

The background of the book cover is a textured, greyish-blue surface. Numerous gold coins are shown in various stages of falling from the top, creating a sense of motion. The coins are scattered across the frame, with some appearing larger and more detailed than others. The title is printed in large, bold, white Cyrillic letters with a black outline, centered on the cover.

**ПУЛ,
МУВАФФАКИЯТ
ВА СИЗ**

DAVR PRESS

ЏОН КЕХО

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

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

Рус тилидан Алоvidдин Садритдинов
таржимаси.

Барча ҳуқуқлар амалдаги қонунларга асосан ҳимояланган.

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

ISBN 978-9943-4611-4-7

© "DAVR PRESS" НМУ, 2017

БАРЧАСИ ЎЗИНГИЗДАН БОШЛАНАДИ

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

Китоб саҳифаларида молиявий ютуқлар ва ўз устингизда ишлаш қанчалик ҳамоҳанг, ҳамқадам бўлишлари лозимлигини кўрасиз. Ҳақиқатан, агар бу саволни атрофлича ўргансангиз, бой ва омадди бўлиш учун кўникма ва маҳорат, қобилият ва ҳаракатчанликни такомиллаштириш керак бўладиган хусусиятлар эканлиги намоён бўлади. Шу тариқа, ҳаммаси тегишлича ташкил этилган бўлса, иқтисодий муваффақиятларимиз янада бой ва тўлақонли шахс бўлишимизга элтувчи воситага айланади.

Ҳаётимизда мана шуларга эришиш имкони берадиган усул — бу ўзимизни тарбия этиш ва бошқара олиш санъатидир.

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

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

интилсак, ажойиб ўзгаришлар албатта, рўёбга чиқади.

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

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

Мўъжизалар мамлакатига хуш келибсиз!

ОНГИНГИЗ НИМАНИ КЎРАЁТГАН
БЎЛСА, ЎШАНГА ЭРИШАСИЗ

Ҳаётнинг қизиғи шунда: барча нарса-ни рад этиб, фақат энг яхшиларини кутсангиз, айнан ўшаларни қўлга киритасиз.

Сомерсет Моэм

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

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

юзаки воқелик остидаги асл ҳақиқатни кўрасиз.

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

ДУНЁНИ ҚАНДАЙ КЎРАМИЗ?

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

Кўп жиҳатдан бу жараён кўз шифокори ҳузурида кўзимизга мос келувчи линзани танлашга ўхшаб кетади — ҳаётни аниқ кўрсатувчи линза топилмагунча танлаш тўхтамайди.

Масалан, кўзингизга одамлар хира кўринаётган бўлса, сиз одамларни айбдор қилмайсизку! Балки, кўзингизни даволатасиз, керакли линза оласиз. Баъзи линзалар кўз нурингизни яна ҳам ёмонроқ қилиб юборади, бошқалари кўриш қувватингизни оширади, лекин охиरोқибат, сиз ўзингизга энг қулай линзани танлайсиз.

Ҳаётимизда ҳам шундай. Умримиз давомида бизга йўлиқадиган тўсиқлар ва муаммолар ташқи дунёга эмас, ички оламимизга боғлиқ. Сизнинг линзангиз сизнинг воқелигингизни шакллантиради. Линзани ўзгартирсангиз, воқелик ҳам ўзгаради.

АСЛИДА НИМА РЎЙ БЕРАДИ?

Бутун жисмоний борлиқ қувват тўлқинларидан иборат. Сиз ўтирган стул, сизни ўраб турган деворлар, сизнинг танангиз, организмнгиз — буларнинг бари қувват тўлқини туфайли шаклланади. Ҳаётимиз ҳам қувват тўлқинидир. Кучли ҳис-туйғулар ва ҳиссий берилиш билан такрорланадиган ҳаётимизнинг шуурда аста-секин ўрнашиб қолади. Бу рўй бергач, ҳаётимиз моддийлашади ва тушунчаларга айланади, кейин титраб, ичимизда тўлқинланади, ташқи оламдан ўзига мос одамлар, ҳолатлар ва воқеаларни жалб қила бошлайди. Буни мен биринчи китобим — “XXI асрда онг

қудрати” да батафсил ёритганман. Бу китобни ҳам ўқиб чиқишни тавсия этаман — шунда сиз онгимиз воқеликни қандай яратишини билиб оласиз. Ҳозирча эса ўй-фикрларимиз ҳақиқий куч эканлигини тушунишнинг ўзи етарли.

Сиз ўзингиз ўйлаганингиздан анча кўпроқ даражада ҳаётингизни ташкил этиш ва унга таъсир кўрсатиш қудратига эгасиз. Амалда ҳар лаҳзада сиз ўзингиз учун танлаган ўй-фикрлар орқали ҳаётингизни белгилайсиз. Фикрларингиз ва ишончларингиз — бу шунчаки ички тасаввур ва тушунчалар эмас, балки қувватнинг жисмоний тўлқинларидир, улар оёгингиз остидаги ер каби ҳақиқийдир. Айнан улар кундалик ҳаётингизни шакллантирувчи ва келажагингизни белгиловчи асосий ҳаётбахш куч саналади. Ўй-фикрларни ҳаётингиздан ўтказдингизми, бас — улар ҳаётингиздаги энг муҳим омилга айланади, қолаверса, улар ўзингиз тўлиқ ва ҳар томонлама бошқара оладиган ягона омилдир. Шунга қарамай, **кўпчилик ўй-фикрларга ё кам эътибор беради ёки умуман безътибор қолдиради.**

ЯНГИ ТАФАККУР ДАРАЖАСИ

Мана шу нуқтаи назарга таяниб ҳаётга боқсак, ўз турмушимизда йўлиқадиган муаммолар, имкониятлар бизнинг тафаккуримиз билан қанчалик боғлиқ эканлигини тушуна бошлаймиз. Шунда англаб етамыз: ўз ички дунёмызга ўзгартиш киритмай туриб ташқи оламни ўзгартиришга интилиш — янада тиришиб меҳнат қилиш, иш жойини алмаштириш, бошқа

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

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

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

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

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

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

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

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

Қанчалик галати кўринмасин, бу иккала инсон ҳам ўз тушунчаларида ҳақдирлар. Юқоридаги икки тушунчанинг бирини бошқасига қараганда ҳақиқатга яқинроқ, дея олмаймиз. Сиз меңдан ижобий дунёқараш воқеликка яқинроқ, дейишимни кутган бўлсангиз ажабмас. Лекин бундай эмас. Иккала нутқаи назар ҳам асосли ва ҳақиқатга мос. Шу ўринда, таҳлилни давом эттиришдан олдин, бир муҳим ҳақиқатни эътироф этайлик. Ҳар биримизнинг ҳаётимизда кўп сонли, бир-биридан фарқланувчи воқелик мавжуд бўлиб, ҳар қайсимиз ўз дунёқарашимизга мос одамлар ва ҳолатларни атрофимизга йигамиз. Ҳар ким нима экса, шуни ўради.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Шу тариқа ўз тушунчаларингизни таҳлил этиб, ҳеч қандай тушунча ҳеч қандай мутлақ ҳақиқат эмаслигини англаб етасиз. Шу туфайли исталган нокерак тушунчадан бемалол воз кечишингиз, ўзингизга маъқул келган ҳар қандай тушунчани ўзлаштиришингиз мумкин. Том маънода ўзингизга ёққан тушунчаларни йиғиш имконига эгасиз.

Онгингизни очиқ тутишга тайёр бўлсангизгина тушунчаларни ўзгартира оласиз. Бунинг учун интизом талаб этилади ва дастлабки пайтлардаги қиладиган ишингиз ўз мантиқ ва ҳис-туйғуларингизга қарши чиқиш бўлади. Лекин бу онг қудратидан фойдаланиш ва ўз тақдирингизни қуришни ўз қўлингизга олиш имконияти учун тўланадиган ҳақнинг биргина қисми, холос.

Ушбу боб билан хайрлашишдан олдин, сизнинг тушунчаларингизни сиз учун ҳеч ким ўзгартирмаслигини айтишга рухсат беринг. Худди шу сингари, четдан биров бегона тушунчаларни сизга мажбуран сингдирмайди ҳам. **Сиз ва фақат сиз ҳал қиласиз — нима ни ўз тушунчаларингиз қаторига киритасиз ва нималарга эргашасиз.**

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

ва қизиқишсиз ўрганиб бўлмайди. У самимийликни ва қатъий киришишни талаб қилади. **Мен фалсафа эмас, амалий тизимни тавсия этмоқдаман ва бу амалиёт саъй-ҳаракатни талаб қилади.** Ҳар кунни беш дақиқадан йигирма дақиқагача вақт талаб этилади. Бу чорловни қабул қилишга тайёرمىсиз?

Ҳа, деб жавоб берасиз, деган умиддаман. Зеро қуйидагича ажойиб факт мавжуд: ўз фикр ва тушунчаларингизни ўзгартириб, сиз ис-талган воқеликни ярата оласиз. Бунда келтирилган усулларни қўллай бошлашингиз билан айтиб ўтганим факт яққол намоён бўлади ва ўзингиз кузатадиган янгича воқеликда ўз тасдиғини топади. Сизни саломатликка, фаровонликка ва гуллаб яшнашга тўла тўкин ҳаёт кутади. Буларнинг бари сизнинг ички дунёингизда мавжуд.

ТУШУНЧАЛАРНИ ЎЗГАРТИРИШ

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

Генри Форд

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

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

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

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

истасангиз, ўша ерга етиб боришингизга им-кон беради.

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

1. Ўтмишингизга муносабатингизни ўзгарти- ринг

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

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

таверамиз, пировард натижада эса онгимизни заҳарлаймиз.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Хотирага муҳрлаш

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

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

Бир пайтлар кўпайтириш жадвали билан қилган ишингизни онгингизда умрбод сақла-ниб қолишини истаган тушунчаларингиз билан ҳам амалга ошириш мумкин. Хотирада муҳр-лаш жараёни худди ўшандай, бунда ҳам так-рорлаш асосий аҳамиятга эга.

Кунига беш ёки ўн дақиқа вақт ажратиб, эътиборингизни бир содда тушунчага жамланг, уни имкон қадар чуқурроқ ўрганинг. Масалан, сиз шуурингиз муваффақиятга эришишда ёр-дам бериши ҳақидаги тушунчани ўзингизга сингдирмоқчисиз, дейлик. Бу ҳолда “Менинг шуурим — муваффақият қозонишдаги шеригимдир” формасидан фойдаланишингиз мум-кин. Тушунчани танлагач, фикрингизни унда жамланг. Қандай йўл билан бўлмасин, бу ту-шунчани ич-ичингиздан ҳис этишга инти-линг. Онгингиз бошқа мавзуларга ўтишига йўл қўйманг. Мабодо “ўтлаб” кетганингизни сезсангиз, диққатингизни яна шу тушунчага жалб қилинг ва тафаккурда давом этинг. Шу онда такрорлаётган тушунчангизнинг қудрати ва келгусидаги салмоқли оқибатини ҳис этинг. Бу фикрнинг ичингизда барҳаёт бўлишига кў-мак беринг. Уни кўп бора такрорланг, онг-гингизга унинг асл моҳиятини тушуниш им-конини беринг. Агар онг тасвирий образларни талаб қилса, уларни қўшинг. Бошқа ҳақиқат-лар ёки фактлардан четланинг ва бор ўй-фик-рингизни мазкур тушунча қудратини ҳис этишга йўналтиринг.

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

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

Сизда ўз тушунчангизни аниқроқ ифода-лашга қизиқиш ўйғониши мумкин, балки то кўнгилдагидек жаранглаши учун уч-тўрт марта ўзгартиришга тўғри келар. Кўнглингиз хотир-жам бўлганидан кейин машқларни бошланг. **Ҳайратланарли натижалар сизни узоқ куттирмайди.** Агар бу ҳол рўй беравермаса, қалбингизда шубҳа куртак отишига йўл қўйманг — машқни тўхтатманг. Баъзида эришилган ютуқлардан таъсирланиб, одамлар машқларни давом эттиришни унутиб қўядилар. Барқарор, “абадий” натижага эришмоқчи бўлсангиз, янги тушунчани миянгизда чуқур муҳрлаб олишингиз керак. Бунинг учун эса камида олтмиш-тўқсон кун керак бўлади.

3. Ҳаракат

Янги тушунчаларга мувофиқ ҳаракат қилиш-ни қанчалик тезроқ бошласангиз, шунчалик

яхши. Акс ҳолда уларга ва улар берадиган самарага ишончингиз сўниб қолади. Агар камбагал бўлсангиз ва кўпроқ пулингиз бўлишини истасангиз, бунинг учун миянгизда тўкинлик ҳақидаги тушунчани шакллантиришингиз керак. Ўзингиз рўзгорни учма-уч тебратаётган бўлсангиз ҳам, тўкинликни намоиш этишни бошланг. Ўзгараётганингизни кўрсатувчи қандайдир рамзий ҳаракатни қўлланг. Балки қандайдир маблағни эҳсон қиларсиз (пул миқдорининг фарқи йўқ). Ўзингизни меҳмон қилинг: яхши таом енг, янги кийим олинг, кичкинагина бўлса ҳам совга харид қилинг.

Ёки сиз ўзингизга ишончингиз камлигидан қийналсангиз, аввал ўтмишингизга боқинг, унда дадиллик билан қилган ишларингизни топинг, ҳар куни ўшалар ҳақида ўйланг. Шу тариқа сиз миянгизда янги тушунчаларни шакллантирасиз, улар сизда дадилликни уйғотади, кейин эса бу тушунчалар ҳақиқат бўлганидек ҳаракат қила бошлайсиз. Тушунчангизни жонлантиринг. **Дастлабки қадамингиз қанчалик кичкина, аҳамиятсиз бўлмасин, у аслида катта аҳамиятга эга.** Аслида бу аҳвол тушунчанинг ишончли ташқи таъсиридир.

Янги тушунчага шу тарзда муносабатда бўлсангиз, ўз шуурингизга янгича воқелик юзага келаётгани, сиз бу жараёнда қатнашаётганлигингиз ҳақида хабар йўллаган бўласиз.

Ташаббус ўзингиздан чиқиши керак. Воқеликни ҳақиқатан ўзгартиришни иштингизни намоиш этиш учун ўзингизни курашга чорланг.

ЖЎШҚИН ИШТИЁК

Аввал сиз иштиёқни қўзғатасиз, кейин иштиёқ сизни тинч ўтиришга қўймайди.

Наполеон Хилл

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

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

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

ортга чекинмади ва кўплаб автомобиллар ишлаб чиқариш гоёсидан воз кечмади.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ятга эга эди, – деганди “Newsweek” журнали мухбири Портер Бибб. – Айнан шу сабабли у мана шундай муваффақиятга эришди”.

1990 йилга келиб, оммавий ахборот воситаларининг умумий ҳолати тубдан ўзгара бошлаб, эфир нархлари кескин ошиб кетгач, Тернернинг инстинктлари тўғри эканлиги исботланди.

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

1997 йилда унинг “Turner Broadcasting System” фирмаси “Time Warner” концерни билан бирлашди ва дунёдаги энг йирик оммавий ахборот ва коммуникациялар воситалари компанияларидан бирига айланди. Ҳозирда Тед Тернер ахборот воситалари империяси катта халқаро обрўга эга бўлиб, миллиардлаб доллар туради. У телеэфир оламида инқилоб ясади ва Маршалл Маклюэннинг “глобал қишлоқ” гоёсини воқеликка татбиқ қилди. **Тернер янгиликларнинг моҳиятини ўзгартирди, уларни содир бўлган эмас, содир бўлаётган воқеалар инъикосига айлантирди.** У янгиликлар йигиш бўйича дунёдаги энг йирик ташкилотни тузди. Бундан ташқари, у дунёдаги энг катта кинофильмлар тўпламига ва энг йирик мультфильмлар тўплamlаридан бирига эгалик қилди.

Юқорида айтганимиз бирлашиш натижасида, шахсий саъй-ҳаракатлари мукофоти ўлароқ, Тернер акциялар кўринишида 3 миллиард

доллардан зиёд нақд пул олди. Унинг энг тийиқсиз орзулари амалга ошди.

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

Биринчи қадам

Нимани ишташингизни аниқ ва лўнда ёзиб олинг.

Иккинчи қадам

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

Учинчи қадам

Ўзингизга олий мақсад сари йўлдан асло ортга қайтмаслик ваъдасини беринг. Белгиланган мақсадга эришиш учун керакли барча ишни бажаришга ўзингизни мажбур қилинг. Қарорингизда қатъий туринг.

Тўртинчи қадам

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

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

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

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

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

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

“Ҳаво! Ҳаво! Менга ҳаво керак!”, деган сўзлар эгаллади”.

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

Мақсадларингизга эришишда ҳам шундай йўл тутмоқ керак. Сиз уни бор вужудингиз билан иташингиз керак. Қизгин иштиёқ мақсадингизга эришиш учун сизга қувват беради ва ўй-фикрларингиз, саъй-ҳаракатларингизга кучли таъсир кўрсатади. Истакка эҳтирос-ла интилиш тўсиқларни енгишга ёрдам беради ва шуурингизда кўтаринкилик ясайди. Жўшқин иштиёқ, бўлажак муваффақиятга тўлиқ ишониш ва мақсадга тинимсиз интилиш билан уйғунликда, ниятингизга эришишингиз учун зарур одамлар, ҳолатлар ва вазиятларни сизга жалб қилади.

ФАРОВОНЛИКНИ АНГЛАШ

Ҳар кимсада фаровонлик ҳиссини англаш мавжуд, аммо бунга эга бўлмаганлар эса ўзида боридан ҳам айриладилар.

Евангелий китобидан

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

онгида фаровонликни англашни юзага келтиради.

Етишмовчиликка ишонч етишмовчиликни англашни тугдиради, у эса бир қанча чекловчи тушунчаларни юзага келтиради. Етишмовчиликни англаш қўрқув, тақчиллик, омадсизлик ва тушкунлик билан уйғунликда ривожланади. У энг ёмон натижани тақозо қилади ва уни ўзига тортади.

Инсон бир вақтнинг ўзида ҳам фаровонликни, ҳам етишмовчиликни англай олмайди. Улар ўзаро номутаносиб, бир-бирига зид тушунчалар. Ё униси, ё буниси ҳукмрон гоё бўлади. Бирпасда унисидан бунисига ўтиб бўлмайди.

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

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

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

ФАРОВОНЛИККА ИШОНЧ

1. Имконият ҳар ерда бор

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

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

2. Муваффақият ва тўкинлик — Борлиқнинг табиий қонуни

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

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

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

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

Муваффақият — бу Борлиқнинг табиий қонуни. Тўкинлик ҳам шундай.

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

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

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

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

пайдо бўлса, ўша ерда уларни танишга ўрганинг.

Нимаики ҳақиқий, улугвор, самимий ва улар эзгуликка боғлиқ бўлса, ўшани ўзингизга дўст билинг.

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

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

Биз фикратимизни муваффақиятга йўналтирганмиз. Биздан талаб қилинадигани — уйғониш, ўзимиздаги ҳақиқий салоҳиятни англаш

ва юқоридаги дастурларни ишга тушириб, ўз онгимизни тўғри йўналтиришда қатнашиш.

3. Юксак муваффақиятлар учун менинг қобилиятим ва иқтидорим етарли

Муваффақият қозониш учун етарли қобилият ва иқтидорга эгаллиги, ҳаёт унга ушбу қобилиятни рўёбга чиқариш имкониятини бераётгани ва бу орқали катта мукофотга эга бўлишига ишонмас экан, ҳеч ким, ҳеч қачон муваффақиятга эришолмайди. Сиз бунга мутлақ ишонишингиз лозим. Зора бу рост бўлса деб умид қилиш эмас, қанийди шундай бўлса деб орзу қилиш эмас, ич-ичингиздан шунга амин бўлинг. Шунга ишонасизми? Ростини айтинг, ҳақиқатан ишонасизми?

Агар бунга ишонсангиз, жуда яхши. Бундай **ишонч, ихлос — фаровонликнинг пойдеворидир.** У сиз тўғри йўлда эканлигингизни кўрсатади. Агар ишонмасангиз, тушкунликка тушманг. Сиз уйғонишингиз, ўз салоҳиятингизнинг ҳақиқий имкониятларини (улар эса жуда ажойиб) тушунишингиз ва бу китобдаги усулларни ҳаётда қўллашингиз керак. Тез орада сиз ўзингизнинг муваффақиятга эришишга қодир эканлигингизга амин бўласиз. Ахир, сизнинг онгу шуурингиз муваффақият қозонишга йўналтирилган-ку. Сиздан талаб қилинадигани — ҳаракатга киришишга қарор қилиш ва керакли дастурларни ишга тушириш.

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

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

4. Менинг шуурим — муваффақият қозонишдаги менинг шеригим

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

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

билим ва илҳом хазинаси, унга сиз чексиз равишда мурожаат қилишингиз ва ҳар гал янги-дан-янги билимлар олишингиз мумкин.

Айнан шуурда табиатдаги энг ҳайратланарли эврилишлар рўй беради. Айнан мана шу ерда фикрлар ва ишончлар ҳис-туйғулар билан қоришиб, жисмоний воқеликка ўта бошлайди. Бу қудрат ҳар биримизга хос. Онда англаш мумкин бўлган ва мумкин бўлмаган нарсалар қандай алоқада бўлишини билиш сизга ўз ҳаётингизни тубдан ўзгартириб юбориш имконини беради.

Қанчалик ачинарли бўлмасин, онгнинг шуурий томони фақат ақдан тушунилади ва қандайдир концепция (қарашлар тизимини асосий моҳияти) сифатида қабул қилинади. Агар шуурдан самарали фойдаланишни истасангиз, у нималигини ва қандай ишлашини яхшироқ билиб олишингиз, шунингдек, олган билимларингизни амалда синаб кўришингиз керак бўлади. Бунинг учун шуур борлигини, унинг қудрати ва салоҳияти ҳақида ичингизда кўп бора ўйланг. Агар шундай йўл тутсангиз, бора-бора ростан ҳам ноёб қудратга эга эканлигингизни тушуниб борасиз ва кейин уни ҳаяжон ҳамда иштиёқ билан қўллаш бошлайсиз.

Шуур доимий фаолиятда бўлади, туну кун, сизнинг саъй-ҳаракатингизга қарамай ишлаб туради. **Шуурингиз асло бўш тура олмайди ва бўш турмайди ҳам.** Агар унга онгли равишда таъсир кўрсата олмасангиз, у сиз хоҳламасангиз ҳам ўзининг таъсир доирасига тушиб қолган ўй-фикрлардан озиклана бошлайди ва мана

шу ҳол кўплаб ҳаётий муваффақиятсизликларнинг сабаби бўлади. **Шуур онг каби турли ҳодисалар ҳақида мулоҳаза юритиб ўтирмайди.** Шунингдек, сиз билан баҳсга киришмайди ва ҳеч нарсани номаъқул деб четга чиқармайди. Шуурингиз унга таъсир кўрсатадиган барча нарсани қабул қилади. У осон таъсирланади ва ҳар қандай образлар ёки ишончлар билан ишлайди. Салбий, чекловчи ишончлар шуурингизда айланаверади ва тегишлича реал воқеаларни сизга томон жалб қилаверади.

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

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

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

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

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

МЕН ҲАРАКАТДАН ИБОРАТМАН

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

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

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

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

“БОЙ” — УЧ ҲАРФДАН ИБОРАТ ОДДИЙ СЎЗМИ?

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

Жо Луис

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

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

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

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

1. Пулга бахт сотиб олиб бўлмайди

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

2. Пули кўп одамлар — хасисдирлар

Жавоб: Тўғрироғи, уларнинг баъзилари. Умуман олганда, ўзига тўқлар орасида ҳам, фақирлар орасида ҳам бундайлар учрайди. Баъзи бойлар эса ниҳоятда сахий, меҳрибонлар, демак, бу пулнинг кам-кўплигига эмас, инсоннинг ўзига боғлиқ экан. Иқтисодий таъминланганлик қандай даражада бўлмасин, ҳам сахий, ҳам хасис одамлар топилади.

3. Бунинг учун ҳаддан ташқари меҳнат қилишга тўғри келади, оиламга вақтим қолмайди. Кўп нарсалардан воз кечишга тўғри келади (Шунга ўхшаш қатор тушунчалар мавжуд).

Жавоб: Баъзи одамлар муваффақият кетидан қувиб, ҳақиқатан ҳам кўп нарсани қурбон қилишади, оиласига вақт ажратишмайди, лекин бундай қилиш ярамайди. Бунинг кераги ҳам йўқ. Бундай ҳолат улар мутаносибликни йўқотганликларини ва “қанчалик кўп ишласам, шунчалик бойийман”, деган хато тушунчага эга эканликларини кўрсатади. Кимлардир шундай йўл тутган бўлса, бу муваффақиятга фақат шундай йўл билан эришилади, дегани эмас. Оиласининг қадрига етиб, меҳр-муҳаббатини аямаган ҳолда бойликка эришганлар камми? Ўзига ёқадиган тарзда ҳаёт кечириб, қониқиш, дам олиш, ҳаёт лаззатларидан ўзини маҳрум қилмай муваффақият қозонганлар-чи? Айнан шу йўл орқали фаровонликка эришганлар минглаб топилади. Масалан, мен айнан шу йўлдан бордим. Ҳозирда қўлимда турган бойликни ишлаб топиш давомида ўз қадриятларим ёки

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

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

4. Пул одамни бузади

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

5. Менинг пулим кўпайса, кимдадир у камаяди

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

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

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

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

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

ПУЛЛАР ТУФАЙЛИ ЮЗАГА КЕЛАДИГАН ЭЗГУЛИКНИ ҚАДРЛАНГ

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

Бу сайёрада рўй берадиган эзгуликларнинг аксарияти — агар ҳаммаси бўлмаса — пул ва юксак мақсадлар уйғунлигига асосланади.

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

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

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

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

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

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

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

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

ТАҚЛИДГА АРЗИГУЛИК НАМУНАЛАР

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

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

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

широқ қилишни истарди. У туғилиш ва аҳоли сонини назорат қилиш, атроф муҳит муаммолари, туб Америка ҳиндулари ҳуқуқлари билан қизиқарди. Тед “Яхшироқ дунё учун” жамиятига асос солди, унинг шиори шундай эди: “Дунёни янада яхшироқ қилиш учун телевидение қудратидан фойдаланамиз”.

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

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

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

Теднинг бу иши ҳақида ўқиганимда, **ёзувчи ва файласуф Маршалл Маклюэннинг** бир гапи ёдимга тушиб кетди. “*Ер аталмиш фазо кема-сида йўловчи йўқ. Ҳаммамиз экипаж аъзоларимиз*”, — деганди у.

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

ПУЛГА ИНТИЛИШ ПОК ВИЖДОН ВА МЕҲРНИНГ МУСТАҲКАМ ПОЙДЕВОРИ БЎЛСИН

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

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

Бу ишнинг устаси Муҳаммад Али эди. Ҳар гал мусобақага киришар экан, у “кичкина одамлар учун” жанг қиларди. Гиёҳванд нотавон учун, нафақага кун кўраётган она учун, отасиз ўсаётган бола учун... У ўзининг муваффақиятини барча қора танлилар ютуғи деб биларди. Улар учун жангга кирарди ва галаба қозонарди. Бу туйғу унга шижоат багишларди, ундаги галаба қозонишга иштиёқни шу даражада алангалатардики, мағлубият мумкинлигини умуман тан олмайдиган даражага чиққанди.

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

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

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

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

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

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

ҳар қандай эзгуликларга эришиш мумкинлиги ҳақидаги аниқ тасаввур миянгизни асло тарк этмасин. Бундан камроғига ишониш ўзингизга қарши туришни англатади, ҳатто чекловчи тушунчаларга алданиб, дунёни унга беришингиз мумкин бўлган турли-туман неъматлардан маҳрум этганингизни, унга хиёнат қилганингизни билдиради. Дунёни ўзгартириш илинжида ёнинг. Бунга эришишнинг бир йўли — ўз муваффақиятингизни ишга солишдир.

ЎЗИНГИЗГА ҚУЛОҚ СОЛИНГ

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

Роберт Фрост

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

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

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

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

ЎЗИНГИЗНИ МУВАФФАҚИЯТГА ЙЎНАЛТИРИНГ

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

ди, лекин у ўзининг тилсимини такрорлашни тўхтатмасди.

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

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

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

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

ажратарди ва натижада тақдимот ҳақиқатан жуда яхши чиқарди.

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

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

кенг шуҳрат қозонган комикслар серияси 1500 дан зиёд газеталарда чоп этилган.

Такрорлашларингиз ўзингиз билан суҳбат шаклида бўладими, ўзингизга ёзилган хат кўринишидами — фарқи йўқ, моҳияти бир. Сиз онгингизга меҳмон бўлувчи фикрларни ўзингиз танлайсиз.

Ўзингизга такрорлайдиган ибораларни диққат билан танланг ва огоҳ бўлинг. Муваққат омадсизлик ёки салбий тажриба кетидан деярли ҳар гал ўзингиз билан салбий суҳбат кечиши табиий ҳол. Ички овозимиз: “Бу бўлмайдиган иш” ёки “Мен омадсизман” дея бошлашини ўзимиз билмай қоламиз. Шундай экан, доим огоҳ туриш керак ва мана шундай ҳолат юз бериши билан унга қарши туриш керак бўлади.

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

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

“ПЕШАНАМДА ШУ БОР ЭКАН”

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

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

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

Бу усулни ҳаётингизга татбиқ қилинг ва унинг ўта қудратли кучини синаб кўринг. **Ўзингиз ҳақингиздаги, сизга куч бахш этувчи ибораларни ўйланг, уларни такрорланг. Ижодий ёндашинг, завқланинг ва қониқиш олинг. Ички овозингизни ўз фойдангизга ишлашга мажбур қилинг.**

МУВАФФАҚИЯТ ТЕБРАНИШИ

Муваффақиятга туртки бўлувчи энг яхши нарса — бу муваффақиятдир.

Номаълум муаллиф

Муваффақият — бу фақат руҳий асос эмас, у яна қувват тўлқини, тўлқин бўлганда ҳам жуда кучлидир. Бу тўлқинни бошқара оладиганларнинг ўзларига ишончлари шунчалик кучли бўладики, буни атрофдагилар яққол ҳис этадилар. Муваффақият тебраниши, бундан ташқари янада каттароқ муваффақиятларни жалб қилади. Бу ҳодисага жўшқинлик ва қудрат хос. Уларни қайта-қайта ўз фойдангизга ишлатсангиз бўлади. Буни ким тушунса, муваффақият тебранишини ҳосил қилишни ва уни қўллаб-қувватлашни ўзлари учун одатга айлантирадилар.

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

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

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

бугунлай унутиб юборамиз. Ўз ютуқларимиз самараси ўлароқ юзага келган муваффақият тебранишининг сўнишига йўл қўямиз ва уни йўқотамиз. Бу қудратли муваффақият қувватини беҳудага сарфлаш демақдир. Тўғри, биз аввалги ютуқларимиздан юзага келган муваффақият қувватини қайта-қайта ишлатишимиз мумкин, лекин афсуски, буни қандай қилишни бизга ўргатишмаган.

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

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

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

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

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

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

ВАҲИМАГА ТУШМАНГ

*Айтишларича, вақт ҳамма нарсани ўз-
гартирармиш. Аслида сиз уларни ўзгартри-
шингиз лозим.*

Энди Уорхол

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

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

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

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

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

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

уддасидан чиқди ва у асос солган “Polaroid” корпорацияси унга катта бойлик келтирди. Бу воқеа у тўртинчи устундалигида рўй берди.

Мэри Кей бизнесда ҳеч қандай тажрибаси бўлмаган уй бекаси эди. Болалари катта бўлиб, алоҳида яшай бошлашгандан кейин “Магу Кау Cosmetics” косметика фирмасига асос солди. Ҳозир бу фирманинг товар айланмаси йилига юз миллионлаб долларни ташкил қилади. Унинг муваффақиятли юришлари ҳам-тўртинчи устундалигида бошланди, бу пайтгача у ўзини молия соҳасида намоён этмаганди.

Полковник Сандерс — машҳур Кентукки қовурилган жўжаси кашфиётчиси — бешинчи устунга чиққунча бирор салмоқли молиявий муваффақиятларга эришмаганди.

Шундай экан, ваҳимага тушманг ва ҳаёт ўтиб кетаяпти, деб ўйламанг. Хотиржам бўлинг ва ўзингиз танлаган ҳаёт стратегиясига риоя қилинг. Яхшигина давлат жамғариш учун анча вақтингиз бор.

ЭНТУЗИАЗМ

Инсонда нимага нисбатан иштиёқ бўлса, деярли ҳаммасига эриша олади.

Чарльз Швоб

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

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

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

Энтузиазм — ўз оқимига ташлаб қўйса увол бўладиган жуда катта бойлиқдир. Агар у сизнинг фойдангизга ишлашини истасангиз, фол бўлинг, уни ўзингиз “тарбияланг”. Қилаётган ишингиздан руҳлансангиз, ундан завқ олсангиз, энтузиазм табиий равишда келади. Худди юқоридан сизнинг олдингизга керакли мақсадга эришиш вазифаси қўйилгандек. Шу тариқа, ўз мақсадларингизга нисбатан қанчалик кўтаринкилик билан ёндашсангиз, энтузиазмнинг юзага келиши шунчалик осон кечади. Бу туйғуни мажбуран уйғотиб бўлмайди, у ич-ичингиздан қуюлиб келади. Энтузиазм

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Учинчи рўйхат: Ҳаётда муваффақият қозонишингиз муҳимлигига ўн сабаб.

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

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

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

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

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

ИМКОНИЯТЛАР ҲАР ЕРДА БОР

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

Жон Леннон

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

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

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

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

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

Рухсатингиз билан байрам кунларидан бирида рўй берган бир воқеани сўзлаб берсам. Бўлажак рафиқам ухлаб ётганида мен совгаларни меҳмонхонанинг ҳар қаерига яшириб

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

гояларни катта бойликка айлантира олдилар. Сизнинг қаерингиз кам?

Бу мавзуни яқунлашдан олдин бир хулосавий фикрни айтиб ўтай (бу боб имкониятлар тугаб битгани ҳақидаги афсонани йўққа чиқаради, деб умид қиламан). Ҳар гал, ҳеч бир имконият йўқлиги ҳақидаги ўй-хаёлингизга келганда, қуйидаги оддий ҳақиқатни ёдга олинг: ҳали туғилмаган қанчалаб одамлар вақти келиб катта-катта бойликларга эга бўладилар, иқтисодий муваффақиятларга эришадилар. Бу қўрқмас шахслар олдин бировнинг хаёлига келмаган йўналишларда янги бизнесни йўлга қўядилар. Улар бутунлай янги саноат соҳаларининг асосчилари бўладилар, бошқалар учун ҳам минглаб имкониятлар яратадилар.

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

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

ЎЗИНГИЗ СЕВГАН ИШНИ ТОПИНГ

Ҳар нарсадан афзали шу — ҳақиқатни
ўзингдан топ...

Шекспир

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

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

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

Буни кўриб ўйга толдим: **ўзи севмаган иш билан шуғулланиб, салмоқли давлат тўплаган одам бўлганмикин?** Бир қанча вақт шу ҳақда ўйлаб юрдим, биласизми, бирортасини эслай олмадим. Бирорта одамни. Бу факт жиддий мулоҳазани талаб қилади, айниқса, сиз ўзингизга ёқмайдиган иш билан шуғуллана туриб олга интилноқчи бўлсангиз, чуқур ўйлаб кўринг.

ЎЗИНГИЗГА ЁҚҚАН ИШНИ ҚИЛИНГ ЁКИ ПУЛЛАР ЎЗИ КЕЛАДИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Сизни нима қизиқтиради? Қайси фаолият йўналишларига мослашгансиз? Сизни фақат бойитибгина қолмай, шахс сифатида ривожланишингизга ҳам ёрдам берадиган қандай машғулот билан шуғуллана оласиз?

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

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

МЕН КИММАН?

ИМКОНИЯТЛАРИМ ҚАНДАЙ?

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

Ўзингизга эслатинг, сиз қудратли шуур-га эгасиз, у сизни бошқаради ва тўғри йўлга йўналтиради. Ҳар куни шуурингизга мурожаат қилинг ва ўзингиз учун муҳим саволларга жавоб топинг.

Бир нечта рўйхат тузинг:

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

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

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

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

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

Топадиган пулингиз қанча бўлмасин, ўзингиз учун қафас бўладиган, руҳингизни чўктирадиган ёки орзуларингизга тўғаноқ бўладиган ишда ишлашингизни оқламайди. Қадимий маталда айтилганидек, **“Ҳаёт учун пул топаман деб, яшашни унутиб қўйма”**. Журъатли бўлинг, иштиёқ сизни ундаган томонга қадам ташланг.

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

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

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

Ҳаёт танлов ва имкониятларга тўла, шундай экан, қалбингизга, ҳис-туйғунгизга бўйсунинг. Уй-хаёлингизни қамраб оладиган машғулот топинг ва ўзингизни унга бағишланг. Айнан мана шу ерда ўзингизнинг иқтидорингизни намойиш этиш ва дунё ривожига улушингизни қўшиш имконига эга бўласиз.

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

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

АХБОРОТ АСРИДА УЙФОНИШ

Тото, менимча биз Канзасда эмасмиз.

Дороти

**(“Оз мамлакатилик
сеҳргар” китобидан)**

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

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

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

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

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

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

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

Биз ХХІ асрда яшайпмиз. Янги ҳаёт ва янги-ча талаблар ким эканлигимизга, қаерга қараб ҳаракатланаётганимизни қайта кўриб чиқиши талаб қилмоқда. Эски қоидалар энди ўтмайди.

Масалан, умрбод бир касбга содиқ қолиш деган таълимот, худди чамбаракли телефондек эскирди. Рўй бераётган ўзгаришлардан ортда қолишни истамайдиган ва янги имкониятлардан фойдаланишни истаган ҳар бир одам иш тушунчасининг ўзини қайта кўриб чиқиши лозим. Янги минг йилликда ҳаёт кечирish ва фаровонликка эришиш ўзгара олишни, ўрганиш ва мунтазам ўз устида ишлашни англади. Ёзувчи ва публицист Олвин Тоффлер бу фикрни лўнда ва қатъийроқ ифодалаганди: *“ХХІ юз йилликда ўқиш ва ёзишни билмайдиганлар эмас, ўқишни ва қайтадан ўқишни эплай олмайдиганлар саводсиз саналади”*.

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

янги кўникма, янги маҳоратга ўргана олган организм бўлади.

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

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

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

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

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

ТАНЛОВ

Тақдирни сўқир тасодиф эмас, зийрак танлов белгилайди.

Номаълум муаллиф

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

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

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

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

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

ойда кредит пулини тўлашим керак”. “Қилишим керак... бўлишим керак...” Бундай ибораларни неча марта эшитгансиз? Кунига неча марта ўзингиз шу ёки шунга ўхшаш сўзларни қўллайсиз? Буларнинг бари онгсиз равишда айтилса-да, бари бир таъсири бўлади. Сиз онгингизга танлов йўқлиги ва ўзингиз истамаган ишни қилишга мажбур эканлигингизни сингдирасиз. Бу жуда хато таассурот, бунинг устига ҳақиқатга тўғри келмайди. Аслида нимаики қилманг, ҳаммаси ўз танловингизга асосланади.

“Мен бу якшанба ҳамкасбларим билан учрашувга боришим керак”, дегани аслида бу учрашувга шу якшанбада боришни исташингизни билдиради. “Асло йўқ, – деб эътироз билдиришингиз мумкин. – Бунга кўзим учиб тургани йўқ, лекин бу учрашув ҳамма учун мажбурий. Мен боришга мажбурман”.

Бўлмаган гап — боришни ўзингиз танладингиз. Сиз қарама-қарши йўлни танлаб, бормаслигингиз мумкин эди. Балки бу раҳбарингизга қўнгироқ қилиб, сийқаси чиққан баҳона эмас, ижодий ёндашилган бир сабабни айтиб рухсат сўраш бўлар. Балки масалан, қўнгироқ қилиб, мазангиз бўлмаётганлигини айтиш бўлар. Қолаверса, умуман ишдан бўшашингиз ҳам мумкин. Танлов доимо мавжуд.

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

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

Семинарим тингловчиларидан бири билан бўлган суҳбатимизни сиз билан ўртоқлашаман.

– Уйда қолиб болаларга қарашим керак, – деди у.

– Сиз мажбурмисиз?

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

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

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

– Сизнинг қарорингизни ҳурмат қиламан, лекин бу ҳолатда ихтиёрий танлов мавжуд. Демак, улар билан уйда қолишни танладингиз.

– Ҳа, мен шунни айтдим.

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

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

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

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

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

лашган дўкондан овқат етказиб беришларига буюртма беришингиз мумкин. Ресторанга бориш мумкин. Дўстингизга қўнгироқ қилиб, уни меҳмонга таклиф қилишингиз, гап орасида йўл-йўлакай дўкондан нон олиб келишини сўрашингиз мумкин. Танлов — бир дунё. Кейин барча имкониятларни ақл тарозисида тортиб кўринг, шунда ҳам дўконга бориб нон олиб келишни истаётган бўлсангиз, ҳалиги тушунчангизни ўзгартириб айтинг: “Мен дўкондан нон олиб келишга қарор қилдим”. Бундай амалиёт ҳаётингизга қандай ўзгартириш киритади, биласизми? Биринчидан, ҳар бир ишингизни “мен қарор қилдим” дея бошлаб, сиз ҳаётингиз танловга ва ечимларга бойлигини ҳис этасиз. Иккинчидан, **бундай ёндашув кўзингизни очади ва шу пайтгача кўрмай келганингиз кўп-лаб танловлар ва имкониятларни намоён этади.** Янада ижодий, журъатли ва удабуро шахсга айланганлигингизни кашф этасиз. Бу машқни ҳар куни бажаринг ва у ҳаётингизни буткул ўзгартириб юборади.

МАҚСАДЛАР

Ҳаёт — бу ё қизиқарли саргузаштлар ёки ҳеч нарса.

Элен Келлер

Мен елканли қайиқда сузишни ёқтираман. Менинг чиройли ўн метрли ёғоч шхунам бор, уни дўстим, Гарбий соҳилдаги энг зўр усталардан бири ўз қўли билан ясаган. Мен вақт бўлди дегунча бу қайиқда денгизга чиқиб ту-

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

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

Ўзимиз истамаган ерга бориб қолишимиз ҳайратланарли эмас.

“Аксарият одамлар ўз мақсадларига эриша олмасликларининг сабаби, – деб лўндагина фикр билдиради **публицист ва нотиқ Денис Уэйди**, – уларда ҳеч қандай устувор мақсад йўқлигидир”. Ҳар ким соғлом, бахтли, муваффақиятли бўлишни, яна юзлаб сифатларга эга бўлишни истайди, лекин ҳаммада ҳам аниқ белгиланган мақсадлар, ҳаёт харитасидаги оралиқ мўлжаллар йўқ. Аслида ана шулар одамнинг ўз мақсадига қандай эришмоқчи эканлигини кўрсатиб туради.

“АЛИСА МЎЪЖИЗАЛАР МАМЛАКАТИДА” АСАРИ СИЗГА ЁҚАДИМИ?

Льюиса Керроллнинг қаламига мансуб бўлган “Алиса мўъжизалар мамлакатада” китобида фақат Алисани ифодалайдиган ҳикоя бор. Унда йўлдан адашган ва қайси томонга бурилишни билолмай қолган Алиса дарахт шохига тирмашиб олган Чешир мушугидан мулойимлик билан ёрдам сўрайди.

– Кечирасиз, бу ердан қаёққа боришим керак? – сўрайди Алиса.

– Ўзинг қаерга бормоқчисан? – жавоб берди Мушук.

– Менга бари бир... – деди Алиса.

– Унда қаерга борсанг ҳам фарқи йўқ, – дейди Мушук.

– ... қаергадир борсам бўлди, – тушунтирди Алиса.

– Қаергадир албатта борасан, – деди истехзо билан Мушук. – Фақат етарлича узоқ юриш керак.

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

ҲАЁТДАН НИМА ИСТАЙСИЗ?

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

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

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

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

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

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

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

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

КАТТА МАҚСАДЛАР ҚЎЙИНГ

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

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

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

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

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

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

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

Австралияга келиб, мен ўз карьерамдаги энг муваффақиятли маърузалар сафарини

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

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

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

ТИРИШИБ ЭМАС, АҚЛ БИЛАН ИШЛАНГ

Агар ўзингиз қодир бўлган ҳар бир иш-ни қилганингизда, ўзингизни ҳам ҳайрат-да қолдирардингиз.

Томас Эдисон

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

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

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

Йигирмата китоб ёзган адиб иккитагина асар битганга қараганда албатта, кўпроқ пул топадими? Бу йигирматадан биттаси ҳам чоп этилмаса-чи? Ўзи иккитагина асар ёзган адибнинг иккала асари ҳам бестселлерга айланса-чи? Ноширни, китобхонни ёки тақризчини ёзувчи қанчалик кўп ва тиришиб ишлаганлиги қизиқтирармикан? Сарфланган меҳнат баҳолаш учун ўлчам ёки омил бўла олармикан? Ун йил давомида ёзилган китоб руҳланиш онларида қандайдир уч ой ичида ёзиб битирилган асардан ҳар доим ҳам яхшироқ чиқаверадими? Агар мен Билл Гейтсдан кўпроқ тер тўксам, ундан кўра бадавлатроқ бўламанми? Сиз мендан кўра жадалроқ, жўшқинроқ ва кўпроқ ишласангиз, мендан кўра бойроқ бўласизми? Тинмсиз меҳнат муваффақиятнинг гарови, унга эришишнинг калитими?

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

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

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

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

“Ахир ҳамма одамлар шундай қиладиларку?” сўрабди йигит.

“Йўқ, – деб жавоб берибди мўйсафид. – Бундай қилиш учун тажриба керак”.

Ақл билан ишлаш учун ҳам тажриба керак. Вақт ўтказишни самарали иш билан адаштирманг. Агар офисда ўн икки соат вақтимизни сарфласак, ўн икки соат ишладик деб ўйлаймиз. Ўзимиздан қониқиш ҳис қиламиз ёки сиқиб суви олинган лимондек туйиламиз — бу қайси кўз билан қарашга боғлиқ. Лекин биз оқилона меҳнат қилдикмикин? Балки агар биз иштиёқли бўлсак, кучга тўла ва кўтаринки руҳда бўлсак, худди шу ишни олти соатда бажарган бўлардик. Бу иложи бор иш.

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

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

Иш ҳафтасини якунлаб, хулосасини чиқара туриб, қанчалик тиришиб ва жўшқин ишлаганлигингиз ҳақида саволга чўмманг. Бу беҳуда ва ишга умуман алоқаси йўқ. Ўзингиздан қанчалик оқилона ишлаганлигингизни сўранг. Вақтдан унумли фойдалана олдими? Ижодий ёндашдими? Самарали ишладими? Мана шу саволларга жавоб топишингиз керак.

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

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

ҳозир бир йилгина вақти қолганида унда вақт танқислиги юзага келганди.

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

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

ласизми нега? Чунки шунда мен яхшироқ ёзаётгандекман”.

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

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

УЧ МУЗАФФАР СТРАТЕГИЯ

Менежмент — бу ишларни тўғри қилиш демақдир; етакчилик — тўғри ишларни қилишлиқдир.

Питер Друкер

Биринчи стратегия:

Охирини ўйлаб ишни бошлаш

Ҳаётингизнинг ҳар бир куни умрингизнинг умумий манзарасига бир улуш олиб кирсин. Охирини ўйлаб иш бошлаш — нимага интилаётганлигингизни доим ёдда сақлаш деганидир. Бугундан санаганда ҳаётингизнинг кейинги ўн йилида нималар рўй беришини истайсиз? Йигирма беш йилдан кейин-чи? Ута аниқ бўлинг ва молиявий, маънавий, амалий мақсадларингиз, саломатликка боғлиқ мўлжалларингизни тўғри ва тўлиқ англаб етинг. **Сиз якуний мақсадлар масаласида мутлақ аниқ бўлишингиз лозим — акс ҳолда уларга эришиш стратегиясини туза олмайсиз.**

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

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

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

Иккинчи стратегия:

Устуворликлар асосида иш кўриш ва уларга риоя этиш

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

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

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

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

да ва қандай фойдаланиш ҳақидаги қарорга ўзингизга бериладиган савол ёрдамида келиш лозим — “Менга нима қилиш кўпроқ ёқади?” эмас, “Вақтимни қандай сарфласам кўпроқ самара беради?” деб савол бериш керак. Бугунги кунни қандай қилиб самаралироқ ўтказишим мумкин? Бу ҳафтани-чи? Бу ойни-чи? Айнан шу саволларга жавоб топинг ва шунга қараб иш кўринг.

Учинчи стратегия:

Ишни режалаштиринг, режага биноан ишланг

Профессионал спорт жамоасининг мураббийи оммавий ахборот воситаларига жамоанинг мағлубиятини шундай изоҳлаётганлигини кўп эшитгансиз:

“Биз шу ўйин учун тузилган режамизга риоя этмадик”.

Хўш, аввалбошда режага амал қилиш кўзда тутилган экан, нега кейин риоя этилмай қолди? Чунки йўлдан адашиш ва йўналишдан четлашиш жуда осон. Ўйиннинг ҳар лаҳзасидаги ҳаяжон ва босим остида сиз йўл-йўлакай, экспромт (тайёргарликсиз) тарзда, баъзида сониянинг ўндан бир улушида қарор қабул қиласиз. Ўша пайтда атрофингизда рўй бераётган воқеаларга шунчалик чалғиб қоласизки, ўйиннинг бошланғич режасини бутунлай унутасиз ва фақат юзага келган вазиятдан чиқиш билангина шуғулланиб қоласиз.

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

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

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

Биринчи босқич:

Рўйхат тузинг

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

диган қандай ахборот олишингиз талаб этилади? Қўшимча имкониятлар яратиш учун нима қила оласиз? Қандай чоралар келаётган ҳафтани сермахсул ва муваффақиятли қилади? Ҳафталик рўйхатни тузиб олинг, у сизга гайрату шижоат билан ўз мақсадингиз сари интилингизда кўмак беради.

Иккинчи босқич:

Белгиланган ишларни бажаринг

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

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

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

Учинчи босқич:

Ўз ҳаракатларингизни таҳлил қилинг

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

- ▶ Нима бажарилди?
- ▶ Нима бажарилмади? Нега?
- ▶ Қандай янги воқеалар рўй берди?
- ▶ Нимага ўргандим?
- ▶ Энди нима қилиш керак?
- ▶ Нимани етарли даражада адо этмадим? Нега?
- ▶ Ишимни янада самаралироқ қилиш учун нима қилишим керак?

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

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

Тўртинчи босқич:

Бошқа рўйхат тузинг

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

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

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

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

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

“ЙЎҚ” ДЕЙИШНИ СЕВИШГА ЎРГАНИНГ!

Қатъий “йўқ”дан кейин “ҳа” келади.

Уоллес Стивенс

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

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

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

да “ҳа”дан кўра кўпроқ “йўқ”ни эшитишга тўри келади — бу бизнес қонуни. Ушбу қонунга риоя этмайдиган ташкилотлар жуда кам. Сабоби шуки, қанча кўп “йўқ”ни эшитсангиз, кейинроқ шунчалик кўп “ҳа” сўзини эшитасиз.

Агар савдо билан шуғулланиш асносида минглаб “йўқ”ни эшитсангиз, кейинроқ юз, ҳатто икки, уч юзта “ҳа”ни эшитингиз эҳтимол юқори. Лекин бирорта “йўқ” эшитмасангиз, битта бўлсин “ҳа” эшитишингиз даргумон.

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

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

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

уйинда мағлуб бўлган — бейсбол лигаси тарихида ундан кўра кўпроқ ютқазган спортчи йўқ. Нега бўлмаса мукофотга унинг номини беришди дейсизми? Ҳаммадан кўра кўпроқ галаба қозонган одам шарафига бағишлаганлари яхши эмасмиди? Ҳа, сиз ҳақсиз. Тўғриси, шундай ҳам қилинган. Шунчаки, бу иккови бир одамда мужассам бўлган.

Сугурта полисларини сотиш билан шугулланадиган ва ўз компаниясида мунтазам равишда етакчи ходимлар сафида бўлиб келадиган дўстим айтганди: “Мен “йўқ” сўзини ҳамкасбларимга қараганда икки ёки уч баробар кўпроқ эшитсам керак”.

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

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

ТИРИШҚОҚЛИК

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

Майкл Блумберг

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

“Тиришқоқ”лик тамойилига багишланган экспозициялардан қуйида келтириладиган воқеа учун жой топиларди.

Жерри Перенчио ташаббускор агент бўлиб, спорт ва бошқа оммавий тадбирларни ташкил этиш билан шуғулланарди. У Муҳаммад Али ва Жо Фрейзер ўртасидаги биринчи бокс матчи-ни ўтказиш бўйича реклама компанияси каттагина фойда келтиришини тўғри баҳолаганди.

Шу ўринда бир оз чекиниш қилайлик. Муҳаммад Али Вьетнамдаги урушга қарши чиққани учун ундан оғир вазндаги чемпионлик унвонини олиб қўйишди. Ўша пайтларда у мағлубиятга умуман учрамаган бўлса ҳам уч ярим йил давомида унга мусобақаларда қатнашиш учун лицензия беришни рад этдилар. Шу давр мобайнида янги чемпионни аниқлаш учун бутун бошли матчлар серияси ўтказилди. Жо Фрейзер, чап қўлида ажойиб зарба бера олувчи ёш боксчи барча жанглarda галаба қозонди ва бир неча бор ўз унвонини муваффақиятли ҳимоя қилди. Али эса фақат судларда жанг олиб борарди. Ахийри унга яна рингга чиқишга рухсат бердилар. Оғир вазнда иккита чемпион бўлиб қолди, уларнинг иккаласи ҳам тож унга тегишли эканлигини айтарди. Иккаласи ҳам бунга ҳақли эди. Иккаласи ҳам асло мағлуб бўлмаганди. Бу ҳар қандай тадбир ташкилотчисини орзуси эди ва Жерри Перенчио кечалари кўз юммай, залдаги томошабинларга қаратилган маркетингни қандай ўтказиш, ёпиқ кабель телетармоқларини қандай жалб қилиш, чет элларга трансляцияни қандай со-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Келинг, ортга газаб билан боқмайлик ва келажакка қўрқиб назар ташламайлик, балки ҳар нарсага тайёр ва ҳар нарсани англаган ҳолда атрофимизни кузатайлик.

Жеймс Тёрбер

Кимдир сизни чув туширса, нима қиласиз? Ҳеч нарса. Бу тўғри қарор. Мутлақ ҳеч нарса қилмаслик керак. Рўй берган воқеани унутинг ва олға интилинг. Сизни мақсаддан чалғитишларига йўл қўймаслигингиз керак.

Катта сонлар қонунига кўра, сизни баъзида алдайдилар. Чакана дўконлар йиллик даромадларининг уч фоизини майда ўғрилар туфайли йўқотадилар. Дўкондорлар бу зарарни бизнес юритишга кетган харажатларга киритадилар. Улар эҳтиёт чораларини кўрадилар ва иложини топсалар, қўлга тушганларидан суд орқали моллари қийматини ундириб оладилар, лекин бари бир 3 фоизни йўқотадилар. Муҳими эса, улар ҳар бир алоҳида воқеани деб ҳиссиётларга берилмайдилар. Бундай чиқимларга хотиржам ва совуққонлик билан ёндашиш керак.

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

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

лоллик ва виждон ҳаммага ҳам хос эмас. Қанчалик ачинарли бўлмасин, бу факт. Ҳуқуқий жиҳатдан, қонунан нима қилишингиз мумкин бўлса, ўшани қилинг (агар шундай йўл бўлса), лекин кейин бу воқеани хотирангиз ва юрагингиздан чиқариб ташланг.

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

ИСМ ВА ФАМИЛИЯЛАР

Биз исмларга яширин сеҳрни ҳис этишимиз лозим.

Дейл Карнеги

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

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

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

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

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

Мана шу сабабли, ёдда сақлаб қолиш учун алоҳида вақт сарфлаш ўзини оқлайди. Ҳар кунни шу кунга мўлжалланган амалий учрашувларга киришишдан олдин учрашмоқчи бўлган

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

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

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

ҳақдаги маълумотларни хотирангизда янгилаб оласиз.

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

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

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

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

ЯНГИ АЛОҚАЛАР

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

Билл Бэрн

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

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

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

ТЕЛЕФОНДА ИККИ ДАҚИҚАЛИК СУХБАТ

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

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

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

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

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

“Ҳозирги одамларнинг ишлари тўлиб ётибди, — дейди Дарил. — Уларнинг вақтини аяганингиздан хурсанд бўладилар. Улар ўзлари ҳақларида гамхўрлик қилаётганлигини билсалар, етарли”.

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

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

ОТКРИТКАЛАР ОҚИМИ АСЛО ТЎХТАМАЙДИ

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

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

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

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

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

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

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

Муаммо битта эди: иккаламиз ҳам уйимиз-дан узоққа кетишни истамас эдик. Шу сабабли биз ортга сурардик, ўзимизни оқлашга баҳона топардик, сафарни кейинга қолдиришнинг турли йўларини излардик ва бизнесимиз му-ваффақиятига хизмат қилувчи муҳим унсурни безътибор қолдириб, уйда ўтирардик. Бир амаллаб кўрсаткичларни юқорига олиб чиқар-дик ва улар яна пастга тушиб кетарди, чунки биз жойларга мунтазам сафарлар уюштирмас-дик.

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

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

гина, уларда бетиним ўсиш учун мустаҳкам асос пайдо бўлади.

ОДАМЛАРГА ЎЗЛАРИНИ МУҲИМ ДЕБ ҲИС ҚИЛИШЛАРИГА ИМКОН БЕРИНГ

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

Ралф Уолдс Эмерсон

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Уларнинг умумкорпоратив мақсадлари НР
компанияси декларациясида ёзилган бўлиб, у
қуйидаги сўзлар билан бошланади: **“Ташкилот
ютуқлари унинг барча аъзоларининг бирга-
ликдаги саъй-ҳаракатлари натижасидир”**.

Бизнесни муваффақиятли юритиш учун
одамларга ўзларини муҳим деб ҳис этиш им-
конини бериш керак. Ходимларни “персонал”
ёки “штат” деб эмас, “МақДональдс” тез фуд
овқатланиш ресторанлари тармогида қабул
қилингандек, “жамоа аъзолари” деб ёки “Дис-
ней” кинокорпорациясидаги каби “соҳиблар”
дейиш, ёхуд “J.C.Реппеу” универсал дўконлар
тармогидаги каби “шериклар” деб аташ лозим.
Бу ёндашув ушбу компаниялар ишчиларига
улар баҳайбат механизмнинг беқадр винтчала-
ри эмас, балки яхлит жамоанинг катта аҳами-
ятга эга узвий қисми эканликларини ҳис этиш
имконини беради. Барчамиз шуни чуқур ан-
лаб етишимиз лозим.

Дунёдаги энг замонавий самолёт ишлаб чи-
қарувчиси, савдо ҳажми бўйича бозорнинг
сўзсиз етакчиси бўлмиш “Боинг” компанияси
раҳбарияти бу фалсафадан беҳабар эмас. Ҳар
гал янги самолёт тайёр бўлганда заводда кат-
та байрам ўтказилади ва унда барча қатнаша-
ди. Самолётни ангар олдидаги бетон майдон-
га олиб чиқадилар ва унинг атрофида котиб,
курьерлардан тортиб, ишчилар, муҳандислар,
вице-президентларгача тўпланадилар. Тилак-

лар, мақтовлар ёгилади, ҳар кимга эришилган ютуқда унинг ҳам улуши борлигини ҳис этиш имкони берилади. Аслида ҳам шундай эмасми? Муҳими, “Боинг” компанияси ходимлардаги мана шу тушунчани мустаҳкамлашга вақт ва маблағ сарфлайди. У ходимлари ўзларини аҳамиятли, зарур ва қадрли деб билишларини истайди ва бунинг учун ҳеч нарсани аямайди.

Бу ёндашувни сиз ҳам синаб кўринг. Синаш учун бир ҳафта давомида сиз билан учрашган барчага ўзини аҳамиятли деб ҳис этиш имконини беринг. Мижозлар, маҳсулот етказиб берувчилар, ишдаги ҳамкасблар, турмуш ўртоғингиз, такси ҳайдовчиси — бир сўз билан айтганда одамларга ўзларини алоҳида аҳамиятли, зарур, керакли деб сезишлари учун замин яратинг. Одинага бу ноқулай кўриниши мумкин, лекин тез орада сиз шундай муомалага ўрганасиз ва ундан лаззат ола бошлайсиз. Одамлар қандай жавоб беришини кузатинг. Бир ҳафта шундай муомалани тўлиқ ушланг ва сизда, атрофингиздагиларда қандайдир ўзгариш рўй беради. Натижа сизни ҳайратга солади. У сизнинг одамлар билан мулоқот қилиш тарзингизни тубдан ўзгартиради.

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

жисмоний камчилигини енгиб ўтди ва ҳаётини тубдан ўзгартирди.

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

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

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

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

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

Дон Кинг бу борада ўзига хос йўлга эга. Худди ток ургандек, сочлари доим тикка турадиган бу киши ёмон ном қозонган Майк Тайсон ва бошқа огир вазли боксчиларнинг жанглари-ни уюштириш билан шуғулланган. У одамларга ўзларини керакли деб билишларини сингдиришнинг йўлини билади. У билан қачондир кўришган ёки унинг ёнида бўлган ҳар ким буни ўзида ҳис қилган.

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

эшитгандим, лекин бизга пешвоз чиққанида, фақат қувонч ҳис қилдим. У сизда ажойиб ҳис-сиётларни уйғотади”.

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

ТААССУРОТ ҚОЛДИРИШ АҲАМИЯТГА ЭГА

Сизда дастлабки таассурот қолдириш имконияти биттагинадир.

Номаълум муаллиф

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

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

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

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

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

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

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

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

Кўрганларни ёқасини ушлашга мажбур қилган гайриоддий тақдимотлар ёрдамида қанчадан-қанча шартномаларга имзо чекилган? Стандарт тақдимотлар ёрдамида эришилганларига қараганда анча кўп. Бирор нарса сотаётганингизда, ўз нуқтаи назарингизга бировни ишонтирмоқчи бўлганингизда ёки хизмат пиллапоясидан кўтарилишда барча чекловларни олиб ташланг ва ўзингизнинг энг яхши жиҳатларингизни тўлғича кўрсатинг. Бундай қила олмасликдан қўрқинг.

Офис ва кабинетингиз ташриф қозонгиз, либосингиз ва ўзингизни тутишингиз, руҳиятингиз, услубингиз — буларнинг бари аҳамиятга эга ва ҳеч қайсиси “иккинчи даражали” эмас. Шундай экан, аҳмоқона хатога йўл қўйманг, буюмингиз ёки хизматингизнинг ўзи барча саволларга жавоб беради ва керакли битим ўз-ўзидан тузилиб қолади деган хаёлга борманг.

ЗАРБАНИ ТЎҒРИ ҚАБУЛ ҚИЛИШ МАҲОРАТИ

Чемпион зарбани тўғри қабул қила олиши керак.

Муҳаммад Али

Муҳаммад Али мен учун болалиқдаги қаҳрамонимдир. Бир пайтлар у Жорж Чувало (канадалик огир вазли боксчи) билан жангга тушиш учун Торонтога келганида мен ва бир неча дўстларим унинг машқ қилишини кузатиш учун дардан қочиб спорт залига борардик. Алининг машқларини, огир қопга зарба беришини, спарринг шериги билан жанг қилишини кўриш завқли эди.

Балки Муҳаммад юзларимиздаги иззат-ҳурмат ифодасини сезгандир, балки шунчаки унда оталик ҳислари жунбишга келгандир, лекин буюк боксчи биз — бир тўда ўсмирлар билан суҳбатлашиб, доно маслаҳатлар берди. “Чемпион зарбани тўғри қабул қилиши керак, — деганди у бизга ўз даҳанини кўрсатиб. — Кўплаб боксчилар зўр зарба беришни биладилар, лекин чемпион яхшигина зарбани қабул қилишини, кетидан яна бир зўр зарбани қабул қила олиши ва шунга қарамай олға интилишни билиши керак”.

Муваффақият ва бойлик сари пойгангизда юзлаб, минглаб тутилишлар, кўнгил қолишлари, мураккабликлар рўй беради. Баъзилари арзимас, бошқалари каттагина инқироз бўлади, уларни енгиб ўтиш жасорат, зийраклик ва диллик талаб қилади. Бундай лаҳзаларда юзага

келган вазиятнинг қисқача шарҳи ва таҳлили-
ни уюштиринг. Эсда тутинг, огир вазнли бокс-
чилар жангги ўн беш раунддан иборат бўлади.
Бир нечта раундни бой берсангиз, ҳатто сиз-
ни ағдаришса ва нокдаунга учрасангиз ҳам ҳеч
нарсга қилмайди, муҳими — ўзингизни тутиб
олиб, **кучингизни жамланг ва охир-оқибатда
галабага эришинг.**

Мен либослар ишлаб чиқарувчи бир аёл-
ни танийман. У ўз бизнесини яратиш ва оёққа
тургазиб олиш учун кўп куч, меҳнат сарфла-
ди. Қарийб беш йиллик курашдан кейин унда
туб бурилиш юзага келди — энг йирик чакана
савдо корхоналаридан бири мунтазам равиш-
да унинг маҳсулотини ола бошлади. Бу дўкон
унинг энг яхши мижозига айланди ва тушум-
нинг 50 фоизини бера бошлади. Ҳаммаси ях-
ши кетаётганди, лекин бир кун дўкон эгаси
олдиндан огоҳлантирмай ўзини банкрот деб
эълон қилди. Танишим мол етказиб берувчи-
лардан катта сумма қарз бўлиб қолди, тўлашга
эса маблаги йўқ эди — у ўз мижозларидан, би-
ринчи навбатда ҳалиги касод бўлган корхона-
дан керакли пулни ололмасди.

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

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

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

НОКАУТГА УЧРАТАДИГАН ЗАРБА ТУШСА, НИМА ҚИЛИШ КЕРАК?

1. Ваҳимага тушманг

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

2. Қайиқда қолинг

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

қариш курсларида ўргатадилар. Тешилибди ёки сувга тўлиб боряпти, деб вақтидан олдин қайиқни тарк этманг. Кўп ҳолларда қайиғингиз сув устида шикастланишларга қарамай сузиб бораверади, шунинг учун унда қолиш хавфсизроқдир. Биринчи бузилишдаёқ вазиятни имконсиз санаманг. Балки қайиқни қутқариб қоларсиз, агар бунинг иложи бўлмаса ҳам қайиқда рўй берган воқеани таҳлил қилиб олгунча қолишингиз керак. Қайиқ фарқ бўлишига 100 фоиз амин бўлганингиздагина уни ташлаб кетишингиз мумкин.

3. Зарарни назорат остида сақланг

Мавжуд муқобил йўллари кўриб чиқинг ва уларни совуққонлик билан тартибга солинг. Бир ҳаракатда фақат битта қадам ташланг. Муаммоингизни буткул ҳал қиладиган жавобни топишингиз шарт эмас, лекин тезликда қон кетишини тўхтатиш керак. Вақтдан ютинг.

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

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

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

4. Некбинликни сақлаб қолинг

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

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

5. Сочингизни юлманг

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

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

6. Маслаҳатлашинг

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

7. Вақт сиз тарафингизда эканлигини тушунинг

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

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

Рўй берган ҳамма нарсани вақт чизигига жойлаштиринг. Юзага келган вазиятга назар ташланг. Шубҳасиз, у ҳозирча сизга балодек кўринмоқда, лекин ҳаётингизни умуман олиб қараганда, бу қанчалик аҳамиятли бўлиб кўри-нади?

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

АГАР НИМАНИДИР БИЛМАСАНГИЗ

Мен фақат ўзимнинг ақлимни эмас, би-ровларникини ҳам ишлатаман.

Вудро Вильсон

Шундай ҳолатга ҳеч тушганмисиз: бирор ло-йиҳа, хизмат ёки соҳа ҳақида катта ҳажмда-ги ахборотга муҳтожсиз-у, уни қаердан олиш-ни билмайсиз? Сизга керакли маълумотга эга одамга қўнгироқ қилсангиз бўлмайдими? Уму-ман нотаниш одамга қўнгироқ қилиш ҳам мум-кин. Чунки бу қўнгироқ сизга керакли ахбо-ротни олиш учун жуда зарур.

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

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

“Менимча, қўшимча маълумот олишимиз керак”.

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

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

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

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

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

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

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

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

ЁҚИМЛИ ЎЗИГА ХОСЛИК

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

Торо

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ларига ҳавасингиз келадими? Уларни ўзлашти-ринг.

Сизнинг шахсиятингиз — бу сизнинг ўй-фикрларингиз ва одатларингиз эволюцияси-нинг маҳсулидир. Ўй-фикрлар ва одатлар ўзга-рар экан, шахсиятингиз ҳам ўзгаради. Сизнинг бугунги хатти-ҳаракатингиз эртага қандай бў-лишингизни белгилайди.

Қуйидаги ҳақиқатни билиш ҳаммамизга кў-таринкилик бериши шубҳасиз: муаммо бугун ўзимизда қандай фазилатларни топа олгани-мизда эмас; ким бўлишни исташимиз ва ўшан-дай бўлишимиз ундан ҳам муҳимроқ. Ўзгариш-га қўрқманг. **Ўзгариш — ҳаётнинг бир қисми.** Буни тушунасизми? Унда нега шахсиятин-гизга ўзгартиришлар киритишга фаол кириш-майсиз? Бошқалардаги сизнинг ҳавасингизни келтирган хислатларни ўзлаштирамайсиз?

ҲАЛОЛЛИК

Виждон ва ҳалолликдан четланишда бир оз деган тушунча бўлмайди.

Том Питерс

Барча амалий муносабатларда виждонли ва ҳалол бўлинг. Ҳатто уларга амал қилиш сиздан пул талаб қилса ҳам. Бу харажатлар вақт ўтиб ўзини қоплайди. Бировни умуман сездирмай чув тушириш ёки авраш имконияти бор бўлса ҳам, бундай қилманг. Лафзингизнинг қадрланг ва сўзингизда туринг. Ваъда берган муддатин-гизга риоя этинг. Мажбуриятларингизни ба-жаринг. Амалий муносабатлар айнан шундай

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

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

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

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

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

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

ТИНГЛАШ МАҲОРАТИ

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

"Ицзин" китобидан

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

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

буни юқори баҳолайдилар, тегишлича муносабатда бўладилар.

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

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

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

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

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

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

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ЯХШИ ТИНГЛОВЧИ БЎЛИШ МУМКИН?

1. Яхши англаш ниятида тингланг

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

Сизни супертингловчи ва суперсотувчи бўл- миш Жо Гандолфо билан таништиришга ижо- зат беринг. Жо дунёдаги энг кўп ҳаёт суғур- таси полисини сотадиган мутахассис. Йилига миллион долларлик кўрсаткичларни йигишти- ринг. Шундай пайт бўлганки, Жо бир йилда миллиард долларлик суғурта сотган. Ҳа, нақ миллиард долларлик. Шу сабабли унга қулоқ солиш мақсадга мувофиқ. “Савдо бўйича му- тахассисларнинг энг катта муаммолари шуки, улар жуда кўп гапирадилар ва етарли даражада қулоқ солмайдилар, – дейди у. – Менимча, сав- до агенти ва умуман, ҳар қандай сотувчи учун олтин қоида шундай: потенциал мижоз гапини тугатгандан кейин огиз очишдан олдин хаёлан камида бешгача санаб олиш керак. Шунда сиз

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

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

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

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

қадар кўпроқ қулоқ солишга ўргандик”, дейди Макдоннелл.

2. Фақат ақл билан эмас, қалб билан ҳам тингланг

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

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

маҳсулот бўйича даромадимиз шусиз ҳам ар-
зимас бўлиб, биз қачонлардан бери нархлар-
ни кўтармагандик, шу сабабли мен бир цент
ҳам тушиб бериш ниятида эмасдим. Мен фик-
римни ўзгартирмадим ва бу борада ҳақ эдим.
Лекин менинг ноҳақлигим — унинг эҳтиёжла-
ри ва истаклари қандай эканлигини тўлиқ кўр-
маганим эди. Мен фикримда ўжарлик қилиб
туриб олгандим. Кўнгилини кенг қилиб, ҳатто
ўша маҳсулотда бир оз зарарга кириш ўрни-
га мен нархни кўтаришим лозимлиги ҳақидаги
важларимда ва мантигимда қаттиқ туриб олиб,
бир қадам ҳам ортга тисланмадим. Истеъмол-
чим хоҳламайгина рози бўлди, лекин мен у
хафа бўлганлигини сезиб турардим. Бир неча
ойдан кейин мен бу мижозимни бутунлай қўл-
дан бой бердим, бунинг сабаби ана ўша воқе-
ада эканлигига аминман. Энди мен доим ўзим-
ни мижозим ўрнига қўйиб кўраман ва нимадир
дейиш ёки қилишдан олдин вазиятни тўлиқ
ўрганиб чиқаман. Ўзимнинг калта ўйлашим са-
бабли битта бўлсин, мижозимни бой беришни
истамайман”.

3. Онга баҳолаш ва режалаштиришга йўл қўймасликни ўрганинг

Ўзингизни назоратда ушланг. Суҳбатдошин-
гиз сўзлаб турганида унинг гапидан чалғиб, ре-
жалаштириш, ечимлар топишга киришиб ке-
тишдан тийилинг. Шундай қилаётганлигин-
гизни сезиш — бу одатдан қутулиш сари қў-
йилган биринчи қадамдир. Бир вақтнинг ўзида

диққат билан тинглаб, тинглаганларини мулоҳаза қилиб бўлмайди, шунинг учун бундай ишдан воз кечиб, фақат эшитинг. Бор вужудингиз қулоққа айлансин: ечимлар, жавоблар ҳақида ўйламанг — улар ўз-ўзидан келади. Фақат тингланг ва ҳис этинг.

Онгимиз зийрак, шууримиз хотиржам ва тиниқ бўлса, атрофга чуқур назар ташлай оламиз. Ҳақиқий тинглаш берадиган тиниқ тафаккур бизга айтилган сўзларнигина эмас, айтилмай қолиб кетганларни ҳам илиб олиш имконини беради. Онгимиз кўп жиҳатларни эштади ва илиб олади, эътиборли ва дилкаш суҳбатдошга айланамиз, ҳиссиётларимиз эса янада чуқурлашади. Бу каби лаҳзаларда биз суҳбатдошимиз билан қалин ўзаро алоқани, иккимиз бир-биримизга қандай ёрдам бера олишимиз мумкинлигини ҳис этамиз. Ечимлар ва фикр равшанланиши яшириниб ўтирмайди. Уларни излаб ўтиришга ҳожат қолмайди, ўзлари келади ва аввалгига қараганда пухтароқ ўйланган бўлади.

Бошқалар бизга етказмоқчи бўлган ахборотни тинглашимиз ва тушунишимиз лозим, эшитиш усулимизни ўзгартиришга тайёр туришимиз керак. Атрофдагилар билан мулоқотга олдинлари инкор қилган муҳим жиҳатларни киритишимиз лозим. Бу йўлдаги биринчи қадам — эски, илдиз отиб кетган одатларимизни деб нималарни йўқотаётганлигимизни тушуниб етишдир.

Бир воқеани айтиб берай. У менинг ҳамкасбим билан рўй берди. Ушбу воқеадан бир

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

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

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

НАМУНА МОДЕЛЛАРИ

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

Ралф Чолде Эмерсон

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

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

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

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

Миллиардер Тед Тернер университетда қадимги юнон классикларини ўрганган. Унинг отаси яхшигина бизнесмен бўлиб, нега ўгли бундай машгулотларга вақтини беҳуда кетказаетганлигини тушунмасди. Тед афсонавий юнон қаҳрамонлари намуналари ёрдамида ўз онгини созлаётганлигини, улар каби имкониятдан фойдаланиб қолишни, сўзсиз мағлубиятни ғалабага айлантиришни ва мақсадга эришиш

учун сон-саноқсиз тўсиқларни енгиб ўтиш-ни ўрганаётганлигини у тушунмасди. Қўшиқчи Уитни Хьюстон амакисининг қизи Дионна Варвик хит кетидан хит қўшиқлар ёзаётганлигини кузатиб, бир кун келиб унингдек бўлишни орзу қиларди. Уитнининг омади чопганди — унинг намуна бўлишга арзигулик қариндоши бор эди. У Дионна қўшиқ айтаётган овоз ёзиш студиясига кела оларди, унинг турли вазиятларда ўзини қандай тутишини кузатарди. Буларнинг бари келгусида буюк қўшиқчи бўлиб етишишига катта таъсир кўрсатди.

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

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

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

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

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

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

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

қилган тўққизта одамни танлаб оларди, тунда уйқуга ётишдан олдин кўзини юмиб, бу одамлар билан бирга мажлислар столи атрофида ўтирганликларини тасаввур қиларди. Улар билан ўзи устида ишлаётган лойиҳани муҳокама қиларди, улардан ёрдам ва маслаҳат сўрарди. Хил бу мубоҳасалар фақат унинг тасавурида рўй беришини таъкидлаш билан бирга айнан шу жараён уни “жасоратли лойиҳалар ва бойлик сўқмоғи”га йўналтирганлигини айтади. Эришган ютуқлари уни шу қадар ҳайратда қолдирдики, бундай хаёлий мажлисларни одатга айлантирди.

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

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

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

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

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

Намунага қараб моделлаштириш — муваффақиятга эришишдаги самарали ва қудратли қадам. Чунки у бизни руҳлантиради ва вақтинчалик омадсизликка қарамай, олга интилишга ундайди. Улар ижодий тасаввурни рағбатлантиради ва шууримизда уларсиз юзага келмайдиган фикрлар, ғояларни шакллантиради.

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

ДАМ ОЛИШ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ларни зиммаларига олиш имкони тақдим этилади”.

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

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

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

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

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

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

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

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

Инсон ортиқча меҳнат билан ўзини “еб қўйганида” жисмонан ва маънан қандай заифлашиб қолишини бошимиздан ўтказганмиз. Шарқ донолари айтганларидек, “Доим таранг тутилган камон синади”. Бу — факт, уни инкор қилишимиз ўзимизга зарар келтиради, хавфли оқибатларга олиб келади. Ўзингиз учун яхшилаб дам олишга вақт ажратинг, тинчланинг ва вақтичоглик қилинг, кўнглингизга ёққан машгулотлар билан шуғулланинг. Буни дангасаликдан эмас, муваффақиятга эришиш учун қилаётганингизни билинг.

┌ ДУНЁГА ЎЗГАРИШЛАР КИРИТИНГ ┐

Дунёда кўрмоқчи бўлган ўзгаришларни аввал ўзингизда акс эттиринг.

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

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

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

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

мутлақо хотиржам қабул қилади. У ҳар қандай тўсқинликларга қарамай, ишини давом эттираверади, чунки у дунёга ўзгаришлар киритишига ишонади.

Анна Авилес — Нью-Йоркдаги бепул ўрта мактабнинг мусиқа ўқитувчиси. Унинг ўқувчилари — асосан кам таъминланган оилалар болалари, ҳар доим ҳам ўзларига ишонавермайдиган болалар. Уларни ким айбларди? Бу болаларни қамраб турган муҳит унчалик ҳам умид уйготмайди. Лекин Анна ўз ўқувчиларига ишонади, унинг мақсади — болаларда ўзларига нисбатан яхши тасаввур уйғотиш. “Агар улар ўзлари ҳақларида ҳаётнинг бирор жабҳаси бўйича бўлса ҳам яхши фикрда бўлсалар, ўзларига ишона оладилар ва бошқа жабҳаларида ҳам келажакка ишонч билан қарай оладилар, — дейди ишонч билан Анна. — Улар қилиши керак бўлган иш — биргина соҳада муваффақият қозониш, бу дарҳол уларда бошқа соҳаларда ҳам шундай қила олишларига ишонч тугдиради”.

Шу сабабли улар биргаликда спектакллар қўядилар. Ўн ёшли, ўн икки, ўн тўрт ёшли болалар ва ўсмирлар Бродвейнинг машҳур пьесаларини машқ қиладилар ва мактаб саҳнасида намоиш этадилар. Спектакль маҳаллий миқёсда йирик воқеага айланади. Аннанинг ўқувчилари машқларни соат 7.30 дан то мактабда дарс бошлангунча бажарадилар ва дарслардан кейин ҳам қоладилар. Улар ўзаро ҳамкорликка, тартибга, лойиҳани бошлаш ва яқунлашга ўрганадилар, гоёни рўёбга чиқариш йўлларини

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

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

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

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

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

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

диялар ва грантлар тақдим этдик, атроф муҳит ҳимояси билан шуғулланадиган “Гринпис” ташкилоти маҳаллий бўлимларини қўладик, ёшлар гуруҳлари ва кўплаб бошқаларга мадад бердик. Бу ажойиб иш, ҳайратланарли ҳис багишлайди ва аминманки — биз озгина бўлсада, дунёга ўзгариш олиб кирдик. Ҳали бу бошланиши.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ХУРСАНДЧИЛИК

*Ҳаёт учун пул топишга шошиб, яшашни
унутиб қўйма.*

Номаълум муаллиф

Ҳар куни камида уч марта хурсандчиликни ҳис қилинг. Енгилтабиатлилик бўлади, дейсизми? Ўз ишингизни жиддий қабул қилманг, дегандек бўлаяпманми? Асло ундай эмас. Ақл хилма-хилликка муҳтож ва хилма-хиллик туйғули гуллаб яшнайдди. Агар иш кунингиз давомида сиз хурсандчиликни ҳис этсангиз ва бу сиз учун одат тусига кирса, ишингиз доим сермаҳсул бўлади.

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

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

кин бир-икки кун бўлса-да, синаб кўрмасдан, бирор фикрни рад қилиб бўлармиди? Шу билан бирга, хурсандчилик қаердан келиши мумкинлигини тасаввур ҳам қилмагандим.

Кўчада қўшиқ эшитиб кета туриб, муסיқа дўкони ёнидан ўтиб қолдим. Шунда эсимга тушиб қолди — анчадан бери бир компакт-диск сотиб олишни режалаштириб юрардим. Машинани тўхтатдим ва ўша дискни сотиб олдим, энди машинада ўзим ёқтирган қўшиқни тинглай олардим. Ўйлаб қолдим: бу ҳам хурсандчиликка ўтади, чунки радиодаги тинимсиз сафсатани эшитгандан кўра ёқимли муסיқа тинглаш одамни тинчлантиради. Яхши, бу биринчи хурсандчилик бўла қолсин, деб ўйладим ва аста-секин Жон ташлаган чақирӣққа қизиқа бошладим.

Одатда, мижозлар билан суҳбатга кетаётганимда ўзим билан бутерброд ёки мурабболи булочка олиб оламан ва йўл-йўлакай еб кетаман. Бироқ бугун тўхтаб, бир жойда ўтириб тамадди қилишга қарор қилдим. Бу мен учун хурсандчиликнинг иккинчи лаҳзалари бўлди. Италиянча кафе топдим, спагетти ва яна нималардир буюрттирдим, одатда тушликда бундай нарсалар емасдим. Таомланишга атиги қирқ беш дақиқа кетди ва мен ўзим учун режалаштирилмаган танаффус уюштирганимдан жуда хурсанд бўлдим. Иккинчи хурсандчилик ҳам кўнгилдагидек чиқди.

Учинчи хурсандчилик ҳаммасидан зўр бўлди. Мен ишларни якунлаб, офисга қайтаётганимда гайриоддий фикр тугилиб қолди. Машинани ҳар доимги жойига қўймай, сал нарига қўйса

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

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

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

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

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

МАНЗАРА

Биз муъжизалар остонасида яшаймиз.

Генри Миллер

Бир неча йил олдин Сиднейда семинар ўтказаетганимда, тингловчилардан бири менадан яқинда отасига саратон ташхиси қўйилганлигини айтиб, уни кўргани боришимни сўради. Кўринишидан, касаллик ёши улуг бемор организмнинг 60 фоизидан кўпрогига тарқалган ва тузалишига ҳеч қандай имкониёт қолмаганди. Шифокор беморнинг уч ойлик умри қолганини айтган. Оилани қайгу босган, ота ҳақиқий шокда эди.

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

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

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

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

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

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

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

Бироқ ягона ва бетакрор ҳаётимизни бўлажак муддатлар ва вазифаларга боғланган ҳол-

да яшаб ўтишда давом этамиз: анави тўловни фалон кунгача тўлашим керак, пистон кунгача ишни битказишим керак, қачон бой бўламан, қачон муҳим воқеа рўй беради, қачон вазият ўзгаради? Ҳа, булар бари ажойиб, лекин бугунги кун қаёқда қолди? Шу лаҳза ҳақида нима дейсиз?

Шарқда баъзилар “чуқур ютум” деб атайдиган бир амалиёт бор. У борлиқни қандай бўлса шундайлигича баҳолаш учун доимо банд онг чекловларини ёриб чиқишни англатади. Таом тановул қилаётганингизда, таомни тўлиқлигича — унинг таъми, ранги, овқат таркибини қабул қилишингиз керак. Богда эканлигингизда ҳаммаси ўзгача бўлади: гуллар, осмон, ҳаво, ҳашаротлар, оёқ остидаги ер... Бошқа ҳеч нарсага эҳтиёж йўқ. Ҳамма нарса бор ва ҳаммаси мана шу ерда. Сиз ҳам шу ердасиз — буларни англаяпсиз, қадрига етаяпсиз ва тушунаяпсиз. Бу эса тажриба талаб қилади, лекин биз буни ўзимизга хос бажаришни оиламизда, ишхонамизда, ҳаётимизда ўргана оламиз. Бунга эришишни ўрганиш учун алоҳида вақт ажратиш ҳам мумкин.

Баъзида инсон ўзини ўраб турган ҳаёт маъносини англаши учун ҳамма нарсанинг оёгини осмондан қилиш керак бўлади. Қаердан биласиз, балки юзингизга шабада урилаётганини сезаётган, фарзандингизни қучоқлаётган, дўстингиз билан кулаётган, оилангизни дам олишга олиб кетаётган, кимгадир ёрдам бераётган, қуёш ботишидан завқ олаётган, чиқинди олиб чиқаётган, сайр қилаётган, дўстларингизни меҳмонга таклиф қилаётган пайтингиз — мана

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

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

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

сидқидилдан қарашиб юбораяпти. Қўшнилари билан қандайдир тадбир уюштираётган одамга қаранг. Ёки бошпанасизларга таом тарқатаётган аёлга боқинг. Ҳайронмисиз? Дунё — яшаш ёқимли бўлган ажойиб жой эканлигини билмасмидингиз? Инсонлар қалблари эзгуликка лиммо-лим эканлигини сезмаганмидингиз? Ўз қалбингизга назар ташланг — у ерда эзгулик йўқми? Сиз каби инсонлар эса сонсиз-саноқсиздир. Бу масалада ўзингизни алдашларига йўл қўйманг ва ўзингиз ҳам алданманг.

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

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

Хурсандчиликни ҳис этинг, муваффақият қозонинг, кўп пул топинг, дунёга ўзгартиришлар олиб келадиган инсон бўлинг, энг муҳими — ўша бахтли кунларга етинг ва унинг тотини ҳис қилинг.

МУНДАРИЖА

Барчаси ўзингиздан бошланади 3

I қисм. Имконият

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

II қисм. Ҳаракат

Ахборот асрида уйғониш	92
Танлов	96
Мақсадлар	101

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

III қисм. Мувозанат

Дам олиш	182
Дунёга ўзгаришлар киритинг	187
Хурсандчилик	196
Манзара	199

Жон Кехо



- Мен фалсафа эмас, амалий тизимни тавсия этмоқ-даман ва бу амалиёт саъй-ҳаракатни талаб қилади.
- Кўп бора такрорлаш, тилда бўладими, дилдами, му-хим роль ўйнайди, чунки у нейрон тузилмаларимизни фаоллаштиради.
- Ҳар бир одамнинг вазифаси — ўзининг ноёблигини билиш ва бу ноёблигини юзага чиқаришдир.
- Бизнинг муваффақиятимиз кўп инсонларга ёрдам беради. Омадсизлигимиз эса ҳеч кимга керак эмас.



ISBN 987-9943-4611-4-7

