оны күтіп ұстау бізге міндет.

Мұхтар Мағауин «Мен» деген романында өзінің басынан өткен бір жайды жазады. Кітапханалардан шықпай ізденіп жүрген кезінде ол дұрыс тамақтанбайды, кітапханада қонатын кездері де болған. Ақырында асқазаны ауырады. Сонда жазушы өзінің миссиясына қандай қауіп төнгенін түсінеді. Ол – алдына үлкен мақсат қойып ізденіп жүрген жас ғалым. Бірақ егер денсаулығын құртып алатын болса, стресске тап болады. Назары мақсаттан ауытқиды. Бұл оның миссиясына төнген қауіп еді. Содан бастап ол өзін емдей бастайды. Күнде таңертең аш қарынға бір қасық бал жейді. Тамақтануын түзейді. Физикалық жаттығуларға да көңіл бөле бастайды. Солай, асқазанын емдейді.

Бәріміз де осындай көзқараста болуымыз керек. Өйткені біздің ағзамыз – әзірге бізде бар ең қымбат қазына. Ол бізді мақсатқа жеткізетін құрал, керек десеңіз. Осы ағзамыз барда ғана мақсатымыз бен миссиямыз, рухани ұмтылыстарымыз бар. Оның сыртында ештеңе де мүмкін емес. Сондықтан биохакингтің негізгі үш постулатына тоқталғым келеді.

Біріншіден – **ұйқы гигиенасы**. Адам аштықтан бес күнде, не бір аптаның ішінде өліп кетуі мүмкін. Ал ұйқысыз үш-бес күнге ғана шыдайды. Бұл тақырыпта толып жатқан зерттеулер бар. Тәжірибелер де жеткілікті. Сальвадор Дали сияқты эксцентриктерекі сағат ғана ұйықтайтын «суперменнің» күн тәртібін жасаған. Әр төрт сағат сайын жиырма минуттан алты рет ұйықтайды екен. Никола Тесла одан сәл ұзағырақ ұйықтауды ұсынған.

Екі сағат жиырма минут. Түнгі он екіде ұйықтап, жиырма минуттан кейін оянған, одан әр түнгі екі мен төрт аралығында ғана ұйықтаған. Уинстон Черчилль түнгі үште ұйықтап, таңғы сегізге оянатын болған, түстен кейін бір жарым сағат «сiestaға» кеткен. Яғни, алты жарым сағат ұйықтаған.

Бірақ бұлардың бәрі эксперимент еді. Ғалымдардың әр түрлі ұйқы паттерндерінзерттей келе, келген қорытындысы төмендегідей: жеті-сегіз сағат ұйқы – абсолютті қажеттілік. Дәл осындай уақыт ағзаның толыққанды, дұрыс қызмет етуіне қажет. Өйткені ұйқы кезінде біз жай ғана тынықпаймыз, жараларымыз жазылып, зақымданған жасушалар қалпына келеді. Ағза ояу кезінде ешқашан өзін емдей алмайды. Сондықтан да ауруханаларда адамды ұйықтатып тастауға барлық жағдай жасайды. Сергей Фаге «Мне 32 года, и я потратил \$200 тысяч на «биохакинг» деген мақаласында Пенсильвания университетіндегі зерттеуді мысалға келтіреді. Онда сегіз сағат ұйқының «естен адасып кетпес үшін» міндетті екен дәлелденген. Фаге сонымен бірге ұйықтамас бұрын көк түсті блоктап, ұйқыға кетерде бөлмені қараңғылап тастауды ұсынады. Ал жатын бөлме тым ыстық не суық болмау қажеттілігі түсінікті, соңғы жылдары ғалымдар 18-19 градусты оптималды деген қорытындыға келіпті. Ең бастысы, ұйқы гигиенасын сақтау үшін белгіленген уақытта ұйқыға кетіп, белгіленген уақытта ояну керек.

Екіншіден – **дұрыс тамақтану**. Бұл тақырыпта мыңдаған кітап бар. Олардың бәрінің айтатыны бір нәрсеге саяды. Қысқа қайыратын болсақ, қант пен тұзды азырақ пайдалану не түбегейлі бас тарту, суды мейлінше көп, тәулігіне үш литрге дейін тұтыну. Консервіленген тамақтар мен бояғыш концентраттар қосылған жасанды өнімдерден бас тарту, фастфудты тұтынбау. Табиғи өнімдерді рационға көбірек енгізу, оның ішінде, әрине, жеміс-жидекке басымдық беру. Алкогольдің зияны туралы да диетологтардың ойы бір жерден шығады. Ал етті шамадан тыс пайдалану ағзаға артық жұмыс екенін естен шығарып алатын сияқтымыз. Жаһандық жылынуға қанша алаңдаулы болсақ та, қазаққа «еттен бас тарт» деп айтуға дөтім бармайды. Жақсы жаңалық ет жейтін болсаңыз, жылқының етіне басымдық беріңіз. Онда холестерин өте аз, тез қорытылады, ал қымыз тіпті қандағы холестериннің бәрін шайып шығады. Баяғыда қазақтың денсаулығы неге мықты болғанын осыдан-ақ түсіне беріңіз. Сондай-ақ отыз күн ораздан бөлек, аптасына бір не айына бір рет ашығып тұруды әдетке айналдырсаңыз ұтылмайсыз. Төрт сағат сайын, аз порциялармен жеу керегін еске салсам артық етпейтін секілді. «Rumi»-ден басқа жерде тауыса алмайтын тамағына тапсырыс берме.

Үшіншіден – **физикалық жаттығулар**. Өміріміз тым жеңілдеп кетті. Баяғыда ата-бабаларымыз көшіп-қонып, атқа мініп, үздіксіз қозғалыста жүрді. Адамзат о баста біздің бабаларымыз – көшпенділер сияқты табиғатпен етене, бірігіп өмір сүруге жаралған. Бірақ урбанизация келді, бәріміз тас қамалдарға бекідік. Төрт қабырғадан шыға алмаймыз, жұмсақ диваннан тұрғымыз келмейді, айналмалы креслода күніне сегіз сағат тапжылмай отырамыз. Мұның бәрі – организм үшін шок. Әр дене мүшенің бұл жағдайларға әр түрлі деңгейде қарсылығын білдіреді.

Сондықтан ауырмаудың бір жолы – физикалық белсенділікті сақтау. Әрине, қазір жаттығу залына баруға уақыт жоқ. Сондықтан да HIIT (high intensity interval training) трендте. Бұл әдістеме жайында ақпаратты да, жаттығуларды да YouTube-тан таба аласыз. Оның авторларының айтатыны: он минут болса да, барынша күш салып жаттықсаңыз, нәтижесі көп күттірмейді. Ал жалпы, көбірек жаяу жүруге, таңертең жаттығу жасауға не жүгіруді әдетке айналдыруға тырысыңыз. Иә, «биохакинг» деген – өте заманауи, жаңашыл болып естілгенімен, бәріміз мектеп қабырғасында үйренген қарапайым қағидалар. Өткен, есейе келе сол сабақтарды естен шығарып аламыз...

Эмоционалды интеллект. Қазақтың тәрбиесі жақсы, бірақ кейде көңіл-күйді басқаруды үйретпей ме деп қаласың. Әйтпесе неге көпшілік жерлерде даяшылары жұлқыннып, сатушылары сілкініп отырады? Бұл дегенің біздің табиғатымызға қарсы. Бәріміз бала кезімізден бір нәрсені көріп өстік. Ол – қонақжайлылық. Қонақ келгенде ішкен асымызды жерге қойып, қолымызда бар ең бағалы нәрсені алдына тосамыз. Мен осы қонақжайлылықты «Rumi»-ге сипат етіп алдым, басқа құпия жоқ.

«Starbucks»-тағы адамдар неге жылы ұшырап тұрады? Олар «Starbucks»-та жұмыс істейтіндігінен ашық-жарқын болып көрінеді.

Ақылды адамдар айтады, егер дұрыс команда жинай алмасаң, қаржылық табысқа да жетпейсің дейді.

«Rumi»-де ең кәсіби даяшылар болмаса да, олар мейірімді. Бұл көзқарасты біз «Starbucks»-тан алдық. Оның негізін қалаушы Говард Шульцтен былай сұрапты: «Өз қарамағыңыздағыларды жамиян тұруға қалай үйреттіңіз?». Сонда Шулы: «Біз күле білмейтін адамдарды жұмысқа алмаймыз» деп жауап берген екен. Менің ұстанымым да сол, жаңа персоналды жинағанда, олардың қайырымдылығына қараймын. Даяшы болам деп бетінде безеуі бар жігіт те келді, алайда, ол мейірімді

болса жеткілікті. Ол үстіңе шай төгіп алуы мүмкін, бірақ шын өкініп, кешірім сұрағанда, сен оны түсініп, кешіре аласың. «Бізге жұлдыздардың командасы керек емес, жұлдызды команда керек» дегенді жиі қайталаймын және осыны айтқанда, «Жұлдыз» деп эмоционалды интеллектісі бар адамдарды айтамын.

Егер көңілді адаммен кездессен, қандай сезімде боласың? Өзің де қуанып қалмайсың ба? Дәл солай, егер сен өзіңді көңілді ұстасаң, өзгелер де сенің жаныңа үйір болады. Жалпы, менің ұстанымым: жақсы сөйлеу керек. Жақсы нәрсе айтпасаң, ештеңе айтпай-ақ қой. Айналадағы адамдарға мұқият зер салып жүр. Өйткені адам өзінің ойы мен пікірін ылғи да сезбен жеткізе бермейді. Ол оның бет қимылында, жетінде, мимикасында жазылып тұрады. Осыны оқи білсең, өмір сүру жеңілдей түседі. Өзің де, өзгелерге де көбірек пайда әкелесің.

Уэйн Дайер айтады: «Сезім дегеніміз ара-тұра сізге келіп қонатын эмоциялар емес. Бұл – біз өзіміз таңдайтын реакциялар. Егер эмоцияларымызды игере алсақ, өзімізді көп қатерден сақтай аламыз». Баяғыда, Сократ айтып кеткен: «Адам өз ойларын басқара алады, ал эмоциялар ойлардан туады». Демек, адам өзінің ойында, эмоциясын да басқара алады. Оның мы, жүрегі, өз таңдауымен ғана әрекет етеді. Басқа ешкім оған өмір жүргізе алмайды. Егер біреу саған «мен сені сүйемін» десе, ол адам кез келген сезімде болуға ерікті, бірақ сені сүюді қалады деген сөз. «Қаным басыма тепті» десе, кез келген реакцияға ерікті, бірақ өзі ашулануды таңдады деп қабылдау керек.

Осыны түсінуді эмоционалды интеллект немесе әлеуметтік интеллект дейді. Өз эмоцияларын басқара алу, өзгелердің эмоцияларын оқи алу және дер кезінде қолдау білдіре алу. Мұның бәрі адамды жеңіске жетелейтін ең маңызды факторлардың қатарында.

Практикалық интеллект. Білім алған дұрыс. IQ-ді көтерген дұрыс. Қалай болғанда да, IQ-і жетпіске тең адам мен IQ-і жүз отызға тең адамның жеңіске жету коэффициенті бірдей емес. Бірақ жалпы интеллектімен бірге практикалық интеллект деген болады. Біздіңше айтқанда – өмірді білу. Қоғамды білу. Керек жерде, керек адамға, керек сөздерді айта білу. Өмірді білу деген – ынжық болмау, өз ойыңды айта білу, өзіңе керектіңің ала білу, саған керек нәтиже болатындай дұрыс сөздерді қолдана білу.

Практикалық интеллект шығармашылық адамдарында, интеллектуалды орталарда кемшін болады. Мұның да түсіндірмесі бар. Әдетте өздерінің біліміне тым сенімді адамдар, дүниенің кейбір заңдылықтарын қабылдаудан бас тартып жатады. Бірақ дүниенің заңдылықтарын ешкім өзгерте алмайды. Өзіңді осы дүниеге бейімдеп, мінезінді, реакцияларыңды басқара аласың. Мұның қажеттілігін келесі мысалдардан анық көруге болады Канадалық попсоциолог Малкольм Гладуэлл «Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего?» (Outliers: The Story of Success) деген кітабында өте ақылды екі адамды мысалға келтіреді. Бірі – Кристофер Ланган, IQ-і жүз тоқсан беске тең, гений. Қатардағы адамның IQ-і 100-ге жақын, Эйнштейндікі 150 шамасында болған. Оныкі – 195. Алты айында сөйлеген, үш жасында өзін-сыңақ бағдарламалар тыңдап, өз бетімен әріп таныған, бес жасында Құдай туралы сұрақтар қоя бастаған, ал америкалықтарға міндетті SAT емтиханын тапсырғанда, емтихан үстінде қалғып кеткеніне қарамастан, ең жоғары балл алған. Бірақ осы данышпан, екі университетке тапсырып, екеуін де бітіре алмаған, дұрыс жұмыс таппаған, көп жағдайда қара жұмыс істеп күн көрген.

Неге? Гладуэлл мұны «Ланган парадоксі» деп атайды.

Өйткені, дисфункционалды отбасынан шыққан, ішкіш анасы мен өгей әкесінен таяқ жеп өскен, жұдырық ала жүгірмесең таяқ жегізетін көшеде ер жеткен ол, жай ғана ойын жеткізе алмайтын болған. Ол бірінші университетінен анасының қаржылық форманы дұрыс толтырмағаны үшін шәкіртақтан қағылып, сол себепті шығып қалады. Екінші университетінен көлігі сынып, ақша таба алмай, екі қаланың ортасында жүруден шаршаған соң шығып қалады. «Екі жағдайда да оны тұрмыс тежеді. Бірақ тұрмыстың арғы жағында адамдарға деген сенімсіздік, ішкі қарсылық «бәрібір ешкім көмектеспейді» деген ой тұрды» дейді Гладуэлл. Мүмкін, оныкі де дұрыс шығар.

Роберт Оппенгеймер деген тағы бір генийді мысалға келтіреді. Ол да оңай шағылатын жаңғақ емес, тек, студент кезінде жетекшісіне қаны қайнағаны соншалық, ұлап өлтірмек болады. Мұнысы мәлім болып, үлкен шу шығып, университеттен шеттетіледі. Ал енді осындай «мінезі тұрақсыз тип», біраз жылдан кейін атом бомбасын зерттейтін жобаның басқарушы қызметін иеленеді. Қалайша? Жай ғана, ол өзіне керек жауапты ала алатын, өзгелерге керек жауапты бере алатын адам болған. Психикасының дұрыстығына күмәні бола тұра, адамдар оның сенімді жауаптарын естігенде позицияларын жұмсартып екен.

Бірінші жағдайда біз «дүние қатыгез» деп санап, ішкі қарсылығының кесірінен бәрінен құр қалған адамды көреміз. Екіншісінде эмоционалды тұрақсыздығына қарамастан, өзіне қажет кезде ортаға бейімделе алатын адамды көреміз. Өрине, екіншісінді есте қаларлықтай карьера жасап, едәуір жетістерге жеткені айтпаса да түсінікті. Бұдан шығатын мораль: дүниені өзгертем деп әуре болма, дүниедегі өзінді өзгерт. Бұдан келіп шығатын қорытынды, адамның қабілеті мен білімі ғана емес, оның қалай ойлайтыны маңызды. Әрі қарай адамның жеңіске жету үшін шартты ой паттерндері туралы айтқым келеді.

Ширақтық. «Практикалық интеллектінің» бір аспектісі бар. Қазақта оны «ширақтық», «пысықтық» дейді.

Десе де «пысық» деген сөзге көзқарас екіұдай. Пысық десе – бәріне үлгереді, жылдам істейді, жолы болғыш жеңіске жеткіш деген сөз. Және «пысықай» десе – жүрмейтін жері жоқ, кіріспейтін ісі жоқ, бірақ ештеңені соңына дейін жеткізбейді деген мағына береді. Бұл – жағымсыздау анықтама. Жалпы, бізде пысық адамнан гөрі момын адамды мысалға көп келтіріп, амбициядан гөрі ұндықты насихаттай ма деп қорқам. Менінше, осы қатынасты өзгерту керек. Орыстар «предпримчивость» дейтін қасиет туралы айтып отырмын. Осы мағынадағы пысық болудан қорықпа. Ширақ бол. Уақыт оны талап етеді. Өзіңе берілген бір ғана өмірді лузер болып өткізуге құқың жоқ. Сондықтан етің тірі болсын.

Владимир Познер сегіз жасында газет тасыған («Прощание с иллюзиями»). Ричард Брэнсон он екі жасында Рождествода сату үшін шырша өсірген. «Теряя невинность» (Losing My Virginity: The Autobiography) деген кітабында ол өзі өсіріп жатқан шырша бұтақтарын қояндар қырқып кеткенін айтады. Сонда ол, қояндарды ұстап алып, көршілеріне сатып, бәрібір ақша жасапты.

Өз басым ең алғашқы табысымды 2000 жылдары таптым ғой деймін. Базарға шығып, шырша сатқаным бар еді. Он төрт жасар бала үшін 2000 теңге деген әжептәуір ақша болатын. Сол ақшаға өзім армандаған кроссовки сатып алғаным есімде. Анама сол кезде маған жұмыс істеуге рұқсат бергені үшін әлі күнге дейін алғыс айтамын.

Өйткені өзінің 14 жасар баласы базарда шырша сатып жүргені оған аса ұнай қоймағаны анық еді. Ең бастысы, ол маған кедергі келтірген жоқ, қайта жұмыс істегенімді қолдады.

Талай жылдан кейін, Алматыда кофейняда отырып, тоғыз жасар Стас деген баланы көрдім. Ол ойыншық сатып жүр екен. Әдетте демалыс орындарында қайыр сұрайтындарды аса ұнатпаймын. Ал бұл баланікі қайыр сұрау емес, адал еңбек еді. Баланы шақырып алып, 3000 теңгеге ойыншық сатып алдым (4000 теңге деп түр екен, саудаласып, бағасын түсірдім). Сол балаға қарап, қуандым. Алақан жаймайтынына, салфетка мен қалам сияқты ұсақ-түйек емес, көдімгідей қомақты тауар жинай алғанына риза болдым. Қоржынында бағасы он мың теңгеге дейінгі қымбат ойыншықтар да бар еді. Енді ойлап қарасаң, бұл бала сол ойыншықтың бәрін бір жерден алды ғой? Бәрін сатып алуға ақшасы жетуі неғайбыл. Демек, біреуді (ол әжесі болса да) көндіріп, сендіріп, жалға алғаны анық. Осы шаруамен айналысуға рұқсат ала алғаны (тіпті ата-анасынан болса да) да анық. Қарап отырсаң, оның осы кафеге дейінгі жолының өзі жолсыз жерде жол іздей алатын ширақтығын көрсетеді. Баланың жеңілдік асты, ауырдың үстімен жүруге тырыспайтынына, қазірден бастап жұмыс істеуден қашпайтынына риза болдым.

ҰБТ алғаш шығып жатқан кез еді. Бірде танысым келіп: «ҰБТ деген жақсы тема, тест кітаптарын басып шығарса, демде өтіп кеткелі тұр», – деді. Маған айтқан себебі, маман ол кезде білім беру саласында істейді. «Мамаңмен сөйлесіп көр». Бірден қызығып кеттім. «Мама, мен осылай бизнес жасайын», – дедім. 67 мың теңге керек еді.

Сұрап едім, бермеді. «Балам, мені мұндайға араластырма. Қызметімді, абыройымды ондай нәрсеге қолданбаймын», – деді. «Жақсы». Бардым да, буфеттегі әпкеден 100 доллар, өзім киінетін бутиктен 200, тәрбиешіден жетпегенін алып, бизнеске кірістім. Он күнде 83 мың теңге пайда таптым. Үнемі кітап әкелетін болдым. Апталық табысым жүз мыңнан кем емес. Ол кезде көп ақша. Қазір мен туралы: «Он тоғыз жасында алғашқы миллионын тапқан», – деп жатады. Алғашқы миллион сол кезде келген.

Мұны неге айтып отырмын? Жылап-сықтап отырғанша бірдеңе істеу, әрекет етуді, жоқ жерден мүмкіндіктер жасауды бағалаймын. Мүмкіндікті күтіп отырмайтын, өздері жасайтын адамдар міндетті түрде жеңіске жетеді деп сенемін. Еңбектің қадірін неғұрлым ертерек түсінсе, соғұрлым табысты болады.

Рухани интеллект. Шамиль Аляутдинов айтқан «рухани білім» туралы айтуға құқылымын деп ойламаймын. Дін туралы қай деңгейде ізденуді әркім өзі шешсін. «Рухани білім» дегенді мен басқауа түсінемін. Бұл – өзіңнің рухыңды, ішкі ойлау жүйенді басқара алу. Бұл дегенің өте көп ұғымды сыйдырады. Ол – позитив ойлау, өз ойы мен ісі үшін жауапкершілік ала білу, өзіңе және Құдайға деген сенім, т.б. Біртіндеп баяндайын.

Позитив. Кез келген тұлғаның өзін дамыту тренингіне барсаң, позитивті ойлаудың қажеттілігі туралы айтады. Өйткені, ең күшті материя – адамның ойы. Ал ойыңды өзің ғана түзей аласың. Демек, сен өзгермей ештеңе өзгермейді. Жалғыз проблема – өзіңсің. Жалғыз шешім де өзіңсің. Мысалы, «Лада Калинаға» мініп алып, жол ережесін сақтамайтын адамдар, өздерінде осындай көлік болған соң жолды кесіп өтеді. Олар жолда төртіп сақтамайтындықтан, сондай көлік мінеді. Ең алдымен адамның ойын өзгерту керек. Егер ойлау жүйенді өзгертсең, бәрі өзгереді. Ой тағдырыңызды жасайды. Стивен Кови мұны парадигма дейді. Осы парадигма, демек өмірге деген қатынасың, ішкі мотивің позитив болу керек.

Хэл Элродтың бестселлерге айналған «Магия утра. Как первый час дня определяет ваш успех» (The Miracle Morning. The Not So Obvious Secret Guaranteed to Transform Your Life) деген кітабы бар. Талай адамға ұсындым, оқығандардың ішінде ұнамады дегені болған жоқ. Сол Элродтың қайталайтын бір қағидасы: «Күнде таңертең өзіңізге позитивті көңіл күй белгілеңіз» дейді. «Бүгін жолапсырмының бәрі орындалады», «Уақытқа баймын». Осылай позитивті ұйғарымдарды жиі-жиі қайталай беру керек. Бұл бір сектанттардың әрекеті сияқты көрінуі мүмкін, бірақ өзін дәлелдеген әдіс.

Психосоматикалық медицинаның негізін қалаған француз психологі Куэнің жеңісі сол – ол пациенттерін күн сайын «Мен күн сайын жақсы болып барамын» деп айтуға мәжбүрлейді екен. Нәтижесінде шынында да олардың жағдайы жақсарды. Плацебо эффекткісі дегенді біріміз білеміз. «Сауығып кетемін» деп сеніп ішкен адам іші қуыс «дәрілер» де айығып кетеді. Ең басты шарт, адамның сол «дәрінің» пайдалы екеніне сенуі ғана. Енді мынаған қара. Кейде кәсіби медицина жаза алмаған дертті емделушінің өзі сеніп барған балгерлер емдеп жібереді. Мұнда да көбіне емдеуші емес, емделушінің ойы маңыздырақ.

Осының бәрі – 1882 жылдан 1910 жылға дейін Францияның Труа деген қаласындағы кішкентай дәріханада жұмыс істеген Эмиль Куэнің анықтағаны. Ол адамның санасы, дәлірегі, бейсанасының қаншалықты ықпалды екенін шегелеп кетті. «Мен жетемін!» деп қайталаған адамның дегеніне жетпеген жерін көргем жоқ»

дейді ол. «Қай істі бастағанда да қолыңыздан келетініне сеніңіз, сонда жартылай дегеніме жеттім деп есептей берсеңіз болады». АҚШ-тың 32-президент Теодор Рузвельттің сөзі .

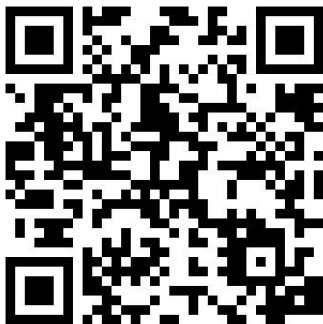
Брайан Трейси айтады: «Өмірдің ең маңызды сабағы – ол сіздің қаламайтын дүниеніз туралы айтпау және ойламау». Тек қана саған керек, өзің қалайтын дүниені айт. Мүмкін, қазір ауылда шығарсың, бірақ Астанада тұрғың келетін шығар. «Астанада тұрамын» де. «Ауылда тұрмаймын» деме. «Болмай қалса...» емес, «болып кетсе» дегенге дайын бол. Нейромаркетинг данышпандары «болымсыз шақта сөйлеуге тыйым салады. Темекі шекпеңіз», «Дәретхана қағазын тастамаңыз» деген ескертпелерге қарашы. Кішкентай балаға «балшықты баспа» деген сайын басады емес пе? Сондықтан

да «Rumi»-дің дәретханаларына «Бұл дәретхананы кішкентай балалар да пайдаланады» деген жазу қойдық. Меніңше, бұл «Не курить, не сорить» дегеннен гөрі жақсырақ әсер етеді. «Ма», «ме» болымсыз жалғауымен берілген тапсырманың ешқашан орындалмайтынын тарих та, психология да көрсетіп отыр. Яғни, тілекті де болымсыз жалғаумен айтудан тартын.

Позитивті сөйле, өмірдің өзі позитивті нәтижелерді көбірек ұсынады. Мұны Американың ең ауқатты бес жүз адамының өмірбаянын сараптаған Наполеон Хиллда дәлелдеді. Бернард Шоу: «Адамдардың көпшілігі жан-жағына қарайды да, «неге?» деп сұрайды. Мен жанжағыма қараймын да, «неге болмасақ?» деймін. Бұл дүние мүмкіндіктерге толы. Әр минутта жаңа мүмкіндік сен тосып тұр, әр қадам жаңа мүмкіндіктерді ашады.

Заманауи әлеуметтік зерттеушілердің бірі, композитор Бенджамин Зандер Тед лекциясын бергенде (The transformative power of classical music) мынадай нәрсе айтады.

XX ғасырдың басында Британияның аяқ киім шығарушы екі компаниясының өкілі Африкаға барыпты. Нарықты кеңейткісі келіп, экспортқа шығара алатын жаңа адамдар іздеген ғой. Бір аптадан кейін бірінші саудагер Манчестерге телеграмма жолдайды, «Келгенім бекер болыпты. Мұнда аяқ киім сата алмаймыз, Африкада адамдар мүлде аяқ киім кимейді екен» дейді. Дәл соның ізін ала, екінші өкіл жеделхат жіберіпті: «Ғажап! Шексіз мүмкіндіктер! Африкада ешкім әлі аяқ киім кимейді екен!». Қарап отырсаңыз, екеуінің де дұрыс. Мүмкіндікті көргісі келген адам оны көреді, ал көргісі келмеген адам кедергіні көреді.



Осы (QR кодты сканерлеп, композитор Бенджамин Зандер Тед лекциясын көре аласың.

Экономист, XX ғасырдағы ең әйгілі менеджмент теоретигінің бірі Питер Друкер айтады: «Эффективті адам проблемаларды ойламайды, ол мүмкіндіктерді ойлайды. Олар мүмкіндіктерін суарып, проблемаларды шөлдетіп ұстайды. Мүмкіндіктерге зейін қойғанда проблемалар өздері-ақ қаша жөнеледі. Өйткені проблемалар мүмкіндіктерден қорқады».

Өзінді өзгелер сыйлайтын, құлақ, асатын, пікірін бағалайтын адаммын деп есептесең, уақыт өте келе шынында, да сондай адамға айналасың. Мүмкін, бәрі сен қалағандай емес, кедергілер көп шығар. Мүмкін, бүкіл дүние саған қарсы шыққандай сезімде болатын шығарсың.

Бірақ өзінді алда. Бәрі жақсы сияқты кейіп таныт. Сонда бәрі жақсара түседі. Өмірді театр деп те, спорт деп те қарауға болады. Бірақ спорттан айырмашылығы – сенің жаттықтырушың өзің ғана. Сырттан біреу келіп көңіл күйіңді көтеріп бермейді. Өзіңе деген сенімді де өсірмейді. Өзің ғана осының бәріне жауаптысың.

Ойды басқару. Виктор Франкл, концлагерьден өткен әйгілі психиатр, былай дейді: «Адамнан бәрін тартып алуға болады, оның еркінен басқа». Адамды түрмеге қамап қоюға болады. Бірақ түрмедегі өмірді қалай қабылдайтынын басқара алмайсыз. Оны өлтіруге де болады.

Бірақ өлімге қатысты пікірімен ұстанымын тартып ала алмайсыз. Кез келген жағдайда оны қалай қабылдауды таңдай аламыз. Және бұл – түпкі еркіндік. Өлем сіздің ғана қарым-қатынасыңызбен өлшенеді.

Бұл шындығында тым жаңа түсінік емес. Сократ пен оның ізбасарлары қалаған философиялық мектеп, «адам өзін тани алады, өзінің сенімдері мен құндылықтарын өлшей алады» дейді және «адам өзін өзгерте алады, өзінің сенімдерін өзгерте алады, демек эмоцияларын да өзгерте алады. Өйткені біздің эмоцияларымыз біздің сенімдерімізден туады». Тағы бір қағидасы: «адамдар саналы түрде ойлау, сезіну мен әрекет етудің жаңа жолдарын әдетке енгізе алады». Бұл адамды құдіретті болмаса да, қуатты жаратылысқа айналдырады.

Ануар Садат, Мысырдың бұрынғы президенті, көп жылдар түрмеде отырды. Қол қусырып отырған жоқ, ойланды, кітап оқыды, рухани, психологиялық тұрғыда өзін қанаттандырды. Сонда ол мына ойға келіп тіреледі:

«Өзінің ойлау жүйесін өзгерте алмаған адам, басқа еш нәрсені өзгерте алмайды, демек, прогреске ешқашан жетпейді». Осы ойды түсініп, түйгеннен кейін, ол түрмеден шықты да, біраз жылдан кейін президент болды. Мысырдың саясатын өзгертті.

Екі адамның қайсысы көбірек жеңіске жетеді? Көбірек талаптанған адам. Көбірек жеңіс туралы ойлап, көбірек соны қалаған адам оған көбірек күш жұмсайтыны да анық. Бәрі ойдан басталады.

Сен қазір кімсің? Оған өзің ғана жауаптысың. Егер анау бір кітапты оқымасаң, ана бір адамға анау бір сөзді айтпасаң, анау жерде анау күні болмасаң, сен осы адам болмас едің. Салдар әр түрлі болуы мүмкін, себеп – өзің ғана. Өзінді, өз қарым-қатынасыңды өзгертсең, болашақ басқа бір салдарға әкелуі мүмкін. Мүмкін ғана емес, әкелетіні анық та. Осы жерде өте маңызды концепцияға келіп тоқтаймыз. Ол – жауапкершілік.

Жауапкершілік. Арман мен мақсат туралы жоғарыда айттық қой. Бұл екеуінің тағы бір елеулі айырмашылығы бар. Армандағанда бәрі тамаша, таңғажайыптардың бәрі өзінен-өзі болып жатады. Мақсат үшін сен жауаптысың.

Брайан Трейсидің «Достижение Максимума. 12 принципов» деген кітабы былай басталады: «Баяғыда бір таудың бөктерінде данышпан қария тұрыпты. Оның білмейтіні жоқ екен, билеушілер де, саудагерлер де, бәрі соның алдына келіп сұрақтарына жауап іздесе керек. Сол таудың етегінде кішкентай ауыл бар екен дейді. Бұл ауылдың балалары шалға сұрақ қоюды әдетке айналдырған. Қарияның кез келген сұраққа жауабы бары оларды ойландырады. Шал жауап бере алмайтын бір сұрақ қояйық дейді.

Күндердің күні балалардың бірі, Арам: «Данышпанды жерге қарататын сұрақ таптым», – дейді. Қолына кішкентай құсты қысып ұстаған ол: «Шалдан мына құс тірі ме, өлі ме деп сұраймын. Егер өлі десе, жібере саламын. Тірі десе, өлтіре саламын. Не десе де, оныкі дұрыс болмай шығады», – дейді. Балалардың бәрі шұылдасып, Арамды ортаға салып, шалға келеді. Сосын жаңағы бала: «Міне, қолымда құс бар, ол өлі ме, тірі ме?», – дейді. Оның көзіне қарап мысқылдаған Шал: «Арам, ол сенің қолыңда», – депті.

Мен осы шалмен келісемін. Сенің әр әрекетің жаңа мүмкін болашақтарды тудырады. Өміріңде болып жатқан барлық нәрсеге өзің ғана жауаптысың. Мемлекетті кінәлама. Ата-ананды кінәлама. Бауырларыңды, достарыңды кінәлама. Ұстаздарыңды кінәлама. Әсіресе бастығың мен әріптестеріңді кінәлама. Өйткені басқаны таңдай алмасаң да, жұмысты таңдайтын өзің. Кім болатыныды өзің шешесің. Тағдырыңды қолмен жасайсың. Сен өз өміріңнің бағбанысың.



Осы QR кодты сканерлеп, Алан де Боттонның дәрісін көре аласың.

Self help кітаптардың бәрінің айтқысы келетіні де осы. Алан де Боттон, өзінің алты миллион рет қаралған Жеңіс туралы тед дәрісінде (A kinder, gentler philosophy of Success) мынаны айтады. Осыдан төрт жүз жыл бұрын кедей адамды unfortunate дейтін. Яғни, жолы болмаған, Құдайлар, не әйтеуір бір жоғары күштердің бұйрығымен кедейлікті арқалап жүруге мәжбүр жандар. Қазір кедей адамды loser деп атайды, демек, жоғалтқан, қолында барынан айырылып қалған және осы екі сөздің арасындағы айырмашылық адам психологиясының төрт жүз жылдық даму эволюциясын көрсетеді. Біздің жеңіске жеткен жетпегенімізге бұрын Құдай жауапты деп ойласақ, қазір өзіміз жауаптымыз деген тоқтамға келдік.

Бір орнында тұрған көліктің кілтін бұрап, газды бассаң, ол орнынан жылжиды. Дәл солай сенің өмірің де өз әрекетіңді күтеді. Кез келген мақсат жауапкершіліктен басталады. Бұл менің өмірім, оны қалай сүретінім өзіме байланысты, мынау менің мақсатым, оған жетуім өзімнің қолымда. Адам осылай, өз өмірі үшін жауапкершілік алуы керек.

Өзің ойлашы, мемлекетті сынағаннан, билікті жамандағаннан тұрмысы түзелетін болса, осы уақытқа дейін қазақтардың бәрі баяғыда миллионер болатын еді ғой? Аяқты аспанға асып қойып, тағдырға шағым айтып жата беруге болады, одан не өзгереді?

Тек қана әрекет, саналы әрекетің сені жақсы өмірге жетелейді. Жақсылық өзінен-өзі бола қалады, бақ құсы келіп басыма қона салады деп күту әбестік. Өзінен-өзі ештеңе де болмайды.

Тағдыр деген тылсым. Тағдырды жаратқан Құдай сені де жаратты. Өмірге керектің бәрімен қаруландырды. Ақыл-ой, сана берді, тылсымның бәрін сезетін жүрек берді, шешім қабылдап, іске кірісетін ерік берді. Күндердің күні әкімдік үй бере салады деп күтіп жүруге болады. Сөйтіп, қартайғанша пәтер жалдап, қартайғанда далада қалуға да болады. «Біздің де қолымызға қарға саңғыр» деп, өмір бойы күтіп жүре беруге де болады.

Бірақ тек қана Құдайдың сәтін күтіп жүре беру аз. Оған дайындалу керек. Өзір болу керек. Өмірдің беретіні тым көп. Алла сондай жомарт. Тек қабылдауға дайын бол.

Осыны түсінбей, бірақ интуитивті түрде бірдеңені түртпектеп, ылғи да алға жылжитын адамдар болады. Түсініп, саналы түрде таңдау жасайтындарда бар. Осы екі топ дүниені алға жылжытады. Жаңалықтар ашады. Марсқа ұшады. Өзге ғаламшардан адамзатқа мекен іздейді. Өз бетімен жүретін көлік шығарады. Айфон ойлап табады. Фейсбукты ойлап табады. Жеңіске жетеді.

Бірдеңені іздеп, тырысып, тырмысып жүретін адамдар көбірек табысқа жетеді.

Кәсіпкер емес, тырыскер дейтінім де содан. Кейде жауапкершілік маған әлемдегі ең маңызды қасиет сияқты көрінеді және байқауымша, адамдардың көпшілігі солай қабылдайды. Егер өз өміріңе жауапкершілік алсаң, өз қателігіңе жауап беруден қорықпасаң, қоғам да мұны құрметтейтін болады.

Олай дейтінім, 2017 жылы Алматыда күтпеген жерден жағымсыз оқиға болды. 23 қыркүйек, сенбі күні 35 адамға арналған палау, салат, жасымық сорпасы секілді көлемді тапсырыс түсті. «Достық» даңғылындағы «Rumi» мейрамханасы мен Абай даңғылындағы «Мәдени» асханасын біріктіріп, тапсырыс берген мекенжайға жеткізген едік. Кейінірек бес адамның тамақтан уланып, ауруханаға түскені мәлім болды. Есті сала ауруханаға бардық.

Бәрі де көп ұзамай жұмыстарына шығып кетті. «Rumi» мен «Мәдениге» келіп, 1300 адам дәл сол тағамдардың 350 порциясына тапсырыс берген екен. Бірақ олардың ешқайсысынан шағым түскен жоқ. Сондықтан біздің топшылауымызша, кінәрат тағамдарды сатып алғаннан кейін дұрыс сақтамаудан болды-ау деп жобаладық. Осыны ескерген зиян шегуші тарап та бізге кінә артады.

Қалай болғанда да СЭС өкілдері келіп, жағдайды анықтау үшін тексеріс жүргізді. Олардың тапқан міні 34 сағаттың ішінде жойылды. Тіпті талап етілмесе де, қайтадан дезинфекция жасап жібердік. Бұл біз үшін өте қолайсыз жағдай болды. Өйткені осындай инциденттердің алдын алу үшін талап етілгеннен де жиі анализ жасаймыз, қызметкерлерімізді оқытамыз, қадағалаймыз. Осының бәрін ескере отырып, әлеуметтік желілерде пост жаздым. Жағдайдың бәрін болған күйінде түсіндірдім. Мен айтпасаң, сол желідегі адамдардың, біздің тұрақты және потенциалды қонақтарымыздың көбі сол жағдайды естімесе те еді. Бірақ біз барынша тұнық бизнес жүргізіміз келеді. Мүмкін, ол қымбатқа түсер, бірақ қонақтарды жоғалтып та алармыз. Бірақ шындық қымбат. Әрине, кінәліні басқа жақтан іздеп, өзімізді судан ақ, сүттен таза деп жариялауға да болатын еді. Бірақ біздің кінәлі болуымыз құрығанда бір пайызға мүмкін болса, ақауды өзімізден іздейміз. Өзімізге прокурор, өзгелерге адвокат болғымыз келеді. Керісінше емес. Біз дәмханаларымызды қайталап тексереміз, СЭС қызметкерлерін өз еркімізбен шақырамыз. Кемшіліктерімізді көрсетсін. Қажеттілік болса, ескертпелерді түзету үшін уақытша «Rumi»-ді жауып та қоя аламыз. Әрине, ақша тапқымыз келеді, бірақ қонақтарымыздың денсаулығы бәрінен де маңызды. Осы жағдайларды түсіндіргенде, желі қолданушылар «Rumi»-ді тіпті көтеріп өкетті. Өйткені жауапкершілік деген – біріміз де бағалайтын қасиет.

Өзіңе сену. «Ғажайып оған сенгендердің ғана уысына түседі. Өз күшіне сене алмайтын адамның жеңіске жетуі мүмкін емес». Дени Дидроның сөзі. «Көп адамның өзі ғажайыпқа айналуыңа орнына сырттан келетін сиқырды күтіп жүретінін байқаймын. Бұл дұрыс емес». Жетімдер үйінен шығып, бүкіл әлемге танылған, өзін дамыту бойынша әйгілі тренерлердің бірі, бірқатар бестселлерлердің авторы Уэйн У. Дайердің пікірі.

Кеңестік қыспақ күндері есіне алған Мұхтар Мағауин бірде былай дейді: «Сол тар күндердің өзінде күш берген немене? Сенім болса керек. Өзіңді өте жақсы көретін едің. Мен жазбасам, қазақ әдебиеті тұралап қалады, мен күреспесем, ежелгі мұра біржола ұмытылады, атаның әруағын арқалап жүрген – жалғыз өзім, алаштың мұратын келер ұрпаққа жеткізетін – Мен, Мен ғана, Мен болмасам, ұлысымның ырысы ортаяды, ұрпағымның көкіреккөзі ашылмайды, Мен, Мен... деп ойладың. Аз ба, көп пе, бар жасаған еңбегің – осы. Сенімнің көрінісі». Бұл – Мұхтар Мағауиннің «Мен» автобиографиялық романынан үзінді.

«Өзіңе сен, өзіңді алып шығар, Ақылдыңмен еңбегің екі жақтап» дейді Абай.

«Мен ең күштімін. Менен асқан ешкім жоқ. Бұл эго, жалған мақтан емес. Күн сайын мен өзіме қайталаймын. Мен үздікпін. Менен асқан ешкім жоқ. Осыны қағазға жазып, айнаға іліп қойдым. Есіме түсіріп тұру үшін. Бүкіл әлемнің чемпионымын. Ресей, Қытай, Жапония, Америка, бүкіл әлемнің чемпионымын. Осылай қайталай бердім. Шынымен чемпион болғанға дейін және жай ғана чемпион емеспін, өзіме дейін болғандардың бәрінен артықпын». Мұхаммед Әли, 1971 жылы берген сұхбатында солай дейді.

Ағылшындар айтады: fake it, until make it. Алдымен жеңіске жеткендей кейіп танытасың, сосын оған жетесің.

«Мен – біріншімін. Ойымда, өз қиялымда мен ылғи біріншімін. Басқалар не десе, о десін, мен біріншімін». Криштиану Роналду осылай дейді.

Жеңіске жете алатынына сену керек. Сонда ғана сен өзінді жеңіске жетелейтін қадамдар жасайсың. Бақыт пен жеңіс заңдылық деп қабылдау керек. «Қолымнан келеді десең де, қолымнан келмейді десең де сенікі дұрыс».

Конфуцийге телінетін сөз. «Егер сіз бірдеңе қаласаңыз, демек оның орындалуына керектінің бәрі сіздің ішінізде бар» дейді Трейси.

Жолыңа бөгет болатын нәрсенің бәріне түкір. Наполеон Хилл айтады: «Адам шын қаласа, мақсаттарға жеткізетін сиқырлы күшке ие болғандай сезінеді». Жоспарлар іске асқан сайын, сенің өзіңе деген сенімің арта түседі. Бұл жаңа белестерге жетелейді.

Құдайға сену. Құдайға сену керек. Достоевский бірде «Егер Құдай болмаса, Оны ойлап табуға лайық еді» деген. Расында, Құдай бәрін жеңілдетеді. Күшті Содан сұрайсың. Тәуекелді Соған тапсыра аласың. Ал дінсіз мүмкін шығар, бірақ қиын. Мықты мемлекеттер – дінге құрылған мемлекеттер. Рим империясы, Осман империясы сияқты ұзақ өмір сүрген империялардың бәрі дінге құрылған. КПСС жетпіс-ақ жыл өмір сүрді.

Он екі жасымда намаз оқыдым.

Бұл біздің отбасымыз үшін қиын кезеңдер еді. Сол кезде дін болмаса, жағдайым қиын еді. Анам: «Балам, Құдай бізді сынап жатыр», – дейтін. Сол сынақтардан аман өттік.

Алайда, мұнда да адамның жеке қабылдауының маңыздылығын жоққа шығара алмайсың. Жалаң діннің өзі бірдеңе шешсе, бүкіл мұсылмандар керемет болып кетер еді ғой. Ол – адамның қолындағы құрал іспетті. Қалай сілтесең, солай әрекет етеді. Дін күш-қуаттың бұлағы ретінде жақсы. Қиналған кезде тіреу, рухани сүйеніш ретінде жақсы. Болашағын ғайып, жеңісін ғайып. Осы кезде Құдайға деген сенім болса жақсы, болмаса депрессияға шалдығасың. Өз басымнан өткендіктен айтамын, депрессиядағы адамды да Құдайға деген сенім ғана алып шығады. «Қайырлысы» деген сөз жақсы.

Құдайдан сұрап Фатих Сұлтан Стамбұлды алған, Құдайдан сұрап қаншама сәбісіз отбасы балалы болған. Құдайға жалбарыну керек.

Байлық менталитеті. Жалпы, пендені әр түрлі нәрсемен сынауға болады ғой. Оның қиыншылық кездегі әрекеті, төтенше жағдайдағы әрекеті, асқан қуаныш пен асқан қасірет кезіндегі әрекеті. Мен үшін біреудің жеңісін қабылдауына қарап та адамға «диагноз» қоюға болады.

Осы орайда мен білетін екі тип бар. Бірі өзгенің жетістігін көре алмайды. Бұл – лузерлердің типі. Ал екіншілер өзгенің жеңісін көргенде, одан әрі шабыттана түседі.

Оның өз мүмкіндігіне деген сенімі өзгенің жеңісінен әлсіреп қалмайды. Керісінше, өзгенің жеңісі оның жетістігін жақындатады. Өйткені басқа біреудің қолынан келген, оның да қолынан келетіні анық. Және бір заңдылық, өзінен озып кеткендерге күйе жағып, сынайтындардың, қызғанып, арыз ұйымдастыратындардың ешқайсысы ол биікке жетпейді. Өйткені биікке жету үшін адам рухани тұрғыда биік болу керек.

Стивен Кови мұны «байлық менталитеті» («менталитет изобилия») дейді. Адамдардың көбі «жетіспеушілік менталитет» деп аталатын екінші сценариймен ойлайды. Мұндай адамдар, Ковидің тілімен айтқанда, «Өмір деген бір бәлішті бөліп жеу» деп түсінеді. Егер біреу үлкенірек алып қойса, басқаларға азырақ қалады. Жетпей қалады. Мұндай адамдар құрметті, сенімді, билікті, табысты, тіпті соның бәріне жету үшін өздеріне көмектесетіндермен де бөліскісі келмейді.

Олар сөйтіп дертке шалдығады. Тіпті ең жақын адамдарының жеңісіне де шын қуана алмайтын болады. Біреу үлкен құрметке бөленіп, не аяқ асты жолы болып, лотерея ұтып алып жатса, «жетіспеушілік менталитетіндегі» адам өзін әлденеден қағылғандай сезінеді. Біреу өзінен тиесілі бірдеңені тартып алғандай қорланады. Бұны қазақ «мысықтілеу» дейді. Олар іштей басқалар бір бақытсыздыққа ұшыраса екен деп тұрады. Өйткені оның логикасында, өзгенің бақытсыздығы оның өз позицияларын күшейтетіндей. Мұндай адамдар бар күшін адамдар мен заттарды алуға жұмсайды: «бағасын көтеру үшін». Іштарлық дейді бізде мұндайды. Бұл әдет ұшпаққа шығармайды. Іштар адамның ұлы болғанын көрген емесіпін.

«Байлық менталитеті», керісінше, өзіне деген терең сенімге негізделеді. Бұл дүниеде бәріне бәрі жетеді деген парадигма. Бұл көзқарастағы адамдар – құрметті, абыройды, табысты бәрімен бөлісуге құштар адамдар. Соның арқасында ондай тұлғаларға жаңа есіктер ашылады, шығармашылық пен табысқа оңай жетеді. Алдыңғы топтан соңғы топқа өту үшін үлкен күш-жігер, өзін бақылау, тәртіп керек. Бірақ ең бастысы, «байлық менталитеті» бар адамдармен араласу керек.

Мысалы, Хью Хадсон түсірген «Огненные колесницы» (Chariots of Fire, 1981) деген фильм бар. Төрт бірдей «Оскар», екі бірдей Канн фестивалінің сыйлығын алған киноклассика. Оқиға Англияға көшіп келген еврейдің баласы, талантты жеңіл атлет Гарольд Аббрахамс пен миссионер отбасынан шыққан спортшы, аңызға айналған «қанатты шотланд» Трик Лидлдің текетіресі туралы. Болған оқиғаға негізделген. Сюжет желісін тәптіштеп баяндамай-ақ қояйын, бірақ негізгі мәселе осы. Бір жарысқа қатысуға тиіс болған екеу, ақыры екі бөлек жарыста алтын медаль тағынады. Мораль қарапайым, жеңіс бәріне де жетеді.

Өзіңмен бірге өзгелерді де өсір. Әлемдегі нөмірі бірінші нетворкер Кейт Феррацци «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга» (Never Eat Alone: And Other Secrets to success, One Relationship at a Time) кітабында былай дейді: «Мен адамдарға өзін дамыту бойынша кеңес бергенді жақсы көрем. Бұл менің хоббиім. Жүздеген қыз-жігітке білгенімді айттым, бір ғана қоныраумен оның жұмысқа тұруына, не стажировкаға қабылдануына ықпал ете аламын. Маған ешқандай рақмет те, ақша да керек емес, кейін олардың жеңіске жеткенін есту маған зор қуаныш сыйлайды» және ол жеңістің негізгі өзегі деп мәрттікті айтады. «Бөлісуге дайын адамдар ғана ұлы жеңістерге жетеді», дейді. Мен осымен келісемін. Неғұрлым көп адамға көмектескен сайын, өзің де соғұрлым көп адамның көмегін сезінесің.

Мысалы, мен «Rumi»-дің қызметкерлеріне отбасым сияқты қараймын. Компания өсуі үшін менің жеке басым емес, бүкіл қызметкерлер өсіп отыруы маңызды. Сондықтан, өзін ғана қидырмаймын, өзгелерге де саяхаттауға мүмкіндік жасаймын. Мәселен, осыған дейін «Rumi Group» командасы Әзербайжан, Грузия, Түркияға барып, жаңа идеялармен сусындады. Өзім көргенді олар көрсе, өзін оқығанды олар оқыса, сонда ғана алға қойған мақсатты түсінеді. «Уикенд с Rumi Group» деген жобамен бірнеше қызметкерлерімізді шетелге жіберіп жатырмыз. Олардың арасында басқарушы қызметкерлер ғана емес, аспаздар, ет мамандары, даяшылар да бар. Сондай мүмкіндіктерді ылғи іздестіріп жүремін. Өйткені «мен» дегеннен гөрі «біз» деп ойлайтын байлық менталитеті табысқа тезірек жеткізеді.

Репутация. Бауыржан Момышұлын алып қара. Көз алдыңа шыншыл, әділ, кәсіп айтатын, кесек сөйлейтін нағыз батырдың образы келеді. Бұл – оның соғыста көрсеткен ерлігі ғана емес, соғысқа дейін де, соғыстан кейін де, күнделікті өмірде жинаған абыройының көрінісі.

«Қасықтап жинаған абыройды шелектеп төгу оңай» деген тұрақты тіркес бар. Абыройды жинау қиын, жоғалту оңай, ұстап тұру маңызды.

Авраам Линкольннің екінші аты – «Шыншыл Эйб». Өйткені өмір бойы шындықтың сойылын соғып өткен.

«Шыншыл» деген атқа кір келтірмеген. Жастау кезінде, дүкенде сатушы болғанда, «сдачасын» ұмытып кеткен әйелдің артынан екі квартал жүгіріп барып, ақшасын қайтарыпты. Содан бастап ылғи да өзінің шыншыл адам екенін дәлелдеп келген. Ешкім оған күмән келтірмейтін болған. Нәтижесінде оны еркінен тыс болмаса да, сыртынан президенттікке ұсынды.

Егер адамдар саған сенбесе, олар сенімен бірге жұмыс істеуден бас тартады. Жобаға ақша бөлмейді. Серіктес болмайды. Сондықтан қай салада да өзіңе деген адамдардың сенімінсіз, жеңіске жетем деп ойлама. Репутация – сенің барың. Өсіресе бизнесте. Кәсіпкерлік деген – ойы мен қыры көп сала. Бір сәтте бүкіл әлем уысында сияқты сезінуің мүмкін, келесі сәтте оның бәрінен айырылып қалуың мүмкін. Сондай басына күн түскен жағдайда әр-азаматты құтқаратын – оның репутациясы.

Егер сен жеңіске жетем деп шешсең, тура сол сәтте жақсы адам болам деп шешім қабылда.

Мен бұл жерде мораль оқығалы отырған жоқпын, тек жақсы адам болудың жеңіс үшін қаншалықты маңыздылығын ескерткім келеді.

«Жақсы адам» дегеннің өзі тұманды категория. Әркім оны әр түрлі критерийлермен анықтайды. Және әркім оны әр түрлі ракурстан бағалайды. Бір ситуациядағы әрекетің біреулер үшін «жақсы», біреулер үшін «жаман» болады. Келісіп алайық, сенің бәріне ұнауың мүмкін емес. Бәріне ұнауың мақсатта емес. Сенің мақсатың – алдымен өзіңе ұнау. Өзіңнің ұстанымдарыңа адал болу. Содан кейін өзгелердің үлесінен шығу. Стивен Кови: «Адамды арман жетелеу керек, бірақ ол принциптерге сүйенуі керек», – дейді. Принциптері бар адам қандай? Кедейлік оның абыройын таптамайды, ал байлық тәкәппарлығын оятпайды.

Принцип – адамның өзін бағалауының шкаласы.

Принциптерден аттаған кезде өзіңе ұнамайсың, принциптерге сәйкес кезінде өзіңмен келісімдесің.

Иә, біреудің жолын кесіп, аттап, таптап, алаяқтық жасап байып кетуге болады. Бірақ байлық жеңіс пе? А.Балабановтың культке айналған «Бауыр» деген фильмінде («Брат», 1996) Данила сұрайтын еді: «Күш неде? Мысалы, менің ағам айтады, ақшада дейді. Ал, ақшам бар дейік. Ал не болды? Мен ойлаймын: күш – шындықта. Шындық кімнің жағында – сол күшті. Сен біреуді алдадың, ақша жасадың, содан күшті болып кеттің бе? Жоқ, болған жоқсың. Өйткені әділет сен жақта емес. Әділет алданған адам жағында. Демек, ол күштірек. Солай емес пе?».

Гай Кавасаки «Стартап по Кавасаки. Проверенные методы начала любого дела» атты кітабында былай дейді:

«Өнегелі адам болу деген – өте құнды қасиет. Оның арқасында адамдар сізді әдепті, шыншыл деп санайтын болады және сізбен тілдескісі келеді. Оған қоса бұл – құрметтің ең жоғарғы формасы мен мансаптың шыңы. Мен сіздің көп ақша тауып, үлкен мекеме құрудан әрірек барғаныңызды қалар едім». Және өнегелі адамның ең бірінші қасиеті деп жақсылықты қайтара алмайтын адамдарға жасауды айтады. Одан әрі марапат күтпей жақсылық жасауды айтады. Шынында да жақсылық үшін марапат кейде өзіңнің көтеріңкі көңіл-күйі мен жақсылық жасадым деген сенімді ғана болуы мүмкін. Соның өзі жеткіліктен де көп. Адам әлеуметтік жаратылыс және көбінесе оның тамақ ішуге, ұйықтауға деген қажеттілігі сияқты, жақсылық жасауға да қажеттілігі болады. Өзінді кем бағалама. Жақсылықты риясыз жаса.

Өзгелерге ұнау. Жеңісті қолдан жасаймыз деп айттық қой. Ылғи да жолың болу үшін фокус қою керек, еңбектену керек, іздену керек. Қазақта «Адамның күні

адаммен» деген мәтел бар. Шынында да бәріміз адамдардың қоршауында өмір сүреміз. Сондықтан қайда барсақ та жолымызды ашатын да, жабатын да адам. Жақсы адам болудың үлкен пайдасы бар. Сен өзгелерге ұнайсың. Ал өзгелерге ұнау – жеңіске жетудің ең үлкен алғышарттарының бірі.

Қалтасында көк тиыны жоқ адам қалай миллиондар жасайды? Өйткені ол өзіне ең алғаш даяшы, не жүк тасушы жұмысын берген адамнан бастап, соңғы бизнесіне ақша салуға келіскен инвесторына дейін ұнайды.

Егер сен Стив Джобс болсаң, өзгелерге ұнамай-ақ iPhone шығарасың. Бірақ Apple сияқты компанияның бастауында тұрған алғашқы өнімді шығару үшін Возняк сияқты генийді бірге жұмыс істеуге көндіретін сенім күші керек.

Исхак Калдерон Адизес «Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует?» деген кітабында жазады: «Сізді жақсы менеджер не лидер қылатын– біліміңіз емес өзіңіз. Уақыт өткен сайын білім ескіреді, өзекті болмай қалады, ал сіз өзіңіз болып қаласыз. Білімі бар кісіні жұмысқа алып, оны Адам жасағанша, Адамды жұмысқа алып, оған білім берген оңайырақ

Өзгелерді ойлау. Жақсы адам болу – өзінді ғана емес, өзгелерді де ойлау деген сөз. Өзгелерге көмектесуге дайын адамға өзгелер де көмектесуге дайын тұрады. Өмір бумеранг сияқты дегенді бәрі айтады ғой. Ол расында да солай. Не ексең, соны орасың. Аңызға айналған миллионер, филантроп Джон Рокфеллердің жай клерк болып төрт доллар тапқан кезі болған. Сол төрт доллардың жиырма пайызын жинаған, елу пайызын шіркеуге берген, ал өзі қалған отыз пайызын ғана жұмсаған. Бірнеше жылдан кейін ол АҚШ-тың ең ірі мұнайшысының біріне айналды.

Брайан Трейси оның өміріндегі мына фактіні келтіреді. Рокфеллер мұнай бизнесіне көңіл қойғаны сондай, өзгелерге уақыты болмайды. Ол 52 жасында әлемдегі ең бай адам саналған. Бірақ тура сол кезде денсаулығы сыр берген еді. Әрі кетсе, бір жылдан кейін өлесің дейді дәрігерлер. Сонда Рокфеллер компаниясының жұртсын 500 миллион долларға сатып, «Рокфеллер қорын» құрайды.

Бұл қор ең қайырымды істерді қолдайды. Ғажабы, ол өзгелерге көп берген сайын, өзін жақсырақ сезіне бастайды. Біртіндеп, аурудан құлан таза айығады. Содан бастап өмірінің соңына дейін шіркеулер мен қайырымдылық қорларына жәрдемдесіп тұрған. Сөйткен Рокфеллер ұзақ өмір сүріп, 92 жасында қайтыс болды. Жалғыз өзі қайырымдылыққа жүздеген миллион доллар жұмсап, әлемдегі ең жомарт филантроп ретінде тарихта қалды. Соның өзінде ақшасы таусылған жоқ.

Тағы сол Брайан Трейси айтады: «Әлемнің ең мықты бизнесмендері ең жиі айтатын сөз: «Сізге қалай көмектесе алам?». Кейде расында да сенің қалай көмектесе алатыныңды айтар. Ал көп жағдайда адамдар көмегіңнен бас тартады. Бірақ саналы және бейсаналы түрде сенің көмек қолын ұсынғаныңды ұмытпайды».

Қысқасы, өзгеге көмектесуің таза эгоистік перспектива тұрғысынан да ақталады. Біріншіден, өзінді жақсы сезініп, моральдық жағынан қанағаттанасың. Екіншіден, бұл сен мұқтаж кезде басқалардың көмегіне сенуіне негіз болады. Қазақ үшін көрінген бұрышта «Сізге қалай көмектесе алам?» деп жүгіріп жүрудің өзі жасандылық сияқты көрінуі мүмкін. Белгілі банктің сол ұраны тіпті күлкіге айналып кеткенін білесіздер. Эмоциясын ашық айтпайтын халықпыз. Бірақ көмегің керек болған сәтті өзің де білесің, сезесің. Сонда тартынып қалма. Сен жомарт болған сайын, дүние де мәрт болады. Мәрттік мәрттікпен қайтады.

Алайда бұл қолыңдағының бәрін шашып тастауың керек дегенді білдірмейді. Грузиннің Пиросмани деген суретшісі еске түседі. Өте талантты адам болған, бір кезде қолына кішігірім дәулет бітіп, дүкен де ұстайды. Бірақ жүрегі жұмсақ бейшара, адамдарға көмектесемін деп тауарының бәрін қарызға таратып, ақыры тақыр жерде қалады. Халықтың жағдайы қиын еді, ол ешкімге де барып, «қарызды қайтар» деп айта алмады. Ал күндердің күнінде: «Не керек, бәрін алыңдар», – деп дүкенінің есігін ашты да, өзі аулаққа кетті. Өмірінің соңына дейін бір рөмке арақ пен бір бөлке нан үшін көрінген жерде сурет салып, қор болып өтті. Жертелдегі қуықтай бөлмеде бүрісіп өмір сүрді. Жақсы адам болғаны оны құтқара алған жоқ.

Бұдан шығатын қорытынды: әрине, адамдарға көмектесу керек. Қайырымдылықпен айналысу керек. Бірақ белгілі бір деңгейге жеткенде мұқтаж жандардың көмек сұрайтындардың өте көп екенін түсінесің. Дүниедегі кедейлік пен жоқшылықтың бәрін жалғыз өзің жоя алмайсың. Соны түйгенде моральдық ориентирлерің сені алға жетелейді.

Өзіңе ұнау. Ал одан да бұрын, өзіннің ең басты судьянды ұмытпа. Ол – өзің. Психолог Натаниель Бранденде «Өз алдыңда репутация жасау» деген ұғым бар. Өзіңді жақсы сезіну үшін, өзің туралы пікірің де жақсы болу керек. Әрине, оған негіз де керек. Өзін тежей алмайтын, құштарлығын меңгере алмайтын, қорқынышын құлыптай алмайтын, дене салмағын басқара алмайтын, өз уақытын, өз қарым-қатынастарын реттей алмайтын, тәртібі жоқ адам өзін құрметтей алмайды.

Бір қорқынышымды жеңдім, бағам өсті. Өзімнің алдымда. Бір азыруға төтеп бердім. Бағам өсті. Өзімнің алдымда. Осы үрдіс бәрінен де маңызды. Өйткені сен өзіңді құрметтеген кезде өзгелерді де құрметтей бастайсың және оларда сені құрметтей түседі. Тіпті конструктивті емес сын естіген кезде сен оның конструктивті емес екенін біліп тұрасың. Егер өзің туралы пікірің төмен болса, әрине сен эмоционалды тұрғыда қорғансысың.

Біреу сені сынады ма, келісуің міндет емес, қарсы шығып, жанжалға дейін баруың мүмкін. Бірақ іштей жеңіліп тұрсың. Өйткені оныкі дұрыс екенін білесің. Іштей өз бағанды білесің ғой. Тыңда, сен сияқты ешкім де өзінді білмейді. Өйткені ешкім дәл өзің сияқты жиырма төрт сағатты сенімен бірге өткізбейді. Сондықтан сенің өзің туралы пікірің бәрінен де маңызды.

Әрқайсымыз әртүрліміз. Соған сәйкес, әрқайсымыздың күресетін қарсыласымыз, алысатын дұшпандарымыз да басқа. Көрсекызар үшін ол керек емес затты сатып алудан сақтану болуы мүмкін. Қызқұмар үшін зина жасаудан сақтану болуы мүмкін. Мешкей үшін тамақтан сақтану болуы мүмкін. Ақшаны қажет емес нәрсеге, артық шоколадқа жұмсамау, некеге адалдықты сақтап қалу да өзіңе деген құрметіңді арттырудағы бір қадам.

Дисциплинаға үйрену. Адамның жеңісі армандарының масштабына және жоспарларының миссиясына сәйкес келетініне байланысты. Арманды миссияға, миссияны шындыққа айналдыратын құдірет дисциплина (тәртіп) деп аталады. Көбіміздің үлкен жеңістерге жете алмайтынымыздың бір себебі – өзімізді тізгіндей алмайтынымыз.

Егер сенің де дисциплинамен жұмыс істеу керек екенін сезсең, ең алдымен қай салада кемшін түсіп жатқаныңды анықта. Мысалы, кей адамдар жоқшылықтың уысынан шыға алмайды. Ал одан шығу үшін, біріншіден, жұмыс істеу керек, екіншіден, ақша жинау керек. Ақша жинау үшін де дисциплина керек. Әр жалақыны, табыстың, кірістің отыз пайызын жинауды әдетке айналдырып отыру қажеттігі жалпыға белгілі. Клемент Стоун айтады: «Егер ақша жинай алмасаңыз, ірілік те қолыңыздан келмейді». Үйінде жинай алмасаң, сенімді бір адамға – анана, жолдасыңа, досына жалақының отыз пайызын сақтау үшін беріп қой немесе жалақы алатын банкіңнен депозит ашып, карточкаңнан автоматты түрде аударып отыруды әдетке айналдыр.

Болмаса, артық салмақпен күресіп жүрген шығарсың?

Артық шоколад жеп қоймас үшін, өзінді сүйреп спортзалға апару үшін де дисциплина керек. Мүмкін, темекіні тастағың келетін шығар? Таңертең жаттығу жасауды әдетке айналдыра алмай жүрген боларсың? Келесі дүйсенбіден бастаймын, жаңа жылдан бастаймын дегеннің бәрі – жай ғана сылтау. Саған керекті дисциплина ғана.

Дисциплинаның негізі – әрекетті әдетке айналдыру. Бір нәрсе әдетке айналғанда, ол «ұнайды, ұнамайды», «істегім келеді, келмейді» деген категориядан шығып кетеді. Ол жай ғана әдетке айналады.

Психолог Терри Коул Виттакер айтады: кез келген әрекеттің әдетке айналуы үшін үш апта уақыт керек. Жиырма бір күннен кейін ол автоматты түрде істелетін болады.

Темірдей тәртіпке үйрену үшін, өзіңнің нашар әдетіңнің зардабын анықтауың керек. Дисциплинаның керектігін, оның зардабын бағаламайынша түсінбейсің. Оның бірден-бір оңай жолы – тізім жасауды үйрену.

ТІЗІМНІҢ «ҚҰДІРЕТІ». Мысалы, сен ақшаны көп жұмсайтын адамсың делік. Онда сатып алған заттарыңның бәрін ерінбей тізіп отыруды әдетке айналдыр. Бір апта, бір ай, бір жыл бойы жасаған тізімге қарағанда, қанша ақшаны қажет емес заттарға жұмсағаныңды білетін боласың. Болмаса қанша тәтті жегеніңді тізіп отыр. Қанша калорияны артық тұтынып қойғаныңды, қанша қаңтпен ағзанды улағаныңды есептеу оңай болады. Үздіксіз жалғасқан тізімдердің арқасында адам кішкентай әрекетін үлкенірек контексте көре алады және сәйкесінше, оның нәтижелерін де бағалай алады.

Мысалы, қазір танымал бола бастаған «кроссфит» деген қозғалыс бар. Белгілі бір уақыт үзінде адамдар қандай физикалық жаттығулар жасағанын тізіп отырады.

Онысы басқаларға да көрініп тұратындықтан, адам өзін-өзі шыңдауға, кешегісінен бүгін артық болуға тырысады. Бұл – басқамен емес, алдымен өзіңмен жарысу. Өзбір кішкентай жеңіс адамның шындықтағы эңдорфинді көтеріп жібереді. Егер жиі-жиі осы эңдорфиннің көтерілгенін сезінсең, аған бой үйретіп қаласың. Келесі кішкентай жеңіске бейсаналы түрде ұмтыласың.

Бұл және бүгін ойлап тапқан әдіс емес. Ежелгі грек философтары «hupomnemata» деп аталатын журнал жүргізіп отыратын болған. «Бүгін қандай жамандықтан өзімді сақтадым? Бүгін қандай жақсылық жасадым?» деп есеп берудің арқасында, өздері сіңірген философиялық ойлардың өмірде де пайдаланылып жатқанын қадағалайды екен.

«Как работать по 4 часа в неделю, не торча в офисе от звонка до звонка» (The 4Hour WorkWeek) кітабының авторы, америкалық шешен және бизнес кеңесші Тимоти Феррис – өзін бақылаудың сөзсіз чемпионы. Ол өзін лайфхакер деп атайды: барынша аз күш жұмсап, дене салмағын қалпында сақтауды мақсат етеді. Он сегіз жасынан өз нәтижелерін тіркей бастайды. Соның арқасында қандай режимде ол жақсырақ ұйықтайды, жақсырақ тынығады, азырақ ауырады, тезірек жазылады... соның бәрін анықтай алатын деңгейге жетті. Мұндағы идея – өзінді тану және өзінді тану бойынша сарапшыға айналу.

Мүмкін, сенің негативке байланып қалатын әдетің бар шығар. Жюль Еванс «Өмірге арналған философия» (Philosophy for Life and other Dangerous situations) деген кітабында «Ризалық күнделігі» деп атайтын күнделік жүргізуді ұсынады. Бұл өмірдің қараңғы жақтарын көруге бейім жандарға өзін өзгертуге тамаша мүмкіндік дейді ол. Мысалы, Марк Аврелий екі мың жыл бұрын «Медитация» деген кітап жазды. Онысы тек қана күн сайынғы алғыс еді. Қазіргі смартфондарда көңіл күйіңді, ішімдік пайдалануыңды, ұйықтауыңды, диетаның, физикалық жаттығуларыңды, шығыстарың мен кірістеріңді, қысқасы өміріңнің кез келген аспектісін тізіп отыратын қосымшалар толып жатыр. Өз әдеттерің мен эмоцияларыңды тізіп отыру, өз өзіңе есеп беруге және өзінді тәртіпке салуға көмектесетін жақсы құрал дер едім.

Және әрине, жеңістерді де тізіп отыру керек. Темекі шекпеуге шешім қабылдадың ба, оны атап өт. Күн сайын. Қанша уақыт темекісіз өмір сүрсең, соншалықты өзіңе деген бағаң артады. Грек философы Эпиктет кез келген жаман әдеттен арылу үшін отыз күн керек деген. Тізім, жасауға күніне ұйқыға кетерде уақыт бөл. Қажет болса, телефонға ескертпе орнат. Бірақ тізім жасамайынша, ұйқыға кетпе. Сократ айтқан: «Қандай ас ішіп, қандай жаттығу жасағанын үнемі қадағалап жүретін адамға дәргердің керегі жоқ». Қысқасы, тізім жасау өзіңді жетілдіру жолында жүйелі қадағалаудың құралы бола алады.

СЕНІ БІРЕУ ҰРСА, ҚАЛАЙ ЖАУАП БЕРЕСІҢ? немесе ПРОАКТИВТІЛІК ТУРАЛЫ МОНОЛОГ

Өмірде әсер ете алмайтын нәрселер бар: ауа райы, адамның өлімі, ақша бағамының өзгеруі. Қаласақ та, қаламасақ та бұларды өзгерте алмаймыз. Бірақ, әсер ететін нәрселер бар: біліміміз, іс-әрекетіміз, табысымыз. Өзімізді дамыту арқылы басқа жайттарға әсер ете аламыз.

Проактивтілік дегеніміз – өрт лаулаған сәтте әрекет ету емес, өртті болдырмау үшін, алдын ала әрекет ету. Сені біреу ұрған кезде, жауап қайтару емес, сені біреу ұрмас үшін не істеу керегін ойлау.

Мысалы, студент болып жүрген кезде, жоғары оқу орнын бітіргенде жұмыс істеу емес, оқу орнын тәмамдағанда, саған жұмыс берушілер кезекке тұру үшін әрекет жасау. Отбасының қашан ыдырап кететінін күтіп отырмау, оны болдырмау үшін жарынды сыйлау, оған гүл әкелу, бұл – проактивтілік.

Егер біз болған жағдайға реактивті емес, проактивті көзқараспен қарасақ, біздің өміріміздегі көптеген кері әсер тигізетін жағдайлардың болмауына әсер ете аламыз. Осы қағиданы дұрыс ұстансақ, көптеген жеңістерге жете аламыз.

ТАРАУҒА БАЙЛАНЫСТЫ КІТАПТАР МЕН ФИЛЬМДЕРТІЗІМІ

- «Переломный момент» фильмі.
- «Құстар әні» сериалы.
- Малкольм Гладуэлл. «Переломный момент: Как не значительные изменения приводят к глобальным перемене нам».
- Коносуке Мацуста. «Твой путь».

ТҮЙІН

Байқасаң, бұл кітапта революциялық ештеңе жоқ.

Алғы сөзде уәде еткенімдей, жеңіс туралы көрген-білгеніммен аянбай бөлістім. Мұны жазудағы логика қарапайым еді. Тренингіме келуге мүмкіндік таппайтын барша қазақтың баласына бір идеяны жеткізу.

«Сен лузер» емессің. Бірінші болып туғансың. Ендеше, барға қанағат қылма. Кедей отбасында, бай отбасында, ауылда, қалада, қыз болып, ұл болып, сұлу болып, сұрықсыз болып, сау болып, мүгедек болып... қандай жағдайда, қандай сипатта дүниеге келсең де, бұл – сені, тек қана сені пьедесталға көтеру үшін жаралған дүние. Қандай жағдайда өмірге келсең де, осы өмірге келу фактінің өзі үлкен мүмкіндік.

*Саған қалай мақсат қою керегін, мақсат қоюдың мәні мен жолдарын көрсеткім келді (түсінікті болу үшін «мақсат» деген сөзді нысанаға ауыстырмадым). Мақсатқа жету жолында қандай ішкі қасиеттерді дамытып, қайсысынан айырылу керегін айтуды жөн көрдім және осы жолда өзіңмен жұмыс істеудің, білімді дамытып, тәжірибе жинаудың, жай ғана ақшаның соңындағы зомби емес, толыққанды тұлға болудың маңыздылығын жеткізім келді. Себебі, ұлы жеңістерге дайындалып, шыңдалу керек. **Тіпті сөздікте де «дайындық» сөзі «жеңіс» сөзінің алдында тұр.***

Дегенмен, бәрінен бұрын, саған адамның еркі әлемдегі ең құдіретті күш екенін айтқым келді. Лашықта туған шығарсың. Бірақ мәңгі бақи лашықта өтуің шарт емес. Қазір білімнің шамалы болуы мүмкін. Бірақ өмір бойы сауатсыз болып өту шарт емес. Мінезің нашар шығар. Өмір бойы сондай «жексұрын» болып қалу маңдайға жазылмаған. Қазір денсаулығың нашар шығар. Ешбір диагноз еңсерімсіз емес. Қаншалықты, ауқатты, білімді тартымды, табысты, сау боламын деп шешсең, социалықты деңгейіде көрінесің.

Мақсатты бәрінен бұрын айтқан себебім – мақсатсыз адамның бағдары жоқ. Мақсаты жоқ адамдар, мақсаты бар адамдарға қызмет етеді. Өз арманыңды орында. Болмаса өзгелердің арманын орындайсың. Сен қызметші емес, қожайынсың. Өзірге банкте есепшотың, қарамағыңда қызметкерлерің, тіпті жеке баспанаң мен көлігің, я тіпті дипломың болмауы мүмкін. Бірақ сенің иелігіңде бүкіл дүниені бағындыра алатын күш бар, ол – өзіңсіз және сенің тағдырың. Өз тағдырыңның, өз өміріңнің қожайыны екенін шын мәнінде сезінген сәтте саған қанат бітеді. Кедергілердің бәрі оңай еңсеріледі.

Түсінемін, адамдар құлаудан қорқуы мүмкін. Сол үшін де қанатын қомдап ұшпайды. Өзінің межселерін төмендетеді. Мен онымен келісе алмаймын. Амбициялы болу керек. Ашқарақ болу керек. Көбірек көруге, көбірек білуге, дүниеден көбірек алуға. Президент, бизнесмен, медиажұлдыз... Нені қаласаң да, қолыңнан келеді. Ешқандай кедергі жоқ. «Жолым ашық» деп ойлаған адамның жолы расында ашылады.

Ұлы істерге лайық сәтті күтіп жүр ме едің? Ендеше құттықтаймын. Дәл осы сәт – сол сәт. Қазір сен жеңіске жеткізетін құрал-саймандардың бәрін қоржыныңа салдың. Енді тек қана алға жылжу қалды. Егер өсуге, білім алуға дайын болсаң, дүниедегі ең мінсіз жаратылысың. Ең биік армандарға жетесің. Бәлкім, күндердің бір күні келіп, маған дәріс оқып кетерсің. Сонда өзімді бақытты сезінер едім. «Бөліс» дейтін философиямның жеміс бергенін көргенім үшін.

Бір нәрсе анық болса, ол – кемшіліктердің, кедергінің бәрін жеңуге болатыны. Негізгі мақсатым – сені проблемаларға шұқшиту емес, қайталанбас қабілеттеріңмен, болмысыңмен, мінезіңмен ерекше жаратылыс, қазына екеніңе сендіру. Бірінші болуға лайық екеңіне сендіру.

Сондықтан... иә, екінші болма!».

Бұл кітапты оқып шығып, маған алтын уақытыңның бір бөлігін арнағаның үшін үлкен алғысымды білдіремін. Бәлкім, болашақта жолдарымыз тоғысып жатса, осы кітапты маған көрсетуді ұмытпассың. Қажетті жері сызылған, керек парағы қайырылған болса, мен тек қуанамын. Себебі, кітаптың оқырман кәдесіне жарағаны, ойға алған мақсатымның ақталғаны, еңбегімнің зая кетпегендігі деп білемін.

Сонымен қатар, күн сайын жанымнан табылып, менімен бірге дамуға мүдделі болған, менің өзгеруімнің, нәтижеге жетуімнің куәсі болып келе жатқан жақындарыма, туыстарыма, достарым мен қызметкерлеріме шынайы алғысымды білдіремін. Маған алтын уақыттарыңды бөліп, өз өмірлеріңнен орын бергендерің, ал менің жүрегімде өздерің ойып алар орын алғандарың үшін, қолдап, демегендерің үшін, сенім артқандарың үшін мың алғыс.

#ЕкіншіБолмаКітап

хештегін белгілеп, кітапқа қатысты пікіріңмен әлеуметтік желіде бөліс.

2018 жылдың соңына дейін әр ай сайын үздік пікірдің иесі сыйлыққа ие болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

(Библиография)

Albert E. N. Gray, «The Common Denominator of Success.» Life & Health Insurance Sales, vol. 138, no. 9, 1995.

Angela Duckworth, Grit: The Power of Passion and Perse-verance. New York: Scribner, 2016.

Caroline Myss, Archetypes: Who are You? California: Hay House, 2013.

J.D. Meyer, Getting Results the Agile Way: A Personal Results System for Work and Life. Washington: Innovation Playhouse, 2010.

Jules Evans, Philosophy for Life and other Dangerous Situations. London: CPY Group, 2012.

Mark S. Granoveter, «The Strength of Weak Ties». American Journal of Psychology. 78 (6), pp. 1360-1380.

Nassim Taleb, The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable. London: Penguin, 2008

Rick Rummage, The Psychology of Success: Why do some very smart people achieve so little, while others who are less-than-brilliant find great success? New York: Bank Investment Consultant, vol.23, Iss 3 (April 2015).

Serge Rage, I'm 32 and spent \$200k on biohacking. Became calmer, thinner, extroverted, healthier & happier. <https://hackernoon.com/im-32-and-spent200k-on-biohacking-became-calmer-thinner-extroverted-healthier-happier-2a23846ae113>.

Thomas J. Stanley, William D. Danko, The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy. New York: Taylor Trade Publishing, 2010.

Viktor E. Frankl, Man's Search for Meaning. The Classic Tribute to Hope From the Holocaust. London: Ebury Publishing, 2004.

Абай, Қарасөздер. Алматы: – Атамұра, 1995.

Брайан Трейси, Выйди из зоны комфорта. Измени свою жизнь. 21 метод повышения личной эффективности. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017.

Брайан Трейси, Достижение максимума. 12 принципов. Минск: – Попурри Минск, 2017.

Владимир Познер, Прощание с иллюзиями. Москва: – АСТ Издательство, 2017.

Гай Кавасаки, Стартап по Кавасаки. Проверенные методы начала любого дела. Москва: – Альпина Паблишер, 2017.

Дарси Резак, Связи решают все. Правила позитивного нетворкинга. Москва: – Манн, Иванов и Фебер, 2008.

Дейл Карнеги, Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» <http://psyberia.ru/book/carnegy.pdf>.

Игорь Манн, Номер Один. Как стать лучше в том, что ты делаешь. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

Исхак Калдерон Адизес, Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует? Москва: – Алпина Паблишер, 2017.

Иона Бергер, Заразительный. Психология сарафанного радио. Как продукты и идеи становятся популярными. Москва: – Манн, Иванов и Фербер, 2017.

Кейт Феррацци, Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга. Москва: – Манн, Иванов и Фербер, 2016.

Малкольм Гладуэлл, Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего? Москва: – Манн, Иванов и Фербер, 2017.

Мұхтар Мағауин, Мен. Алматы: – Атамұра, 2003 Хэл Элрод, Магия утра. Как первый час дня определяет ваш успех. Москва: – Манн, Иванов и Фербер, 2017.

Ричард Брэнсон, Теряя невинность. Как я построил бизнес, делая все по-своему и получая удовольствие от жизни. Москва: – Альпина Паблишер, 2017.

Сэм Мур Уолтон, Сделано в Америке. Как я создал Wal-Mart. Москва: – Альпина Паблишер, 2011

Тимоти Феррис, Как работать по 4 часа в неделю, и при этом не торчать в офисе «от звонка до звонка», жить где угодно и богатеть. Москва: – Хорошая книга, 2009.

Уэйн Дайер, Как избавиться от комплекса неполноценности. http://www.koob.ru/dyerinferiority_complex

Филипп Зимбардо, Эффект Люцифера. Почему хорошие люди превращаются в злодеев. Альпина Паблишер, 2017.

ФИЛЬМОГРАФИЯ

Alain de Botton, A kinder, gentler philosophy of Success. (https://www.ted.com/talks/alain_de_botton_a_kinder_gentlerphilosophy_of_success/up-next?language=en).

Benjamin Zander, The Transformative Power of Classical Music. (<https://www.youtube.com/watch?v=r%LCwI5iErE>).

Robert Waldinger, What makes a good life? Lessons from the longest study on happiness. (https://www.ted.com/talks/robert_waldinger_what_makes_a_good_life_lessons_from_the_longest_study_on_happiness/up-next.)

Ron Gutman, The Hidden Power of Smiling. ([https://edted.com/ lessonsthe-hidden-power-ofsmiling-ron-gut man](https://edted.com/lessonsthe-hidden-power-ofsmiling-ron-gutman)).

Алексей Балабанов, Брат. СТБ, 1996.

Аарон Корш, Форс Мажоры (Suits). Untitled Korsh Company Hypnotic Films& Television Universal Cable Pro- ductions Open, 4 Business Productions, 2011-2017.

Брайан Коппельман Дэвид Левин Эндрю Росс Соркин Нил Бёргер (прод.), Миллиарды (Billions). Best Avail- able! TBTF Productions Inc., 2016-2017.

Габриелле Муччино, в погоне за счастьем (The Pursuit of Happiness). Columbia Pictures, 2006.

Дэмиен О'Доннел, А в душе я танцую (Inside I'm Danc- ing). Wr2 Productions, Bórd Scannan na hEireann, Octagon Films, Studio Canal, Working Title Films, 2004.

Джон Бокенкамп, Черный список (The Blacklist). Sony Pictures Television, 2014-2017.

Джон Лавин, Стрелок (Shooter), Leveragic Entertai- ment closest to the Hole Productions, Universal Cable Pro- ductions, Paramount Television, 2016-2017.

Пол Шойринг, Побег из тюрьмы (Prisonbreak), Fox Broadcasting Company, 2005-2009,

Роб Райнер, пока не сыграл в ящик (The Bucket List) Warner Bros.,2007.

Роман Прыгунов, Духless, Кинослово, Art Pictures Studio, Universal Pictures, 2012.

Роман Прыгунов, Духless 2. Кинослово, 2015.

Том Хупер, Король Говорит (The King's Speech). The Weinstein Company, Momentum Pictures, 2010.

Хью Хадсон, Огненные колесницы (Chariots of Fire), Allied Stars, 1981.

Чан-Тхе-Ю, Партнеры с МБА (Meng Xiang he huo ren).

Mercury Films, Shanghai Film Studio, 2016.

Шонда Раймс, Как избежать наказания за убийство (How to Get Away with Murder). ABC Studios ShondaLand, 2014-2017.

КІТАП ТУРАЛЫ ПІКІРЛЕР

Өркен КЕНЖЕБЕК,

блогер, журналист

ОҚЫ ДА, ӨЗ ТҮЙІНІНДІ ШЕШ

Қуаныш Шонбайдың «Екінші болма!» кітабы алдымен өз нәпсіңнің, өз эгоңның алдындағы бәс, бәсекеде жеңуді үйретеді. Не ол, не сен. Осы өз-өзімізбен арпалыста қолымызға лайық қару түспей, өзімізді қамшылар қуат табылмай, ол табылса, оны демерге, демесек, соңына деміміз жетпей қалып жатады. Оны былай қойғанда, қанағат пен жалқаулықтың айырмасын, ұяңдық пен ынжықтықтың арасын, мотивация мен шабыттың өзгешілігін білеміз бе? «Екінші болма!» жетістікке жетер жолымызды байлап тұрған түйіндердің шешімін көрсетеді. Оқы да, өз түйініңді шешкін!

Айнұр ТҰРСЫНБАЕВА,

айтыскер ақын

БАРШАҒА ТҮСІНІКТІ БИЗНЕС-КЕҢЕС

Жалпы, қазір өсемін деген адам үшін мүмкіндік көп. Тек қана ақшамен немесе байып кетемін деген ықыласпен табысқа жету мүмкін емес екенін жұрт түсіне бастады... Ең алдымен бизнестің қыр-сырын үйреніп алу керек деп жатамыз, бірақ сол қыр-сырын үйрететін ақпараттың бәрі орысша екені жасырын емес... Осы орайда Қуаныш Шонбайдың “Екінші болма!” кітабы қаракөз бауырларыма керемет көмектесіп жатқанын көріп қатты сүйсінемін. Өзім ғана өсем, өзім ғана байысам демей, бар білген ақпараты жөнінде кітап жазып, өз білгенін қазақ жастарына үйретіп келеді. Кітап өте қызықты, жеңіл жазылған. Тек қана бизнес саласында емес, өміріңізге қажетті кеңестерді де ала аласыздар. Тек қана алға Қуаныш!

Жанат БАҚЫТ

тележүргізуші

ӘР ҚАЗАҚ БІРІНШІ БОЛЫП ОҚУЫ ТИІС

Қуаныш мырзаның «Екінші болма!» деген кітабының атына қарап «Ешқашан екінші болма, бәрінің алдында бол» деп айтқысы келген шығар деп ойлап едім. Олай емес екен.

Мысалы, екі Жанат бар дейік. Біріншісі – еңбекқор, ерте оянады, уақытты ұтымды пайдаланады, ізденгіш, өз кемшілігін мойындап, сонымен жұмыс жасайды, күреседі.

Екінші Жанат – жалқау, өзіне сенімсіз, сөзінде тұрмайды, кездесуге ылғи кешігіп барады.

Міне, «Екінші болма» дегені сол екен.

Расында, біз біреудің өміріне прокурор, өз өмірімізге адвокатпыз. Өзгенің өміріне психолог, өз өмірімізде психопатпыз.

Жай ғана мысал. Бүгін мен парақшама бақуатты жанның тойына арнап пісірілген торттың суретін салып, сол тортты дайындаған маманның қандай профессионал екенін айттым. Ал көп адам уақытын БЕКЕР кетіріп, энергиясын БОСҚА жұмсап, «Қандай ақшаға жасалған той? Оданда сол ақшаға үйтпей ме, бүйтпей ме» деп прокурор бола қалды. Торттың ақшасы қайдан келгенін, торттың неше күнге жеткенін, қандай пакетке салынғанына дейін шемішкеше шағып тастапты ел... Бір уақыт өзіңізді жетістікке жеткен, бизнесі бар, мейрамханасы бар, мектеп, балабақша салған, қайырымдылыққа жұмсайтын қоры бар адам ретінде елестетіңізші. Екі емес, он тонна торт пісірсеңіз де – өз ақшаңыз! Сіз онда адвокат болар едіңіз.

Біз елестетпек түгілі, ондай жетістік жайында армандауға да қорқамыз. Неге қорқамыз? Өйткені біз өз-өзімізге сенбейміз. Еріншек екенімізді мойындағымыз келмейді. Мақсатымыз жоқ. Жеңіл жолмен пайда көргіміз келеді. «Ей, қойшы, бірдеме бастау үшін ақша керек, әке-көке керек» деп прокурор бола қаламыз. Мықтысың ба, алдымен өзіңді жең, ойыңды өзгерт.

Брайан Трейси «Биікке жетуің үшін өзіңнен мықты адамдармен дос бол! Оларды үлгі ет!» деген.

Әр қазақтың жігіті – Қуаныш мырзадай болса, аз уақытта дамыған 50 елдің қатарына қосылар едік!

«Екінші болма!» кітабын әр қазақ бірінші болып оқуы тиіс!

Дина ТӨЛЕПБЕРГЕН,

тележүргізуші

ОЙЛАУ ҚАБІЛЕТІН ДАМУАТЫН КІТАП

Мен бұл кітапты қазақ сана-сезімі мен ойлау қабілетін трансформациялайтын алғашқы қадамның бірі деп білемін.

Бұл еңбекті бизнес құрғысы келетіндер ғана емес, һәм барша ата-ана оқып шығуы керек-ті! Өзім ана болған соң, “балаларымның ҰЛЫ ТҰЛҒА, бақытты да сәтті адам болып өсуі үшін мен не істей аламын, не істеуім керек?” деген сауалды өзіме жиі қоямын. Көкейімді кернеген бірқатар маңызды мәселелердің жауабын осы кітаптан таптым. Мәселен, Қуаныш “Ұлының ұлылығын дәріптеу” принципіні алға тартады.

Қуаныш Шонбай өз кітабында “жұрттың баласымен” салыстыруды қойып, индивидтің қайталанбас дарынын дамыту керектігіне терең тоқталған. Былайша айтқанда, ұлының ұлылығын ұлықтағаннан ұтылмаймыз, ал ҰЛЫ ұтады!

Ұтымды дүние жасай білген Қуаныш, қуанта бергей бізді!

«Versus» қолданбалы жетістік академиясы:

• **Тренингтер, курстар, мастеркластар мен басқа да бизнес кездесулер;**

• **Қуаныш Шонбай мен «Versus» командасының кеңестері;**

• **Өзіңізді және бизнесті дамытуға байланысты пайдалы ақпараттар;**

• **Қызықты сауалнамалар, online марафондар;**

• **Дамуға қатысты кітаптар мен фильмдер тізімі:**

• **Кейс талдау және т.б.**

Арманыңызды мақсатыңызға айналдырып, өзіңізді, кәсібіңізді жаңа деңгейге шығарғыңыз келсе, «Versus» командасымен бірге дамыңыз! Толық ақпарат www.versus.academy сайтында Байланыс телефонымыз: 8778 066 66 08.

Почтамыз: admin@versus.academy.

«RumiAcademy» - «RumiGroup» компаниясының жобасы. Ол «RumiGroup» мейрамхана желісіне кіретін және бұл желіге кірмейтін мейрамханалар қызметкерлерінің біліктілігін арттыру мен білім беруге, консалтингтік қызмет көрсетуге бағытталған. Академия білім беріп қана қоймай, қоғамдық тамақтандыру, қызмет көрсету, басқару мен стандарттау, қызметкерлермен жұмыс жүргізу бойынша кеңестермен бөлісіп, басқа компанияның осы саладағы жұмысын жүргізуге септігін тигізеді.

«Madeni» - бағасы тиімді, дәмі тіл үйіреп тағамдардың түр-түрі бар, қызмет көрсетуі сапалы, жаңа форматтағы асхана. Ол үйдегідей дайындалған тағамдарды ұнататындарға арналған. «Madeni»-ді тез көрсетілетін қызметі мен мәзірі үшін шетелдік саяхатшылар, студенттер мен жақсы тамақтанғанды жаны сүйетіндер таңдайды.

2015 жылы құрылған «RUMIGROUP» мейрамханалар желісінің негізін қалаушылар: Қуаныш Шонбай мен Айдос Телжан. «RUMIGROUP» желісінің алғашқы мейрамханасы - Шығыс асханасымен танымал және көпшіліктің сүйікті жеріне айналған «Rumi» мейрамханасы. Қазіргі таңда «RUMIGROUP» желісіне Алматы және Астана қалаларындағы он мейрамхана, сонымен қатар мейрамхана бизнесі саласында білім беріп, консалтингтік қызмет көрсететін «RumiAcademy» кіреді.

«Rumi» - негізгі тағамы өзбек палауымен танымал мейрамхана, онда ошпаз-аспаздар дайындайтын палаудың үш түрі ұсынылады. Оған қоса, ас мәзірінде манты, лагман, маклюбе, самса және Шығыс асханасының басқа да тағамдары бар. «Rumi» - отбасылық отырыстар үшін, кездесулер мен келісімдер өткізу үшін ыңғайлы орын.

Бұған келген қонақтар өздерінің шетелдік достарын қарсы алып, отбасылық мереке-лерді өткізуді ұнатады. Халық арасында «Rumi» - дәмді палау орталығы ретінде танымал.

«Dala» - түрік асханасына негізделген мейрамхана, Негізгі ерекшелігі - ет тағамдары, оның ішінде мәрмәр еттен дайындалған тағамдар. Барлығы да қонақтардың көзінше және ашық асүй принципімен маналда дайындалады. Сонымен қатар, асқан шеберлікті қажет ететін кейбір астың дайындалуы барысында, мейрамхана қонақтары отты шоу тамашалап, дем алады. «Dala» мейрамханасында арнайы кондитер-аспазшы дайындайтын түрік тәттілері де ұсынылады. Келген қонақтарға «alacart» жүйесі бойынша қызмет көрсетіледі. Содан болар, бұл мейрамхананы тағамды талғап жейтіндер, кәсіпкерлер, құрметті қонақтар мен етті бағалайтын адамдар таңдайды.

СНОСКАЛАР

- 1 Виктор Эмиль Франкл – аустриялық психиатр, психолог және психотерапевт.
- 2 Абай (Ибраһим) Құнанбаев - ұлы ақын, ағартушы, философ, композитор.
- 3 Гай Кавасаки – «Apple Computer» компаниясының ең алғашқы қызметкерлерінің бірі. 1984 жылы Macintosh компьютерінің маркетингіне жауапты болған. Жоғары технологиялық бизнеске «аспангелизм» концепциясын енгізген.
- 4 Пабло Руис-и-Пикассо – испандық суретші, мүсінші, дизайнер.
- 5 Максим Котин – журналист, бестселлерге айналған кәсіби әдебиеттердің авторы. Никита Кириченко атындағы іскерлік журналистер сыйлығының иегері.
- 6 Ержан Рашев – блогер.
- 7 Теодор Драйзер – америкалық жазушы, қоғам қайраткері.
- 8 Аляутдинов Шамиль Рифатұлы – ағартушы теолог-ғалым Ресей Федерациясының діни қоғам қайраткері.
- 9 Брайан Трейси – бизнес жолында көп жетістіктерге жеткен америкалық шешен, психолог.
- 10 Альберт Эйнштейн – физик-теоретик, заманауи физиканың салыстырмалы және кванттық механика теорияларының негізін қалаушы.
- 11 Майкл Джордан – америкалық баскетболшы. NBA-ның бұрынғы ойыншысы.
- 12 Бенджамин Франклин – америкалық ағартушы, мемлекет қайраткері, ғалым.
- 13 Сократ – Батыс философиясының негізін қалаушы ежелгі грек философы.
- 14 Триггер (жалпылама ұғымда) – қандайда бір оқиғаның орын алуының негізгі себепшісі.
- 15 Бодо Шефер – Еуропадағы нөмірі бірінші қаржы кеңесшісі, жазушы және бизнесмен.
- 16 Роберт Кийосаки америкалық бизнесмен, инвестор, жазушы әрі ұстаз. «Бай әке», «Кедей әке» атты кітаптары арқылы танымал болған.
- 17 Майкл Фелпс – АҚШ-тың атақты жүзушісі. Олимпиада ойындары тарихындағы медаль саны бойынша абсолюттік рекордсмен.
- 18 Джим Коллинз – америкалық бизнес-кеңесші, жазушы, зерттеуші.
- 19 Дональд Трамп – америкалық мемлекет қайраткері, саясаткер және кәсіпкер. АҚШ-тың 45-президенті.
- 20 Хэл Элрод – жазушы, «Магия утра» кітабының авторы.
- 21 Эдуард де Боно – британдық психолог және жазушы, шығармашылық ойлау саласындағы сарапшы. «Нестандартное мышление: самоучитель» кітабының авторы.
- 22 Ален Делон – француз киноактері, театр актері, режиссер, продюсер, сценарист.
- 23 Стив Джобс – америкалық өнертапқыш және бизнес-магнат. Apple корпорациясының негізін қалаушы және директорлар кеңесінің төрағасы болған.
- 24 Олег Ориевич Тиньков – ресейлік бизнесмен. Ресейдегі «Техношок» тұрмыстық техникалар дүкені желісінің негізін қалаушы. Tinkoff Bank Директорлар кеңесінің құрылтайшысы және төрағасы болған.
- 25 Жи Ди Мейер – «Microsob» компаниясында үлкен бөлімшелерді басқарған. «Аджайл, для себя: система личных достижений в работе и жизни» кітабының авторы.
- 26 Дональд Томас Кэмпбелл – америкалық психолог, әлеуметтанушы және философ. АҚШ Ұттық ҒА-ның мүшесі (1973), Әдіснама саласында және «эволюциялық эпистемология» терминінің авторы ретінде танымал.
- 27 Оливер Кан – Германиядағы екі дүркін үздік қақпашысы (2000, 2001).
- 28 Нұсрет Гөкче – 2017 жылы әлеуметтік желі арқылы аты шыққан аспазшы, қасапшы. Қазіргі таңда

бірнеше дамыған мемлекеттерде өзінің авторлық мейрамханалары бар.

29 Әлішер Елікбаев – Қазақстандық блогер, пиар саласының маманы, филантроп интернет жұлдызы.

30 Джой Мангано – америкалық өнертапқыш және кәсіпкер. «Ingenious Designs» компаниясының президенті. 2010 жылы әлемдегі ең креативті 10 әйелдің тізіміне енген.

31 Дэвид О.Расселл – америкалық режиссер, продюсер және сценарист. «The Fighter», «Мой парень псих» т.б. фильмдерінің сценарисі.

32 Филип Котлер – халықаралық дәрежелі маркетинг профессоры.

33 Элияху Голдратт – «Шектеулер теориясының» және бірнеше бестселлер бизнес кітаптарының авторы.

34 Барбара Оакли – Окленд университетінің инженер-профессоры.

35 Томас Эдисон – америкалық өнертапқыш әрі кәсіпкер. Автоматтық дауыс тіркегіші, телеграф приборын, электр қаламын, фонографты ойлап тапқан.

36 Джеффри Карпик – психолог. Пердью университетінде когнитивті психология профессоры.

37 Асқар Жұмаділдаев – белгілі қазақстандық ғалым және қоғам қайраткері, физика математика ғылымдарының докторы (1988), профессор (1990)

38 Сергей Галицкий – Ресейдегі ең ірі «Магнит» сауда желісінің негізін қалаушы, басшысы.

39 Джем Йылмаз – түрік актері, сатирик.

40 Бернард Шоу – ағылшын жазушысы. Нобель сыйлығының лауреаты (1925).

41 Дэн Кеннеди – кәсіпкер, 13 бизнес-кітаптың авторы. Маркетинг жөніндегі кеңесші және копирайтер, кәсіпкерлер үшін топтық тренингтердің авторы және жетекшісі.

42 Иона Бергер – Пенсильвания университетінің Уортон бизнес мектебіндегі маркетинг профессоры. «Темір профессор» атағын алған.

43 Хусейн Озйеген – миллиардер, әлемдегі ең бай түрік, банкир және бизнесмен. Гарвардтың МБА түлегі.

44 Татьяна Черниговская – психолінгвистик, нейроғылым мен сана-сезім теориясының кеңестік және ресейлік ғалымы, биология ғылымдарының докторы, профессор.

45 Хазірет Әли (шын аты – Али ибн Абу Талиб) – Мұхаммед пайғамбардың (с.а.с.) немере інісі, күйеу баласы, сахабасы, әділетті төрт халифаның төртіншісі (656 - 661).

46 Дарси Резак – Макгил университетін тәмамдап, MBA John Molson School of Business дәрежесін иеленген.

47 Рон Гутман – «HealthTap» компаниясының негізін қалаушы және атқарушы директоры. Интерактивті денсаулықты сақтауды зерттеген алғашқылардың бірі.

48 Игорь Манн – Ресейдің ең үздік маркетері, спикер, автор, баспагер, «МИФ» (Манн, Иванов и Фербер) баспасының негізін қалаушы.

49 Дейл Карнеги – америкалық педагог, психолог, жазушы, шешен-мотиватор.

50 Марк Грановеттер – америкалық социолог, әлеуметтік желілерде ақпараттың таралу моделін ойлап тапқан.

51 Кейт Ферраши – әлемдегі №1 нетворкер. «Greenlight» консалтингтік компаниясының негізін қалаушы және басшысы.

52 Стивен Кови – басқару жұмыстарын ұйымдастыру жөніндегі америкалық консультант. «Семь навыков высоко эффективных людей» кітабының авторы, лектор.

53 Джон Шоул – клиенттерге қызмет көрсету стратегиясы бойынша әлемдік деңгейдегі кеңесші, Service Quality Institute президенті.

54 Сальвадор Дали – испандық көркемсуретші, график, скульптор, режиссер және жазушы. Сюрреализмнің ең танымал өкілі.

- 55 Эксцентрик – ерекше мінез-құлқымен өзгешеленетін адам.
- 56 Никола Тесла – данышпан физик, инженер, электртехника және радиотехника саласындағы өнертапқыш.
- 57 Уинстон Черчилль – көрнекті саяси қайраткер. Ұлыбританияның Премьер-министрі (1941-45, 1951-55), Нобель сыйлығының лауреаты (1953).
- 58 Паттерн – белгілі бір контекстегі стандартты проблемаға дәлелденген эффективті шешім.
- 59 Сергей Фаге – «Биохакингке» 200 000 доллар жұмсаған кәсіпкер.
- 60 Говард Шульц – америкалық бизнесмен, «Starbucks» директорлар кеңесінің төрағасы және компанияның жоғары лауазымды тұлғасы.
- 61 Уэйн Дайер – америкалық жазушы, оқытушы, өзін-өзі дамытуды насихаттаушы.
- 62 Владимир Познер – кеңестік, америкалық және ресейлік журналист, тележүргізуші. Ресейлік телевизия академиясының 1-президенті .
- 63 Ричард Брэнсон – британдық кәсіпкер, «Virgin Group» корпорациясының негізін қалаушы, Ұлыбритания ең бай азаматтарының бірі.
- 64 Наполеон Хилл – америкалық жазушы, журналист, психолог.
- 65 Алан де Боттон – британдық жазушы, философ.
- 66 Конфуций – Қытайдың ұлы философы және ұстаз.
- 67 Федор Михайлович Достоевский – орыс жазушысы. Санкт-Петербург ҒА-ның корр. мүшесі (1877).
- 68 Хью Хадсон – британдық кинорежиссер.
- 69 Бауыржан Момышұлы – әскери қайраткер, ержүрек қолбасшы, Кеңес Одағының Батыры (1990) жазушы. Қазақстанның халық қаһарманы (1995).
- 70 Алексей Балабанов – кеңестік және ресейлік кинорежиссер, сценарист және продюсер, «Брат» және «Война» картиналары үшін Кинотавр сыйлығының екі мәрте иегері.
- 71 Исхак Калдерон Адизес – әлемдегі үлкен сұранысқа ие бизнес-консультанттардың бірі. «ТОР-10» ірі компаниялар құрамына кіретін Адизес институтының негізін қалаушы.
- 72 Рокфеллер Джон Дэвисон – америкалық магнит-кәсіпкер филантроп.
- 73 Нико Пиросмани – грузин халқының суретшісі.
- 74 Лузер (ағылшынша «loser») – 1) жеңілген, ұтылған; 2) жұмыссыз, жай жүрген адам; 3) жолы болмайтын адам.