

ЖИМ РОН

БАХТ ва БОЙЛИККА

эришишнинг

ЕТТИ ЙУЛИ



Хориж бестселлери

@Elektron_kitobxona

УДК: 821.512.133.3

ББК: 84.(5X)70-14

Бахт ва бойликка эришишнинг етти йўли/Таржимон:
Абдуваҳоб Рустамов — Т.: «Adabiyot uchqunlari», 2016 йил,
128 б.

ISBN 978-9943-4395-6-6

Кучли китоб ҳамisha ўз кадр-қимматини йўқотмайди. Қайтанга, бошқа тилларга таржима қилиниб, янада мадҳ этилади. Кучли китоб қандай бўлади ўзи? У одамларга албатта тўғри йўлни кўрсатиши, ҳаётига ҳам, руҳига ҳам энгилик ато этиши, умуман фойдаси тегиси керак.

Ушбу китоб ҳам чет эл файласуфининг ҳаётий фикрлари, тажрибалари, ибратлари йиғиндиси бўлиб, сизга албатта манзур бўлади, деган умиддамиз.

Таржимон:

Абдуваҳоб Рустамов

Масъул муҳаррир:

Хайрулла Қосим Элтурк

Наширга тайёрловчи:

Акмал Нажмиддинов

ISBN 978-9943-4395-6-6

© "Adabiyot uchqunlari"
нашриёти, 2016

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

БУТУН ҲАЁТИМНИ ТУБДАН ЎЗГАРТИРИБ ЮБОРГАН КУН

Эндигина 25 ёшга тўлган вақтимда Эрл Шоафф деган кишини учратиб қолдим. Ўшанда мен бу учрашув ҳаётимни қанчалик ўзгартириб юборишини ўйламаган эдим.

Ўша пайтгача менинг ҳаётим кўпчиликка хос бўлган зерикарли, катта муваффақиятлар ва бахтдан мосуво кечар эди. Аслида эса Айдахо штатининг жанубий-ғарбий қисмида, Снейк-Ривер дарёси соҳилидан бир неча қадам масофада жойлашган унча катта бўлмаган фермер оиласида, самимий хонадонда улғайганман. Уйдан чиқиб кетаётганимда ҳаётдан, америкача орзулардан ўз ҳиссамни олишга жудаям умидвор эдим. Афсуски, ҳақиқий ҳаёт бошқачароқ экан...

Ўрта мактабни тугатибоқ, коллежга ўқишга кирдим. Лекин бир йил ўқиб, ўзимни етарлича ақлли ҳисоблаб, ўқишни ташладим. Бу менинг ҳаётдаги энг катта хатим, тўғрироғи, ўша пайтларда мен йўл қўйган хатоларимдан бири эди.

Мен дарҳол ишга кириш ва тезроқ пул топишга шошардим, ўзим истаган ва менга керакли ишни осонгина топаман, деб ўйлардим. Иш топиш қийин бўлмади (у пайтда мен яшаш учун пул топиш билан ўз ҳаётимни қуриш орасидаги фарқни тушунмас эдим).

Шундан кейин тез орада уйландим. Бошқа кўплаб эрлар сингари мен ҳам хотинимга келажакда бизни гўзал ҳаёт кутяпти, деб катта ваъдалар бердим. Мен ахир ўзимни севардим, муваффақиятларга эришиш истаклари соф ва чин дилдан эди ҳамда сидқидилдан меҳнат қилардим. Муваффақиятлар кафолатланган эди!

Тўғрироғи, мен шундай ўйлар эдим.

25 га кирганимда ва ишлай бошлаганимдан олти йил ўтгач, ўз ўсишимни танқидий баҳолашга қарор қилдим. Ҳаётим нотўғри йўлда эканига шубҳа доим менга тинч-

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

лик бермас эди. Ҳафталик иш ҳақим 57 долларни ташкил қиларди. Бу эса мен кутган умидларимдан олис ва борган сари янада узоқлашарди.

Энди мен ота сифатида кенгаётган оилам тақдири учун масъулиятни кўпроқ сеза бошладим. Лекин шу билан бирга ўз танлаган ачинарли йўлимга аста-секин кўникиб борардим.

Кунлардан бир кун ҳақиқатга тик боқиб молиявий ҳолатим кундан кунга яхшиланиш ўрнига борган сари ёмонлашиб бораётганини тан олдим. Нимадир қилиш керак, ниманидир ўзгартириш лозим эди... лекин нимани?

Тиришқоқлик билан астойдил меҳнат қилиш - бу ҳаммаси эмас экан, деб ўйладим. Бу мен учун катта кашфиёт эди. Чунки ким кўп тер тўкиб ишласа, ютуқ ўшаники бўлади, дердим-да. Шунда мен тер тўкиб қаттиқ меҳнат қилсам ҳам, бу ҳали етарли эмаслигини англай бошладим. Бундан кейин ҳам шу кетишда давом этсам, 60 ёшга етганимда мен кўпчилик қатори ёрдамга муҳтож ҳолатда бўлишимни тушундим.

Бу ўй мени даҳшатга солди. Бундай келажак билан келишиш асло мумкин эмас эди. Энг бой мамлакатда бу мумкин эмас эди!!!

Шунга қарамай, менда жавоблардан кўра саволлар кўп эди. Мен нима қилишим керак? Ҳаёт йўлимни қандай ўзгартиришим керак?

Ўқишни давом эттиришни ўйладим. Чунки бор-йўғи бир йилгина коллежда ўқиганим яхши иш топишга имкон берармиди? Лекин энди оила ташвиши бошимда турганда ўқишни давом эттириш ҳақиқатдан узоқ кўринди.

Шундан кейин ўз бизнесимни бошлашни ўйладим. Бу борлиғимни ўзига тортувчи оҳанрабодай ақл эди! Лекин бунинг учун менда керакли сармоя йўқ эди. Ахир мен учун пул энг катта муаммо эди, ҳар ойнинг кўп кунларида пулсиз қолардим. (Сиз ҳеч бундай ҳолатда бўлганмисиз?!)

Бир куни 10 долларимни йўқотиб қўйдим. Бу мени шу даражада мувозанатдан чиқардики, икки ҳафта давомида арзимаган 10 доллар учун касалдай юрдим.

Дўстларимдан бири мени тинчлантиришга ҳаракат қилди: "Менга қара, Жим, - деди у, - эҳтимол, қайсидир бир зориққан бечора киши топиб олгандир".

Лекин, ишонинг, бу мени тинчлантира олмасди. Чунки мен 10 доллар топишим керак эди, йўқотишим эмас! (Ўша пайтда раҳм-шафқат ғоялари менга ҳали ёт эди.)

Шундай қилиб, 25 ёшда эдим, ҳаётим орзуларимдан узоқда эди, мен турмушимни яхши томонга ўзгартиришнинг ишончли йўлини билмасдим.

Кунлардан бир куни менга омад кулиб боқди - менинг бахтли воқеам содир бўлди. Нега бу ҳаётимнинг айнан шу ночор пайтида рўй берди? Нега яхши ҳодисалар айнан керакли вақтда содир бўлади? Мен буни ҳақиқатан билмайман. Бу мен учун ҳаётимнинг топишмоқларидан бири бўлиб қолади.

Ҳар на қилса ҳам, ғайриоддий бир инсон Эрл Шоаффни учратган куним омад кулди. Уни биринчи бор савдо бўйича анжуманда у семинар ўтказаятганда учратдим. Ўша кеча нималар тўғрисида гапирганини эслай олмайман, лекин ўзим нималарни ўйлаганим ёдимда: мен унга ўхшаш учун барча ишни қилишга қарор қилгандим.

Семинар тугагач, Эрл Шоаффнинг олдига бориш ва ўзимни таништириш учун бутун шижоатимни тўплашга тўғри келди. Аммо менинг беўхшов мурожаатимга қарамай, у мендаги муваффақиятга эришиш йўлидаги қатъият ва истакни кўра олди. Жаноб Шоафф бағрикенг инсон эди, менга ёрдам беришини айтди. Бир неча ойдан кейин у мени савдо бўйича ўз компаниясига ишга олди.

Кейинчалик беш йил давомида жаноб Шоаффдан ҳаёт мактабини ўргандим. У менга ўз ўғлидек эътиборда бўлди, "БАХТ ВА БОЙЛИККА ЭРИШИШНИНГ ЕТТИ ЙЎЛИ" деб атаётган ўз шахсий фалсафасини соатлаб ўргатди.

Афсуски, 49 ёшида Эрл Шоафф кутилмаганда ҳаётдан кўз юмди.

Устозни йўқотишнинг оғриқли дамларини ўтказиб, маълум вақтдан кейин унинг ҳаётимда қолдирган таъсирини баҳолашга ҳаракат қилдим. Шунда мен устозимдан олган энг яхши нарса - компания йўриқчисидан ижрочи вибе-президенти даражасига етказган иш ҳам эмаслигини тушундим. Ундан ўзлаштирган улкан ютуғим - унинг ҳаёт фалсафаси, донолиги бўлиб, бой ва бахтли бўлишнинг, ҳаётда муваффақиятга эришишнинг асосий талабчан қоидалари эди.

Кейинги беш йил давомида устоз ғояларини ҳаётимга татбиқ этдим ва омадли яшаётган кишига айландим. Ҳақиқатан ҳам катта пул ишлаб топдим. Айниқса, жаноб Шоафф ғояларини бизнесдаги шерикларим ва ходимларим билан бўлишиш менга кўпроқ қониқиш берарди. Бунга қувончли жавоб олардим, натижалар эса тезда ва сезиларли юзага чиқар эди.

Ўзимни муаллиф ёки нотик ҳисобламайман, мен бизнесменман, лекин шунга қарамай, устоз ғояларини етказиш, киши ҳаёти қанчалик ўзгариши мумкинлигини айтиш, бу борадаги фарқни кўрсатиш учун ўзгаларга оддий тарзда тушунтириш зарурлигини ҳис этардим.

Ушбу китобчани ўқиётганингизда ўзингизни савдо қилаётган харидор ҳолида ҳис қилинг. Бугун сизга керак бўлган ғояларнигина олинг ва фойдаланинг. Ахир, бозордан ҳам ҳамма нарсани бирдан олмайсиз-ку! Лекин сиз ўзингизга имконият беринг. Китобни мажбуран ўқиманг. Сизга ҳақиқатан зарур бўлса, фойдаланинг. Акс ҳолда, диққатингиздан четда қолдирилинг.

Нима қилсангиз ҳам, ўқувчи бўлинг, оддий ижрочига айланиб қолманг!

I БОБ

БЕШ КАЛИТ СЎЗ

Ушбу рисолада жамланган барча ғоялар калит сўзлар гуруҳларига асосланади. Шунинг учун китобни тушуниш, унинг мазмунидан имкон қадар кўпроқ фойда олиш учун калит сўзлар гуруҳларини англашимиз лозим.

АСОСЛАР

Биринчидан, "АСОСЛАР" деган сўзни кўриб чиқайлик. Мен "асослар"ни ҳар қандай ютуққа эришиш учун қуриладиган туб тамойиллар деб биламан.

Асослар барча энг асосий ва муҳим нарсалар барпо қиладиган ишнинг бошини, асосини ва ҳақиқий ҳолатни ташкил қилади.

"Янги асослар" сўзларида мантиқий келишмовчилик бор. Яъни, айтайлик, кимдир энг қадимий давр санъатининг янги асарини яратибди, дейиш бир қадар шубҳали бўларди, тўғрими? Асосий тамойиллар энг қадимий даврлардан асрлар оша бир хиллигича қолади.

Келинг, "асослар" сўзини "муваффақият" тушунчасида қўллаб кўрайлик. Агар сиз муваффақиятнинг турғун ва мустаҳкам пойдеворда қурилган турига интилсангиз, у ҳолда экзотик қарорлардан четлаб ўтишингиз лозим бўлади. Бугунги кунда, айниқса, мен яшаётган Калифорнияда кўшлаб экзотик қарорлар таклиф қилинаётгани ҳам бор гап.

Тескарисини гапиришса ҳам, муваффақият - бу оддий жараён. Ва у ҳеч қачон осмондан тушмайди. Унда ҳеч қандай сеҳрли ёки яширин сир ҳам йўқ.

Муваффақият - ҳаётда ютуққа эришишнинг асосий тамойилларини кетма-кет амалда қўллашнинг табиий натижасидан ўзга нарса эмас.

Бу ўз навбатида бахт ва бойликка ҳам тегишлидир. Муваффақиятларга эришишнинг калити асосий тамойиллардан оғмасликдадир.

ЯРИМ ДЮЖИНА АСОСИЙ КОМПОНЕНТЛАР

Кунлардан бирида устозим Шоафф: "Жим, натижани 80 фоизга таъминлайдиган ярим дюжина асосий компонентлар бор", деган эди.

Ярим дюжина асосий компонентлар... - бу фикр калитидир. Ўз соғлигимизни яхшилаш, бойлигимизни кўпайтириш, ютуқларимизни ошириш ёки шахсий тадбиркорлик сифатларимизни юксалтириш бўйича ҳаракат қиламиз, албатта. Гап шундаки, улкан муваффақиятга эришиш ва аччиқ омадсизлик орасидаги фарқ айнан ана шу ярим дюжина асосий компонентларни аниқлаш, ўрганиш ва фойдаланишда ўз қобилиятимиз даражаси билан аниқланади.

Масалан, кузда мўл ҳосил олиш учун фермер бор кучини ярим дюжина асосий компонентларга йўналтириши керак: булар тупроқ, уруғ, сув, қуёш нури, ўғит ва қараш. Ҳар бир компонент ўз ўрнида жуда муҳим, чунки улар биргаликда ҳосилнинг муваффақиятини таъминлайдилар.

Шунинг учун ҳар қандай лойиҳани бошлаш ёки янги мақсадни вазифа қилиб қўйганда ўзимизга савол беришимиз керак: даромаднинг катта фарқини таъминлайдиган ярим дюжина компонентлар нимадан иборат?

Инсоннинг фаолияти қайси соҳада бўлмасин, яъни тасвирий санъат ёки мусиқа, математика ёки физика, спорт ёки бизнес, муваффақиятни таъминлашда ҳал қилувчи, рол ўйновчи ярим дюжина компонентлар мавжуд.

Ана шу оддий ҳақиқатни тушуниш ҳамда қўллаш сизнинг орзу ва мақсадингизни амалга ошириш йўлидаги биринчи вазифангиздир.

БОЙЛИК

Таъриф бермоқчи бўлган иккинчи калит сўз бу - бойлик. Бойлик - зиддиятли сўз бўлиб, онгимизда турли хил образлар, қарама-қарши тушунчалар уйғотади. Ҳар ким бойликка ўз нуқтаи назари билан қарайди. Кимгадир бойлик унинг истагини таъминловчи пулга эга бўлиш, бошқа бировга эса қарзлардан - доимий қарз мажбуриятларидан озод бўлишдир, учинчи киши учун бойлик - ўсиш имконияти ва муваффақиятларга эришишни билдиради.

Лекин бу фарқлар ижодий ёндошишни бошлашнинг вужудга келишига олиб боради, ижодий ёндошиш эса ҳар биримизга бойлик ва маъмуриликка тўла ҳаёт сари йўл топишимизда ёрдам беради.

Кўпчилик кишилар бу ҳақда ўйлаб кўрмайдилар ҳам, улар учун бойлик, энг аввало, "миллионер" тушунчаси билан боғлиқ. Мана ҳаяжонлантирадиган сўз! Бу тушунча муваффақият, эркинлик, куч-қудрат, қониқиш, имконият, бағрикенглик, таъсирни ўз ичига олади. Албатта миллионер бўлиш фикри ёмон тасаввур уйғотмайди.

Бундан ташқари, бойлик сўзи фақатгина иқтисодий тушунчанигина билдирмайди. Тажриба бойлиги, дўстлик бойлиги, муҳаббат бойлиги, оилавий ҳаёт бойлиги ёки маданий бойлик тўғрисида гапириш мумкин. Бироқ биз бутун фикр-зикримизни молиявий эркинликни таъминловчи бойлик сўзига жамлашимиз зарурки, бу бойлик - барча ҳаракатлар ва тадбиркорлик фаолияти орқали пул ва акбияларга айланишидир. Бунда ҳар бир киши ўзини бой деб сезиши учун унинг миқдорий қиймати ҳар хил бўлади.

Ишончим комилки, ҳамманинг асосий мақсади ва орзуси битта - молиявий босимдан озод бўлиш, танлаш эркинлигига ва ижодий меҳнат қилиш имкониятига эга бўлиш ва ўзгалар билан бўлишиш.

Сиз учун бойлик нимани билдиради? Сизга қанча пул керакки, ўзингизни молиявий эркин ҳис қиласиз? Булар

қуруқ саволлар эмас. Моддий бойлик тушунчасини ўзингиз учун қанчалик равшан аниқласангиз, ушбу китобдаги ғоялар сизга шунчалик катта фойда келтиради.

БАХТ

"Бахт" тушунчаси ҳар бир киши истайдиган нарсани мужассам қилади. Бахт - бу кишининг ижобий фаолияти билан боғлиқ шодлик.

"Бойлик" сўзи каби "бахт" сўзи ҳам қатор зиддиятли қийматга эгадир. Бахт - бу кашфиёт шодлиги, билим шодлиги. Одатда бахт ҳаётнинг ранглари, товушлари ва гармониясини тўла қабул қиладиганларга насиб этади.

Бахт - ўз ҳаётини обдон режалаштирадиган ва кейин эса артистик талант билан яшайдиганларга бериладиган шодлик.

Бахт - ҳаёт берадиганларини сезиш, қабул қилиш ва шодланиш.

Бахтни ҳаёт меваларини ҳам олиб, ҳам бериб, ҳам фойдаланиб, ҳам тақдим этиб топиш мумкин. Бахт - ҳаёт уйғунлигидан завқланишни билиш. Шунингдек, оддийгина овқатланиш ёки ғоялар ва яна нон билан бу завқни ҳис этиш мумкин.

Бахт - ўз тажрибаларини кенгайтира ва бойита оладиганларга келади.

Бахт кўнгилсизликларни мардона енга олиш қобилиятига эга ва бунда ҳаётдан завқланиш ҳиссини йўқотмайдиганлар уйларига ташриф буюради.

Бахт ўз ҳолатларини ва эҳтиросларини бошқара оладиган кишиларга тегишлидир.

Бахт - қўрқин, ёлғон, пасткашлик, ҳасад, очкўзлик, қасоскорлик, кўролмаслик каби салбий ҳолатлардан йироқда бўлган озод, покиза туйғудир.

Бахтли кишилар одатда ҳаёт ва муҳаббатнинг улкан ижобий қудратини ҳис этиш билан ўзларини кучли сезадилар.

Лекин бахт умумий ҳис этишдан улуғроқ нарсадир. Бу ўз навбатида ҳиссиёт, ҳаракат ва ҳаёт тизимини аниқловчи фикрлаш усулидир.

Бошқача қилиб айтганда, бу дунёни ва унда рўй бераётган ҳодисаларни билиш қобилиятидир.

Бахт - бу барча қадриятларнинг мувозанати дир. Ёки бу кундалик вазифаларни, жумладан, ҳеч биримиз қуруқ қолмайдиган майда-чуйда ишларни ҳам бажаришдан қониқиш ҳосил қилишдир.

Бахт - бой кишилар билан муносабатда яхши яшалган ҳаёт. Бу ўзига хос пулнинг текин шакли бўлган, харажат ва сармоя қилинадиган кенг, рангба-ранг тажриба-ю хотиралардир.

Бахт - маълум мақсад йўлидаги фаолиятдир. Бу ҳаётга муҳаббатдир. Бу нафақат оддий, балки сирли ҳодисаларни ҳам тезда тутиб қолиш ва тушуниш қобилиятидир.

Кўшларимиз бахтни ўтмишда йўқотилган ёки келажакда келиши мумкин бўлган нарса деб биламиз. Фақат озчилик кишиларгина бахтни айни пайтда ҳис этиш қобилиятига эгалар. Албатта бошқа нарсаларга ўхшаб бахт ҳам тутиб бўлмас нарсадир. Лекин уни тутиб қолиш учун мумкин бўлмаган нарса йўқ. Хўш, қандай қилиб бахтнинг кўк қушини тутиб қолиш мумкин?

ИНТИЗОМ

Сизнинг бойликка эришиш йўлидаги изланувчанлигингиз муваффақиятини таъминлашда ҳал қилувчи компонент бўлиб интизом ҳисобланади. Бу тушунча тўғрисида гап кетганда кўпчиликда ижирғаниш пайдо бўлади. Уларнинг кўз олдига аскарга дўқ ураётган сержант, линейкани силкитиб танбеҳ бераётган кекса ўқитувчи келади.

Шунга қарамай, сизнинг орзу ва истакларингиз рўёбга чиқишида муваффақиятингиз калити айнан интизомга риоя қилишда мужассамлигига сизни ишонтираман.

Интизом - бу мақсад ва унинг рўёбга чиқариш ўрта-сидаги кўприк, илҳом ва ютуғингизни бирлаштирувчи елим, молиявий эҳтиёжингизни санъат асарини яратиш-га айлантирувчи сеҳрли кучдир.

Интизом варракни учирш учун уни шамолга қарши йўналтирган, ҳаётда яхши нарсалар оқимига қарши сузган, мақсадсиз пассив сирпаниб бориш аччиқ аламга олиб боришини тушунганларга насиб этади.

Интизом - бу ҳар қандай муваффақиятнинг устунидир. Интизомнинг йўқлиги эса албатта муваффақиятсизликка олиб келади. Шунга қарамай, кўпчилик кишилар муваффақиятсизликни интизомсизлик билан боғламайдилар. Улар омадсизликни тўсатдан келган, вайрон қиларли ҳодиса ва худди компаниянинг банкротга учраши ёки уйнинг эгаси алмашгандек деб биладилар.

Лекин омадсизлик бундай рўй бермайди. Омадсизлик айрим ҳоллардагина алоҳида бир воқеликнинг натижаси ўлароқ юзага келади. Аксарият ҳолларда эса бу интизомсизлик оқибатида рўй бериб тўшланиб қолган, кичик-кичик омадсизликларнинг натижасидир.

Омадсизлик ҳар сафар бугун... ўйлай олмаганимиз, бугун... кечикканимиз, бугун... бажармай эртагаликка қолдирганимиз, бугун... ҳаракат қила олмаганимиз, бугун... юқори кўтарила олмаганимиз, бугун... олға юра олмаганимиз оқибатида рўй беради.

Агар сизнинг мақсадингиз бугун 10 та хат ёзиш бўлиб, 3 та ёзган бўлсангиз, демак, бугун сиз 7 та хатга орқада қолдингиз.

Агар сизнинг мақсадингиз бугун 5 та телефон қўнғироғи қилиш бўлиб, фақат 1 та қўнғироқ қилган бўлсангиз, демак, бугун сиз 4 та телефон қўнғироғига орқада қолдингиз.

Агар сизнинг молиявий режангиз бугун 10 доллар иқтисод қилиш бўлиб, 1 доллар ҳам иқтисод қилмаган бўлсангиз, демак, бугун сиз 10 долларга орқада қолдингиз.

Кун бекор ўтиб, ҳеч нарса бўлмади, "Ахир бир кун нима бўларди?!" деб ўйласак, хавф туғилгани кўринади.

Ахир кунлар тўпланиб йилни, йиллар тўпланиб бутун умрни тапкил қилади. Энди кундалик қайталанувчи кичик-кичик омадсизликлар тўпланиб, ҳаётингизда катта бахтсизликни вужудга келтиради. Муваффақият ҳам худди шундай келади, агар сиз аксини қилсангиз.

Агар сизнинг мақсадингиз бугун 10 та телефон қўнғироғи қилиш бўлиб, 15 та қўнғироқ қилган бўлсангиз, демак, бугун сиз 5 та қўнғироққа олдинда бўлдингиз. Шундай қилиб, сиз хатлар ва пул иқтисоди билан шундай йўл тутсангиз, тезда йил бўйи (эҳтимолки, умрингиз) давомида тўшланган тиришқоқлигингиз мевасидан баҳраманд бўласиз.

Интизом - бойлик ва бахт, ўз-ўзини юқори баҳолаш, маданият, ғурур, қониқиш, муваффақият эшиklarини очувчи асосий калитдир.

Интизомга эришиш учун нима қилиш керак?

Биринчидан, интизомнинг ҳаётингизда муҳим ўрин тутишини ҳис этишингиз зарур. Сиз ўзингизга қуйидаги саволни беришдан бошланг: "Ҳаётда мен нималарга эришим керак? Мақсадимга етишим учун нималарни ўзгартиришим керак?" Иккинчидан, "Бунинг учун мен тайёрманми?" деб сўранг ўзингиздан. Агар жавобингиз "Ҳа!" бўлса, сиз ўз қондангизни ўйлаб, ақл билан ва илгарилаб амал қилишга узоқ муддатли мажбурият олишингиз лозим. Охир-оқибат, мажбуриятларингиз сизнинг янги қоидаларингизга - сиз нима бўлганда ҳам бажаринингиз лозимлиги билан тўқнашганда синовдан ўтади.

Албатта интизом сиз учун кўп нарсага қодир. Лекин асосийси у сиз билан нима қилишидир. У сизни ўз-ўзингиздан даҳшатга тушишингизга мажбур қилади. Ҳатто кичкина интизомсизлик сизнинг ҳаётий позициянгизга катта таъсир қилиши мумкин. Сизнинг янги интизомий қоидага амал қилиш билан боғлиқ ҳиссиётларингиз ўткинчи, муваққат ҳолга асло тушмаслик керак.

Янги интизомий қоида ҳаётингиз йўналишини океанда сузаётган кема янги йўналиш олганидек, бутунлай ўзгартириб юборади. Айрим кишилар интизом инсоннинг ғайритабиий ҳолати, одам учун оддий кундалик турмушгина хосдир, деб биладилар. Олдига қўйган мақсадга эришиш кераклиги кишини асабий қилиб қўяди ва бу йўлдаги хатти-ҳаракатлар сунъий ва ғайритабиийдир, деб ҳисоблайдилар. Аслида интизом ва табиат ўзаро мутаносибдир.

Дарахт қандай баландликкача ўсади? Имкони даражасида ўсиш учун у қудратли бутун дунё тортишиш кучини енгиши, қуёшга интилиши лозим. Албатта дарахтда ақл йўқ ва у буларни онгсиз равишда бажаради.

Лекин сиз ва биз ким бўлишимизни исташ ва бунинг учун нима қилиш кераклигини онгли равишда танлаш имкониятига эгамиз.

Интизом ўзига имкониятларни тортади. Ким ўз қобилиятини ошириб ҳаракатга мойил бўлса, унга қанотли имкониятлар насиб этади. Кимки интизом орқали юксак мақсадларга эришишга интилса, улар бошқа кишилар фойдаланишга интилмайдиган ҳар қандай имкониятга ёпишадилар.

Ҳар бир киши интизомли бўлиши мумкин. Сиз бу жараёни аста-секин, қадамма-қадам бошласангиз бўлади. Руҳлантирувчи куч - бу ишонч ва интилишдир.

"СИЗ... БУГУНОҚ БОШЛАШИНГИЗ МУМКИН!"

Сиз "Агар қўлимдан келганда эди, элардим", деманг. Бунинг ўрнига "Агар истасам, қўлимдан келади!" дейшингиз керак.

Янги жараён шунда бошланади ва катта ишлар кичигидан бошланади.

Шундан сўнг ўзингизга олган янги мажбуриятлардан четлашмасликка ўрганинг! Ана шу биринчи қарашда арзимас бўлиб туюлган нарсани бошлашдан сиз ўзингизни интизомли деб ҳис этишга ўргана борасиз. Шу пайтдан бошлаб сизнинг ўсишингизга чегара бўлмайди.

ЎЗ-ЎЗИНИ АЛДАШГА ҚАРШИ ҲАРАКАТ

Кейинги пайтларда шундай китоблар пайдо бўлдики, уларда агар киши ҳар куни нимага етишишини сўзда тасдиқлаб ўзини ишонтираверса, муваффақият ўз-ўзидан сеҳрли тарзда рўёбга чиқиши айтилади. Мен бундай қарашга бутунлай қаршиман. Агар сўзда тасдиқлаш амалий ҳаракат билан мустаҳкамланмаса, бу кишиларни ўз-ўзини алдашга олиб келади, яъни уларнинг фикрича, ўсаётган бўлгандек туюлгани билан аслида уларнинг кундалик фаолиятлари мавҳумликка маҳкумдир.

Нега кишилар бир нарсани ўйлаб, ўз сўзларига қарама-қарши ҳаракат қиладилар?!

Бойликка эришишни орзу қиляётган ва кундалик ҳаёт тарзи билан молиявий инқирозга чўкаётган ёки бахтни истаган ҳолда фикрлаш тарзи ҳамда ҳаракатлари албатта аксига йўналган икки тоифа одам сўз билангина чегараланиб қолгани оқибатида ёлғон умидлар қурбонига айланади.

Нима учун? Чунки сўз наркотик модда каби қониқиш ҳолатига олиб кириб алдайди. "ЎСИШНИ ИСТАСАНГИЗ, СИЗ АЛБАТТА БОШЛАШИНГИЗ КЕРАК" лигини эсда тутинг!

Шундай қилиб, ҳаётингиз гуллаб-яшнаши учун режа тузишдан бошланг. Бой бўлиш учун "Бойлик" режасини тузинг. Сиз бу режани тузиш учун бой бўлишингиз шарт эмас, ҳеч нимасиз киши ҳам "Қандай бой бўлиш мумкин?" режасини тузиши мумкин.

Сиз тузишингиз мумкин бўлган бир неча хил режалар мавжуд:

*Агар касал бўлсангиз, соғлигингизни яхшилаш режасини тузишдан бошланг.

*Сиз доим ўзингизни чарчаган ҳис этасизми? У ҳолда керакли энергия билан тўлдириш режасини тузинг.

*Маълумотингиз етишмаётгандек сезиляптими? Маълумотингизни ошириш режасини ишлаб чиқинг!

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

*Сиз қўлимдан келмайди, деб ўйлаясизми? Унда "Қўлимдан келади" режасини тузинг!

Ҳамманинг қўлидан келади!

Ҳатто ёмон одам ҳам яхши китобларни ўқишни бошлаши мумкин. Ҳал этувчи пайт - БУГУН қадам ташлашни бошлаш. Лойиҳангиз қандай бўлмасин, бугуноқ бошланг!

Ишни янгидан ташкил этган стилингиз қутиларини бугуноқ тозалашдан бошланг!

Биринчи мақсадингизга қадамни бугуноқ бошланг!

Сизнинг фаолиятингизни йўналтирувчи кассетеларни эшитишни бошланг... бугуноқ!

Ортиқча вазнингизни камайтириш режасини тузишни бошланг... бугуноқ!

Кунига биттадан оғир клиентингизга бир марта қўнғироқ қилишни бошланг... бугуноқ!

Янги ҳисоб рақамингизга "келажакка сармоя" сифатида пул қўйишни бошланг... бугуноқ!

Қачонлардир ёзишни мақсад қилган хатингизни ёзинг... бугуноқ!

Майли, қандайдир ҳаракатлантирувчи куч сизни гўзал ҳаёт томонга етакласин! Кўрдингизми, яхши ҳаётга эришиш борасида янги мажбуриятларингизга киритиш учун қанчалик кўп фаолият турлари мавжуд. Келинг, уларнинг барчаси ҳаракатга келсин! Сизни пастга тортаётган оғирликлардан халос бўлинг! Двигателларингизни ишга солинг! Кутиш ва афсусланиш даври ортда қолди, ишонч ва ҳаракат вақти келганини исбот қилинг!

Бу сизнинг янги кунингиз, янги ҳаётингизнинг бошланишидир. Интизомга риоя қилганингиз сайин сиз қандай улкан тараққиётга эришишингизни кўриб ҳайратга тушасиз. Ўйлаб қаранг, эски қилиқ ва қўрқишдан бошқа нимани ҳам йўқотасиз!? Энди мен сизни янги фаолиятингизнинг биринчи куни янги фаолиятингизнинг биринчи ҳафтасининг бир қисми бўлишига чақираман.

Давом этинг ва сиз қанча кўп ишларни бошлашингиз ҳамда янги ҳафта давомида уларни давом эттиришингиз мумкинлигига амин бўласиз.

Кейин эса янги ишлар ойини бошланг, кейин эса... янги ишларнинг йилини бошланг!

Сиз янги ишларингизнинг биринчи йилини тугатганиздан кейин сизга ҳеч қачон эски даврингиз - эски одатларингиз, ўтган аламларингиз ва омадсизликларингиз қайтиб келмайди. Қадимий китобларда айтилганидек, энди Сиз "бургутлар билан тенг учишга" тайёрсиз.

МУВАФФАҚИЯТ

Муваффақият - бешинчи калит сўздир. Юқорида кўриб ўтилган сўзлардек, бу ҳам кўп маънога эга.

Муваффақият - тутиб бўлмас ва тушуниб бўлмас тушунча. Охир-оқибат муваффақият - ўзи ҳаракат ва унинг мўлжали, тўғрими?

Муваффақият - мақсад сари йўналган доимий ҳаракат ва мақсадга эришишдир.

Муваффақият - ютуқни охирига етказувчи, шунингдек, ҳаётнинг потенбиал кучини ҳис этадиганларга насиб этадиган ҳаётий доноликдир.

Муваффақият - интизомдан фойдаланган ҳолда қадриятларни ҳис этиш ва ҳақиқий қадриятларни ривожлантириш.

Муваффақият ҳам моддий, ҳам руҳий, ҳам ҳақиқий, ҳам мавҳумий бўлади.

Муваффақият - нимадандир қандайдир яхши нарсага, бекорчиликдан шуғулланишга, конфетдан меваларга, харажатдан сармоёга бурилиш жараёнидир.

Муваффақият - ўзгаришларга чақирувга жавобдир. Ўсиш, ривожланиш, мустаҳкам туришга, яхши ўринга силжишга, ютуқли ўринга эга бўлишга чақирувга жавобдир.

Лекин ҳаммадан ҳам муваффақият - сиз ҳаётингиз қандай бўлишини истасангиз, шундай қилиш имкониятидир.

Барча имкониятлар устида фикрлаб, сизни ҳайратлантирган бошқа кишилар ҳаётдан мисолларни кўриб чиқиб, сиз "Ахир, ҳаётдан нима истайсиз ўзи?!" деган арзирли савол билан тўқнашасиз!

Муваффақият маданиятимиздан олинган стандартлар тўшлами эмас, балки аниқ ифодаланган ва тугал эришилган шахсий қадриятларнинг коллекционер йиғиндисиدير.

Сиз ҳаётингиз қандай бўлишини истасангиз, шунга эришиш - муваффақият. Лекин бунинг учун нима қилиш керак? Ушбу рисоламиз айнан шу ҳақдадир.

II БОБ

1-СТРАТЕГИЯ

МАҚСАДЛАР: КИШИЛАРНИ НИМА ЙЎНАЛТИРАДИ?

МАҚСАДЛАР КУЧИГА ЭРКИНЛИК БЕРИНГ

Кунлардан бирида жаноб Шоафф компаниясида ишлай бошлаганимдан икки ҳафтача ўтгач, биз у билан нонушта қилдик. Ўшанда у:

- Жим, қани менга ўзингнинг мақсадларинг рўйхатини бер-чи, биргаликда кўриб чиқайлик. Эҳтимол, мен сенга ҳозироқ ёрдам беришим мумкиндир, - деб қолди.
- Лекин менда ҳозир бу рўйхат йўқ, - деб жавоб бердим.
- Эҳтимол, у автомобилда ёки уйингда қолгандир?
- Йўқ, сэр, менда ҳали умуман бундай рўйхат йўқ.

Жаноб Шоафф оҳ урди ва:

- Яхши, яхши йигит, ҳозироқ бошласак, шу энг яхшиси бўлади, - деди у.

Кейин кўзларимга тик боқиб туриб:

- Агар сенда мақсадларинг рўйхати йўқ бўлса, банк ҳисоб рақамингдаги маблағинг бир неча юз долларгача

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

хатоликда эканини аниқ айтиб беришга ҳаракат қиламан, - деди ва тўғри айтиб берди. Бу эса диққатимни тортмай қолмади, албатта.

Мен ҳайратда эдим.

- Агар менда мақсадларим рўйхати бўлганда ҳисоб рақамимда ўзгариш бўлармиди? - деб сўрадим.

- Таг-туби билан, - жавоб берди у.

Шу кундан бошлаб мақсадларни аниқлаш санъати ва илмини ўзлаштира бошладим.

Ўшандан буён нимага ўрганган бўлсам, айнан мақсадларни аниқлаш ҳаётимда чуқур из қолдирди.

Менинг мавжудлигимнинг ҳар бир аспекти - яъни, менинг ютуқларим, менинг даромадларим, менинг банк ҳисобим, ҳаёт тарзим, менинг мукофотларим, ҳатто менинг шахсиятим яхши томонга ўзгарди.

Мақсадингизни аниқлаш қобилиятини ўзлаштириш сизнинг ҳаётингизга чуқур таъсир кўрсатишига шунчалик ишонаманки, бу одатда нотўғри тушуниладиган жараёнга анчагина эътибор ажратишга ҳаракат қиламан. Мен сизни навбатдаги бобларни ўқишдан кўра диққат қилишга чақираман. Уларни ўрганинг. Агар қўлингизда ён дафтарчангиз бўлса, яна ҳам яхши.

ОРЗУНИНГ КУЧИ

Ҳар бир кишининг ҳаёти бир неча факторлар таъсири остида бўлади. Бу факторлардан бири атрофимиздаги муҳитдир: қаерда яшашимиз, ота-оналаримиз кимлар, қандай мактабда ўқиймиз, дўстларимиз кимлар ва бу аспектлар ҳар бири аниқ бир ролни ўйнайди.

Шунингдек, биз ўз ҳаётимизда рўй берадиган воқеликлар таъсирида ҳам шаклланамиз. Мисол учун уруш руҳимиз (қалбимиз)ни остин-устин қилиб юбориши мумкин.

Эга бўлган билимимиз ёки унинг йўқлиги ҳам ҳаётимизнинг шаклланишида таъсирини кўрсатади. Ҳаракат-

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

ларимизнинг натижаси ҳам ҳаётимизга таъсир этади - истаган натижаларга эришиш йўлидаги қобилиятимизга боғлиқ равишда ғурурланиш ҳиссини сезишимиз ёки тўла мағлубият аламини тортишимиз мумкин.

Лекин ҳаётимизга таъсир этувчи бу факторлардан бирортаси ҳам бизнинг орзу қилиш қобилиятимиз каби қудратли кучга эга эмас.

Орзу - биз истаган ҳаётнинг соясидир. Шунинг учун орзуларимиз бизни орқасидан етаклашига йўл қўйиб берганимизда улар мақсадларимизга эришиш йўлидаги барча тўсиқларни енгиб ўтадиган ижодий кучимизга эркинлик берадилар.

Бироқ бу кучларни (энергияни) эркин қўйиш учун орзуларимиз аниқ ифодаланган бўлиши зарур. Мавҳум келажак паст тортиш кучига эга. Орзуларингизнинг ҳақиқатан рўёбга чиқиши, келажакка қаратилган режаларингиз сизни ўз комига тортиши учун сизнинг орзуларингиз аниқ ва равшан бўлиши керак.

Келажакка нисбатан икки хил вариант бор: сиз келажакка кулиб боқшингиз ёки қўрқув билан қарашингиз мумкин. Сиз нима деб ўйлайсиз: қанча одам келажакка қўрқинч билан боқади? Тўғри, улар кўпчиликни ташкил қилади.

Сиз доим хавотир билан яшайдиган кишиларни кўргансиз. Нега бу кишилар қўрқиб қолганлар? Чунки улар ўз келажаклари соясини (проектсиясини) яратишга вақтлари бўлмаган. Кўп ҳолларда улар кимларнингдир маъқуллашларини кутиб яшайдилар. Ҳаёт жараёнида улар қандай яшаш кераклиги тўғрисидаги кимларнингдир нуқтаи назарларини қабул қиладилар. Шунинг учун ҳам улар доим хавотирда бўладилар, нима қилсалар ҳам, атрофдагиларнинг маъқуллашларини излайдилар.

Бошқачасига айтганда, келажакка умид билан боқадиганлар келажакларини режалаштириб оладилар ва улар руҳлантирувчи ҳисга эгадирлар. Бу кишилар келажакларини фикр доиралари билан "кўра" биладилар. Келажак

уларнинг бор вужудларини қудратли тортувчи куч билан эгаллаб олади.

АНИҚ ТАНЛАНГАН МАҚСАДЛАРНИНГ КУЧИ

Албатта орзу ажабланарли нарса, лекин фақатгина орзу қилишнинг ўзи етарли эмас. Кутиладиган натижанинг улкан тасвирига эга бўлиш ҳам етарли эмас. Арзирли бинога эга бўлиш учун аввало унинг пойдевори қайда бўлиши, тик конструкцияларини кўтариш ва бошқалар кўрсатилган чизмага эга бўлиш лозим. Бунинг учун эса аниқ мақсад бўлиши керак. Равшан кўринган орзу каби аниқ ифодаланган мақсад ўзига оҳанрабодек тортади. Улар сизни ўзига жалб қилади. Сиз қанчалик уларни аниқласангиз, шунчалик яхши тасаввур қиласиз, қанчалик тиришқоқлик билан эришиш йўлида меҳнат қилсангиз, шунчалик кучли тортади. Менга ишонинг, агар сизни муваффақиятингиз йўлларидаги ҳаётнинг ўнқир-чўнқирлари йўлдан уришга ҳаракат қилса, сизни олға етакловчи кучли магнит зарур.

Мақсад қанчалик муҳимлигини билиш учун атрофингиздаги ҳеч қандай мақсади йўқ кишиларга боқинг. Ўз ҳаётларини режалаштириш ўрнига улар номига мавжуддирлар. Улар иқтисодий яшаб қолиш жанговор зонасида ҳар куни ҳақиқий қадриятлар ўрнига мавжуд бўлибгина туришни афзал билган ҳолда ҳаёт учун кураш олиб борадилар.

Торонинг "Кўпчилик кишилар жимгина чидам билан яшайдилар", деганига ажабланмаса ҳам бўлади.

САБАБЛАР

Жаноб Шоафф бир куни менга "Жим, банкдаги ҳисобинг сенинг ақлий қобилиятингнинг ҳақиқий кўрсаткичи ҳисобланади", деди. (Бу гапни эшитиб ўзимни бахтиёр ҳис этдим, дўстим.) Ва у яна қўшиб қўйди: "Ўйлайманки, сенинг талант ва қобилиятинг аслида жуда юқори,

сен янада ақллироқсан!" (Кейинчалик билсам, ҳақиқатан мен ақллироқ эканман.)

"Нега банкдаги ҳисобим кўпаймаяпти?" савол бердим. "Шунинг учунки, сенда бунга етишиш учун етарли сабаблар йўқ, - жавоб берди устоз. - Агар сенда етарли сабаблар бўлганида эди, сен улкан ютуқларга эришишинг мумкин эди. Бунинг учун сенда ақл етарли, лекин сабаблар эмас". Мана сизга яна бир қалит сўз: ЕТАРЛИ ДАРАЖАДА САБАБЛАРГА ЭГА БЎЛИНГ!

Шу пайтдан бошлаб ўзим учун кашфиёт қилдим: аввал сабаблар пайдо бўлади, кейин жавоблар.

Ҳаёт жавобларни сирли тарзда ниқоблаш қобилиятига эгаки, уларни дилдан қидириш қобилияти ва бунинг учун етарли сабаблари бор кишилар учунгина одатдаги ҳол бўлиб кўринади. Бошқача қилиб айтганда, сиз нима ни исташингизни билсангиз ва хоҳишингиз қанчалик кучли бўлса, жавобларни олиш усулларини топа оласиз. Шунда мақсадларингиз йўлидаги муаммоларни ечиш учун керак бўлган жавоблар, усуллар, қарорлар сизга ўзини очади.

Сиз бой бўлишни истасангиз, нима қилибди? Сиз севган кимнингдир ҳаёти сизнинг катта малакали тиббий хизмат кўрсатиш имкониятингизга боғлиқ бўлса, ёмонми?

Келинг, тасаввур қилайлик, ҳозиргина сиз қандай бой бўлиш мумкинлиги тўғрисидаги китоб ёки кассета тўғрисида хабар олдингиз. Сиз албатта уни сотиб оласиз.

Муваффақиятларга эришиш бўйича китобларни ўқир экансиз, бой бўлиш тўғрисида кўшлар китоб ва кассеталар мавжудлиги сиз учун кутилмаган ҳол бўлмайди. Агар сизнинг бой бўлишингиз шарт бўлмаса, вақтингизни китоб ўқиш ва кассета тинглашга сарф қилмайсиз. "Эҳтиёж - кашфиётлар онасидир", деган эски нақл бор. Жуда тўғри айтилган! Шуларни кўзда тутган ҳолда доим ўз сабабларингиз устида, кейин эса жавоблар устида ишланг.

ҚИЗИҚУВЧАНЛИКНИНГ ТҶРТ РҶЙХАТИ

Сиз ўзингизга ўзингиз берадиган савол бор: "Мени нима қизиқтиради?" Ҳар хил нарсалар ҳар хил кишилар учун турли қизиқтирувчи бўлиб хизмат қилади. Ҳар биримизнинг ҳам нозик жойларимиз бор. Сиз руҳий изланишда бўлсангиз, мен ишонаманки, ўзингизнинг шахсий интилиш ва қизиқшларингиз рўйхатини тузишга ҳаракат қиласиз. Ўзига тўла жалб қилувчи қайси қизиқш факторларини ажратиш керак? Молиявий даромадингизни кўпайтиришдан ташқари тўртта асосий қизиқш (мотиватор)лар мавжуд.

Улардан бири - тан олиниш. Таниқли компаниялар раҳбарлари ва йирик менежерлар тан олинишни моддий мукофотлардан афзал кўрадилар. Муваффақиятли иш олиб бораётган компаниялар, айниқса, чакана савдо билан шуғулланувчилар ўз ходимларининг катта-кичик муваффақиятлари учун уларнинг тан олинишларига кўпроқ эътибор берадилар. Кўпчилик унинг ҳақида ҳеч ким гапхўрлик қилмайди, деб ўйлайди. Уларнинг меҳнатига баҳо бериш уларнинг жамиятда ўз ўрни бор эканини билдиради. Кишиларни яхши биладиганлар "Сиз алоҳида одамсиз. Сиз билан ишлаш нақадар мароқли", деб таъкидлайдилар. Мен ишонаманки, қайси соҳада бўлмасин, компаниялар кўпроқ ходимларига эътиборни кучайтирсалар, ишлаб чиқариш унумдорлиги мислсиз ошишига эришилади.

Иккинчи уйғотувчи мотив шуки, кишиларга ўз ғалабаларини ҳис этиш ёқади. Бу энг яхши ҳаракатга келтирувчи мотивдир. Агар сиз нимагадир интилсангиз, бу ғалаба ва ютуқ бўла қолсин. Менинг бир неча миллионер дўстларим бор. Улар ҳозир ҳам суткасига 10-12 соатлаб ишлайдилар ва миллионларини ошириб борадилар. Бу уларга пул кераклиги учун эмас. Бу уларга ғалаба шодлиги, қониқш ҳисси учун керак. Улар учун пул рағбатлантирувчи эмас, уларда шундоқ ҳам пул кўп. Бу маст қилувчи ғалаба нашидаси!

Баъзида семинарларимдан кейин кимдир олдимга келиб, "Жаноб Рон, агар миллион доллар пулим бўлганида бирор кун ишламаган бўлардим", дейди. Шунинг учун ҳам Худоим бундай кишиларни бой қилмайди. Улар ўз ниятларига яраша жазо оладилар.

Учинчи улуғ илҳомлантирувчи куч - оила. Айрим кишилар севган кишилари учун ўзлари учун ҳеч қачон қилмайдиган ишларни қиладилар. Кунлардан бирида бир киши: "Жаноб Рон, мен ва оилам дунёни айланиб саёҳатга чиқмоқчимиз. Бунга йилига чорак миллион доллар керак бўлар экан", деб қолди. Ишониб бўлмайди. Наҳот бу киши оиласини шунчалик севса?!

Мурувват ва саховатли бўлиш, яъни кишининг ўз бойлигини кишилар билан бўлишиш истаги - бу тўртинчи мотиватордир.

Эндрю Карнеги деган улуғ киши вафот этганда унинг ёзув столи тортмасидан сарғайиб кетган хат топилди. Унда Карнегининг 20 ёшида ёзган мақсади бор эди: "Мен умримнинг биринчи ярмини пул тўплашга, иккинчи ярмини эса уларни тарқатишга сарф қиламан". Ҳақиқатан у 450 миллион доллар (ҳозирда 4,5 миллиард бўларди) тошган эди. Умрининг охирида пулларини тарқатишдан завқ оларди.

АРЗИМАС МАЙДА-ЧУЙДА САБАБЛАР

Муваффақиятга эришишга йўлловчи эзгу ҳаракатларимиз мурувват ва саховат каби савобли мақсаддир, десак, ажабланарли эмасми? Тўғриси айтишим керак, муваффақиятга интилаётган биринчи даврларимда мен бундай юқори мақсадларни қилмаган эдим. Бунинг сабаблари жудаям содда эди. Тўғрироғи, сабабларим одатда майда-чуйда сабаблар қаторига кирар эди. Бундай сабаблар ҳар бир кишида ҳар кун учраши мумкин. Шу ўринда бир воқеани айтиб беришим жоиз.

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

Жаноб Шоаффни учратишимдан олдин бир куни эшикнинг эҳтиётлаб тақиллатилганини эшитиб очсам, 10 ёшлар атрофидаги қизча турибди. У бутун кучини тўплагандек менга "Герл-Скаут" печенёсидан сотиб олишни таклиф қилди. Қизча жуда чиройли қутичаларга жойланган, ёқимли ҳиди уфуриб турган печенёеларни (бир қутиси 2 доллар) жуда чиройли тақдим қилди. Мен албатта сотиб олишни истардим. Жуда истардим!

Афсуски, ёнимда бир доллар у ёқда турсин, сариқ чақа ҳам йўқ эди! Ахир мен оила бошлиғи эдим-ку! Коллежга киришни истардим, даромадли иш жойим бор эди, бироқ ёнимда 2 доллар топилмади. Қизчага бу ҳақда айтолмасдим, шунинг учун баҳона қилдим. "Кечирасан, мен анчагина шу печенёедан олиб қўйгандим, ҳали тугагани йўқ", деб ёлфон билан ўзимни зарбдан сақлаб қолдим. Қизча эса "Ундай бўлса, яхши, сэр, катта раҳмат", деб кетди. Мен унинг орқасидан узоқ термулиб қолдим. Уйга кириб эса, эшикка орқа қилиб, баланд овоз билан: "Мен энди бундай япашни истамайман. Мен ночорлигимга, ёлфонларимга нуқта қўйишим керак. Мен бундан кейин ҳеч қачон ёнимда пулим йўқлигидан ноқулай ҳолатга тушмайман", деб сўз бердим. Ана шу мен билан рўй берган ҳолат ҳам "АРЗИМАС МАЙДА-ЧУЙДА САБАБЛАР"дан бири эди. Лекин шу кичкина сабаб кейинчалик ҳаётимнинг бутунлай ўзгаришига олиб келди.

Бир неча йилдан сўнг ҳисобимга анчагина пул тушириб, банкдан чиқиб машинам томон юрар эканман, икки қизча ўша компаниянинг конфетларини сотиб юрганига кўзим тушди. Улардан бири ёнимга келиб, харид қилишни таклиф этди.

- Эҳтимол, оларман, ширинлигингиз нави қанақа? - сўрадим мен.

- Бодомлигидан.

- Ундай бўлса, мен яхши кўрадиганимдан экан, қанчадан?

- Бор-йўғи 2 доллардан.

- Э-э, бўлиши мумкин эмас!

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

Улардан қанча қути борлигини сўраб, бирида 4 та, иккинчисида 5 та қути борлигини билдим ва 18 доллар санаб бериб, ҳамма конфетни сотиб олдим. Қизлардан бири менга қараб туриб: "Жаноб, сиз ҳақиқатан ҳам зўр одам экансиз!" деди. Кўз олдингизга келтиринг-а, сиз бор-йўғи 18 доллар сарфладингиз, холосу, сизга «Зўрсиз!» дейишса! Энди нима учун доим ёнимда бир неча юз доллар пул олиб юришимни тушунгандирсиз!

АРЗИМАС МАЙДА-ЧУЙДА САБАБЛАРга яна бир мисол келтирай: Роберт Депо деган дўстим бор. У мактаб ўқитувчиси бўлиб ишлар эди. Бир неча йил ишлагандан сўнг ишини ташлади ва савдо билан шуғуллана бошлади. Бундан хабар топган оила аъзолари Робертнинг бу ишидан норози бўлиб, "хужум" бошладилар. Акаси уни "Шунчалик ҳам паст кетасанми?! Сенинг яхши касбинг бор эди, энди ҳаммасини йўқотасан, аввало сен ақлингни йўқотибсан", деб жеркиди. Оила аъзолари дўстим устидан ҳар сафар ўрни келганда кулишни бас қилмадилар. Роберт менга "Акамнинг сўзлари менинг жаҳлимни шунчалик чиқардики, мен албатта бой бўлишга қарор қилдим", деди. Бугунги кунда у менинг миллионер дўстларимдан бири.

Кўрдингизми, бу ҳам менинг печенёе билан боғлиқ тарихимдек, АРЗИМАС МАЙДА-ЧУЙДА САБАБЛАР қанчалик кучли фактор вазифасини бажариши мумкин экан.

Сиз ҳам шундай ҳолатларга тушганмисиз ва ўтмишингиз билан алоқани узишга қарор қилганмисиз? Ундай бўлса, сиз ҳам ҳаракат қилинг.

Атрофингизга боқсангиз, ҳамма кишиларда муваффақиятга эришиш йўлида кераклигича сабаблар топилади. Бунинг калити ЕТАРЛИ САБАБЛАРГА ЭГА БЎЛИШ. Қандай қилиб камтаргина ҳаётингизни бойлик ва бахтга тўла ҳаётга айлантирадиган "нозик тор"ни топиш мумкин? Навбатдаги боблар айнан шулар тўғрисида.

III БОБ

МАҚСАДЛАР: УЛАРНИ ҚАНДАЙ АНИҚЛАШ КЕРАК?

I бобда биз интизомнинг аҳамияти тўғрисида тўхтадик. Энди эса мен ана шу ижобий сифатни қўлашни сўрайман.

Келинг, ён дафтарчангиз ёки кундалигингизни очинг. Мен сизни оддий кузатувчидан (ўқувчидан) иштирокчига (ёзувчига) айлантирмақчиман.

Сизга берадиган уй вазифаси ғайриоддийдир, чунки бу билан энди бутун умр шуғулланасиз.

Вазифанинг номи - мақсадлар. Тезда тушунасизки, улар бутун умрингиз давомида асосий ишингиз бўлиб қолади, мақсадлар доим ривожланиш ва ўзгаришдадир.

Нега сиз бу ишни қилишингиз керак? Шунинг учунки, бу сиз доим орзу қилган, лекин ишонмаган гўзал ҳаёт тарзини яратишдаги биринчи қадам бўлади. Келинг, бошлайлик. Сиз қанчалик интизомли эканингизни кўрсатсангиз, натижалар билан шунчалик тез завқланасиз. Натижалар кўринганда эса сиз бунинг учун махсус вазифаларни бажариш ва интизомга жиддий риоя қилишга тўғри келганига ҳеч пушаймон бўлмайсиз.

УЗОҚ МУДДАТЛИ МАҚСАДЛАР

Ён дафтарчангиз ёки бир варақча "УЗОҚ МУДДАТГА МЎЛЖАЛЛАНГАН МАҚСАДЛАР" деб ёзинг. Сизнинг вазифангиз "Мен бир йил, икки йил, ўн йилдан кейин нимага эришмоқчиман?" саволларига жавоб бериш. Бу машқни кўп ва самарали бажариш учун 12-15 дақиқа давомида элликтагача турли мақсадларни қоғозга туширишингиз керак ва уларни қуйидаги 6 савол бошқариши лозим:

1. Мен нима қилишим керак?
2. Мен ким бўлишни хоҳлайман?

3. Мен нимани кўришим керак?
4. Мен нимага эга бўлишим керак?
5. Мен қаерга бориб келишим керак?
6. Мен нима билан бўлишим керак?

Бу саволларга эга бўлган ҳолда қуйидаги беш саволга ҳам жавоб беринг: "Мен хатимнинг кейинги бир йилидан 10 йилигача аслида нимани истайман?" Фикрларингиз оқимига кенг йўл беринг. Ҳеч нимани майдалаб, аниқлаштириб ўтирманг, буни кейин қиласиз. Масалан, сиз кулранг, зангори салонли "Мерседес-380"ни истасангиз, оддийгина қилиб "380" ёзиб қўйинг. Сиз бутун фикрларингизни қоғозга тушириб бўлгач, нималарни ёзганингизга қараб чиқинг. Энди рўйхатдаги ҳар бир мақсадга етишиш учун неча йил кетишини ёзиб чиқинг. Айтайлик, бирор бандни 1 йил ёки 1 йил атрофида бажаришга кўзингиз етса, "1" ёзинг. Ва шундай қилиб, барча бандларга 1, 2, 3... 10 сонларини қўйиб чиқдингиз.

Энди мақсадларингиз муддатлари ўзаро муносибликда бўлишига эътибор беринг. Агар сиз эришмоқчи бўлган мақсадларингизнинг асосий қисми 10 йилга мўлжалланиб қолган бўлса, демак, сиз ҳозир ҳаракат қилишни истамай, ортга қолдирмоқчисиз. Ёки акси бўлса, сиз 10 йилдан кейинги келажагингиз қандай бўлиши кераклигини ҳал қилмабсиз.

Демак, эндиги асосий вазифангиз қисқа ва узоқ муддатли мақсадларни амалга ошириш муддатларининг мувозанатига эришишингиздир. (Кейинроқ ҳақиқий қисқа муддатли - бир йилдан кам вақт талаб қиладиган мақсадлар қандай бўлишини кўриб чиқамиз.)

Бундай кўп мақсадларга эришишингиз кераклигидан бошингиз айланиб қолмадими? Сиз айти пайтда битта мақсадга эга бўлиш билан ўзини қулай сезадиган кишилар тоифасидан эмасмисиз?

Бу бажарган ишингиз заруратининг муҳим сабаби бор. Ҳар хил кўшлаб мақсадларсиз сиз ҳам "Аполлон" кемаси

астронавтаридек ситиуаия қурбони бўлишингиз мумкин. Ойга парвоз қилган астронавтардан айримлари энг юксак орзуларига эришгач, ўзларини бўшлиққа тушиб қолгандек ҳис этдилар, худди ҳаётлари охирига етгандек тушкунлик ҳолатига тушган эдилар. Буни фаҳмлаб қолган астронавтар "ҳаёт чироғини" сақлаш мақсадида янги йирик лойиҳалар устида машқлар билан шуғуллана бошладилар.

Бахт - сирғанчиқ тушунча. Ҳаётдан завқланишнинг энг яхши усули - бу бир мақсадга эришиб бўлибоқ навбатдаги мақсадга ўтишдир. Эришилган муваффақият тахтига ўтириб қолишдан кўра хавфли депсиниш йўқдир. Навбатдаги таомдан завқланишнинг йўли доим соғ ва оч бўлишдир.

Сиз энди ёзганларингизни, рўйхатингизни мувозанат ҳолатига солиб олганингиздан кейин йиллар гуруҳига тўрттадан мақсад қолдиринг. 1 йилга 4 та, 3 йилга 4 та, 5 йилга 4 та, 10 йилга 4 та. Ихтиёрингизда 16 та мақсад қолди. Энди уларнинг ҳар бирига қуйидагиларни ўз ичига олувчи қисқача банд киритинг:

1. Нимани ишташингизнинг тўлиқ баёни. Яъни, моддий объект бўлса, унинг баландлиги, узунлиги, қанча туриши, қайси модел, ранги ва ҳ.к. Бошқа томондан, агар бу бошламоқчи бўлган лавозим ёки бизнес бўлса, маоши, унвони, бюджети, қанча ходим сизга зарурлиги ва ҳ.к.

2. Сиз бу банд бўйича нима учун шу мақсадга эришишни ишташингиз сабабини кўрсатинг. Шундагина сиз ҳақиқатан ҳам шу мақсадга эришишни иштайсизми ёки бу фақат хаёлпарастликми - кўриниб қолади. Агар сиз бу бандни қўшганингизнинг асл сабабини била олмасангиз, буни инжиқлигингизга йўйинг-да, уни бошқаси билан алмаштиринг.

Шунда сиз мақсад орқасида бирор ҳақиқий сабаб турсагина, у қудратли интилиш (мотиватор) бўлишини кўрасиз. Ёки аввал муҳим деб интилган айрим мақсадларингиз бунинг ҳақиқий сабабларини асослаб бера олмаганингиз учун сизни бошқа руҳлантирмай қўяди. Бу жуда

яхши. Ҳар бир мақсадни шундай асослаш зарурати мақсадларингизни ўйлаб кўриш, аниқлаштириш ва қайта кўриб чиқишга мажбур қилади. Бу ишингиз ўз келажагингизни режалаштиришга ёрдам беради.

Ўзингизнинг 16 та мақсадингизни аниқлаб олганингиздан кейин уларни алоҳида вараққа ёки доимий кундалигингизга кўчириб чиқинг ва доим ўзингиз билан олиб юринг. Уларни ҳар ҳафта кўздан кечиринг ва улар сиз учун ҳақиқатан муҳимлигига ишонч ҳосил қилинг, уларни амалга оширишга фаол ҳаракат қилинг. Олдимизга бир неча мақсад қўйиш бир марталик вазифа эмаслиги, балки бутун ҳаёт йўлимиздаги узлуксиз жараён эканини унутмаслигимиз лозим.

ҚИСҚА МУДДАТЛИ МАҚСАДЛАР

Мен бундай мақсадлар қаторига уларни амалга ошириш учун бир кундан бир йилгача вақт талаб қиладиган мақсадларни киритаман. Бу мақсадлар камтаргина кўрингани билан муҳимлиги жиҳатидан узоқ муддатли мақсадлардан қолишмайди. Узоқ масофага сузувчи кема дарғаси кемани бошқарар экан, саёҳат муваффақиятли бўлиши учун унинг йўлида бир неча бандаргоҳлар учрайди.

Бундай ҳолатларда қисқа муддатли мақсадлар узоқ муддатли ютуқларингиз билан боғлиқ бўлиши лозим. Лекин ҳар жиҳатдан келажақда етишадиган имконияти нақд мақсадлар ҳам туради. Бу турдаги мақсадларни мен "ўзига ишончини яратувчи" деб атайман, чунки уларга етишиш аниқлигидан сизни янада олға интилишга ишонч уйғотади. Агар сиз тиришқоқлик билан ҳатто кечалари ишлаб қайсидир қисқа муддатли масалани ечсангиз, бунинг галаба нашидаси билан заҳматларни унутиб, олға интиласиз.

Шунинг учун ҳам ён дафтарингиз ёки кундалигингизга қисқа муддатли мақсадларингизни ҳам ёзинг, дейман. Уларни қандай расмийлаштириш хоҳишингиз. Сиз улар

нинг бажарилиш муддатлари бўйича (кунлар, ҳафталар, ойлар) ёки узоқ муддатли мақсадларингизнинг бандлари сифатида ёзиб қўйишингиз мумкин. Бундай рўйхатнинг бўлиши бажарилган бандга қарға (галочка) қўйишдан лаззатланишдир. Сиз бирор бандга ана шундай белги қўйгач, ўз-ўзидан руҳиятингизда байрамона шодиёна бошланиб кетади.

Ҳар қандай вақтда ҳам ютуқларингиздан завқланиш учун вақт топинг. Бу эса янги ишларга сизни кўпроқ руҳлантиради.

Шу билан бирга тавсия қиламанки, **ЙЎҚОТИШЛАРНИ ОФРИҚСИЗ ЎТКАЗИНГ**. Тупшунарлими?!

Кўриб турибсизки, йўлимизда ҳам ғалаба шодлиги, ҳам йўқотишлар алами бор. Айтайлик, бир ишга қўл уриб, вақтни бекор ўтказиб юборган бўлсангиз, дангасалигингизни қоплаш йўлини топинг. Ҳам ижобий, ҳам салбий хулқингиз учун масъул бўлинг. Акс ҳолда катта ютқазасиз.

Бундан ташқари, ўз атрофингизга сизнинг салбий ҳолатингиз билан келиша олмайдиган кишиларни тўпланг. Қулай бўлган компанияга қўшилманг. Булар сизнинг бойлик ва бахтга эришиш йўлидаги стратеги-янгизнинг муҳим бир бўлагидир.

МУВОЗАНАТСИЗЛИК

Мен албатта муваффақиятга эришишингизни истайман. Шундай бўлса-да, бир оз хавотирдаман. Мен ушбу саҳифаларни ўқиётганлардан кўпчилиги мақсадларини аниқлаш ва такомиллаштириш устида тиришқоқлик билан ишламасликларини аниқ сезиб, билиб турибман. Нима учун? Чунки бу кўп вақт ва фикрлашни талаб қиладиган иш. Ҳайратланарлиси, ўз ишларини севмасалар-да, кеча-кундуз тер тўкиб ишлаётганларга вақт топиб келажакларини режалаштириб олишни таклиф қилсангиз, "Менинг вақтим йўқ", деб жавоб берадилар. Улар

келажакларининг мавҳум, ноаниқ бўлиб қолишига йўл қўйиб берадилар.

Кўпчилик кишилар келажаклари учун аниқ режаларни ишлаб чиқмасликларини биламан, лекин сиз бу "кўпчилик"ка ўхшамаслигингиз керак. Сиз қўлингизни чалиштириб, юзингизда хавотир аралаш, ишлар яхши кетади, деган сохта умид билан юришингиз керак эмас.

Тан оласизми-йўқми, сиз ҳам тўғридан-тўғри ҳаёт ўйинининг ўйинчиларидан бирисиз. Агар сизнинг етишмоқчи бўлган мақсадларингиз йўқ бўлса, ҳеч қачон яхши ўйин кўрсата олмайсиз. Ҳисобда ҳеч ким иштирок этмаган ўйинга ҳеч ким катта пул тикмайди. "Яхши йигит" айтади: "Мен ишлаган жойда ишласангиз, уйга кеч келасиз. Сиз биров овқатланиб, озгина бўшашиб, уйқуга ётишдан аввал биров телевизор кўрасиз. Сиз ярим кечагача ўтириб, ҳаётингизни режалаштириш, режалаштириш, режалаштириш устида ишлай олмайсиз". Ва бу гапни автомобили тўловларини тўлашни кечиктираётган бошқа бир киши ҳам айтяпти. Бу яхши ходим, тиришқоқ ходим, сидқидилдан меҳнат қилувчи ходим.

Лекин, дўстларим, бутун умр сидқидилдан меҳнат қилиш мумкин, бироқ шу билан бирга таназзудга учраш, қарзларга ботиб қолиш ҳам мумкин. Демак, яхши ходим бўлишининг ўзи етарли эмас экан. Сиз ҳаётингизнинг яхши режалаштирувчиси, мақсадларингизни аниқ-равшан қўя оладиган бўлишингиз шарт.

Сиз режаларингизни ёзган экансиз, бу келажакда ўзинингиз учун мажбурият олганингиздир, сизнинг интилишларингиз жиддий. Энди ишларингиз олға бориши учун ўзингиз ҳам жиддий бўлишингиз лозим. Ахир ҳар бир киши иши яхши юришидан умидвор-ку. Лекин аниқ режа билан мустаҳкамланмаган умид охирида аламга олиб келади. Қадимий китобларда айтилганидек, "Эски амалга ошмаган умид қалбни қийнашга мажбур қилади". Бундай азоблар шахсан менга таниш.

Мен пассив умид касали азобига мубтало эдим. Бу жуда ёмон. Пассив умиддан ёмон ягона нарса ҳам пассив умиддир. Элликка кирган киши таназзулга юз тутса ҳам, юзида кулгу билан умид қилади. Бу энди ҳақиқатан ёмон. Шунинг учун ҳам жиддий бўлинг. Мақсадларингизни қоғозга туширинг. Менинг маслаҳатларим шахсий тажрибамдан келиб чиққан.

Мақсадлар - уларни ўз манфаатларингиз учун хизмат қилишга мажбур қилинг.

IV БОБ

МАҚСАДЛАР: УЛАР СИЗ УЧУН ИШЛАШГА МАЖБУР

Инжили шарифда айтилганидек, "Орзусизлик ва башоратсизликдан ҳалок бўламиз". Жуда тўғри! Лекин бунинг акси ҳам тўғри. Орзуларимиз бизни тубдан ўзгартириб юбориши мумкин. Аввалги бобларда мен сизларга мақсадни қандай аниқлаш ва уларга етишиш йўллари тўғрисида тўхталгандим. Сиз энди орзуларингиз сизнинг борлигингизга (мавжудлигингизга) таъсир кўрсатиши учун нима қилишни ўрганишингиз зарур.

Биринчидан, сиз ўзингиз учун муҳим бўлган мақсадларингизни аниқлаганингиздан сўнг энди аввалги шахс эмассиз. Кун давомида нима қилсангиз ҳам, олдингизга қўйган мақсадларингиз таъсир қилмай қўймайди. Бир сиз қаерда бўлсангиз, ўша жойда бўлади. Мақсадингиз аниқ бўлгач, қўл бериб саломлашингиз ҳам, кийинингиз ҳам, овозингиз ҳам, атрофдагиларни қабул қилишингиз ҳам - барчаси ўзгаради. Бу шунинг учун рўй берадики, мақсадларингиз сиз учун муҳимлигини қалбан ҳис қилиб турибсиз, унинг эришадиган кўрсаткичлари оқилона фаолиятингиз билан боғлиқ бўлади.

Лекин сиз масъулиятини зиммангизга олаётган мақсадлар ҳақиқатан арзирли бўлиши лозим. Бир куни бир кишидан сўрадим: "Сизнинг бу ойдаги мақсадларингиз нима?" Бунга жавобан у: "Қани энди солиқлардан қарзларимни тўлаш учун етарли пул топа олганимда эди..." деди. Ҳа, бу унинг мақсади эди. Мен бу билан солиқларни тўлаш мақсад бўла олмайди, демоқчи эмасман. Аммо бу арзимас мақсадча, холос. Албатта буни мен ўзининг ҳаёт учун олға ундовчи муҳим мақсадларим рўйхатига кирита олмайман.

Сизни ўзгартиришга қодир мақсадларни танлаганда юксакликни ўйланг. Уларни юқоридан олинг ҳамда унга етишиш учун сизни ўсишга ва унга етишишга интилтирсин. Шу билан бирга мақсадларни танлаганингизда имкониятларингиз чегарасидан ўтиб ҳам кетманг. Чунки бу ҳолда иш бошлашдан олдин руҳингиз тушиб кетиши турган гап. Мақсад ва имконият бир-бирига монанд бўлиши шарт.

МАҚСАДЛАРНИНГ ҲАҚИҚИЙ ЙЎНАЛИШИ

Мақсадларни қўйиш жараёнидаги ҳақиқий қиймати унга эришиш эмас! Мақсадларни қўйиш жараёнининг бош қиймати - бу сизни шу мақсадларга эриша оладиган ШАХСГА айланишга мажбур қилишдан иборатдир.

Сиз қандай ўйлайсиз, киши миллионер бўлиб олгандан кейин энг катта қадрият нимадан иборат бўлади? Унинг қўлидаги миллион долларми? Мен бундай деб ўйламайман. Киши учун энг катта қадрият энди унинг мақсадга эришиш йўлида эришган ўқуви, билими, интизоми ва лидерлик сифатидир. Ҳа, бу сизнинг мақсадларни ишлаб чиқиш ва унга эришиш йўллари танлаш жараёнидаги тажрибангиздир. Бу миллион доллар топиш йўлида сизнинг етарли жасоратли, масъулиятли ва продали бўлиш учун жамлаган ички кучингиздир.

Сиз миллионер кишининг нуқтаи назарига қатъий эга бўлмаган кишига миллион доллар беринг-чи, у албатта бу пулларни йўқотади. Шунингдек, ҳақиқий миллионердан миллионини олиб қўйинг-чи, у яна тезда ўз ҳолатини тиклаб олади, йўқолганнинг ўрнини тўлдиради. Хўш, нима учун? Чунки миллионер мақомига етишган киши ўзидаги жараённи қайта-қайта такрорлаш учун билим ва тажрибаларга эга.

Бирор киши миллионер бўлса, бунда энг арзимас нарса унинг нимага эга бўлгани эмас, асосийси у КИМ бўлиб етишганидир!

Сиз энди менинг қуйидаги саволимга чуқур ўйлаб жавоб беринг: истаган нарсага етишиш учун сиз қандай шахс бўлишингиз керак? Келинг, бу тўғрида ҳам ён дафтар ёки кундаликка ёзиб қўяйлик. Сиз қандай билим ва тажрибага эга бўлишингиз лозимлигини ёзинг. Жавобларингиз шахсий ривожингиз учун янги мақсадларни беради.

Шу нарсани ёдда тутингки, **ДАРОМАДЛАР ЎЛЧОВИ ШАХСНИНГ РИВОЖИ ДАРАЖАСИДАН КАМДАН-КАМ ҲОЛЛАРДАГИНА ОРТИҚ БЎЛАДИ.**

Шунинг учун ҳаммамиз ўзимизни ўзимиз ўрганиш объекти бўлмоғимиз керак.

Мен ўз ҳаётимга боқиб, тез-тез сўраб тураман: "Яхши, мана мен истаган нарса, лекин мен шунга етишиш учун шахс бўлишга тайёрманми?" Агар истаганимча шахс бўлишни истасам-у, бироқ дангаса бўлсам, мен ўқиш, ўрганиш ва ўсишга тайёр бўлмасам, мақсадларимдан бирор нарса олишдан умид қилишга ҳаққим бўлмайди. Ёки нотўғрими? Мана энди хулоса қилинг-да, **ЎЗИНГИЗНИ ЎЗГАРТИРАСИЗМИ** ёки **ИСТАКЛАРИНГИЗНИМИ**, ҳал қилинг!

СИЗНИ ЕНГИШЛАРИГА ЙЎЛ ҚЎЙМАНГ

Мақсадларни қўйиш жараёнида, иш бошидаёқ сиз енгилиб қолишингиз мумкин. Шунинг учун, келинг, ўзингизни танглиқдан халос қилиб, бироз бўш қўйинг.

Агар сиз истаган нарсангизни олиш учун нима қилишни аниқлай олмасангиз, шуни эсда тутинг: СИЗНИНГ ҚОБИЛИЯТИНГИЗ ОРЗУЛУРИНГИЗ БИЛАН БИРГА ЎСАДИ!

Бу мақсадларни қўйиш жараёнининг сеҳрли хусусияти. Сиз мақсадларингиз устида қанчалик кўп ишласангиз, олдингизда шунча кўп имкониятлар очилаверади. Ҳар бир янги имконият илдизида олдин ҳал этолмаган муаммоларнинг ечими ётиши мумкин.

Шунинг учун бошлашдан асло чўчиманг! Саёҳатингиз сиз кутганингиздан ҳам устунроқ бўлади. 25 йил олдинги ШАХС бугун йўқ. Бу эндиликда умуман бошқа ШАХС. Демак, сиз ҳам ўзгарасиз! Кўпчилик аввалги омадсизликлари туфайли бошлашдан чўчийдилар. Албатта эски юклардан халос бўлинмаса, у эзиб ётаверади. Дўстларим, сизу биз ўтмишни ҳеч нима қила олмаймиз. Ўтмиш ўтди ва кўмилди! Лекин келажақда буюк ишлар қилишимиз мумкин. Сиз бугун кечаги сиз бўлмаслигингиз лозим. Қисқа муддат ичида ўз ҳаётингизни тубдан ўзгартириб юборишингиз турган гап. Бунинг учун ўзингизга ҳеч бўлмаса, ярим имконият беринг.

Сизнинг қобилиятингиз ўсиб бораверади. Аввалда сиз билмаган, яшириниб ётган истеъдодингиз юзага чиқади. Буни сиз тушунгунча ҳозир сизга иложи йўқдек кўринган буюк ишларни амалга оширишингиз мумкин. Сиз ҳозир қўлингиздан келмайдигандек туюлган ҳаётингизнинг айрим қирраларини бошқариш қобилиятига эга бўласиз. Онгингиз эса янги-янги ижодий ғоялар манбаига айланади.

Нега мақсадлар шундай қудратли кучга эга? Улар қандай қилиб барча нарсани амалга оширадилар? Тўғриси, буни мен ҳам билмайман. Ва буни мен "ҳаёт топишмоқлари" сафига қўшаман. Мен сизларга айтишим мумкин бўлгани - улар ишлайди, буни ўзингизга кашф қилинг, ким бўлишни истасангиз, шундай бўлишга ўзингизга имконият беринг!

СЎРАШНИ БИЛИШ

Инжили шарифда "Сўранг", тўғрироғи, "Сўранг ва сизга берилади", дейилган. Демак, сўрашни билиш керак. Сўраш - бу сизга нима кераклигини англашдир.

Биринчидан, савол билан мурожаат қилиш - олиш жараёнининг бошланиши. Бу ҳам ақлий, ҳам эҳтирослар планида кнопокасини босиб, айтайлик, қандайдир механизмни ишга туширишдек гап. Аввал айтганимдек, бу механизм қандай ишлашини билмайман, лекин ишлашини аниқ биламан. Айрим кишилар ҳеч бошлай олмайдилар, имиллаб сабабларини қидирадилар. Бу пайтда бошқа кишилар меҳнатлари мевасини тера бошлайдилар. Ҳаммаси сизнинг қайси бошдан бошлашингизга боғлиқ. Мен эса сизга саволларни беришдан бошлашни тавсия қиламан.

"Яхши йигит" айтади: "Ҳа, сиз ҳам менинг ишхонамда ишлайсиз. Уйга келганингизда кеч бўлади. Сиз бироз овқатланиб, сўнг телевизор кўриб, уйкуга ётасиз. Сиз ярим кечагача ўтириб, сўрай олмайсиз, сўрай олмайсиз, сўрай олмайсиз". Бунини ҳисобларини кечиктираётган киши ҳам айтган. Албатта у яхши ва тиришқоқ, сидқидил ходим. Лекин вақти келиб қарзларга ботиб, таназзулга учрамаслигингиз учун бу хусусиятлар камлик қилади. Сиз саволларни тўғри беришни биладиган кишига айланишингиз керак. Ва сиз яхши ва ақлли саволлар беришни ўрганинг.

"Ҳа, энди англадим, - деди "яхши йигит". - Ўтган йил мен тиришқоқлик билан тер тўкиб ишлаган бўлсам-да, ҳаётдан сўрайдиган истаклар рўйхатим йўқ".

Сизда-чи? Сизнинг рўйхатингиз борми?

Учинчидан, океандек ҳаётдан оладиганларингиз океандек чексиз, аслида. Муваффақият қисқа муддатга тин оладиган нарса сифатида келмайди. У қайсидир рабиондек бўлиб берилмайди. Сизнинг навбатингиз келганда ҳаммаси тарқатиб бўлинган бўлади. Йўқ, йўқ!

Ундай бўлса, муаммо нимада? Ҳамма гап шундаки, жуда кўпчилик инсонлар океанга чой қошиғи билан келади. Океанга чой қошиғи билан?!

Энди, эҳтимол, чой қошиқни челакка алмаштирасиз. Бунга чидаса бўлади, ҳар ҳолда болалар устингиздан кулмайди-ку!

Сўрашни билиш бўйича яна иккита мулоҳазам бор:

Биринчидан, ақл билан сўранг. Сиз иймансангиз, ҳеч нарсага эга бўлолмайсиз. Аниқ ва тиниқ қилиб сўранг. Тўғри сўраш - истаган нарсангизнинг аниқ тавсифлари: баладдиги, узунлиги, нечта, ўлчами, модели, ранги ва ҳ.к. Буларнинг барчасини қоғозга туширинг. Сиз истаганингизни қанчалик аниқ ифодаласангиз, у шунчалик куч билан сизни ўзига тортади.

Иккинчидан, ишонч билан сўранг. Сиз истаган нарсангизни олишга ишонинг, болаларча ишонинг. Биз барчамиз ҳам болаларча содда ишончдан маҳрум бўлганмиз. Майли, булар сизни тўхтатмасин ва ўзингизга, мақсадларингизга ишонинг. Болаларча ҳис этинг ва ишонинг.

Болалар ҳамма нарсани қилишга қодирман, деб ўйлайдилар. Ҳамма нарсани билишни истайдилар. Бу қандай яхши. Болалар минглаб саволлар беришга қодирлар. Улар саволлари билан жонингизга тегиб кетишади, қочгани жой тополмай қоласиз. Сиз агар болалардаги ана шу қизиқувчанликни ўзингизда уйғота олсангиз, у ҳолда сиз тўғри йўлдасиз, сўраш ва савол бериш устасига айланасиз.

МАҚСАДЛАРНИ ҚЎЙИШ ВА ВАҚТНИ БОШҚАРИШНИ ЭПЛАШ

Вақтни бошқаришни билиш - давримизнинг кенг тарқалган темаси. Ўз вақтидан унумли фойдаланишни истайдиган кишиларга турли китоб, кассеталар, семинарлар таклиф этилмоқда. Сиз ҳам вақтингизни бошқаришни истайсизми? У ҳолда қуйидагиларни

тушуниб олишингиз лозим: "Агар сизда мақсад бўлма-са, вақтингизни самарали бошқара олмайсиз". Мақсадларингиз онгингизда мустаҳкам ўрнашмаган бўлса, вақтингизни тақсимлаш ҳал қилувчи фактор ҳисобланмайди. Бу эса жуда оддий. Мақсадларингизни қоғозга тушириш шунинг учун жуда муҳимдир.

ҲАР ИШНИНГ ЎЗ ВАҚТИ БОР

Бугунги саноатлашган асрда биз учратадиган қийинчиликлардан бири фасллар алмашишини сезиш хусусиятимизни йўқотаётганимиздир. Агар фермернинг мавсумий ўзлаштиришлари ўзгариб турса, биз табиатнинг ҳаёт ритминини эшитмайдиган бўлиб қолдик. Оқибатда ҳаракатчанлик мувозанатинини йўқотиб қўйдик. Бу билан нима демоқчиман, фермер учун баҳор фаол ҳаракатлар даври. Бу пайтда у кунига камида 12 соатдан ишлаши лозим. У техникаси тўла ишлашини таъминлаши, ерга уруф қадашга вақтида улгуриши керак. Қишда эса хўжалигини тутиб туриш учун кам иш қолади.

Шундан келиб чиқиб, сиз ҳам ҳаёт фаслларида фойдаланишга ўрганинг. Қачон тезликни ошириш, қачон туширишни, қачон имкониятлардан фойдаланиш ва қачон ҳаммасини ўз ҳолига ташлашни ўрганинг. Йилдан йилга эрталаб тўққиздан кеч бешгача меҳнат қилавериш, бошқа вақтлардаги ўзгариш ва фаолиятни табиий сезишни йўқотганмиз. Сиз учун қадрли ва муҳим нарсани қўлдан бермаслик учун ўз шахсий фаслларингизни кузатинг.

БИРИНЧИ ВА ИККИНЧИ ДАРАЖАЛИ

Қачон қайси ишни бажариш зарурлигини англаб, иккинчи даражалиларини ажратишни билишингиз керак. "Бу менга керакми-йўқми?" деган яхши савол бор. Сиз

бу саволни бериб, иккинчи даражали ишларга вақтин-
гизни бекор сарфлашдан қутуласиз.

Савдо бизнесида бўш пайтимиз мавжуд, у ҳам бўлса,
харидор билан ўтказадиган вақтдир. Харидорлар билан
ишлаш орасидаги ҳар қандай вақт, ҳатто қанчалик қиммат-
ли бўлмасин, иккинчи даражалидир. Савдо билан шуғул-
ланувчи кўп кишилар харидор билан ишлашга, унгача йўлга
кўп вақт сарфлайдилар. Шунинг учун бизга "Йўлингда кўча
турганда шаҳарни кесиб ўтма", деб ўрнатганлар.

Бош ва иккинчи даражалилар коньепцияси энг муҳим
лойиҳаларга кам вақт ажратмасликни талаб қилади. Уларни
аралаштириб юбориш ҳам мумкин. Ота-оналар соатлаб
телевизор кўрадилар, болаларга эса 10 дақиқа вақт ажра-
тадилар, менежер эса қоғоз ишларига эртадан кечгача
машғул бўлиб, ходимларининг меҳнатига раҳмат айтиш-
га вақт топа олмайди. Бундай кишилар бош ва иккинчи
даражали масалаларни ҳис этишни йўқотиб бўлганлар.

Бу коньепцияни пулга нисбатан ҳам қўллаш мумкин.
Иккинчи даражалиларга катта сарф қилмаслик ва, аксин-
ча, бош лойиҳаларга арзимас пул ажратмаслик лозим.
Афсуски, аксарият кишилар қоринларига - овқат учун
аямай сарфлайдилар, ақлни озуқалантиришга эса - жуда
оз. Агар сиз руҳан зарур бўлган китоб, кассеталардан
кўра ширинликка кўп пул сарф қилсангиз, нодонлик
бўлмасмиди?

Пул ва вақтдан фойдаланишнинг энг яхши усули - улар-
ни иложи борида қимматли қилиш. Бу энг кўп натижага
эришиш учун чуқур ўйлаб қилинган сармоя, деганидир.

ДИҚҚАТНИ ЖАМЛАШ

Ҳар қандай спортчи сизга диққатни йўқотиш қанча-
лик қимматга тушишини гапириб бериши мумкин. Бир
лаҳзагина диққатни йўқотишдан бошқалар ўз фойдасига
фойдаланиши мумкин. Натижада шу бошқалар биринчи

ўринни қўлга киритиб, катта пул мукофотларини оладилар. Бундан кейин сиз билан бундай ҳол юз бермасин.

Қилаётган ишингизга иложи борица диққатингизни жалб қилинг. Хат ёзаётган бўлсангиз, диққатни жамланг. Муаммони ҳал этмоқчимисиз, диққатни жамланг. Суҳбат ўтказаяписизми, диққатингизни жамланг. Бу ҳаётингизга қанчалик катта таъсир кўрсатишини кўз олдингизга келтиролмайсиз.

Табийки, айрим вақтларда фикрларингизни эркин қўйиб юборишингиз ҳам керак бўлади. Лекин бунга алоҳида вақт ажратишга имкон бўлганда қилинг.

Мияннгизга дам бермоқчи бўлсангиз, ҳеч нарса билан машғул бўлманг. Денгиз соҳили, тоғ ёнбағирлигидами, ҳаёт ташвишларидан узоқда, айланиб дам олинг. Майли, шамол сочларингизни тўзғитсин, майли, фикрларингиз эркин учсин. Уйқу эса сизнинг учун энг яхши ҳолат. Лекин орзулар вақтида бундай қила кўрманг. Қолган барча вақтингизда фикрларингиз мақсадларингиз йўлида жамланган бўлсин.

АНИҚЛИК МЕЪЁРИ

Энди охири бандни кўриб чиқиш қолди. Ҳатто чуқур ўйланган ҳаракатларингиз режаси бўлса ҳам, сиз олмоқчи бўлганларингизнинг ҳаммасини олмайсиз. Назарингизда истаган нарсангизга етишишингиз йўлларини сизга тушунтириш учун қанча вақт сарфлаётганим ҳолда, худди ўзимга қарши чиқаётгандек бўлмаяпманми?

Нега истагингиз бўйича бира тўла ҳаммасини олмайсиз? Ҳаёт қонунлари шундай бўлса, нима ҳам қила олардик? Баъзида дўл экинларингизни уриб кетиши, байрамнингизда ёмғир ёғиши ёки ҳаёт термит (ҳашарот)лари пойдеворингиз остини ўйиб ташлаши мумкин-ку!

Сиз буни адолатсизлик, демоқчисиз, эҳтимол, сиз ҳақсиз. Дунё тузилганда биздан сўрашмаганидек, ҳамма нарсани қандай бўлса, шундай қабул қиламиз.

Шу билан бирга дунё яхши хабарларга тўла. Агар сиз мен ўргатгандек ишласангиз, ҳаёт сизга керагидан ортиқ яхши хабарларни инъом этади.

Сиз истаганингизни тез-тез олаверасиз. (Бу ахир ҳеч олмагандан яхшироқ-ку!)

Мақсадлар. Билмадим, мақсадларингиз сизга қанот боғлаб руҳлантириб юборса, нима қилардингиз? Сиз мақсадларингизга ишонсангиз, нима қилардингиз, айтиш қийин. Мақсадларингиз асосида ҳаракат қилсангиз, сизга нима бўлади, бунга ҳам айтиш қийин.

Сиз 90 кун давомида бу тизимни кўринг. Таваккал қилинг ва синанг. Эҳтимол, сизга бу тизим меникига қараганда яхшироқ натижа берар.

Мен сизга айнан шуни тилайман.

V БОБ

2-СТРАТЕГИЯ

ИЛМ ИСТАНГ

ДОНОЛИККА ЙЎЛ

Фаровон ҳаётга элтувчи асосий стратегиялардан бири мақсадга эришиш учун қандай маълумот кераклигини билишдир. Агар сиз қандай билим кераклигини билсангиз, уни қандай ўзлаштиришни ҳам биласиз.

Шоафф билан танишганимдан кейин у биринчи кунлардаёқ менга ўргатгани - илм қадрига етишни тушуниш эди. У менга шундай деган эди: "Сен агар бахтга эришишни истасанг, бахтни ўрган. Агар пулни истасанг, у ҳолда қандай қилиб бой бўлишни ўрган". Кимки буларга эришган бўлса, тасодифан эга бўлмаган. Буларнинг бари, биринчидан, ўрганиш, иккинчидан, амалиёт натижаларидир.

Сиз қандай ўйлайсиз, қанча киши бойликни ўрганиш объекти деб биларкин? Тўғри, жуда озчилик кишилар. Агар аксарият аёл ва эркаклар бой бўлишни истасалар, улар бу тушунчаларни сидқидилдан ўрганишлари лозим. Лекин улар нега бундай қилмайдилар, билмадим, бу ҳам "ҳаёт топишмоқлари"дан бўлса керак.

Кўп йиллар аввал айрим қимматли маслаҳатлар қадимий диний китобларда акс этганини билдим. Уларда "Қидиринг ва топасиз", дейилган. Мана шу йўл илм йўлидир ва бу янги ғояларни туғдиради. Демак, ниманидир топиш учун уни қидиришингиз керак.

Айтайлик, ҳаётингизни ўзгартириб юборадиган буюк ғоя керакми? Албатта бу осмондан тушмайди. Сиз агар тиришқоқлик билан ўзингизга керакли илмни қидирсангиз, керакли ғоя албатта келади, келганда ҳам сиз кутмаган ҳолда келади.

ИЛМ ХАЗИНАЛАРИНИ ЭГАЛЛАШ

Мана сизга мулоҳаза учун яна бир пойдеворий тушунча: тутиб қолишни билиш. Буюк ғоялар ўз вақтида муҳим бўлса-да, тез ўтиб кетади ва эсдан чиқарилади. Шунинг учун ҳам катта аҳамиятга эга бўлган нарсаларни тутиб қолишни ўрганиш жуда муҳимдир.

Биринчидан, алоҳида вазиятларни қайд қилиш ва тутиб қолишни ўрганинг. Камерадан фойдаланиб, кўп суратлар олинг. Сонияларнинг қисқа бўлакларини тутиб олиш XX асрнинг буюк кашфиётидир.

Келинг, мен сизга яқинда ўзим ўтказган тажрибамни келтирай. Охириги 3 йил ичида мени лекция ўқигани Тайванга таклиф қилиб туришади. Охириги сафар у ерда бўлганимда дарсимга мингга яқин киши қатнашган эди. Хўш, сиз нима деб ўйлайсиз, залда нечта камера бор эди? Албатта мингга яқин. Ҳар бир киши камера олиб келган бўлиб, улар алоҳида лаҳзалар, янги дўстлар, янги воқеа-

ларни тасвирга тушириб олдилар. Семинар сўнггида мени суратга олишлари учун анчагина вақт ажратдим.

Сиз 100 йил аввалги суратларни кўрганмисиз? Улар жуда кам сақланиб қолган бўлса-да, уларга қараб 100 йил аввалги ҳаёт тўғрисида тушунчага эга бўламиз. Демак, сиз ҳам ўз тарихингизни фотография ва видеофилмларда қолдиришингиз мумкин.

Илмни эгаллаш йўлидаги яна бир усул - бу сизнинг шахсий кутубхонангиз. Бунда мен шунчаки одинган китобларни эмас, балки айрим варақлари қайрилган, айримларига сиз қалам теккизган, белгилар қўйган, тўғривоғи, сизнинг ҳаётингизнинг кадрийатларингизни белгилашга ёрдам берган китобларингизни айтяпман. Мана шу чинакам хазина қимматига тенг бўлган ҳақиқий тутиб қолишдир.

Сизнинг ҳаётингизни яхши томонга ўзгартирган барча аудио ва видеокассеталарни ҳам шу тўпламга киритган бўлардим. Буларнинг ҳаммаси болаларингиз учун муҳим меросдир.

Охир-оқибат, сиз умрингиз давомида зарур билимни олишингиз керак бўлади. Шунинг учун ҳам сизни бойлик, бахт каби предметларни ўрганаётган жиддий талабага ўхшатиб, кундалик ёки ён дафтардан фойдаланишни маслаҳат бераманки, у келгусида ҳаёт йўлингизда учрайдиган ғоялар тўплами бўлади. Сизда тўпланадиган ва туганмас хазина - бизнес ғоялар, ижтимоий ғоялар, маданият соҳасида ғоялар, сармоялар бўйича ғоялар, ҳаёт тарзи бўйича ғоялар бор бўлади. Сиз буларнинг қийматини кўз олдингизга келтира оласизми? Бу ғоялар сизнинг эски соатингиздан кўра қимматлироқ хазинани ташкил этади.

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ДОНО БЎЛИШ МУМКИН?

Дано бўлишнинг икки йўли бор: биринчиси - ўз ҳаёт тажрибангиз билан, иккинчиси - бошқа кишиларнинг ҳаётини ўрганиш билан.

ШАХСИЙ МУЛОҲАЗАЛАР

Фикран ҳаёт тажрибаларингизга қайтинг. Мулоҳаза қилиш санъатини эгалланг, яъни ҳаётингизда ўтган воқеаларни баҳолаш, улардан хулоса чиқаришни ўрганинг. Мен буни лентани орқага айлантириш, дейман.

Ҳаётингизда бўлиб ўтганлар энг яхши маълумотлар манбаидир. Сиз бунда шундоққина ўтган кунларни хотирлабгина қолмай, балки улардан нимадир олишни билишингиз лозим. Атрофингизда бўлаётган барча воқеаларни билишга ҳаракат қилинг, уларни онгингизда аниқ сақлаб қолишни ўрганинг. Бунинг учун ҳаётда вақт ҳам, жой ҳам етарли.

Энди мулоҳаза қилиш ва ҳаракат қилиш вақти келди. Афсуски, кўпчилигимиз жиддий мулоҳаза қилишга вақт топа олмаймиз. Натижада ишимиз кўплигидан муваффақият формуласининг ажралмас қисми бўлган бу жуда муҳим манбани четлаб ўтамиз. Кун охирида куннинг воқеаларини бир-бир кўз олдингиздан ўтказинг - нима қилдингиз, қаерга бордингиз, нима дедингиз ва ҳ.к.

Хулоса чиқаринг - нимага эришдингиз, нимани қайтаришни истардингиз, нимани қилмаслик керак экан... Шунингдек, кунингиз тасвирини ҳам эсланг - ранглар, образлар, овозлар, суҳбатлар, кечинмалар...

Кўриб турибсизки, ҳаётингиз тажрибалар қадриятларнинг ажойиб манбаи бўлиб, товар, валюта, майда танга ҳам бўлиши мумкин. Лекин бу ўзидан-ўзи бўлмайди. Бунинг учун узоқ кузатиш, солиштириб кўриш, баҳолаш ва шундан кейин уларни қандайдир қадриятларга айлантириш учун вақт топмоқлигингиз керак.

Кишилар ҳаётидаги фарқ улар билан нима бўлаётганларида эмас, балки киши атрофида бўлаётганларга қандай қараши, нима бўлаётганини мулоҳаза қилиб, охириги натижани аниқлашидадир. Биз ҳаётимизда қандайдир ижобий иш қилмоқчи бўлсак, ундан қимматли ҳаётингиз маълумотларни олишимиз лозим.

Мулоҳаза юритиш учун яна бир яхши вақт ҳафта, ой, йил охирларидир. Ҳафта охирида бир неча соат вақт тошинг, етти кун ичида рўй берган воқеаларни мулоҳаза қилинг, баҳоланг. Йил охирида эса бунинг учун бир ҳафта вақт ажратинг...

Доно кишилар ўтмишни бутунлигича жамлаб келажакни яратишни билганлар. Отам 76 ёшга етганларида мен у кишига "Ота, қани энди 75 йилингизни 76-йилингизга жойлаганингизда эди", дегандим.\

Сиз ҳеч бу ҳақда ўйлаб кўрганмисиз? Қанчалик кейинги умр сермахсул ва ҳаяжонлантирувчи бўлар эди. Оддийгина қилиб бир йил яшашнинг ўзи камлик қилади. Навбатдаги суҳбатни одатдагидай ўтказманг, балки аввалги суҳбатларингизни эндиги суҳбатларингизга жойланг.

Шундай қилиб, янги интизомни бошланг. Ўз ҳаётингизни ўрганар экансиз, дунёда нима ва қандай ишлашини аниқланг. Ҳеч қачон буни аниқламай яшадим, деманг. Сиз, эҳтимол, билганларингизнинг кўпини амалга ошириш қобилиятига эга эмасдирсиз, лекин нималарга қодир эканингизни албатта билиб оласиз. Ҳаётингизни ўрганиш давомида ҳам ижобий, ҳам салбий, ҳам омадли, ҳам омадсиз воқеаларни аниқланг. Омадсизликлардан олинган сабоқлар фақат фойда келтиради. Айнан улар муваффақиятларимизга қараганда яхшироқ ўқитувчи вазифасини бажарадилар.

Ниманидир тўғри қилиш усули - бу аввал уни нотўғри қилишдир. Бу катта ҳаёт мактаби. Лекин мен сизнинг бу мактабда узоқ қолиб кетишингизни истамайман. Нималарнидир охириги ўн йилингизда нотўғри қилган бўлсангиз, яна ўн йил буни такрорлашингизни истмайман.

Ниманидир ўрганиш керак бўлса, бу ўзингизнинг ҳаётингиздир.

Мен Шоафни учратганимда олти йил ишлаб қўйган эдим. У мендан:

- Жим, неча йил ишлагансан? - деб сўраб қолди.

Мен жавоб бердим.

- Хўш, ишлар қалай? - саволни давом эттирди у.

- Унчалик яхши эмас, - жавоб бердим.

- Ундай бўлса, энди бундай давом эттиришинг мумкин эмас, олти йил нотўғри режа билан ишлаш тўғри давом этиш учун етарли муддат. Қанча маблағ иқтисод қилдинг?

Мен эса албатта:

- Ҳеч нима, - деб жавоб бердим. У қошини чимирганча:

- Бундай режани ким ўргатди? - деб сўрадики, мен буни фантастик савол, десам, хато қилмайман! Ҳақиқатан мен кимнинг режаси билан ишладим, айнан КИМНИНГ!?

СИЗ КИМНИНГ РЕЖАСИНИ ҚАБУЛ ҚИЛГАНСИЗ?

Ҳа, ачинарлиси, менга ўхшаб ҳаётда йўл қўйган камчиликларингиз. Энди фақат охирги натижа тўғрисида ўйланг!

Сиз хатоларингизни тузатсангиз, қанчалик юксакликка кўтарилишингиз ҳақида ўйланг! Ўз режангизни тузиб, мукамалликка интилинг.

ЎЗГАЛАРДАН ЎРНАК ОЛИШНИ ЎРГАНИШ

Сиз яна илм олишингиз мумкин бўлган йўл - бу ўзгалар ҳаёт тажрибаларидан ўрнак олиш. Сиз ўзгаларнинг ютуғидан ҳам, омадсизликларидан ҳам хулоса чиқаришингиз мумкин. Қадимий китобларда инсоннинг ҳар икки тавсифдаги тарихлари келтирилади. Улардан бирини "мисоллар" деб атайлик. Бир хабарда "Ҳамма қилгандек қилинглари", дейилган. Бошқа тарихни "огоҳлантириш" деб атайлик. Бунда келган хабарда "Аҳмоқлар қилганларини қилманглари", дейилган. Қанчалик қимматли сўзлар! Эҳтимол, яна бошқа хабарлар ҳам келгандир. Агар сизнинг тарихингиз вақти келиб шундай китобларга тушиши мумкин бўлса, майли, "мисоллар"га тушсин. Ўзгалар тажрибаларидан ўрганишнинг уч усули мавжуд:

1. Босма манбалар, аудио, видеокассеталар;
2. Бошқа кишиларнинг доно маслаҳатлари ва аҳмоқларнинг таъкидлари;
3. Фолиб ва мағлубиятга учраганларни кузатиш.

КИТОБЛАР ВА КАССЕТАЛАР

Мен билган муваффақиятларга эришган кишилар ўқимишли кишилар эдилар. Улар кўп ўқирдилар. Бунга уларнинг қизиқувчанликлари сабабдир. Улар доим яхшироқ бўлиш учун янги йўлларни қидирадилар, изланадилар. Эсдан чиқарманг: **БАРЧА ЛИДЕРЛАР ЎҚУВЧИЛАРДИР.**

Бир пайтлар нашриёт ишлари фақат китоблар чоп этиш билан бўлган бўлса, эндиликда аудио ва видеокассеталар пайдо бўлиб, бу электрон воситалар имкониятларидан фойдаланиш мумкин. (Муаллиф ушбу китобни ёзган пайтда шахсий компьютерлар ҳали яратилмаган эди. Эндиликда китоб, аудио, видеокассеталар ўрнини тўла босувчи интернет тармоғи мавжуд. Қарда бўлманг, қўл телефон орқали ҳам бу тармоққа кирган ҳолда ўқиб ўрганиш мумкин... - тарж.) Автомобилда кетаётиб ҳам кассета тинглаб билишни оширса бўлади.

Ўқиш, ўрганиш сизни нотик қилади, самарали лидерга айлантиради, қатъиятли қилади, кишиларга таъсир ўтказиш йўлларини кўрсатади, қандай қилиб жуфтни топиш, назик дидли бўлиш, бизнесни қандай бошлаш ва яна қанча минглаб фойдали ишларга ўргатади. Афсуски, ҳали кўп одамлар илм хазиналаридан фойдаланмайдилар. Сиз буни тушунтира оласизми?

Биласизми, муваффақиятга эришган кўплаб кишилар ўзларининг руҳлантирувчи тарихларини қоғозга тушириб қўйганлар. Барибир кишилар ўқиб ўрганишни истамайдилар. Сиз буни қандай тушунасиз?

Бизнинг "яхши йигит", билишимча, иш билан банд. У айтади: "Ҳа, яхши, сиз мен ишлаган корхонада ишласан-

гиз, уйга кеч келасиз. Тезда овқатланиб олиб, бироз те-
левизор кўриб, уйқуга ётасиз. Сиз ярим кечагача ухла-
май ўқиёлмайсиз, ўқиёлмайсиз, ўқиёлмайсиз..."

Бу гапни қарзларини тўлай олмаётган киши ҳам гапир-
моқда. Ҳа, у тиришқоқ одам, яхши ходим. Лекин сиз ҳам
шундай бўлиб, бутун умр тинмай меҳнат қилиб, охирида
таназзул чангалида қарзларга ботиб қолишингиз мумкин.

Сиз фақатгина яхши ходим бўлгандан ҳам, бошқача-
роқ яхши бўлишингиз керак. Сиз яхши ўқувчи бўлишин-
гиз, агар ўқишни истамасангиз, ҳеч бўлмаганда аудио
кассета тинглашингиз мумкин.

Бу энди доим ярим кечагача китоб ўқиб, кассета тинг-
ланг, деганим эмас. (Сиз ночор ҳолга тушиб қолсангиз,
бу фойдали бўлармиди?) Ҳеч бўлмаганда кунига ярим
соат илм олишга вақт ажратишингиз лозим. Ва буни мун-
тазам қилинг, овқатланишни ўтказиб юборишингиз мум-
кин, лекин кунлик ўттиз дақиқани ҳеч ўтказиб юборманг.

Ҳаммамиз ҳам бир неча овқатланишни ўтказиб юбо-
ришимиз мумкин, бироқ ғоялар, мисоллар билан руҳла-
нишдан қолмаслигимиз керак.

Киши фақат нон билан тирик эмас, дейилади қадим-
ий китобларда. Нон билан бирга онгимиз ва қалбимиз
руҳий озуқага муҳтож. Бахтга қарши кўпчилик киши-
лар айнан руҳий озуқадан маҳрумликларидан ночор
ҳолга тушиб азоб чекадилар.

Яқинда ходимларимга "Айрим кишилар шунчалик кам
ўқийдиларки, улар ақлий рахит касалига учраганлар",
дедим. Сиз ақлингизга озуқа берибгина қолмай, ана шу
руҳий озуқанинг мувозанатлашган парҳезига риоя қилиш-
га ишончингиз комил бўлсин.

Кимдир ғоялар хазинасидан фойдаланмаслик, бунинг
учун ярим соатини сарф этмаслик учун бирон-бир яхши
сабаб топса, қани шу сабабни мен билай-чи! Айрим ўз-
ўзини оқлашлар, ғашни келтирувчи баҳоналар сизни
адаштирмасин!

Мен: "Жон, мен тилла шахтасини сотиб олдим, ҳаммаси билан нима қилишни билмаяпман, кел, менга қўшил ва ишга туш", дейман. Жон эса: "Менда белкурак йўқ", дейди. "Яхши, Жон, ишга тушавер, белкурак оласан", дейман. У эса: "Сен биласанми, белкурак қанча туради?" деб сўрайди. Демак, сармоя керак. Китоб, касета сотиб олиш ўз билимингизни ошириш учун керак. Келажакнингизга сармоя керак бўлса, хасислик қилманг.

Жаноб Шоафф менга айнан китоблардан бошлашни маслаҳат берган эди: "Ўзингиз билимингизни ошириш тўғрисида шуғулланинг, стандарт маълумот стандарт билим беради. Сиз стандарт билим олган кишиларнинг банк ҳисобларини текшириб кўринг, сизга шу керакми? Сиз улардан яхшироқ бўлишни истасангиз, албатта ўз билимингизни ўзингиз оширишиш устида ишлашингиз керак". Шунинг учун ҳам мен ўз кутубхонамни яратдим. Бугунги кунда у энг яхши кутубхоналардан бири.

Шоафф менга аввал иккита китобни тавсия қилди. Улардан бири Инжил ва иккинчиси Напалеон Хиллнинг "Ўйла ва бой бўл" китоби эди. Агар бу китобни ўқимаган бўлсангиз, ҳозироқ чошиб бориб олинг. Мен бу улуг китобни ўн марталаб ўқиб чиққанман. Шоафф менга "Такрорлаш - илмларнинг онаси", деган эди. Менинг банкдаги ҳисобим шундай аянчли эдики, кўп ўқишим керак эди. Ҳозир ўйласам, бир неча пеннига сотиб олган бу китобдаги маълумотлар бир неча ўн минглаб долларлик қийматга эга экан. Бу менинг учун ишонтирувчи дарс бўлди: **БАҲО ВА ҚАДРИЯТЛАР ОРАСИДА КАТТА ФАРҚ БЎЛИШИ МУМКИН.**

Жаноб Шоафф билан учрашгунча бир нарсани "Қанча туради?" деб сўраган бўлсам, энди "Бунинг қиймати қанча?" деб сўрайдиган бўлдим. Мен ўз ҳаётимни шу пайтгача нархларга асослаб қурган бўлсам, энди қадриятларга асосланиб ярата бошлаганимда ҳаётимда муҳим воқеалар рўй бера бошлади.

Эсда тутинг: СИЗНИНГ КИМЛИГИНГИЗНИ НИМА
ЎҚИЁТГАНИНГИЗ КЎРСАТАДИ.

Одатда кимнинг олдига келсам, аввало кутубхонасига
зеҳн соламан. Қуруқ суҳбатдан кўра унинг китоб ва кассе-
таларини кўздан кечириб, у ҳақда кўпроқ билиб оламан.

Кутубхонаси йўқлиги билан бу одамнинг нималарни
ўйлаши, умуман ниманидир ўйламаслигини билиб ола-
ман. Китобларнинг танланиши одамнинг фикр дунёсини,
унинг ҳаётий қадриятларини очиб беради. Сизнинг ку-
тубхонангиз сиз ҳақингизда нима деркин? Китоб бўш
вақтни ўтказиш учун эмас, балки ўсиш учун керак. Шу-
нинг учун ўқишни тугатиб, энди ўқиш керак эмас, дегув-
чилардан бўлманг ва ўқишни бошланг. Айнан сизнинг
яширин имкониятларингизни очиб берувчи китобларни
ўқишга ҳаракат қилинг.

Энди, менимча, нима ўқишингиз кераклиги тўғрисида
ўйлай бошладингиз, шекилли. Унда яна бир яхши мас-
лаҳатим - китобларнинг бирданига ҳаммасини ўқиш шарт
эмас. Ҳафтасига иккита китоб ўқишга ҳаракат қилинг.
Сизга бу оғирлик қилса, иккита юққа китоблардан бош-
ланг. Ўн йилда минглаб китобни ўқиб чиқишингиз мум-
кин. Ва бу китоблардан олган билимларингиз ҳаётингиз
қирраларига ўз таъсирини ўтказмай қолмайди.

Ўтган 10 йилда шунча китобларни ўқимаган бўлсан-
гиз, шундай қилганлардан минглаб китобга ортда қол-
дингиз, деганидир. Шу билан бирга бундан кейин ҳам
ўқимасангиз, яна икки мингта китобга ортда қоласиз.
Бундан сизнинг рақибларингиз усталик билан фойдала-
надилар, улар сизга тупурадилар.

Ҳали бу ҳам ҳаммаси эмас. Билимларингиз етарли
эмаслигидан кўп катта имкониятлардан маҳрум бўли-
шингиз турган гап. Сизнинг тор дунёқарашингиз ва би-
лимсизлигингиз ҳаёт қийинчиликларида сизга тиргак
бўлиш у ёқда турсин, кулфатлар келтиради. (Бу тажри-
бада исботланган.) Тиргаксиз одам кўп қоқилади ҳаётда.

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

Устамонликнинг етишмовчилиги, билимнинг етишмовчилиги, тушунишнинг етишмовчилиги, ҳаётда етарли ўринда эмаслик - буларнинг ҳаммаси ўқимаганликдан. Ўқилмаган китоб сизга ҳеч қачон ёрдам бера олмаслигини эрдан чиқарманг! Эҳтимол, жуда кўп китоб ўқиб чиқолмасиз, бироқ етарли китобни ўқиб чиқишингиз мумкин.

ТИНГЛАШНИ БИЛИШ

Тинглашни билиш ҳам илм олишнинг муҳим усуллари-ридан биридир. Келинг, мен сизларга қуйидаги ғояни таклиф қилай: ошиғи олчи келаётган кишини танланг ва уни тушликка таклиф қилинг. Яъни, камбағал киши (биз ҳаммамиз кимларгадир нисбатан камбағалмиз) бойни таклиф этяпти. Бу ҳолда нима қилиш керак? Ҳа, фақат уни тинглаш!

Қўрқманг ва синаб кўринг. Майли 50, 60, 100 доллар сарфланг. 9 хил овқат буюринг, газакдан бошланг. Саволлар беринг. Десерт буюринг. Яна саволлар беринг. Тушлик икки соатдан кам бўлмаслигига ҳаракат қилинг. Сиз агар икки соат уни тингласангиз, унинг стратегияси ва приндишларини эгаллаб олишингиз ҳамда ҳаётингизни ўзгартиришингиз мумкин.

Афсуски, камбағал киши бойни тушликка таклиф қила олмайди ва шунинг учун ҳам камбағаллигича қолади.

Бу ҳолда бизнинг "яхши йигит"имиз айтади: "Бой бўлгач, ўзи тўлайверсин тушлигини. Менинг чўнтагим буни кўтара олмайди. Сиз ҳам мен ишлаган корхонада ишласангиз, кеч келасиз, овқатланиб, бироз телевизор кўрасиз, сўнг уйқуга ётасиз. Сиз айтган бойни тушликка чақириш учун қидиргани вақтим йўқ". Ва буни тўловларини кечиктираётган киши ҳам айтяпти. Ҳа, у яхши ходим, тиришқоқ, сидқидилдан меҳнат қилади.

Сиз ҳам шундай бўлсангиз, бутун умр меҳнат қилиб, ҳеч нарсага эга бўлмай, бахтсиз бўлиб қолишингиз тур-

ган гап. Демак, сиз яхши ходим бўлишдан-да яхшироқ бўлишингиз талаб этилади.

Сиз тинглашни яхши биладиган одам бўлишингиз керак.

КУЗАТИШ

Ўзга кишилардан ўрганишнинг яна бир усули - кузатувчанликдир. Омадли кишиларнинг нима қилаётганларини кузатинг. Чунки муваффақият албатта ечимга калит қолдиради. Омадли кишилар саломлашганда қўлни қандай узатишларини ҳам кузатинг. Омадли аёл қандай саволлар беришини кузатинг. Омадли кишилар ютуқларига хос одатларга эгадирлар. Улар ғолибларга хос образ яратдилар. Хизмат поғоналаридан кўтарилишни истайсизми, у ҳолда сиз юқори лавозимдагиларни кузатинг.

Бобонгиздаги каби кўп пулингиз бўлишини истайсизми? Бобонгиз пул билан қандай муносабатда бўлишини, унинг ҳаёт тарзи қанақалигини кузатинг.

Муваффақиятга эришган кишилар томонидан ўтказиладиган семинарларнинг ижобий томони шундаки, сиз уларни кузатиш имкониятига эга бўласиз. Ҳар қандай китоб, кассета қанчалик яхши бўлмасин, улар видеокассетанинг ўрнини боса олмайдилар.

Шундай қилиб яхши кузатувчи бўлинг. Сизнинг ҳаётингизни ўзгартириши мумкин бўлган бирорта имкониятни қўлдан бой берманг.

КЕЛАЖАКНИ САРМОЯЛАШ

Илм исташ - бойлик ва бахтга етишиш йўлидаги стратегиянинг биридир. Вақтингизни илм йўлида сарф этиш ҳақиқатан сермахсул ишдир. Лекин дунёдаги ҳар бир қадрият учун нимадир тўлаш керак. Бу эса айримларни ярим йўлда тўхтатиб қўяди. Сизнинг саёҳатингиз муваффақиятли бўлиши учун сармоя сарфлашнинг уч йўли бор:

Биринчидан, пул сарфлаш лозим. Китоблар, кассеталар сотиб олиш, семинарларда қатнашиш учун анчагина маблағ керак бўлади, шунинг учун ўзингизнинг маълумот олиш жамғармангизни тузишни тавсия қиламан.

Ҳар ойлик даромадингиздан маълум қисмини шунга ажратинг. Келгусида эришадиганингиз олдида бу пуллар денгиздан томчидекдир.

Иккинчидан, пулдан ҳам муҳимроқ бўлган вақтингиз, бу сармоянгизнинг асосийсидир. Вақти келиб, машиналар билимни ўзи инсон миясига солиб қўядиган давр келгунча вақт сарфлашга тўғри келади. Ҳеч нима осонгина келмайди. Бугунги кетган вақтингиз келажакдаги улкан ютуқларингизни олиб келувчи катализатор ролини ўйнайди.

Учинчиси - тиришқоқлик. Сиз жиддий билим олиш учун тиришқоқ бўлишигиз керак. Тасодифий, юзаки эмас, балки айнан жиддий билим олишингиз шарт. Тиришқоқлигингиз оладиган билимларингиз ҳажмига ва бу билан келажакдаги фаолиятингизга чуқур таъсир кўрсатади.

Жамланган ақл мўлжални нишонга тўғри урган милтиққа ўхшайди. Барча кучингиз - тиришқоқлигингизни бир жойга жам қилинг ва бу сизга буюк ғоялар ўз қудратини намоиш қиладиган, сизни бойлик ва бахтга олиб борадиган оламга олиб киради.

VI БОБ

3-СТРАТЕГИЯ

ЎЗГАРИШНИ ЎРГАНИНГ

ШАХС ТАРАҚҚИЁТИ МЎЪЖИЗАСИ

Кунлардан бирида жаноб Шоафф менга "Агар бахт ва бойликка эришишни истасанг, ўз устингда қатъий тиришқоқлик билан ишлашни ўрган", деди. Шундан буён шахси-

ятимни ривожлантириш йўлида доим иш олиб бораман. Ишонинг, бу қийин вазифа, чунки бу иш бутун умр давом этади. Энг муҳими, сиз нимага эришганингиз. Ким бўлганингиз нима олганингиздан муҳимроқдир. Иш бошладдан олдин ўзингизга берадиган савол "Мен нима оламан?" эмас, балки "Мен ким бўламан?" бўлиши лозим. Бу тушунчалар сизга эгизаклари кабидир. Чунки ким бўлганингиз нимага эга бўлишингиз билан мутаносибдир. Ёхуд бутун эришганларингиз бутун ким эканингиз натижасидир.

Шундай қилиб, ҳаётнинг буюк аксиомаси қуйидагидан иборат: "ОЛГАНИНГИЗДАН КЎПГА ЭГА БЎЛИШИНГИЗ, КИМ БЎЛГАНИНГИЗДАН КАТТАРОҚ БЎЛИШИНГИЗ ЛОЗИМ". Бу сизнинг диққатингизни жамлайдиган соҳадир. Акс ҳолда сиз ўзгаришлар йўқ, деган ҳаёт аксиомаси билан жанг қилишингизга тўғри келади. Яъни, "БУГУН КИМЛИГИНГИЗЧА ҚОЛСАНГИЗ, БУГУНГИДАН КЎП НАРСАГА ЭГА БЎЛОЛМАЙСИЗ".

Даромад одатда шахс равнақи даражасидан катта бўла олмайди. Баъзида тасодифан даромадингиз ўсиб кетиши мумкин. Бу ҳолда сиз буни бошқаришни эплай олмасангиз, тезда одатдаги ҳолатига камайиши турган гап.

Кимдир миллион доллар берса, сиз тезроқ миллионер бўлишни истаб қоласиз. Жуда бой бир одам айтган экан: "Агар сиз дунёдаги барча пулларни жамлаб, барчага тенг тақсимлаб берсангиз, улар тезда қайси чўнтакдан бўлса, яна ўша чўнтақларига қайтиб келади". Яъни, "Шахсий ривожга боғлиқ бўлмай келган бойликни тутиб қолиш қийиндир".

ҚАДРИЯТ

Мустақил ҳаёт бошлаганимда айрим тафовутлар мени боши берк кўчага киритиб қўйган эди. Мени қийнаб келган савол шу эди: "Нега бир корхонада ишлаб, бир хил стажга эга бўлган, маълумоти бир хил, бир хил иш би-

лан шуғулланадиган кишиларнинг бирининг маоши 2000 доллар, иккинчисиники 4000 доллар?"

Мана сизга топишмоқ. Мен ўшанда кўп оладиганнинг вақти ҳам кўп бўлса керак, деб ўйлардим. Эҳтимол, бу соддалигимдан эди. Бир киши менга "Агар вақтим кўпроқ бўлганда кўпроқ пул топган бўлардим", деб қолди. Мен эса: "У ҳолда буни эсдан чиқаринг, ҳеч қаерда ортиқча вақт бўлмайди. Уни қаердан топмоқчисиз?" дедим. Ҳеч қачон сутка 24 соатдан ортиқ бўла олмайдди, агар буни исботламоқчи бўлсангиз, дарров келиб, сизни телбалар сафига олиб кетадилар.

Хўш, унда нима қилиш керак? Жавоб битта - сиз қимматли одамга, қадриятли шахсга айланишингиз керак.

Бу қадриятлар кондөбөбияси иқтисодиётининг бош дарсидир. Сиз дастгоҳ ёнида ёки савдода ишлайсизми, сизнинг меҳнатингиз яратилган қийматига қараб тўланади. Демак, сиз ўз қийматингизни бозорга етказишингиз керак. Барибир сарф қилган вақтингиз учунмас, балки сиз яратган қийматга тўланади.

"Яхши йигит"имиз "Мен соатига 20 доллар оламан", деганда хато қилади. Чунки бу ҳолда у ишга бормаслиги ва унга пулни уйига олиб келиб беришлари ҳам мукин бўларди. Аслида у соатига 20 доллар олмайди. Ҳақиқатда у бир соатда яратган қиймат учун пул олади. Вақтбай тўлов эса шу вақт ичида яратиладиган қийматга боғлиқ маош тўлаш учун қулай усул, холос.

Шунинг учун ҳам "Икки баробар қадрли шахсга айланиб, икки баробар олиш мумкинми, мен шу бир соатда уч ёки тўрт баробар қадрлироқ шахс бўла оламанми?" деган савол туғилади. Жавоб эса битта "Албатта!"

Сиз истаганча қимматлироқ шахсга фақат ўз устингизда ишласангиз, айланишингиз мумкин. Кўрдингизми, осонгина "алданиб" қолишингиз ҳам мумкин. "Яхши йигит"имиз сўрайди: "Менинг иш тажрибам ўн йил. Лекин нега ишларим қониқарсиз кетяпти?" Аслида-чи?! У ўн

йиллик иш тажрибасига эга эмас. Унинг бор-йўқ тажрибаси бошда бир йилда олган тажриба бўлиб, унинг ўнга кўпайтирилгани, холос. У ўн йил ичида бирон-бир янглик яратмади, бирор ишни такомиллаштирмади!

Ҳамма кўп истайди. Лекин аксарият кишилар уни топиш мумкин бўлган жойдан қидирмайди. "Яхши йигит" эса: "Менга кўп пул керак, мен бошлиғимни аврашим керак", дейди. Лекин "БОСС"лар тезда тўлашни ва компания пуллари тарқатишни хоҳламайдилар. Мен ҳали ҳеч нимадан ҳеч нима йўқ, бирон сабабсиз уч марта маошларни кўтарганларини кўрмаганман. Айрим кишилар маошларига қўшимча сўрамоқчи бўладилар. Бу ишни бир марта қилган одам кейин ҳам, контракт тугагунча сўрайдиган бўлади.

Бошқачасига сўралгани эса сизнинг муаммоларингизни ҳал қилиб беролмайдиган садақа, холос. Эҳтимол, бирор эҳтиёжингизни қондириб, ҳолатдан чиқариб юборар.

Лекин сиз садақа билан - бир бурда нон ва бир жуфт пайпоқ билан чиқишингиз мумкин. Ахир бу сизга керакмас-ку! Сиз ушбу китобни столдан тушаётган нон увоқларини териб олиш учун ўқиётганингиз йўқ-ку! Сиз ҳаётингизни байрамга айлантиришни истайсиз, ахир?

Мен шундай сотувчиларни биламанки, улар: "Яхшиси, харидорларни қўлга тушириш йўллари ўргатадиган китобчани топиб ўқийман-да, уларни харидорларга қўллаб, тезгина, улар нима бўлганини англагунларича пуллари қўлга тушираман", дейишади. Эҳтимол, сиз ҳақдирсиз. Лекин ўз қадриятингиз ва қийматингизни кўтармасангиз, тез иқтисод пиллапоясининг энг пастига тушиб қоласиз.

Сиз алдов йўли билан тошганингиз ҳеч қандай баҳога эга эмас. Шунингдек, сўраб олганингиз ҳам. Фақат сермахсул фаолиятингиз билан тошганингиз аҳамият касб этади, холос.

Мен ҳам иш натижасининг сабаблари ташқи сабаблар деб ўйлардим. Лекин кейин билсам, ҳақиқий ишни

чуқур ички мазмунга эга кишилар амалга оширар эканлар. Доим жавобни ташқаридан излардим. Аслида муваффақият ва бахт шундай қадриятларки, уларни қидириш эмас, балки ўзингизда ривожлантириш лозим.

"Қандай қилиб мен ўртача даражада даромадга эга бўлишим мумкин?" деб сўраганларга "Ўртача даражадан юқорироқ шахс бўлишга ҳаракат қилсангиз", деб жавоб бераман.

Янги бошловчиларга айтадиганим: ўртача даражадан юқорироқ кишиларга хос қўл бериб саломлашиш манерасини ўрганинг!

Шундайлар ҳам борки, ўсишни истайдилар, лекин буни ўрганмайдилар. Бундан фойдаланиш ўрнига эътибор ҳам бермайдилар.

Сиз ростдан ҳам бойлар қаторига киришни истасангиз, ўрта даражадан юқори кишилардек табассум қилишни, ўрта даражадан юқори кишилардек бошқаларга қизиқишни, ўрта даражадан юқори кишилардек ғалаба йўлида иродангизни мустаҳкамлашни ўрганинг. Айнан шулар сизни ўзгартиради.

Ўрта даражадан юқори иш истаб, ўрта даражадан юқори ҳақ олишни хоҳлаб, шу билан бирга шу даражадан юқори шахс бўлишга интилмасликдан ортиқ маънисизлик йўқдир.

Авваллари мен: "Умид қиламанки, ҳолат яхши томонга ўзгаради", дердим. Агар ҳолат ўзгармаётганини кўрсам, жиддий қийин аҳволда қолардим. Буни кўргач, ўзимни чўкаётган кишидай ҳис қилардим.

Яқинда Гонолулуда нефт компанияси ходимлари билан семинар ўтказдим. Ҳаммамиз катта стол атрофида ўтирардик. Столнинг икки томонида дунёнинг барча бурчакларидан келган олий мансабли амалдорлар жой олган бўлиб, улардан бири сўраб қолди: "Жаноб Рон, сиз жаҳоннинг атоқли кишилари билан танишсиз, айтинг-чи, яқин ўн йилликда нима рўй беради?" Мен: "Сиз тўғри айтдин-

гиз, таниқли кишилар билан танишман ва мен нима бўлишини айтиб беришим мумкин", деганимда зал жим бўлиб қолди. Давом этиб: "Менга таниш кишиларнинг фикрлари ва ўз шахсий тажрибамдан келиб чиқиб, яқин ўн йилда ҳар доимгидек бўлади", дедим. (Сиз ҳам жавобимдан ажаблангандирсиз, ҳеч ким бундай жавобни кутмаган эди-да!)

Мен буни олий табақали кишилар қатнашаётган кечанинг тантанали ҳолатини бузиш учун айтган бўлсам-да, айтганларим ҳам абсолют тўғри эди.

Айтайлик, тунда денгиз кўтарилади, сўнгра пасаяди. Доим шундай бўлиб келган ва шундай бўлиб қолади. Кун тун билан алмашади ва бу давом этаверади. Қуёш ботса, яна албатта чиқаверади. Қишдан кейин баҳор келаверади. Тўғри, айрим қишлар узун, айримлари қисқароқ келиши мумкин, уларнинг айримлари қийин кечса, айримлари осон ўтади. Лекин нима бўлганда ҳам қиш куздан кейин келади. Ва бу борада ҳеч қандай ўзгариш бўлиши кутилмайди.

Айрим ҳолларда сиз ҳисоблай олишингиз мумкин, айрим ҳолларда бу топишмоқ бўлиб қолади. Баъзида ҳамма нарса яхши борса, айрим ҳолларда фалокат, таназзул рўй беради. Баъзида ҳамма иш силлиққина кетса, баъзида турли қийинчиликлар билан кечади. Кўряпсизми, ҳеч нима ўзгармаяпти. Инсониятнинг олти минг йиллик ёзув тарихида ҳаёт имкониятлар ва қийинчиликларнинг узвий боғлиқлигидан иборат бўлиб қолмоқда. Дунё ўзи шундай яралган. "Яхши йигит" айтади: "Ҳаётимни қандай ўзгартириш мумкин?" Унга жавобимиз шудир: "Сизнинг ҳаётингиз фақат ўзингизни ўзгартирсангиз, ўзгаради".

Ким билан гаплашмайин, хоҳ у таниқли бизнесмен ёки мактаб ўқувчиси, менинг уларга айтадиганим битта: "Яхши нарсага эришмоқнинг йўли ўзингиз яхши бўлишингиздир. Яхши - бу сиз истаган нарса эмас, бу сиз ким бўлишингиздир".

ҲАЁТ ФАСЛЛАРИ

Мен бу билан қуйидагиларни таъкидламоқчиман: "Ҳаёт ва тижорат йил фаслларига ўхшайди" ва "Сиз йил фасллариини ўзгартира олмайсиз, лекин ўзингизни ўзгартиришингиз мумкин".

Энди ана шуларни эътиборга олган ҳолда, ҳаёт фасллари ва улар билан қандай муносабатда бўлиш кераклигини кўриб чиқамиз.

ҚИШ: КУЧЛИ БЎЛИШ ВАҚТИ КЕЛДИ

Энг аввало, қиш билан муносабатларни йўлга қўйишни ўрганинг. Қишнинг турли хиллари бор: молиявий инқирозга хавф туғдирадиган иқтисодий қиш, соғлигимизга хавф туғдирадиган жисмоний ҳолатимиз қиши, қалбларни тилка-пора қилувчи шахсий қиш. Қиш вақти: ҳамма нарсадан кўнгиш қолиши... яккалик... соғиниш...

Шундай қилиб, қиш билан қандай муносабат ўрнатишимиз лозим?

Айрим кишилар календар варақлари ичидан январни йиртиб ташлаб, ана бўлди, дейишлари мумкин. Бу болаларча қилиқ ва бу ҳеч нимани ҳал қилмайди.

Етук кишилар эса кучли бўла бошлайдилар. Улар доно бўла бошлайдилар. Улар яхши бўла бошлайдилар.

Айнан қиш шахсий ривожланиш вақти - бу яхши ғоя.

Мен авваллари тушунмай, қишда ўзимни қидирардим.

Кейин эса менинг ишларим орқага кета бошлагач, жаноб Шоафф: "Сен енгил бўлишини хоҳлама. Сен яхши бўлишини хоҳлашинг керак. Сен муаммоларинг камайишини истама. Сенинг маҳоратинг кучлироқ бўлишини иста. Сен камроқ эътирозлар бўлишини хоҳлама, сен донороқ бўлишни хоҳла", деди.

Ўша пайдан бошлаб, қишни яхши кутиб олдим, дея олмасам-да, мен қишдан кейин албатта келадиган баҳор олдидан ўз фаолиятимни фаоллаштиришга бағишладим.

БАҲОР: ИМКОНИАТЛАРНИ ИШГА СОЛИШ ВАҚТИ

Баҳор имкониятларидан фойдаланишни ўрганинг. Унинг буюклиги қишдан кейин келишидир. Қийинчилик ортидан имкониятлар келади.

Иқтисодий таназулдан кейин худди соат милларидек иқтисодий ўсиш келади. Ҳа, Аллоҳ билгувчидир.

Баҳор бор устунликларингизни ишга солиш вақтидир. Яхши об-ҳаво сизни йўлдан уришига йўл қўйманг. Сизнинг ишларингиз кузда яхши бўлишини истасангиз, уруғ экиб олинг. Ҳар биримизнинг олдимизда икки йўл бор: ё баҳорда уруғ қадаб, кузда ҳосил йиғиштирамиз, ё кузда садақа сўраймиз.

Тушунган бўлсангиз, баҳорда фаолроқ бўлинг. Ҳар биримизда баҳорларимиз унча кўп эмас. Эсингиздами, "Битлз"нинг қўшиғи: "Ҳаёт қисқа..." Жон Леннон учун Нью-Йорк кўчаларидаги ҳаёт ҳақиқатан қисқа бўлди.

ЎЗ: ЭКИНГА ҚАРАШ ВАҚТИ

Бутун ўз давомида экинларингизни овқатлантириш ва ҳимоя қилишни ўрганинг. Ахир экин экилиши билан ҳашарот ва ёввойи ўтлар экинингизни йўққа чиқаришга ҳаракат қилмайдиларми? Сиз экинларингизни ҳимоя қила олмасангиз, ҳосилдан айриласиз.

Демак, сизнинг яратганларингизни ҳимоя қилишни билишингиз муваффақиятларга эришишнинг йўлларида бири экан. Ёздан чиқариладиган улуғ хулоса шудир.

Қуйидагилар эса сиз ўзингизнинг ўз фаслларингизда амал қиладиган икки ҳақиқатдир:

Биринчидан, барча яхши нарсалар хужум остида бўлади. Бунинг сабабларини мендан сўраманг, мен ҳам нималигини билмайман. Лекин айнан шундай бўлишини биламан. Ҳар бир боққа хужум қиладилар, буни тушунмаслик ўта соддаликдир.

Иккинчидан, ҳамма қадриятлар ҳимоя остида бўлиши зарур. Ҳа, барча ижтимоий, сиёсий, оилавий, тужжорий қадриятлар ҳимоя қилиниши шарт. Ҳар бир боғ бутун ёз давомида қарамоқда бўлиши шарт. Акс ҳолда кузда бармоғингизни тишлаб қоласиз.

КУЗ: ЖАВОБ БЕРАДИГАН ВАҚТ

Куз - биз баҳор ва ёзда қилган меҳнатимиз меваларини териб оладиган вақт. Киши етуклигини баҳор ва ёзда гамхўрлик қилган ва кузда олган ҳосил даражаси учун тўла жавобгарликни зиммага олиш қобилиятидан аниқлаш мумкин.

Тўла жавобгарликни зиммага олиш киши шахс етуклигининг буюк ва шу билан бирга қийин шаклларида биридир. Бу кун болалиқдан катта ёшга ўтган кунингиздир.

Кузни яхши ҳосил олган бўлсангиз, мақтовларсиз ва ишни эшлай ололмаган бўлсангиз, норозиликсиз қабул қилишни ўрганинг. Бу осон эмас, лекин шундай қила олсангиз, сизнинг етуклигингизни билдиради.

Фаолиятимнинг биринчи кунлари бу борада кўплаб муаммоларим бор эди. Кимдир аҳволимни сўраса, ишим юришмаганига кўплаб сабабларни келтирардим. "Муваффақиятларга эришишга йўл қўймайдиган сабаблар" рўйхати кўплаб сабабларни ўз ичига олган эди.

Мен ҳукуматни айблардим. Рўйхатимда ҳукумат биринчи ўринда турарди.

Мен солиқларни айблардим. "Солиқларни олишгандан кейин бизга нима қолади?"

Мен нархларни айблардим. "Супермаркетга кириб, 20 доллар сарфлаб, ярим халта бакалея товарлари билан чиқасиз!"

Мен об-ҳавони айблардим.

Мен транспортни айблардим.

Мен ўз автомобилимни ва ким чиқарган бўлса, ўшани айблардим.

Мен менга салбий муносабатда бўладиган қариндош-уруғларимни айблардим. "Улар доим ишимга тўсиқ бўладилар".

Киноя қиладиган қўшнилариимни айблардим.

Мен жамиятни айблардим.

Мен шундай деб ўйлардим.

Жаноб Шоафф кўнгли очиқ ва шу билан бирга тўғри сўз одам эди. Бир куни у: "Жим, нега омадинг юришмайпти?" деб сўраб қолди. Жуда яхши савол. Мен ёмон таассурот қолдирмаслик учун юқоридаги сабабларни тахлаб ташладим. Бунга жасорат топдим.

У мени чидам билан эшитди. Рўйхатимни кўздан кечириб чиқди-да, "Рўйхатда ўзинг етишмайсан, холос", деди.

Шундан кейин бу "рўйхатим"ни йиртиб ташладим ва янги вараққа биргина сабабчини ёзиб қўйдим: "ЎЗИМ".

Негрларда бир гап бор: "Бу онам эмас, бу отам эмас, бу акам эмас, бу синглим эмас, бу ўзим ва ёлғиз Сенга ибодат қиламан, Худойим".

Шундай қилиб, муваффақиятсизлигим сабабчиси ўзим эканимни тан олгунча ҳар хил сабабларни тахлаб ташлайверардим. Нима бўлиши натижани белгиламайди. Нима бўлса, ўша бўлаверади. Ва бу ҳар бир киши билан содир бўлиши мумкин.

Икки ака-уканинг отаси ичувчи. Инилардан бири жиноятчи, иккинчиси судья бўлиб етишди. Воқеълик битта, натижа эса икки хил. Нега шундай бўлиши мумкин? Нима бўлганининг аҳамияти йўқ, нима бўлганига бизнинг муносабатимиз аҳамият касб этади. Ҳамма нарса бўлиши мумкин, тўғрими? Мэрфи қонунини эшитганмисиз? "Агар би-

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

роҳ ёмонлик рўй берадиган бўлса, албатта рўй беради". Ва шундай бўлади ҳам. Мен бир неча юксакликдан қулаганман, ҳатто бир бор икки миллион доллар йўқотганман.

Бугун шуни таъкидлашим мумкинки, айрим кишилар учун икки миллион доллар кўп эмас. Менинг учун эса у бор-будим эди. Тақдир ўйини шундай, ҳар қандай вақтда сиз барча тўплаганингизни бой беришингиз, борингиздан ажралиб, сариқ чақасиз қолишингиз мумкин. Шундай бўлса, сиз тугаган одамга айланиб қолардингиз. Бугун шундай бўлган тақдирингизда кредитга дафн этадилар.

Булар тасодифий ҳодисалар эди. Ҳар кимнинг ўз тарихи бор. Кимдир "Мен қандай руҳан тушкунликларни бошдан ўтказганимни билмайсиз", дейиши мумкин. Ва асосийси тушкунлик ҳолатлари билан сиз нима қилишингизга боғлиқ.

ЎЗ-ЎЗИНИ ЧЕГАРАЛАШ

Муваффақиятга эришиш йўлида шахс сифатида ривожланишимиз учун биз ўзимизни турли чеклашдан қутулишимиз керак. Ким бўлишингиздан қатъий назар, уч хил ўзни чеклашлар билан курашишингиз лозим:

Биринчиси - сусткашлик (эриниш). Бу шунчалик хавфлики, (ўзбекчасига айтганда) қолган ишга қор ёғар. Бугунги ишни эртага қолдириш, бундай кунларнинг йиғилиб қолиши келгусида ночорлик йилини ташкил этиши турган гап.

Айблаш - бу шахсий ривожимиз йўлидаги яна бир тўсиқ. Одам Ато жаннатдан Мосуво бўлгач, Момо Ҳавони айблаган, Момо Ҳаво эса илонни айблаган эди, осингиздами?

Нега айбни ўзимиздан қидирмай, бировга ағдаришимиз лозим? Бизнинг шахсий "мен"имиз ўзини ҳимоя қилишга ҳаракат қилади. Биз ташқи кучларни айблаганимизда ўзимизнинг камчилик ва кучсиз томонларимиз-

ни кўра олмаймиз. Натижада бу "сабабларнинг сабаблари" рўйхатини тузишга туртки бўлади.

Юқоридаги сабаблар рўйхатидаги менга "ёққан" банд ҳамма нарсанинг нархи баландлиги эди. Кунлардан биринда бир товарнинг нархи баландлиги ҳақида гапираётсам, жаноб Шоафф: "Нархлар муаммо эмас, балки бунга сенинг кучинг етмаслиги муаммо", деган эди. Ва у ҳақ эди.

Ҳеч қачон "у" ёки "бу" айбдор бўлмайди. Сиз доим "у" ёки "бу"ни айбдор қилаверсангиз, доим молиявий қийинчиликдан бошингиз чиқмайди. Сиз ҳеч қачон кўп пул топа олмайсиз. Агар сиз "у-бу"ни "мен"га алмаштирсангиз ва фикрласангиз, албатта шахсий ўсишга, даромадларингизни кўпайтиришга эришасиз.

Айбсизлик (ўзини оқлаш) - бу ўзингизни чеклашнинг учинчи тоифаси бўлиб, айбловнинг аксидир. Ахир ўзингизни беайб қилиб кўрсатишнинг миллионлаб турлари бор. Кишилар яна миллионлаб ўйлаб топадилар. Кишилар аслида ҳамма нарсага ўзлари жавобгар эканларини тан олиб, ҳақиқатга тик боқишдан қочадилар. Ҳа, улар миллион доллар ишлаб топгандан миллион баҳона топишга қодир бўлган журъатсиз, қўрқоқлардир.

Шундай қилиб, қуйидаги асосий саволга жавоб беришингиз лозим: "Бугун иш бошласангиз, ўз ривожингиз учун нима қиласиз?" Менинг жавобим сизга шундай бўлади: агар сиз ўзингизнинг чекловларингиздан воз кечмасангиз, кейинги беш йиллик умрингиз ҳам аввалги беш йилдан фарқ қилмайди, фақат беш ёшга қарийсиз, холос. Фақат ўзингизни ўзгартирибгина беш йил яхши бўлишингиз мумкин.

Кўп кишилар ўзларининг шахсий имкониятларига ишонмайдилар. "Мен ҳаётимга ўзгартириш киритиш учун нимага қодирман?" деб сўрайдилар. Менинг жавобим: ҳаёт сизга қандай "қиш"ни учратмасин, сиз ажойиб ишларни амалга оширишингиз мумкин. Керак бўлганда кишилар ишониб бўлмас ишларни қилишга қодирдирлар.

Аёл киши боласини сақлаб қолиш учун икки тонналик автомобилни кўтариб ташлайди, эркак киши конёлагернинг азоб ва очликларига чидаб, оиласини яна қайта кўриш умидида омон қолади, эмигрант (мусофир) эса идиш ювишдан бошлаб, беш йилдан кейин гуллаётган бизнеси ва ходимларига эга бўлади.

Хатто болалар ҳам катта ишларга қодирдирлар. Фақат уларни телевизордан узоқлаштиринг ва ақлига яраша амалиёт беринг, улар ажойиб кишилар бўлиб етишадилар.

Инсон деган жонзот буюк ишларга қодир, унинг ўзи буюқдир. Чунки биз балиқ, ит ёки бошқа эмасмиз. Биз йўқдан борни тошувчилармиз. Инсондан бошқа жонзот ижодий ишга қодир эмас.

Шунинг учун сиз ўзингиз ҳам ажойиб ижод маҳсулидирсиз. Сиз шундан фойдаланинг. Инсоний қадриятларингизни ишга солинг. Улар шу ерда, улар уларни очиб фойдаланишингизни кутмоқда. Қачонки, ўз қадриятларингизни топа олсангиз, сиз нимани ўзгартиришни истасангиз, ўшани ўзгартира оласиз.

Бугунги ҳаётингиз сизга ёқмаётган экан, уни ўзгартиринг.

Сизга нимадир етишмаётган бўлса, уни ўзгартиринг.

Сизга нимадир тўғри келмаётган бўлса, уни ўзгартиринг.

Сизга нимадир ёқмаётган бўлса, уни ўзгартиринг.

Эсда тутинг: **СИЗ ЎЗИНГИЗНИ ЯХШИ ТОМОНГА ЎЗГАРТИРА ОЛСАНГИЗ, ҲАММА НАРСАНИ ЯХШИ ТОМОНГА ЎЗГАРТИРА ОЛАСИЗ.**

Охир-оқибат, сиз инстинктга боғлиқ бўлган ўсимлик ёки ҳайвон эмассиз-ку! Сиз Аллоҳ улуғ қилиб яратган **ИНСОНСИЗ!**

Сиз ва мен бу китобчани ўқибоқ ўзгара оламиз, дея олмайман. Бунинг учун кўпроқ нарса талаб этилади. Хўш, нима қилиш керак? Тўғрироғи, мен сизга нима қилмасликни айтиб бера қолай.

Кўпчилик ташаббускорлик керак, дейди ва буни ҳар қадамда эшитишингиз мумкин. Кечирасиз, ташаббускор-

лик ўз-ўзидан ҳеч нимани ҳал қилмайди! Бунинг учун рағбатлантирувчи куч зарур ва бу куч ИНТИЗОМДИР. Айнан ИНТИЗОМ ҳар нарсани қилишга, тараққиётни олиб келишга қодир кучдир. Акс ҳолда ҳар қандай истак оддий эрмакка айланиб қолиши мумкин.

ЎЗНИ ҚАНДАЙ ЎЗГАРТИРИШ МУМКИН?

Менинг эски ва турғун одатлар ўзгарилганда қандай ички қийинчиликларни бошдан ўтказганимни ҳеч ким билмайди. Лекин эски одатлар фақат бизнинг тасаввурларимиз ўзгаргандагина ўзгаришни бошлайди. Кўпларимиз чилшарчин қилувчи ўзгаришларни синаб кўрмаганмиз. Улар учун бу эволюбион, яъни қадамма-қадам, кичик ўзгаришлар билан кечадиган жараён. Бунда керак ҳолларда йўлимизга у ёки бу йўналишда яхшиланган одатларни киритиб борамиз. Охир-оқибат, ҳаётимизнинг кўп томонларини тубдан ўзгартириб юборганимизни билиб қоламиз.

ЎЗИНГИЗНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ УЧ БОСҚИЧИ

РУҲИЙ ЎЗ-ЎЗИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ

Мен бу соҳада ўзимни билимдон ҳисоблайман, чунки диндорлар оиласида ўсганман ва болаликдан Аллоҳни севаман.

Шунга қарамай, сиз ҳаётда қандай даражада ўзингизни ўзгартиришни ва нимага эришишни исташингизни ҳал қилишингиз керак.

Руҳий ва ахлоқий қадриятлар сизнинг бойлик ва бахтга етишингизда мустаҳкам пойдевор вазифасини бажаради.

ЎЗ-ЎЗИНИ ЖИСМОНИЙ РИВОЖЛАНТИРИШ

Эҳтимол, сиз кишилар ташқи кўринишингизга қараб хулоса қилмасликларини хоҳларсиз? Афсуски, нотўғри ўйлайсиз. Шунинг учун сиз ташқи томондан яхши таассурот қолдирадиган кўринишда бўлишга интилишингиз керак. (Бу тўғрида кўплаб китоб ва бошқа воситалар бор.) Жасад ва онг бирга ҳаракатдадир. Мунтазам жисмоний машқ дастурингиз йўқ бўлса, топинг ва доимий шуғулланишни бошланг. Шу билан бирга овқатланишингиз, таомларингизни ҳам кўриб чиқинг.

ЎЗ-ЎЗИНИ АҚЛИЙ РИВОЖЛАНТИРИШ

Аксарият кишилар учун бу жараён эрта тўхтайди. Яхши ишга эга бўлгандан кейин ақл пеплашнинг кимга ҳам кераги бор? Ўқимишлилик эгри чизиғи одатда 18 ёшгача, бу чизиқ тепага деярли тик кўтарилиб боради. Ҳаёт ва бизнесда ўз ўрнимизни топганимиздан кейин горизонтал - тўғри чизиққа айланади. Яъни, ўсишдан тўхтайди. Бу сиз истаган ўрта даражага етишган бўлсангиз, эҳтимол, етарлидир? Лекин йигирманчи асрнинг охириги ўн йилликларида кишилардан доимий ўсиш ва ҳамisha малакасини ошириб бориш талаб қилинади. Чунки дунёда технологик жараёнлар тез ривожланмоқда. Ҳеч ким бу шароитда қилаётган иши яна 40 йил ўзгармай қолишига умид қилиши мумкин эмас. Энди ўзгартириш, ўсишни истамай, "Бобом шу ерда ишланган эди, отам шу ерда ишлаган, мен ҳам шу ерда ишлайман", дейдиган кишилар даври ўтиб бўлган. Ижобий томондан қараганда, ўқимишлилик эгри чизигининг

юқорига ўсишини таъминласангиз, қандай юксакликка эришишингизни кўз олдингизда тасаввур қилиб кўринг!

ИНТИЗОМ САРИ ЕНГИЛ ЙЎЛ

Агар интизомгина шахсий ривожланишингиз йўлида доимий интилишни таъминлар экан, мен сизга интизом калитини бераман. Кичик интизомлаштирувчи имкониётлардан фойдаланишдан бошланг, кейин уларни бирлаштиринг. Аста-секин сиз интизомлаштирувчи қондани эгаллаб олганингизни сезасиз.

Айтайлик, ҳозироқ нимадир қилишингиз керак бўлса, шу кичкина муаммодан бошланг. Кейинроқ яна бир муаммочани олинг. Кейинчалик каттароқ муаммолар пайдо бўлса, сиз уларни бемалол ҳал қиладиган даражага етиб оласиз. Сиз оғирлигингизни камайтирмоқчимисиз? Марҳамат, нонни ёғсиз ейшни бошланг.

Европага боришни истаяпсизми? Ҳафтасига 20 доллардан жамғарма тўплай бошланг.

Аниқ билмоқчимисиз? Ўрнингиздан ярим соат олдин туришни бошланг.

Бир миллион долларлик савдо қилмоқчимисиз? 50 доллардан бошланг.

Роберт Шуллер айтганидек, "Оз-оздан, ҳаммаси жойида бўлади".

Сиз кичик қадамлардан бошламаган бўлсангиз, ҳеч қачон катта қадам боса олмайсиз. Ўз шахсий ҳисобига тартиб бера олмаган киши компания ҳисобини тартибга келтира оладими?

Ҳаётда ҳамма нарса ўзаро боғлиқ. Интизомнинг ҳар бир кўриниши ёки унинг йўқлиги интизомнинг келгуси кўринишига таъсир қилади.

Агар сиз қобилиятингизга нисбатан кам иш қилаверсангиз, ўзингизга ҳам паст баҳо берасиз, ўз-ўзини паст баҳолаш эса муваффақиятлар йўлидаги энг катта тўсиқдир.

САМОМОТИВАЌИЯ

Яқинда лекѡбиялар ўқиш учун Австралияда бўлдим. У ерда мендан "Сиз Американинг зўр мотиваторлариданмисиз?" (бу сўз ишлатиш ўрнига кўра ҳар хил маъноларни англатади, бу ерда завқлантирувчи, ундовчи, илҳомлантирувчи маъносидадир) деб сўраб қолишди. Мен: "Йўқ, мен бизнесменман. Мен ўз ғояларим, тажрибам билан ўртоқлашаман. Кишилар ўзларини ўзлари тараққиётга руҳий сафарбар қилишлари керак", деб жавоб бердим.

Мен одамларни ўзгартира олмаслигимизни тушунишимга анча вақт керак бўлди. Худо шоҳид, бунга мен ҳаракат қилдим. Бир куни бир гуруҳ сотувчилар билан шуғулланаётиб, уларга "Мен сизларни омадли қилмоқчиман, бу менга зиён келтирса ҳам", дедим. Нима бўлганини айтсам, ўлиб қолишимга сал қолди. Яхши одамларни топиш керак, кишиларни ўзгартиришга ҳаракат қилмаслик лозим. Улар ўзларини ўзлари ўзгартирадилар, биз эмас.

"Мен ўзимга тўғри келадиган кишиларни қаердан топишим мумкин?" деб сўраганларга "Ўзингизга тўғри келадиганларни топинг", деб жавоб бераман. Бу мен беришим мумкин бўлган энг яхши жавоб.

Муваффақиятли менежментнинг биринчи қондаси:
ЎРДАКЛАРИНГИЗНИ БУРГУТЛАР МАКТАБИГА ЮБОРМАНГ.

Нима учун? Чунки бу иш бермайди. Сиз бахтсиз ўрдакларни қайтиб оласиз. Бу ўрдакларингиз ҳеч қачон бургутдек юксақларга парвоз қила олмайди. Улар "қуряк, қуряк, қуряк" деб қийқиришни биладилар ва сизни чарчатадилар, холос. Мен буни бошдан ўтказганман.

Яқинда меҳмонхоналар рекламасида бир эълонга кўзим тушиб қолди. Унинг сарлавҳасида "Биз ходимларимизни тартибли кишилар бўлишга ўргатмаймиз", дейилган эди. Давомида эса майда ҳарфлар билан "Биз тартибли ходимларни ишга ёллаймиз", деб ёзилган эди. Зўр! Жуда ақлли ёзилган.

Мотивабия - бу топишмоқ. Унинг жавобини ҳар ким ўз ақлига яраша топа олади.

Нега бир сотувчи харидорни эрталаб 7 даёқ кутиб олади, бошқаси эса 11 да зўрға ўрнидан туради? Буни мен ҳам билмайман, бу ҳам ҳаёт топишмоқларидан.

Бир куни маърузамда қатнашган мингта одамдан бири олдимга келиб, "Мен ўз ҳаётимни ўзгартирмоқчиман", деб қолди. Бошқаси эса минғирлаб: "Мен илгари ҳам бу бемаза гапни эшитганман", деди. Нега бу икки киши дарсимга икки хил фикр билдирди? Бу ҳам ҳаёт топишмоқларидан.

Миллионер минбарга чиқиб, "Мен бу китобни ўқи-ганман ва у менинг бой бўлишимга туртки бўлган", деса, нима деб ўйлайсиз, қанча одам шу китобни сотиб олар-кин? Тўғри, камдан-кам. Нега бундай? Билмайман. Бу ҳам ҳаёт топишмоқларидан.

Шундай қилиб, сиз нима қилиш тўғрисида кўп иш олдингиз. Ушбу китобни ўқишингиз ўсиш ва ўзгаришга сизда ички иштиёқни кўзғотди. Бу қандай бўлиш, қобилиятингиз бўлса, шундай бўлиш учун ана шу пойдевордан фойдала-нишга асос борлигини кўрсатади. Ва мен бунга ишонаман.

VII БОБ

4-СТРАТЕГИЯ

ЎЗ МОЛИЯВИЙ ИШИНГИЗНИ БОШҚАРИНГ

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ МОЛИЯВИЙ ЭРКИН БЎЛИШ МУМКИН?

Пул - эҳтиросли мавзу бўлиб, ҳар бир киши унга нис-батан икки хил муносабатда бўлади. Биринчидан, биз пул орқали ўзимизнинг қулай шароитда бўлишимизни истасак, иккинчи томондан, бу нарса ахлоқий меъёрла-римизга зиён келтиради, деб ўйлаймиз. Кино ва телеви-

зор бой кишиларни яхши кишилар қилиб кўрсатмайди. Ёки бирор марта уларнинг "яхши йигит" сифатида кўрсатилганини кўрганмисиз?

Инжилда "Пулга муҳаббат - барча ёмонликларнинг илдизи", дейиш ўрнига "Пул - барча ёмонликларнинг илдизи", дейилади.

Агар сиз пулни муҳаббатингиз қилиб олсангиз ва бошқа ҳаётий қадриятлар ўрнига бойлик ортидан қувсангиз - йўқотасиз, ҳеч қачон ютмайсиз.

Келинг, масалани қуйидагича кўриб чиқайлик: сиз кўпроқ нарсага эга бўлишни истасангиз, нима қилишингиз керак? Албатта қобилиятингиз имконияти даражасида ҳаракат қиласиз, тўғрими?

Олганларига нисбатан имкон даражасида энг кўп ҳаракат қилишни ўзларига қоида қилиб олган кишилар ҳаётдан қониқиш ҳосил қиладилар. Амалда қобилиятидан кам ҳаракат қилиш кишини руҳий кечинмаларга олиб келади.

Биз инсонлар тадбиркор жонзотлармиз. Йил фасллари бизга чақириқ, шиор, огоҳлик ташлайдилар. Биз тупроқ, қуёш, ёмғир, донни кўрганзимизда улар ўзларидан фойдаланишимизни сўрайдилар. Табиат ва ҳаёт бизга "Биз билан нимадир қилишга қодир бўлсангиз, биз сизга бошланғич ашё, марҳамат, шу ерда экансиз, чиройли нарсаларни яратинг-чи", дегандай бўлади.

Биз тадбиркор қилиб яратилган эканмиз, юқори унумдорликдан, қобилиятимиздан тўла фойдаланишдан, ҳаётнинг барча соҳаларидаги кучларимиздан, шунингдек, бойликлар яратишдан ўзимизни олиб қочишимиз мумкин эмас. Ҳаётнинг мазмуни мана шунда.

Ақлли кишилар миқдор-қийматга эга эмаслар. Аллоҳ берган қобилиятдан борича фойдаланиш қийматга эга эканини улар яхши биладилар.

Бор қобилиятимиз чегарасида ҳаммасини қилиш бир китобнинг мазмунини ташкил этади. Бу Жорж Клейсоннинг "Вавилоннинг энг бой кишиси" деб аталган китоби-

да баён этилган. Бу бир ўтиришда ўқиб чиқиладиган кичиккина китобча бўлиб, унда ҳамма асослар келтирилган. Мен буни молиявий мустақиллик мавзусига тўла маъруза олдидан иштаҳа очувчи "газак", деб атайман. Бу китобни албатта ўқиб чиқишингизни истайман.

Бизнинг ҳаракатимиз ва нималарга эга бўлганимиз - ўзимизнинг кимлигимизни кўрсатади. Улар ҳаёт фалсафамизни, ҳаётий приёбларимизни, ҳатто характеримизни очиб берадилар. Ташқи кўриниш ички дунёимиз мазмунини кўрсатиб беради, бу билан бизнинг нималарни ўйлаш ва тушуниш қобилиятимиз ҳақида ҳам хулоса беради.

"Сен шундай баланд гапирганингда нима деганингни эшитолмайман", деган мақол ҳам бор.

Шундай хулосага келмаслик мумкин эмас: "Ҳамма нарса нимага нисбатандир белгилидир: бирор яхши ёки бирор ёмон нарсага". Шунинг учун белгиларни (симптом) четлаб ўтиш мумкин эмас. Агар ҳаётингизда нимадир нотўғри ишлаётган бўлса, белгилар олдиндан огоҳлантирувчи бўлиб ҳаракат қиладиларки, демак, ниманидир ўзгартириш керак.

Мисол учун сиз даромадларингизга қараб ҳаётингизга назар солмоқчисиз. Агар топаётганингиздан кўп харажат қилаётган бўлсангиз, сиз ўзингиз жонингизга аста-секинлик билан молиявий қасд қилмоқдасиз.

Сизнинг кредитга олган навбатдаги "ўйинчоғингиз" сизга кумуш тарелкада тutilган оғунинг навбатдаги миқдори бўлиши мумкин.

Энди кейинги даромадингиз билан нима қилишингизни кўрайлик. Сиз унинг 70 фоизидангина фойдаланиб ақлли йўл тутаясизми, йўқми? Ёки тошганингизга нисбатан ойига бир неча юз ёки бир неча минг доллар кўп харажат қиляпсизми? Кейин кеч бўлмаслиги учун симптомларга назар солинг.

Бир кун жаноб Шоаффага "Менинг пулларим кўпроқ бўлганда режам бошқачароқ бўларди", дегандим, менга

жавобан у: "Менимча эса, сенинг режанг яхшироқ бўлганда кўпроқ пулга эга бўлар эдинг", деб жавоб берди. Ҳақиқатан бу тасдиқ жуда муҳим аҳамиятга эгадир.

Кўряписизми, миқдор эмас, балки режа аҳамиятлироқ экан. Сизнинг қанча тақсимлашингиз эмас, балки қандай тақсимлашингиз аҳамиятлидир.

МОЛИЯВИЙ "ПИРОГ"НИНГ ТАҚСИМЛАНИШИ

Сиз ҳеч бизнинг иқтисодий тизимимиз қандай ишлаши тўғрисида ўйлаб кўрганмисиз? Мен китоблардаги иқтисодни эмас, кундалик ҳаётдаги реал иқтисодимизни айтяпман. Бирор киши қачондир ишлаб тошган биргина долларни қандай тақсимлашни кўрсатганми? Мен ҳам жаноб Шоафф тушунтиргунча бу ҳақда ўйлаб ҳам кўрмаган эдим. Ҳақиқий ҳаёт иқтисодиёти бугунги маориф тизимимиз эътиборидан четда қолмоқда. Мен буни биламан, чунки бутун дунё бўйлаб маърузаларим билан юрар эканман, кўшлаб соҳалар вакиллари - врачлар, қурувчилар, компаниялар президентлари, корхоналар эгаларини учратдим, улар ўзларининг маблағларини бошқаришни қандай амалга ошириш тўғрисида тушунчага эга эмаслар. Бу кишилар мураккаб ҳисоботларни ўқишга ўрганган кишилар, кундалик иқтисодиётни билмасдилар, яъни олдиндан айтиб берилиши мумкин бўлган, доимий, узлуксиз молиявий мустақил иқтисодиётни оёққа турғизишни билмас эдилар. Шунинг учун ҳам улар ўз фарзандларини бу иқтисодиётга ўқитишга ожиздирлар. Натижада авлодлар кетма-кетлиги эркин тадбиркорлик тизимидек мўъжизадан бебаҳра қолмоқда. Энди, азизларим, бойликни яратиш учун пул-мблағларни тақсимлаш масаласига эътиборингизни жалб қиламан.

СОЛИҚЛАР

Айримларингизга масаланинг бошиданоқ солиқлар тўғрисида гап бошлаш ғайритабиийдек туюлса керак. Бутун ҳаётимиз давомида ёшимиздан қатъий назар, солиқлар тўлаш мажбуриятимизни доим эсда тутишимиз лозим. Фарзандларимиз ҳам пул топиб, уни сарфлашга ўтишлари билан истеъмолчига айланадилар ва ҳар бир истеъмолчи каби ёшидан қатъий назар, солиқ тўлашлари лозим бўлади.

Олти ёшга кирган болага бир доллар бериб дўконга юборилса, сотувчи ундан яна олти бент тўлаб қўйишни сўрайди. Бола нима учунлигини сўрайди. Ана шунда унга тушунтириш лозим бўлади. Бола тўғри тушуниши, 6 бент қайси чўнтакка кетишини билиши керак-ку. Жамиятда одамлар биргалашиб яшаётган экан, шундай масалалар борки, уни одамлар якка-якка бўлиб бажара олмайдилар. Масалан, ҳар биримиз бир бўлак кўча қуролмаймиз ёки осмонўпар бино яратолмаймиз. Ҳукумат эса бу ишларни ҳаммамизнинг номимиздан бажаради. Бунинг учун маблағларни биргалашиб йиғамиз. Сотиб олаётган ёки сотаётган нарсамиз баҳосига қўшимча маълум суммани тўлаймиз ва ҳукуматга берамиз. Буни болаларимиз билишлари шарт.

Кейин эса федерал солиқларга ўтамиз. Федерал солиқларни тушунтириш учун қуйидагидан фойдаланишимиз мумкин: "олтин тухум қиладиган товукни боқиш ва унга ғамхўрлик қилиш". Сиз бу товук кўп ейди, дейсизми? Биз ўзимиз кам еймизми?

Шоаффи мени ихтиёрий кўнгилли сифатида виждонан солиқ тўловчи бўлишга чақирди. Маълум вақтдан кейин шундай ҳам бўлдим. Бу эса, қачонки, солиқлар қандай функцияни бажаришини англагандан кейин ҳар бир кишининг ўзига тегишли адолатли қисмидан солиққа тўлаш ҳуқуқини тушундим.

Охир-оқибат, мудофаа учун солиқ тўлашга қаршилиқ қилишим керак эмаслигини тушундим. Кимдир жамият имтиёзларидан фойдаланишни истаса, солиқ тўлашни рад қилмаслиги керак.

Исо алайҳиссалом ҳам аввал Кесарга тўлаб қўйинг, деган-ку. Бунинг нималигини тушунтириш учун бизга яна пайғамбар керакми?

Сиз тўлашингиз лозим бўлганидан ортиқ тўламанг!

Солиқларни кўнгилдан чиқариб, юракдан олтин тухум қиладиган товуқ учун тўлаб қўйинг. Олтин тухум - озодлик, хавфсизлик, одил суд ва эркин тадбиркорлик тухумлари учун тўлаб қўйинг!

Менимча, ҳар бир киши, ҳатто энг камбағал одам ҳам солиқ тўлаши лозим.

Бир йилга бир доллар бўлса ҳам, мени ҳаяжонлан тирмайди. Энг асосийси, ҳар бир киши ўзига тегишли солиқларни тўлашдек шахсий бурчидан ғурурланиши керак.

Исо алайҳиссалом пайтида ибодатхонага айримлар кўп, айримлар оз пул олиб келарди. Кунлардан бирида бир ночор аёл келди-да, иккита майда танга қўйди. Пайғамбар ўқувчиларига қараб: "Ана шу ажойиб аёлга қаранглар, ўзининг икки тангасини эҳсон қилди", деди. Ўқувчилар эса: "Шу икки чақани-я?!" деб эътироз билдирдилар. Ва улар пайғамбардан "Бугун келганлардан нега бу кампирни мисол келтирдинг?" деб сўрадилар. Пайғамбар: "Кампир бошқалардан кўпроқ эҳсон қилди", деди. Ўқувчилар: "Наҳотки шу икки чақа бошқаларнинг катта пулларида ҳам кўпроқ бўлса?!" дедилар ҳайратланиб. "Ҳа, - деди пайғамбар, - шундай, чунки шу икки чақа унинг бор-йўғи эди".

Қандай ажойиб мисол!

Агар пайғамбар раҳм қилиб, икки чақасини кампирга қайтариб берганда нима бўларди? У ҳолда аёл "Менинг икки чақам камлик қилдимми? Мен ўз бурчимни виждо-

нан адо этиш туйғусидаг маҳрум бўламанми?" деб ўзини ҳақоратланган ҳис этар эди.

Қандайин чуқур маъно бор бунда!

70/30 ҚОИДАСИ

Сиз барча солиқлардан қутулганингиздан кейин қолган даромадингизнинг 70 фоизига яшашни ўрганишингиз керак. Шунингдек, қолган 30 фоизни қандай тақсимлаш ҳам жуда муҳим. 70 фоизни-ку турмушга керакли, худди қимматбаҳо нарсаларга сарфладингиз, дейлик. 30 фоизни эса... келинг, кўриб чиқайлик.

МУРУВВАТГА

30 фоизнинг учдан бирини мурувват-хайрия ишларига ажратишингиз лозим. Бу сиз жамиятдан олганингиз эвазига ёрдамга муҳтож жамият аъзолари учун атаганингиздир. (Албатта, бундан кўпроқ ёки озроқ ҳам ажратишингиз мумкин.) Айрим кишилар бу маблағни черков ёки жамоат ташкилотлари орқали амалга оширадилар, айримлар тўғридан-тўғри муҳтожларга тарқатадилар. Бундай хайрли одатларга болаларни ёшлигидаёқ ўргатиб бориш керак. Бунинг учун унга биринчи долларини беринг-да, уни муҳтож кишилар бор жойга олиб боринг. Унда муҳтожларга раҳм-шафқат ҳисси уйғонсин. Болаларнинг қалби кенг, у сиздан ўрناق олиб, ўз долларининг 10 фоизи - 10 бентни садақа қилади.

Мурувват-хайриянинг ҳали даромадлар озлигида бошланиши мақсадга мувофиқдир. Чунки бир доллардан 10 бентни бериш осон иш, лекин бир миллиондан 100 мингни бериш осон эмас. Сиз олдиндан "Қани энди миллионим бўлганда юз мингни эҳсон қилардим", дейишингиз мумкин. Шунинг учун ҳам эҳсон ишларини ҳали катта даромадлар олмаган вақтдан, эрта бошлаб

кўникиб борган афзал. (Лекин бирни берсангиз, Аллоҳ сизга ўрни беришини унутманг.)

САРМОЯ

Навбатдаги 10 фоизни бойлик яратишга сарф этишингиз керак. Бу маблағни сотиб олиш, ўрнатиш, ишлаб чиқариш ёки сотишга ишлатасиз. Энг яхши вариант - қисман вақтингизни олса-да, тижорат ишидир.

Бизнинг мамлакатимизда ҳар бир киши капитализмининг у ёки бу шаклида қатнашиши шарт. Шунингдек, юртимизда капитал халқнинг қўлида эканига ишончимиз комил бўлиши керак.

Коммунизм эса капитал давлатнинг қўлида бўлиши керак, деб ўқитади. Бу икки тизим орасидаги катта фарқ шундадир.

Коммунизм алоҳида шахсларнинг доно қарорлар қабул қилишига ишонмайди. Коммунизмда ҳокимият устидаги шахслар ҳамма нарсa марказлаштирилиб, ҳукумат қўлида бўлишини истайдилар. Бизнинг ватанимиз ёки барча эркин тadbиркорликка йўл очилган мамлакатларда биринчи галда халқ истейдоди туради. Уларда давлат эмас, балки айнан алоҳида олинган шахс товар ва хизматларга янгилик киритиши мумкин. Фойда олиш тўқис ҳаётга интилишда энг катта рағбатлантирувчи кучдир.

Шундай қилиб, 10 фоизингиз билан бойлик яратиш бўйича нима қиласиз? Бунда сизнинг имкониятларингиз чексиз. Ўйларингизга эркинлик беринг. Иш давомида нимагадир уста бўлдингиз, маҳоратингиз ошди, қандайдир хоббингиз пайдо бўлди. Эҳтимол, маҳоратингизни пул топишга асос қилиб оларсиз?

Бундан ташқари, улгуржи мол олиб, чакана савдо билан шуғулланарсиз. Ёки мулк олиб, уни ишга соларсиз. Ёки акбия олишга сарфларсиз.

Бу йўлларнинг бирини танланг-да, бошланг. Сиз ҳатто ҳар биримизнинг ичимизда имконият берилса, қандай генийлар борлигини кўз олдингизга келтира олмайсиз.

Ахир нега тўла иш вақтини асосий ишингизга сарфлаб, қўшимча вақт топиб, уни бойлик яратишга бағишламайсиз. Ҳақиқатан, нега? Сиз "Мен бойлик орттириш учун яшамокдаман, нега энди фақат ҳисобларимни тўлаш учун меҳнат қилишим керак?" десангиз, қандай илиқ ҳислар уйғонишини биласизми?

Сизнинг бой бўлиш режангиз бўлса, шундай мотивация уйғонадики, ярим кечадан олдин ухламайсиз.

ИҚТИСОД ҚИЛИШ

Қолган охириги 10 фоизни тўплаб боришга ажратишингиз мақсадга мувофиқдир. Бу сизнинг "ҚИШ"га тайёргарлик режаларингизга киради. Нафақа фондингизга каттагина маблағни тўплаб олишга эришишингиз мумкин.

ИҚТИСОД 101: ФАРЗАНД НАЗАРИ

Болани капитализмга ўргатиб боришга ўқитиш вақти, қайсики, у ўзгаларга фойдаси текканда қўшимча пулга эга бўлишини ҳис этган чоғдир. Болаларингизга кўча харажатларига пул берганда уларга қандай қилиб ҳақиқий тадбиркорликка қадам қўйишни ўргатишингиз мумкин.

Чунончи, у иккита велосипедга эга бўлиши мумкин - бири ўзи учун, иккинчиси эса ижарага беришга. Бу орқали улар тижорат дунёсини танийдилар. Бу билан GENERAL MOTORS компаниясининг велосипедларини ижарага бериш тажрибаси билан танишадилар.

Ёки мана бошқа ғоя: болангизга икки долларлик кир содасини олиб, қўшнига 3 долларга сотишни таклиф қилинг. Бу ҳаракатдаги капитализм.

Фарзандингизга айнан унинг бола эканидан фойдаланишни айтинг.

Тижоратда одамлар биринчи галда болалардан сотиб оладилар, чунки у бола-да.

Жонни бир неча квартира эшикларидан ўтиб, жаноб Жонс хонадонини тақиллатди. Мистер Жонс эшигини очади. Жонни унга "Менда бир бутилка кир ювиш пастаси бор. Бу янги яхшиларида. Ҳозир онам ҳам ва яна кўпчилик шундай фойдаланмоқдалар. У фақат уч доллар туради. Қолаверса, қўшнимиз, мен эса... боламан". Нима, бу қийинми? Бу тижоратнинг кичик бир мисоли, капитализмнинг катта умумий асоси...

Мистер Жонс билан қуйидагича диалог бўлиши мумкин:

- Жонни, мен сенинг келганингни юқори баҳолайман. Лекин менда ҳозир улар етарли.

- Майли, қани кўрсатинг-чи! (Бу болаларча расмиятчиликдан четлаш.)

- Ҳай, майли, қўймадинг-да. Мен сенинг харидоринг бўла қолай.

Жонни уйга келиб:

- Мен уч долларни ишлатишим мумкин, - дейди. Сиз эса унга:

- Сен агар уч долларнинг ҳаммасини ишлатсанг, бизнесда қолмайсан, - дедг.

- Эҳ, дада, сиз нима дейишингизни билиб турибман.

Ва сиз унга тушунтиришни бошлайсиз:

- Сен, биринчидан, икки долларни яна бир бутилка паста олишга ажратишинг керак. Бу сенинг капиталинг. Ва уни йўқотмаслигинг лозим. Фермер агар уруғликка атаган донини еб қўйса, нима бўлади? Тушунган бўлсанг, икки долларинг кейинги ҳосил учун керак.

Жонни эса ўйлаб кўриб:

- Тўғри айтасиз, мен икки долларни сақлаб қўяман. Ва бу орқали бир доллардан фойда олишда давом этаман, - дейди.

Энди сиз фарзандингизга бой ва камбағал киши ўрғасидаги фарқни тушунтира оласиз.

- Сен топганингни еб қўяверсанг, таназзулга учрайсан ва бахтсиз бўласан!

Эҳтимол, Жонни тушунмас, у ҳолда шаҳарнинг камбағаллар турадиган қисмига олиб боринг ва:

- Сен шулардек яшашни истармидинг? - деб сўранг.

- Йўқ! - бу унинг ягона жавоби бўлади.

- Тушунган бўлсанг, ҳамма долларингни ишлатиб қўймайсан-а?!

- У ҳолда у билан мен нима қилай?

- Биринчидан, сен ўз солиқларингни тўлаб қўйишинг керак.

Солиқлар тўғрисида тушунча берасиз. Шундан кейин хайр-эҳсон тўғрисида тушунтиринг.

- Мана, дада, 10 бент эҳсонга. Қолганини ишлата-верайми?

- Йўқ, - дейсиз, - ҳали ҳам омадсизсан ва тўла бахтли эмассан.

- Яна нима, дада?!.

- Бир долларингдан кейинги 10 бент капиталингни кўпайтиришга сарф бўлиши керак. Яъни, ҳар бутилкадан 10 бентдан қолдирсанг, бир неча бутилкадан кейин иккита бутилка олишинг мумкин бўлади. Шундай қилиб, сотадиган товаринг сони кўпайиб боради.

Қандай яхши! Яна унга компаниялар иккита бутилка олганларга нархни пасайтиришлари мумкинлигини, яъни бир бутилкани икки долларга берган бўлса, иккитасини уч доллару саксон бентга сотишларини тушунтирасиз. Жонни:

- Ура, унда кўпроқ фойда оларканман! - дейди.

Ва бу ҳақиқат. Ҳар ким капитали ортишидан фойда олади.

Жонни:

- Шундан кейин фойдадан қолганини ишлатишим мумкинми? - дейди.

- Йўқ, яна бир иш қолди, сенинг пуллариңни банкка ижарага беришимиз мумкин, - дейсиз.

- Нега?

- Фойдангдан 10 фоизини банкка қўйиш керак. Банк улар учун мукофот тўлайди. Бу мукофот фоиз дейилади.

- Банк нега бундай қилади?

- Шунинг учунки, катта қурилишлар, осмонўпар биналар барпо қилиш жуда қиммат туради. Уларни алоҳида шахслар қура олмайди. Шунинг учун бундай тўпланган пуллардан катта лойиҳалар амалга оширилади, янги иш жойлари яратилади ва банк сенинг пуллариңдан фойдалангани учун мукофот тўлайди.

- Болаларга қанча тўлайди?

- Уларга ҳам катталар қатори.

Буларнинг ҳаммасини мулоҳаза қилишга Жоннининг вақти бор. У ишонқирамай:

- Сизнингча, мен ҳали бола бўлсам ҳам, катталардек фоизларимни оламанми? - деб сўрайди.

- Ҳа, сенинг пуллариң бошқа ҳар қандай одамларники сингари тез кўпая бошлайди.

- Мен бу пулларни қайтариб олишим мумкинми?

- Ҳа, сенинг пуллариң кўпайиб қайтади. (Лекин бу мусулмонлар учун ҳаром ҳисобланади!)

- Энди қолган пулларимни ўзимга ишлатишим мумкинми?

- Ҳа, Жонни, қолган пулинга музқаймоқ ол.

Албатта булар сизга янгилик эмас. Фақат босқичларни бир карра эслатиб ўтиш керак, холос. Бироқ жаноб Шоаффи учратгунча мен Жоннидек содда эдим. Мен энди нега кўпчилик ҳозиргача бой бўлиш режаларини тузиб ишламасликларини тушунмайман.

Агар улар 70/30 формуласи билан ёшлиқданоқ ишлаб бошлаганларида 40 ёшда молиявий мустақил бўлиб олган бўлардилар. Ва қолган умрлари давомида нима ис-тасалар, шуни қилаверардилар.

Келинг, энди сизга "бой" ва "камбағал" тушунчалари тўғрисида таъриф берай. Қашшоқлар топганларини ишлатиб, қолганини тўплайдилар. Бой кишилар эса пулларини тўплайдилар ва ортганини сарфлайдилар. Бу ерда гап бир хил суммадаги пул тўғрисида кетяпти. Фақат икки хил фалсафа.

Айтайлик, икки киши бор. Ҳар иккови ойига 1000 доллардан ишлаб топади. Маошлари тенг ошиб боради. Улардан бирининг фалсафаси пулни сарфлаш, ортганини тўплаш, иккинчиси аввал тўплайди, ортганини сарфлайди. Улардан биринчисини камбағал, иккинчисини бой деб аташингиз турган гап.

Лекин иқтисод қилиш интизомнинг бошқа шаклларига ўхшаб аввал арзимас эффе́кт беради. Кун, ҳафта ёки йил охирида унинг таъсири кучайиб боради. Беш йилдан сўнг жуда сезиларли бўлса, ўн йилдан сўнг унинг таъсири беқиёс бўлади.

Ҳайвонот дунёсидан олишимиз мумкин бўлган буюк фалсафа бор. Бу "чумоли фалсафаси" дейилади. Инжилдаги тарихлардан бирида дангаса одамларга қарата чумолидан ўрнак олинлар, дейилган. Чумолилар икки сабабга кўра нодир жонзотлардир:

Биринчидан, улар ҳеч қачон тинч турмайдилар. Унинг йўлига тўсиқ қўйсангиз, у тўсиқнинг ё устидан, ё остидан, ёки айланиб ўтишга ҳаракат қилади. Тўсиқни олиб қўйсангиз, ўтиб кетади. Тўсиқни қайта қўйсангиз, яна ўша ҳаракатларини қилаверади, то ўлиб қолгунча тўсиқни енгиб ўтиш ҳаракатини қўймайди. Ҳа, улар ҳеч қачон тинч ҳолатда бўлмайдилар.

Қандай ажойиб дарс!!!

Иккинчидан, ёз давомида чумоли нимани режалаштиради? Тўғри, қишни қандай ўтказишни! Хўш, унда бир чумоли қишдан чиқиш учун қанча овқат ғамлаши зарур? Қобилиятига яраша. Ана доволик!

Ниначи тўғрисидаги масални ўқиганмисиз? У ёз бўйи дон ғамлаш билан банд чумоли устидан кулган ва ўзи

@Elektron_kitoblar_Uz kanali.

эса қишни ўйламай, ўйин-кулгидан бўшамаган эди. Қишда эса чумоли ёздаги меҳнати роҳати билан яшаётганида у очликдан ўйлиб қолган эди.

Бой ва камбағал орасидаги фарқ уларнинг қанча ишлаб топишларида эмас, ишлаб топганларидан қандай фойдаланишларидадир.

Улардан қайси бирини танлаш сизнинг ихтиёрингизда.

ЙЎЛ ЎРТАСИДА ТЎҒРИЛАНИБ ОЛИШ

Кекса кишилар тўғрисида нима деб ўйлайсиз? Сиз ёрдамга муҳтож ва арзимас маблағ билан кун кўришларини тасаввур қила оласизми? "Катта ёшдаги фуқаролар" тоифасига кирадиганларнинг ҳаёт шароити ана шундай.

Бундай стереотипларни ўзгартиролсак яхши бўлмасмиди? Мен бобо ва бувилар қандай бўлиши тўғрисида бир тўхтамга келдим. Уларнинг вазифаси набираларини қандай қилиб бой бўлишга ўргатишдан иборат бўлиши лозим. Улар ҳеч қачон бир умр ишлаб, энди ёрдамга муҳтожмиз, демасликлари керак. Улар, аксинча, "Бутун умр ишладик, энди ёрдам беришимиз мумкин", дейишлари керак. Агар сиз 40 ёки 50 ёшгача молиявий мустақилликка эришмаган бўлсангиз, сиз ёмон мамлакатда ёки ёмон жамиятда яшашингизни билдирмайди. Ё ёмон вақтда яшаётганингиз, ёхуд ўзингиз ёмон одам эканингизни ҳам билдирмайди. Бу СИЗНИНГ РЕЖАНГИЗ ЁМОН РЕЖА ЭКАНИНИ БИЛДИРАДИ.

Албатта бу борада сиз ёлғиз эмассиз. Кўпларимиз йўлда адашиб кетамиз.

Ойга ракета учирилганда йўлда бироз четга чиқиш эҳтимол бўлган. Бундан тапқари бошқарувчи учун бутун учуш давомида тизим етарли талабга жавоб бермаслиги ҳам маълум эди. Буларнинг оқибатида албатта йўлни тўғрилаб туришга тўғри келиши турган гап.

Бу бизга ҳам, сизга ҳам керак бўлади. Молиявий барқарорликка эришиш мақсадидаги йўлимизни орада, вақти-вақти билан тўғрилаб туришга тўғри келади.

Охир-оқибат, набираларимизга бойлик ва бахтга эришишда ўрнак бўладиган бобо ва бувилар бўлишни истаймиз-ку!!!

ҲИСОБНИ САҚЛАШ

Шоаффи учратганимда у мендан молиявий ҳисоботимни сўради. Мен ундан "Бу нима дегани?" деб сўрадим. У чидам билан ўз-ўзини алдамасдан молиявий ҳолатни билиш жуда муҳимлигини тушунтирди. Шундагина аҳволингиз қайдайлигини биласиз. Шундагина олдинга элтувчи яхши режага эга бўласиз.

Бу жуда оддий. Сиз актив катталикларни қоғознинг бир томонига, пасивларингизни иккинчи томонига ёзиб чиқасиз. Сўнгра активларингиздан пасивларингизни айирсангиз, сизнинг ҳақиқий қадриятингиз келиб чиқади. Бу сумма сизнинг шахс сифатида қанча туришингизни эмас, балки сумма кўринишида сизнинг қадрингизни билдиради.

Мен унга "Унчалик эмас", деб жавоб бердим. У: "Муҳими ҳисоботинг яхши-ёмонлигида эмас, муҳими сен берадиган баҳода", деди.

Шундай қилиб, мен биринчи молиявий ҳисоботимни қилдим. Кўплаб пасивларимга эга эдим. Ота-онамдан, молия компаниясидан, автомобилим учун, айрим бошқа ҳар ой тўлашим керак ташкилотлардан қарзларим бор эди. Активимни эса майда-чуйдалардан тўпладим. Нима хаёлимга келса, ҳисобга олдим. Мен ўзимнинг ботинкамни ҳам қўшдим. Чунки арзирли нархга эга эди. Ачинарлиси 6 йиллик иш фаолиятимдан натижа арзирли эмасди.

Сизнинг ҳолатингиз меникидан яхшироқлигига иймоним комил. Бундай бўлмаса-да, молиявий ҳисоботингиз

бўлиши керак. Натижаларингизни жамоат учун эълонлар тахтасига олиб чиқишингиз шарт эмас. Асосийси молиявий ўйинда сизнинг ҳисобингиз қандайлигидадир.

Ўз молиявий ҳисоботингизда даромад ва буромадларингизнинг аниқ ҳисоби бўлсин. Балки сиз ҳам "Қаерга кетаётганимни билмайман", деган оқ-воҳларни эшитган бўлсангиз керак. Ҳеч қачон бундай одам бўлманг. Бугундан бошлаб қанча келяпти, қаерга кетяпти, ҳаммасини аниқ билишингиз лозим.

Мен кўп пул топишнинг ўзи камлик қилишини аниқладим. Киши ойига ўн минг доллар топишига қарамай, таназулга учраши мумкин. Сиз албатта негалигини сўрамоқчисиз. Бу жуда оддий. Сиз агар ўн бир минг доллар сарф қилсангиз, ишонинг, ўн минг топган киши осонгина ўн бир минг сарф қилиши ҳеч гап эмас. Бир киши "Агар сизнинг харажатингиз даромадингиздан ошиб кетса, ўзингизни ушлашнинг нархи сизнинг ҳалокатингиздир", деган эди. Шундай қилиб, ўз ҳолатингизнинг хўжайини бўлинг. Айнан шу ерда ҳаётдаги улуғ келажагингиз уруғи униб чиқади: катта бойлик, буюк саломатлик, буюк натижалар, буюк таъсир ва буюк ҳаёт тарзи.

Кичкина ишларга ҳам қизиқинг, уларни ҳам яхши бажаринг. Буни бойлик ва бахтга етиш стратегиясини билладиган доно киши қилади.

Инжилда айтилганидек, сиз айрим нарсаларга ишонсангиз, кўшлаб нарсаларнинг ҳукмрони бўласиз. Бундай фалсафа муҳим аҳамиятга эга. Ҳаёт ҳолатни бошқаради. Лекин сиз ўзингизнинг молиявий ҳаётингиз ҳисобини юритишга масъулликни зиммангизга олган экансиз, тўқис ҳаёт сари катта қадам ташладингиз.

БОЙЛИК ВА БАХТГА МУНОСАБАТ

Мен одатда солиқларни тўлашни истамасдим. Шо-афф эса менга:

- Яхши, лекин сен қандай яшашни истасанг, шундай яшашнинг мумкин ва бу ишончли муносабат бўлади, - деди.

Мен тушунмадим. Бу масалада фақат бир позиция бор, деб ўйлардим. У нимани кўзда тутганига ҳайрон қолдим.

Мен:

- Пулларимдан айрилишни истамайман, - дедим. Шоафф эса:

- Бу ҳаётининг позиция ва ҳаёт тарзининг бир варианты, - деди.

Ва охири мен:

- Бундан бошқа позиция вариантлари борми бу масалада? - деб сўрадим.

- Агар сен солиқларимни тўлашни ёқтираман, чунки бу олтин танга туғадиган товуқни боқишда менинг ҳиссам бўлишини биламан, дейишинг мумкинми? Ёки ҳисобларимни тўлашни ёқтираман, ўз пассивларимни қисқартиришни истайман, активларимни кўтараман, дейишинг мумкинми? Ёки ўз пулларимни айланишга сарф қилишни истайман, бу билан ҳаракатда иқтисодимга ёрдам бераман, дейишинг мумкинми? "Ёмон кўраман"ни ўрнига "Менга ёқади", деб гапиришга ўтсанг, яхши эмасми? - деди Шоафф.

Қанчалик ҳаётга назар солишнинг ишониб бўлмас усуллари! Менга буларни қилиш учун маълум вақт кетган бўлса-да, у ҳаётимда катта ўзгаришларга олиб келди.

Шоафф автомобилимга бадалларни тўлашни қониқиш билан амалга оширишга ишонтирди.

- Кейинги сафар навбатдаги 100 долларни тўлашда конвертга "Мен катта қониқиш билан қуйидаги 100 долларни юборяпман", деган ёзув солиб қўй, - деди у ва кулиб туриб қўшиб қўйди, - сен бу билан олувчида қандай жонланиш рўй беришини билмайсан ҳам. Чунки улар бундай хатчаларни кўп олмайдилар. Энг асосийси сендаги ўзгариш. Яъни, худбинлик ўрнига шодлик келти-

рувчи фалсафага амал қилиш оқибатида сен ҳолатингни бошқараётганингни ҳис этишингдир.

Молиявий мустақиллик...

Сиз бунга эришишингиз мумкин. Нега бугуноқ бошлаш мумкин эмас? Ҳаммадан кераклиги ҳаётингизда 70/30 қондасига риоя қилиш. Ёшингиздан қатъий назар, тўғри йўлга чиқишни бошлаш ҳеч қачон кеч бўлмайди!!!

VIII БОБ

5-СТРАТЕГИЯ

ЎЗ ВАҚТИНГИЗНИ БОШҚАРИШНИ ЎРГАНИНГ ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ЎЗ ВАҚТИНИНГ ХЎЖАЙИНИ БЎЛИШ МУМКИН?

Бир неча йил аввал ЖАРга маърузаларим билан борганимда вақт тўғрисида Арнольд Беннетнинг рисоласи қўлимга тушиб қолди. У менга шу қадар ёқиб қолдики, бу таъсиротимни сизлар билан ўртоқлашишни истайман.

Вақт - тагига етиб бўлмайдиган, дунёдаги ҳамма нарса учун бошланғич манба. Вақтимиз борлиги билан ҳамма нарсага эга бўлишимиз мумкин, йўқ бўлса, ҳеч нимага. Киши вақтни ўз ихтиёрига олиши кундалик мўъжиза бўлиб, уни ўрганган сари ҳайрон қоласан.

Ўйлаб қаранг-а, эрталаб уйғонасиз! Чўнтагингиз ҳаётингизнинг 24 соатлик бутун олам материяси билан тўла. Бу ҳаммаси сизники. Бу сиз эга бўлган қимматли нарса. Ҳеч ким уни сиздан тортиб ололмайди. Ўғирлаб ҳам ололмайди. Ҳеч ким бундан ортиқ ёки кўпига эга ҳам бўла олмайди.

Вақт подшоҳлигида бойлар аристократияси ёки ақллилар аристократияси ҳам йўқ. Бу ерда ҳеч қандай жазо

ҳам йўқ. Сиз бу нарсангиздан ўз ихтиёрингиз билан қанча истасангиз, шунча фойдаланасиз ва ундан айрилмайсиз.

Бундан ташқари, келгуси вақтингиздан фойдалана олмайсиз ҳам. Вақтни қарзга олиш мумкин эмас. Ундан фақат ўтаётган даврда фойдаланса бўлади. Эргалик вақтдан бугун фойдалана олмайсиз. У сиз учун!

Мен вақтни "мўъжиза" дедим. Тўғри эмасми? Сизда ҳар куни ҳаётингизнинг 24 соати бор. Уларга ўзингизнинг соғлигингиз тўғрисида, қониқишларингиз, пулларингиз, ўлмас қалбингизнинг ҳурмати ва ривожланиши ҳақидаги ғамхўрлигингиз жойланади.

Вақтдан тўғри фойдаланиш, самарали фойдаланиш энг керакли ва буюк аҳамиятга эгадир. Ҳаммаси сизнинг вақтдан қандай фойдаланишингизга боғлиқ. Сизнинг бахтингиз, дўстим, шунга боғлиқ.

Агар киши ўзи эгалик қилаётган 24 соатлик даромад керакли харажатлар рўйхатига мос келмаса, бундай киши бир умр тартибсиз ҳолатда бўлади.

Бизда ҳеч қачон қўшимча вақтимиз бўлмайди. Биз қанча вақтимиз бўлса, фақат шунга эгамиз.

ВАҚТГА НИСБАТАН ТЎРТ ХИЛ МУНОСАБАТ

Вақт бизнинг ихтиёримизда бўлган энг қимматли "истеъмол буюми"дир. Шунинг учун у билан мулоқот қилишни билиш ҳаётимиз қандай кечишига катта таъсир ўтказади. Ҳар биримиз вақтга онгли ёки шунчаки, ўзимизча муносабатда бўламиз. Бундай позидия кишининг вақтни тақсимлашга бўлган қарашини билдиради.

Вақтга нисбатан мулоқотнинг тўртта турли позидиялари мавжуд, ҳар бир позидия турли ҳаёт тарзини акс эттиради.

Ҳеч нарсага арзимайдиган киши;

Мақсадсиз ва бирор тайинли ишсиз киши вақт деган нарсани тан олмайди. Улар ҳеч бир тизимсиз яшайдилар. Уларнинг ҳаёти ўз ҳолига қўйиб қўйилган.

Уларнинг бирор иши бўлганда ҳам, тасодифий ишлардан иборат. Вақтларини тартибга солишни рад қиладилар.

Бундай киши "Мен бутун умр кечикиб келдим. Мен ўз вақтимни ҳеч қачон бошқара олмасам керак. Жин урсин. Мен қандай ҳолатда бўлсам, менга бўлаверади, дунё тўнгарилиб кетса, кетавермайдами!" дейдилар.

Бу гапларимда бирон эътирозли жойи борми? Мен ким ҳақида гапиряпман? Ҳа, бу сизнинг ҳаётингиз. Бундай ҳаёт ҳар қандай ўсишга тўсиқ бўлиб қолаверади. Ва яхши вақтга умид қилишингиз мумкин эмас.

Тўққиздан бешгача ўз вақтининг хўжайини;

Бу гуруҳдагилар ҳеч нарсага арзимайдиган ва меҳнатсевар кишилар ўртасидаги кишилардир. Булар ўзларини қийнатмай яхши ишлайдилар. Улар кечқурунлари ҳаёт ранглари-ю ҳидидан завқланиш учун бўш бўлишни хоҳлайдилар.

Ҳар ким ҳам муваффақиятнинг юксак баҳоси билан муомала қилишни билавермайди. Бу нафақат мустақил бизнесмен учун, балки мен биладиган корпорацияларнинг кўшлаб раҳбар ходимлари учун ҳам таалуққидир. Мана айрим кишилар баҳоларини чегаралайдиган фикрни кўрсатувчи мисол: кичик қизча онасидан сўрайди: "Нега отам мен билан ўйнамайди? У ишдан келибоқ иш кабинетига кириб кетади. Тушдан кейин ҳам унинг ишлари кўп. Мен у билан ўйнашни истайман. У мени энди яхши кўрмайдими?" Онаси ўзининг "якка"лигидан зўрмазўр кўз ёшини беркитиб, тушунтиришга ҳаракат қилади: "Отангнинг иши кўп. У сени жуда севганидан кўп ишлайди. Унинг ишлари кўплигидан улгура олмаганларини уйга олиб келади". Қизча онасининг гапларидан кўзларини катта очиб: "Агар у ишда улгуролмаса, уни нега бўшроқ гуруҳга ўтказишмайди?" деб сўрайди.

Ҳақиқатан ҳам нега? Киши молиявий омад ва мансаб пиллапояларидан ўсиши учун тўлайдиган чегара нарх ҳам бор. Ва у қачон бошқа ҳаётий қадриятлар моддий муваффақиятлар торозисига қўйилганда юзага чиқади.

Мен буни яхши биламан. Мен ҳам ҳаётимда қатор воқеалар содир бўлгандан кейин қанчалик катта нарх тўлаганимни билганман. Мен аввалдан билганимда бундай офир тўлов тўлашимга тўғри келмасди.

Меҳнатсевар;

Муваффақиятга эришишнинг эскирган конёепёияси - кўп ва тиришқоқлик билан ишлаш. Бундай кишиларда ҳеч қачон "Бўлди энди, ишлаганим етар", деган фикр бўлмайди. У суткасига 10, 12, 14 соат ишлаши мумкин. Шунингдек, у икки ишда навбатма-навбат ишлашга қодир. У уйқуни енгиб, янада кўп ишга улгурганида қаноат ҳосил қилади.

Бундай ишлашнинг натижаси нима эканини биламиз. Қолоқлар учун фахрланиш объекти бўлган бу кишилар оиладан узоқлашиш, соғлиқларини йўқотиш, ҳаётий қадриятларининг таназзулига дучор бўладилар.

Ҳайратланарлиси, бу кишилар одатда энг кўп пул топадиган кишилар ҳам эмас. Чунки улар натижадан кўра ишга кўпроқ эътибор берадилар.

Шу билан бирга вақтга муносабатда бўлишнинг яна бир варианти мавжудки, мен уни идеал ҳисоблайман.

Ўз вақтининг хўжайини;

Тўртинчи ва энг илмли йўл аввалги учтадан келиб чиқади. Вақтнинг ақлли хўжайини ҳаётининг ҳар бир бўлагига вақтини тақсимлаб олади. У ҳатто бекорчиликка, яъни ҳеч нима қилмасликка ҳам вақт ажрата олади. 9 дан 5 гача ишлайдиганларга ўхшаб оилага ҳам етарли вақт ажратади. Лекин меҳнатсеварга ўхшаб ҳам зарур ҳоллардагина керагидан ортиқ вақт ишлаши мумкин.

Ақлли кишини ақлли қиладиган нарса унинг вақтини режалаштира олишидир. У бир неча соат ичида меҳнатсевардан кўпроқ ишни амалга ошириши мумкин. Қандай

қилиб бунга эришади? У шунчаки иш соатини ошириш ўрнига иш унумдорлигига эътибор бериб ишлайди. Улар доим иш унумдорлигини ошириш устида бош қотирадилар, изланадилар. Бошқачасига айтганда, улар ўз бойликларини "ричаглар тизими"дан фойдаланиш орқали кўпайтирадилар.

Бу тизим ўзингизнинг заҳира кучларингизни бир неча бор ошириши мумкин. Масалан, сиз пулни ричаг сифатида фойдаланиб, яъни кўчмас мулк олиш учун ёки ўз бизнесингизни бошлаш учун заём (қарз)га айлантиришингиз мумкин. Тижорат билан шуғулланувчи ходимларингиз сонини кўпайтириш ё паст унумли ишларни фалокатли ходимларга бериш ёки вақт факторини ричаг сифатида қўллашингиз мумкин.

ТАКОМИЛЛАШГАН ВАҚТГА ЭГАЛИК ҚИЛИШ

Вақтни бошқаришни билишни тушунишга мана калит: ё сиз ўз кунингизни бошқарасиз, ё кун сизни бошқаради. Ким голиб чиқади, буни аниқлаб олинг. Назоратни, бошқаришни йўқотиш, вақтни бошқаришни қўлдан чиқариш осон иш. Вақтингиз устидан назорат ва уни бошқариш учун бир сўзни ўрганиб олингки, бу сўз "ЙЎҚ".

Ҳа, "ЙЎҚ" дейишни ўрганинг.

Мен ҳозиргача ҳам бу борада қийналаман. Ҳаммага яхши кўриниш учун "ҲА" дейиш осонроқ. Биз "Ҳа", деб қўйиб, аввалдан рози бўлмаслигимиз керак. Бўлган ишга икки бор вақт сарф қиламизми? Бу вақтни бекор сарф этишнинг асосий сабабларидан.

Кейинчалик "йўқ"ни ҳурмат билан айтадиган бўлдим. Қандай қилиб, дейсизми? Мен: "Йўқ, менимча, бу қўлимдан келишига ишонмайман. Фикрим ўзгарса, қўнғироқ қиларман", дейман. Менинг дўстим Рон Рейнольдс: "Тилим менинг - душманам менинг", дейди.

Вақтни устидан назоратни тиклаш ва бошқаришни ўрганишнинг усулларида яна бири шуки, ишлаётган бўлсангиз, ишлайверинг, дам олаётган бўлсангиз, дам олаверинг. Ҳам уни, ҳам буни бирдан қилиб ўзингизни алдаманг. Чунки бир вақтнинг ўзида ҳам дам олиб, ҳам ишлаб ишдан қониқиш шодлигини ҳис эта олмайсиз ёки барча ишлардан озод бўлиб, тўла ҳордиқ шодлигидан ҳам маҳрум бўласиз. Бу менга ҳам таниш.

Мен: "Оиламга соҳилга бориб дам оламиз, дегандим. Ваъдамни бажара олмасам, улар нима дейишаркин?" дердим. Ва оилам билан денгизга кетаётиб эса: "Мен ҳозир офисда бўлишим керак эди. Қандай қилиб денгиз ёнидаман? Ҳали ишим кўп эди-ку. Қандай қилиб бу ҳордиқни узиб, ишга қайтишим мумкин?" деб ўйлардим. Натижада иш ҳақидаги ўйларим билан ҳордиқда юриб, ҳордиқдан маҳрум қилардим ўзимни.

Баъзида аксини ҳам қилардим. Ишда "Уч соатгагина ишдан чиқиб кетиб, мотообиклимни ҳайдаб келсам", деб хаёл қилардим.

Энди маърузаларим билан дунёнинг қайси чеккасида бўлмайин, ҳар куни тўла маърузалар, интервьюлар, конференциялар билан банд бўламан. Фақатгина улар бутунлай тугагач, дам олишга вақт топаман. Бу қимматли дарсдир.

Бир дўстим ўзига шундай жадвал тузиб олдики, бир ҳафта ишлайди, бир ҳафта дам олади. Ва "Иш - бир ҳафта, ҳордиқ - бир ҳафта", деб атайди. Дам олиш кунларини ҳисобга олса, у тўққиз кун дам олади, беш кун ишлайди. Лекин ана шу беш кунда ҳақиқатан ҳам ИШЛАЙДИ. У шунчалик бўрондай ишлайдики, тасаввур ҳам қила олмайсиз. У котибалари, бухгалтерлари, бошқарувчилари, архитекторларининг тинкасини қуриб юборади, бор кучини сарф қилади. Ва стоп! Янги ҳафтага оиласини олиб ҳордиққа кетади.

Ҳақиқатан ҳам ҳайратланарли!

ЎЗНИ АНГЛАШ

Вақтни ижодий бошқаришни билиш қоидаларидан бири - ЎЗИНГНИ АНГЛАШНИ БИЛ. Ҳар биримизнинг нодир биологик соатимиз борки, у бизларнинг иш унумимизнинг кўтарилиши ва пасайишини назорат қилиб туради. Қани, ўзингизнинг энг энергетик фаол пайтингизни аниқланг-чи! Агар бу пайт эрталабга тўғри келса, энг катта ишларингизни шунга режалаштиринг. Айтайлик, сизнинг карьерангиз кишилар билан учрашув, ишлаш, суҳбатлашишга боғлиқ бўлса, буларни эрталаб нонуштага режалаштиринг. Демак, агар биологик фаол пайтингиз тушдан кейин бўлса, аксини қилинг.

Ўзингизнинг одатларингизни таҳлил қилиб чиқинг. Масалан, ҳозиргача идора ишларингизни тартибга келтирмаган ёки бошқа ишларингиз йиллар давомида ўз ҳолига ташлаб қўйилган бўлса, бирор кишини ёрдамга чақиринг. Кимнидир жалб қилиб режадагиларни бажариш ҳам вақтни ижодий бошқаришдир.

Бир неча йил аввал ходимлар мени ёмон курёр деб танқид қилишган эди. Мен кўп сафарга чиқар, бошқаларнинг илтимосларига кўра хат ва бошқа нарсаларини бориладиган шаҳарлардаги манзилларга етказиб берардим. "Албатта муаммо бўлиши мумкин эмас", деб хатларни хаёл билан бепарво чўнтақларимга жойлар эдим. Ва эсдан чиқарардим! Бу ҳақда кийимларимни химчисткага берганда эслатишар эди. Шундан кейин ҳам бир киши: "Бу хат Нью-Йоркка албатта етказилиши керак, бажара оласизми?" деб қолди. "Ҳа, албатта", дедим-у, қайтганимда у ҳамон портфелимда эди!

Яъни, ваъдамни бажара олмадим. Ҳар бир янги ходимга бошқа ходимларим: "Мободо раисга бирор нарсани олиб бориб беришни илтимос қила кўрманг", деб огоҳлантирадиган бўлдилар. "У яхши киши, бироқ ёмон курёр", дердилар.

Мана шунақа менинг бир тавсифим. Сизнинг бирор томонингиз салбий бўлса, тан олиш айб эмас. Сиз доноларча иш тутинг ва салбий томонингиз асосий ишларингизга зиён етказишига йўл қўйманг. Ўз вақтини бошқаришни билишда ўзни англаш ҳал қилувчи рол ўйнайдиган жуда муҳим фактордир.

ТЕЛЕФОН

Биз телефонни табиий бир нарса деб биламиз. Бугун у шунчалик тараққий этдики, энди уйда бир эмас, унинг ҳар бир хонасида бор, яқинда ҳар бир автомобилда бўлади (ушбу китоб ёзилганда ҳали қўл телефонлари ихтиро қилинмаган, ҳатто ғояси ҳам йўқ эди... - тарж.).

Айримларимиз телефондан қандай қилиб янада самаралироқ фойдаланишни таҳлил қилишга вақт ажрата олдилар. Ва тан олиш керакки, юқори самара бериши имкониятига қарамай, ҳаётимизнинг вақтини бекорга ўтказишга сабаб ҳам бўлиши мумкин экан.

Телефон сиз учун муҳим бўлса, бошқаларга ҳам муҳимдир. Ким сизни истаса, сонияларда топиб олиши мумкин, сиз ҳам уни. Лекин булар сизнинг иш кунингиз ёки иш режангизни ағдар-тўнтар қилиб юбориши ҳам мумкин!

Шунинг учун телефон сизга фақат қулайлик туғдириш учун хизмат қилсин. Сизга ким ва қачон қўнғироқ қилишини назоратга олинг. Агар сизнинг котибингиз бўлса, унга қўнғироқларни қайд қилишни ўргатинг. Ёки бўшроқ вақтингизда қўнғироқ қилиш учун автожавобдан фойдаланинг.

Телефон бошқалар томонидан сизнинг вақтингизни назорат қилиш имконини беришини эсда тутинг.

Сиз эҳтиёт бўлинг, бошқалар оилангиз ёки ҳордифингизга ажратган вақтингизга аралашмасликлари чорасини кўринг. Бунга йўл қўйманг. Дўстларингиз ёки

оилангиз даврасида қўнғироқларга жавоб беришдан сақланинг. Иложини топа олмасангиз, тармоқдан чиқариб қўйинг. Оилангиз ва дўстларингиз бу қўнғироқлардан қимматлироқдирлар.

Кимга қўнғироқ қилишларингиз учун китоб тутинг. Ҳаммамиз ҳам бекорчи қўнғироқларга вақтимиз ва пулимизни бекорга соураимиз.

Ечим қанақа? Бирор киши билан гаплашадиган бўлсангиз, суҳбатингизнинг асосий қисмини дафтарда белгилаб олинг. Бу эса ҳар бир суҳбатни самаралироқ қилади. Ва жавобларини ҳам ёзиб қўйиш мумкин. Кейинроқ бу ҳақда гап кетадиган бўлса, эсга солиш ҳам қулай бўлади. Мисол учун сиз "Кечаги сиз билан гаплашган тўртта масала бўйича ишлар қалай?" десангиз-у, агар у: "Қайси тўртта масала?!" дегудек бўлса, унга ёзувларингизни кўрсата оласиз.

ВАҚТДАН ФОЙДАЛАНИШНИ ТАШКИЛ ЭТИШ

Биз ҳамма ишни эски одатларимиз бўйича қилверибришга ўрганиб қолганмиз. Вақт топиб ўз иш услубингизни таҳлил қилиб чиқинг. Сизнинг тизимлаштиришингиз замонга мосми, ҳисоб-китоблар жойидами? Иш унумдорлигини ошириш учун ҳозирда электрон воситалар етарли. Асримиз ҳар қандай ҳажмдаги маълумотларни қайта ишлашга етарли воситалар яратди. Сиз улардан фойдаланишингиз мумкин.

Офисимда компютер бор ва кўп вақтимни тежаб беради. Менинг ҳатто олиб юрадиган компютерим ҳам бор. Мен истаган жойдан марказий компютер билан боғлана оламан. Қанча вақт тежалади!

Албатта электрониканинг бу янги аппаратлари вақтни йўқотишга олиб келиши ҳам мумкин. Миллионлаб кишилар компютерни чек китобчалари балансини олиб

бориш, телефон номерларини ёзиб юриш учун олганлар. Бу худди автомобилга ўтириб ён қўшнингизникига чиқишдир. Демак, компьютердан қандай фойдаланишни ҳам таҳлил қилишимиз керак экан. Бизнесингиз мураккаб бўлса, майли, эксперт ёрдам берсин. Агар сизнинг камчиликларингизни тўлдириб, бажарадиган бошқа кишилар бўлса, сиз ҳамма нарсани ўзингиз қилишингиз шарт эмаслигини эсда тутинг!

ТЎҒРИ САВОЛЛАР БЕРИНГ

Вақтни тежаш бўйича катта мутахассислар бўлган раҳбар ходимга савол бермоқчи бўлсангиз, тўғри саволларни беринг. Одам руҳиятидан келиб чиқиб, ҳамма нарса бошқа нарсанинг натижаси эканини биламиз. Ва қачон қандайдир муаммо чиқиб қолса, демак, қаердадир тегишли сабаб бор. Нарсаларнинг моҳиятига етишнинг яхши усули шошиб қарорлар қабул қилиш эмас, саволлар беришдир...

Агар Мэрининг савдоси юришмаётган бўлса, "Хўп, майли, Мэрига қандай сотиш тўғрисида маъруза қилишимиз керак", дейишимиз мумкин. Супервайзер эса: "У етарли қўнғироқлар қилмаяпти", дейди. Бунга биз: "Нега у етарли қўнғироқлар қилмаяпти?" деймиз. Ва бизга "Чунки эртароқ иш бошламаяпти", деб жавоб беришади. Энди Мэрини ишни эртароқ бошлашга чақиримиз мумкин. Бунинг ўрнига яна бир савол берамиз: "Нега Мэри ишни эртароқ бошлай олмайди?" Энди масаланинг моҳиятини очувчи савол бердик. Эҳтимол, Мэрида шахсий сабаб бордир? Эҳтимол, масала унинг қобилиятсизлигида эмасдир?

Жиддий муаммоларнинг ҳақиқий сабаблари чуқур бўлади. Тўғри саволларни беришни ўрганибгина сиз масаланинг моҳиятига етишда кўп вақтингизни иқтисод қилишингиз мумкин.

ФИКРЛАРНИ ҚОҒОЗДА БАЁН ЭТИШНИНГ ТЎРТ УСУЛИ

Вақтни бошқаришнинг буюк усулларида бири қоғозда фикрлашдир. Муваффақиятли корхона ташкил қилиш уй қуришдек гапдир.

Сиз фикрларингизни қоғозга туширасиз, шунга қараб амалга оширасиз.

Бизнинг компанияда "ҒОЯ АСОСИДА ЭМАС, ҲУЖЖАТ АСОСИДА ИШЛАЙМИЗ", деган гап бор.

Кунлик ишни режалаштириш ҳам фикрларни қоғозга тушириш биландир. Киши эрталаб туриб, "Бугун нима қилишим керак?" дейиши ҳеч нарсага ярамайди. Энг яхшиси, бугунги ишни қилиб бўлгандан кейин эрталик ишни режалаштириш керак. Худди шундай, ҳафта, ойни режалаштириш маъқул.

Фикрларни қоғозда баён қилиш ижодий жараёндир. Амалда ҳаётингизни режалаштиришнинг тўрт хил муҳим усуллари мавжуд.

КУНДАЛИК

Барча маърузаларимда кундалик юритишни ташвиқот қиламан. Ҳаётда муваффақиятга эришмоқчи бўлган кишилар учун бу жиддий масала. Кундалик шундай нарсаки, унда сизнинг ҳаётингизда учрайдиган доно фикрлар, яхши маълумотлар тўпланadi. Яхши ғоялар ҳар қандай кишидан чиқиши мумкин. Ҳар доим уларни тўплаб юриш фақат фойдангизга хизмат қилади. Ҳатто рулда кетаётганда яхши ғоялар келиши мумкин.

Энг асосийси, **ЯХШИ ҒОЯЛАР СИЗНИ ЧЕТЛАБ ЎТИШЛАРИГА ЙЎЛ ҚЎЙМАНГ**. Буюк ғоялар - сиз уларни тута билсангиз, ҳаётингизни ўзгартириши мумкин. Кундаликни, қаерда бўлманг, доим ёнингизда олиб юринг.

ЛОЙИҲАЛАР ТЎПЛАМИ

Сиздек мулоқотда бўладиган кишиларда доим кўплаб лойиҳалар бўлади. Сиздек банд кишилар кўплаб тарелка ўйнатаётган жонглёрга ўхшайсизлар. Бу осон иш эмас.

Барча нарса устидан назоратни сақлашнинг энг яхши усулларида бири лойиҳаларни тўплаш - папка юргизишдир. Кишилар билан ишлайдиган бўлсангиз, уларнинг ҳар бирига алоҳида секция очинг. Унда жадваллар орқали уларга тегишли маълумотларни туширинг (оиласи, мақсадлари, кучли ва кучсиз томонлари, эҳтиёжлари ва б.).

Менежер сифатида тижорати, ижро графигини юргизиш ҳам зарур.

Шундай қилиб, ишнинг кетишини баҳоламоқчи бўлсангиз, кўл остингизда ҳаммаси муҳайё бўлади.

Ишингизга қараб ҳар бир офис ва бошқарма учун ҳам жадваллар керакдир. Бу усулда қандай информация керак бўладиган бўлса, файлларни титкилаб вақт сарфлаб юрмайсиз. Бу усул ўз шахсий ишларингиз учун ҳам яроқлидир.

Яъни, ҳар бир фарзандингизга "шахсий дело" очишингиз, унда улар билан қачон нима ҳақида суҳбатлашганингизни, қайси тадбирга улар билан боришингизни, бирга бир гаплашганларингиз-у, фарзандингизни кўпроқ нима хавотирга солади ва бошқаларни жамлашингиз керак бўлади.

Агар билсангиз, болалар барча бўлган воқеаларни аниқ эслаб қоладилар. Бахтга қарши, биз доим бандмиз ва эътиборсизмиз. Ҳар бир фарзанд учун алоҳида бўлим борлиги бош масалалар тўғрисида эслатиб туради.

Сизнинг молиявий тизимингиз ҳам бундан ютади, ўз сармояларингиз ҳақида керакли маълумотни била оласиз.

Хўш, сизга кундалик ёки лойиҳалар тўплами ёнингизда бўлиши керак эканми? Кимки бойлик ва бахтга интилиб олға босар экан, бу усуллар сизнинг ўсишингизни тезлаштиради.

КАЛЕНДАР

(тақвим)

Фикрларингизни қоғозда жамлашнинг бошқа усули "календар-кундалик" юргизишдир. Бу ерда тўртта сўзни ҳам сиғдириб бўлмайдиган стол календари тўғрисида айтмаяшман.

Бу кундалик иш дафтарингиздир. Унда кундалик ишингиз ва учрашувларингизни ёзиб борасиз. Яна бор бизнесингиз, суҳбатларингиз, учрашувларингиз, конференция натижаларини ҳам битиб боришингиз мумкин.

Бунда кейинчалик кундалигингиз ёки лойиҳалар тўпламингизга тушиши керак бўлган маълумотлар ҳам тезкор жой олади. Сиз бу дафтарни кунлик, ҳафталик, ойлик маълумотларни олиш учун марказий восита деб билинг.

ЎЙИН РЕЖАСИ

Ўйин режаси дунёда ҳамма нарсани ўзгартириб юбориши ва сизнинг ҳаёт ўйинингиз қандай тугагини аниқлаши мумкин. Афсуски, жуда кам кишилар ўз шахсий ҳаётлари учун ўйин режасини тузадилар. Ҳаётингиз ўйин режасини тузиш учун муҳим қоида: **КУНИНГИЗНИ ТЎЛА РЕЖАЛАШТИРМАГУНИНГИЗЧА БОШЛАМАНГ!** Ҳа, кунни бошлашдан олдин уни режалаштириб олинг. Буни ҳар куни қилинг. Тушунаман, бу ёзишлар чарчатиши ҳам мумкин. Бунинг қиймати уринишларингизнинг сермахсуллиги, қуруқ умидларнинг эмас.

Сиз режалаштиришнинг бу санъатини эгаллаган бўлсангиз, ҳар кун янада юқорироқ ютуқларга ўтишга тайёрсиз. Навбатдаги қоида: **ҲАФТАНГИЗНИ РЕЖАЛАШТИРИБ ОЛМАГУНИНГИЗЧА БОШЛАМАНГ.**

Буларни эгаллаб олсангиз, ҳар кунингиз бир-биридан самаралироқ бўлади.

Энди эса ойни режалаштиришга қобилиятлисиз.
**ЯНГИ ОЙНИ РЕЖАЛАШТИРИБ ОЛМАГУНИНГИЗЧА
БОШЛАМАНГ.**

Кейин эса уч ой, олти ой, йилни режалаштиришингиз мумкин.

Сиздан талаб қилинадиган нарса яхши ИНТИЗОМ. Сиз айтганларимни эгаллаб олсангиз, сизни вақтингизнинг уста хўжайини десак бўлади. Вақтни эгаллаш санъатига йўл "тезкор трасса"га ўхшайди, лекин сиз кейин ўзингизга ўхшаган компаниялар ва турли кўринишларнинг ширин таъми билан завқланасиз.

ЎЙИН РЕЖАСИНИ ҚАНДАЙ ТАЙЁРЛАШ КЕРАК?

Ўйин режасини тузишда икки аспект бор: биринчидан, ўйин режаси жадвал бўлиб, фақат унда рақамлар ўрнига фаолият рўйхати бўлади. Иккинчидан, ўйин режасини алоҳида бир лойиҳа ёки биргаликда ҳаракатда бўладиган лойиҳалар учун тузиш мумкин.

Бу қуйидагича қилинади: қоғоз варағида режага мувофиқ кунлар учун тик колонкалар чизинг. Кейин чапдан "ФАОЛИЯТ" деб ёзинг. Тагига ажратилган кунларга тегишли барча фаолият турларини ёзиб чиқинг.

Мисол учун сиз янги маҳсулотни бозорга чиқариш устида ишляапсиз. Ҳар бир фаолият (сотув бўйича йиғилиш, реклама, қадоқлаш, бозорни ўрганиш)га энг кўп муддатларни жадвалга туширинг. Кейин вазифани бажаришга кетадиган кунларни санаб чиқасиз ва жадвалга туширасиз. Охирги натижа жадвалда кўз олдингизда намоён бўлади.

Ўйин режасини тузиш қийин иш. Сиз қониқтирадиган режани ишлаб чиққунча бир неча қоғозни йиртиб ташлайсиз ҳам.

Қийинлиги режадаги масалаларнинг кетма-кетлигини белгилашда. Режа тайёр бўлгач эса, катта қониқиш ҳосил қиласиз. Режани доим кўрадиган жойга қўйинг. Уни офис деворига осинг ёки лойиҳалар тўпламига солинг. У сизга амалга оширадиган ишларингизни эслатиб туради. Ўйин режаси ҳам рағбатлантириши, шунингдек, нохуш ҳолатлар келтириши мумкин. Ортада қолаётганингизда унинг эслатиб туриши ёқимсиздир. Унинг ёқимлилиги эса орзу ва режаларингизнинг ҳақиқатга айланишини кўришингиздадир. Сиз тортган шодлик ҳисси буюк расом ўзининг энг яхши асарини тугатгандаги шодлигидан қолишмайди. Бу эса ўз кучини ажойиб ҳис этишдир.

Бошидан охиригача режалаштирилган кун унинг мақсади ва мазмуни билан, ёрқин ранглари ва хусусиятлари билан, ҳиссиёти ва таркиби билан, бошқа кунлар ичида ажралиб туриши-ю қимматли хотиралари билан ҳақиқий хазинага айланади. Ҳар бир яхши режалаштирилган кун бир-бирига уланиб кетар экан, ҳаёт саховати, синовлар ва руҳиятнинг одил бирлигига айланади. Бу ҳақда бир киши шундай деган эди: "Ярим кечада қанотли хабарчилар учиб келади, алоҳида парчаларини қаердадир безак (мозика) териш учун олиб кетади. Ва бир хабарчи иккинчисига "Шошма, буни бир куни кўрарсан", деб айтади".

IX БОБ

6-СТРАТЕГИЯ

СИЗ ҒОЛИБЛАР ДАВРАСИДА БЎЛИНГ

МУЛОҚОТ ЗАРУРИЯТИ

Ким бўлишни хоҳласангиз, бу йўлда сизни шахс сифатида шакллантиришда асосий ўрин тутадиган факторлардан бири ҳаётингизга кирган бошқа кишилар билан

мулоқот қилишдир. Сиз бошқа кишилар сизни шакллантиришда салмоқли ўрин тутишлари тўғрисида ўйлаб кўрганмисиз? Бу фикр менинг ҳам хаёлимга келмаганди. Фақат Шоафф менга "Жим, бу кучли таъсир этувчи кучга беписанд бўлма", деганди.

Албатта, у ҳақ эди. Бизни ўраб турган кишиларнинг таъсири шунчалик кучлики, шунчалик нозикки, шунчалик доимийки, қанчалик бизга таъсир этаётганидан шубҳаланмаймиз ҳам.

Бу ҳақда ўйлаб кўринг. Агар сизнинг атрофингизни тошганини ўнгу сўлга қарамай сарфлайдиганлар ўраган бўлса, сиз ҳам шундай бўлишингиз исбот талаб қилмайди. Атрофдагиларнинг таъсири шунақа.

Агар улар баъзида алдаб иш юритса ҳам бўлади, дейдиганлар бўлса, сиз ҳам шундай бўласиз. Фақатгина ўн йиллардан кейин "Мен нега шундай ҳолга тушиб қолдим?" дея аттанг қиласиз, лекин энди кеч бўлади.

Сизга мос келмайдиган кишилар орасида вақтни бекор ўтказмаслик учун ўзингизга учта фундаментал саволни беринг:

1. Қандай кишилар билан вақтимни ўтказяпман?
2. Улар менга нисбатан қандай муносабатдалар?
3. Улар билан мулоқотим мен учун фойдалими?

Ҳар бир киши билан ўтказаётган вақтингизни баҳоланг. Улар сиз учун ижобийми ёки салбий? У ҳолда куйидаги саволлар устида ўйлаб кўринг:

- *Сизни нима қилишга мажбур қилишди?
- *Сизга улар нимани эшитишни мажбур қилишди?
- *Сизни нимани ўқишга мажбур қилишди?
- *Сизни қаерларда бўлишга мажбур қилишди?
- *Сизни нималар устида ўйлашга мажбур қилишди?
- *Сизнинг суҳбатларингизга уларнинг таъсири қандай бўлган?
- *Сизнинг ҳиссиётларингизга қандай таъсир ўтказишди?
- *Сизнинг сўзларингизга қандай таъсир ўтказишди?

Энди эса асосий саволга жавоб беринг: улар сиз танлаган йўлда ўсишингизга яхши томондан таъсир этадиларми? "Ҳа", десангиз, мен хурсандман. Акс ҳолда, улар билан орани очиқ қилишга тўғри келади.

Бундай таъсирни тан олмаслик жуда осон. Бизнинг "яхши йигит" айтади: "Мен шу ерда яшайман, лекин бунинг аҳамияти йўқ. Мен бу одамлар билан биргаман, лекин бу мени ҳаяжонлантирмайди". Лекин у хато қиляпти. Ҳамма нарса аҳамиятлидир. Эса тутинг: **ҲАММАСИ АҲАМИЯТЛИДИР.**

Ушбу китоб бошқалардан ўзгачароқ, у реал ҳаётни тасвирлайди. Бу китобнинг мақсадларидан бири сизни "Ўз-ўзини алдаш вақти ўтди. Мен ҳақиқатан ҳам кимман, ким эдим, ким бўламан? Ҳукмини, ҳаётимга таъсирини ўтказаетганларни, ўзимнинг кучли томонларимни, камчиликларимни, менга нималар таъсир этишини билишим керак", дейишга мажбур этишдир.

Масалани ҳар томонлама кўриб чиқинг, диққат билан ўрганинг.

Эҳтимол, кичкина қалдирғоч тўғрисида эшитгандирсиз? У бир кўзини беркитганча йиғлар эди. Бойқуш келиб нима бўлганини сўради. У кўзидаги жароҳатни кўрсатди. Бойқуш: "Қарға кўзингни чўқигани учун йиғлаяпсанми?" деб сўради. "Йўқ, - деди қалдирғоч, - у чўқигани учун эмас, мен унга чўқишига йўл қўйганим учун йиғлаяпман".

Сизни орзуларингиз учун сўкадиганлар борми? Сизнинг орзуларингизни қоралайдиганлар борми? Ўзгаларнинг ҳаётимизни шакллантиришларига йўл қўйиш осон, айниқса, салбий томондан. Шунингдек, улар бизнинг ҳаётимиз йўналишини белгилашларига, денгиз тўлқинлари бизни эгаллашларига ҳам йўл қўйиш осон. Масала эса ойдин, наҳот сиз шуни истаган бўлсангиз?

Ким бўлишни хоҳласангиз, шу бўласиз, нимани истагангиз, эришасиз, эгаллайсиз ёки сизнинг орзуларингизни ўзгалар ўғирлашларига йўл қўясизми?

АЙРИЛИШ

Ҳолатингизни таҳлил қилиб чиққандан кейин атрофингизда бегона ўтлар борлигини билсангиз, у ҳолда улардан қутулишингиз керак. Бу жуда қийин иш, айниқса, оила аъзоларингиздан бўлса. Лекин сизнинг орзуларингиз учун сўкишдан завқланадиганлар бўлса, у ва унинг таъсиридан қутулинг. Бу сизнинг ҳаётингиз сифатини сақлаб қоладиган танловдир.

Лекин уларнинг барчасидан қутулишнинг иложи бўлмаса, улар билан мулоқотни чегараланг.

Шундай ҳолатлар ҳам бўладики, юзаки қараганда ёқимли мулоқот ҳаётимизга узоқ вақт салбий таъсир ўтказиши мумкин. Агар сиз ҳафтада икки кеча биродарларингиз билан маишат, ичкиликбозлик қилсангиз, охир-оқибат мувозанатдан чиқасиз. Натижада бу беш, ўн, йигирма йилдан кейин оғир оқибатларга олиб келиши мумкин.

Ўртамиёна киши бўлиб қолиш осон. Бунинг учун арзимаган ишларга арзимаган куч сарфланса бўлди... Ақлли кишилар нима арзимас, нималар асосийлигини яхши биладилар ва уларни тойдириш қийин. Албатта бу кишилар ҳам тасодифий дўстларга эга бўладилар. Лекин улар бу кишиларга асосий вақтларини эмас, балки арзимас ва ҳордиқ вақтларини ажратадилар. Қисқа қилиб айтганда, улар вақтларини бекорга ва "ҳар хил дам олиш"ларга сарфламайдилар.

Бу сизнинг ҳаётингиз. Сиз ўз вақтингизни кимга ва қандай хоҳлаганингизча сарф этишингиз мумкин. Ушбу китобни ўқиганингиздан кейин сиз ўз қарашларингиз ва қадриятларингизни, атрофингиздагиларни таҳлил қилиб, баҳо беришингиз лозим. Фоний дунёда сизга ажратилган вақт жуда қисқа ва бундан доноларча фойдаланган маъқул.

МУЛОҚОТЛАРНИ КЕНГАЙТИРИШ

Келинг, энди ёқимли масалага ўтайлик - мулоқотларни кенгайтириш. Бунинг қонуни шундай: КЎП ВАҚТИН-ГИЗНИ ЮКСАК КИШИЛАР БИЛАН ЎТКАЗИНГ. Булар қандай кишилар? Бу сизнинг мақсад ва вазифаларингизга боғлиқ. Булар интизоми ва тиришқоқлиги билан ҳаёт мағзини чаққан, катта ишларга қодир бўлган, маданиятли ва бой кишилардир.

Жаноб Шоафф учрашувларимизнинг бошида "Агар сен муваффақиятларга эришишни истасанг, атрофингга юксак кишиларни тўпла", деган эди. Ва кейин қўшиб қўйганди: "Албатта бугунги ҳолатингда буни амалга ошириш режасини тузишинг керак бўлади". Мен устоз айтганидек, атрофимга шундай кишиларни тўплашга ҳаракат қилдим.

Ўша биринчи кунларда эски ва шалдироқ машинамни товарларимиз тақдимоти ўтадиган жойдан узоқроққа, одам кўрмас жойга қўядиган бўлдим. Баъзида сўрашар эди: "Жим, сиз нимада келдингиз?" Бу саволга одатда "Олиб келиб қўйишди", дердим. "Олиб келиб қўйганлар" албатта ўзим ва машина - "бомбам" эди. Аслида яхши кишилар билан яқинлашиш қийин иш эмас. Уларни атрофингизга қўшсангиз бўлди.

Менинг бир танишим бўларди. У аёл бизнесни сотувчиликдан бошлади. Кейин шаҳрининг савдо палатасига кирди. Бир неча қўмиталарнинг фаол аъзосига айланди. Кейин эса йирик корчаловлар билан теннис ўйинига уни таклиф қилишадиган бўлди. Бу ёғини ўзингиз тушунасиз.

Аввалги бобларнинг бирида айтганимиздек, бой кишиларнинг иштаҳаларидан фойдаланинг. Шундай кишиларни бирга овқатланишга таклиф қилинг. Бир-икки соатлик суҳбат чоғида бойликка эришиш йўлида нималар қилиш кераклигини ўрганасиз.

Даврангизни кенгайтиришда ўз ҳаёт қадриятларингизни ҳисобга олинг. Бу мақсадли мулоқот дейилади.

Сиз режаларни тузишда ёрдам берадиган бир неча яхши ва соғлом кишиларни топингки, улар жисмоний машқлар ва тўғри овқатланиш бўйича таъсир этсинлар, шундай одамларни топингки, арзирли ҳаёт кечирриш йўллари кўрсатсинлар. "Улар билан дўстлашиш қандай бўларкин?" деб хавотир олманг. Кўпчилик омадли кишилар ўз тажрибалари билан ўртоқлашишдан қочмайдилар. (Эҳтимол, шунинг учун ҳам Яратган уларни қўлласа керак.)

Бу кишилар ўзларидан ҳайратланадиган кишиларни қидирадилар. Улар тўғри мулоқот орқали билим ва руҳланиш олиш мумкинлигини яхши биладилар. Менинг ҳам мулоқот қиладиган, иложи бўлса, вақтимни кўпроқ ўтказадиган кишим бор. У йирик ҳайвонлар овчиси, миллионер, саёҳатчи, тадбиркор. Бир вақтнинг ўзида жаҳоннинг йирик файласуфларидан бири. Кўриб турганингиздек, кўп соҳада талантли, лекин унинг икки қобилияти ҳайратланарлидир. Биринчидан, у ҳар бир воқеани кунни, соати, дақиқасигача барча тафсилотлари билан аниқ эслаб қола олади. Ўзи ўқиган ҳамма китобни билади. У билган барча далилларни эрдан чиқармайди. Четга бориш, саёҳатларини ўзимники билан бирга қўшиш ёки бошқа ишларда мен доим уни танлайман.

Иккинчидан, у экспрессинослиги билан ажралиб туради. Яъни, уйга қайтгандан кейин сафарнинг барча тафсилотларини ипидан игнасиғача - кўрган ва ҳис этган нарсаларини ёзиб чиқади. У ўз саёҳати тўғрисида гапираркан, ёнидагилар жилдираган ирмоқларни, сершовқин шовваларни, шимолнинг совуқ шамолини, шаҳар ва қишлоқларнинг ранглари-ю ҳидларини сезгандек, кўргандек бўладилар. Унинг борлиги атрофидагилар учун қандайин Худо берган мукофотлигини ҳис этасиз.

Бу киши билан мулоқотларим натижасида билимим кенгайди, ўз маҳоратимни, дунёни ҳис этишимни, ҳаёт тарзимни бир неча бор ўзгартирдим.

Қаерда ақл байрамини бошдан кечириш мумкин?

Севимли ресторани бор-у, сеvimли ақлли дўсти йўқ киши ачинишга арзирли. Бундай кишилар жасадларини тўйинтирадилар, онглари ва қалбларини эса "овқати"дан маҳрум қиладилар.

Бугун Гутенберг, Маркони ва бошқа информабион технологиялар пионерлари хизматлари натижасида истаган пайтда океанлар орти ёки асрлар қаъри билан мулоқот қила оламиз. Сиз учрата олмасангиз ҳам, яхши кишиларни ўқишингиз, овозларини эшитишингиз мумкин. Черчил, Арасту ёки Линколнлар тириклар орасида эмаслар, бироқ уларнинг сўзлари ҳамон сизни ҳаяжонга солади, руҳлантиради, ўқитади.

Шундай қилиб, мулоқот бойлик ва бахтга эришишнинг етти стратегиясидан биридир. Ҳаётингизга салбий таъсир этувчи ёввойи "ўт"ларни ўзингиздан узоқроқда ушланг. Бунинг ўрнига конструктив таъсир этувчи "уруғ"ларни қаданг. Ва сиз шунда қандай катта ҳосил олишингизни кўрасиз!

Х БОБ

7-СТРАТЕГИЯ

ЯХШИ ЯШАШ САЊЪАТИНИ ЎРГАНИНГ

БОЙ КИШИНИНГ ҲАЁТ ТАРЗИ

Жаноб Шоафф ўқитувчим сифатида мендан доим диққатимни талаб қиларди. Бир соҳада унинг тамойилларини қўллашим билан у фундаментал руҳга эга бошқа тамойилларни олға сураб эди.

Мен бизнесда кўпроқ пул топа бошлаганимдан кейин Шоафф:

- Энди фақат пул топишдан ташқари қандай яшашни ўрганишинг керак, - деди.

Мен аввал тушунмадим. Ҳақиқатан мен бунга аҳамият бермаган эдим. Мен тиришқоқлик билан ишласам, мақсадларимга етишишга интиляпман-ку. Бу ерда яна нима бор?

Менинг кўнглимдан ўтганларни сизди, шекилли, Шоафф кулди ва:

- Жим, шундай кишилар борки, ажойиб нарсалар уларни ўраб туради, лекин улар жуда ҳам бахтли эмаслар. Бошқалари жуда кўп бойликка эгалар, лекин маънавий қашшоқлар ва ҳаётларида деярли шодликлар йўқ. Мен сени ҳаёт тарзингни қандай режалаштириш санъатига ўргатмоқчиман, - деди.

- Яхши, - дедим мен, - бу ҳақда пулим етарли кўпайганда ўйлаб кўрарман. Ҳозирча эса кўпроқ пул топишни ўрганишим керак. Тўғри эмасми?

- Йўқ, Жим, - деди у бошини чайқаб, - яхшиси бу ҳақда ҳали озгина пул борида ўйлаш керак. 2 дона 25 бентлик танга билан бу ҳақда ўйлаш лозим.

- Икки дона танга билан?.. - ҳайрон бўлдим мен. - Қандай қилиб иккита чорак долларлик танга билан ҳаёт тарзини такомиллаштириш устида бош қотириш мумкин?

Шоафф кучли коммерсант бўлган ҳолда менинг диққатимни ўзига жалб қила олди:

- Тасаввур қил, сенинг ботинкангни тозалашди. Тозаловчи бола сен учун катта иш қилди. Ботинканг ярқираб янгидай бўлди. Унинг хизматига ҳақини тўлаётганда унга биттами ёки иккита чорак долларлик чой пули тўлашни ўйлаб қоласан. Бундай ҳолларда албатта каттаси томонга қарор қабул қил ва икки дона чорак долларлик тангани танлаган киши бўл.

Ниманидир тушунмаяшман. Биттами ёки иккита тангами, нима фарқи бор? - деб сўрадим мен.

- Бу дунёда ҳамма нарсанинг фарқи бор. Сен агар "Майли, мен унга битта чорак долларлик танга берман", десанг, бу ҳолат кечгача хаёлингни олади. Ўзинг-

ни айбдордек ҳис қиласан, ҳатто ўзингга ишончсизлик билан қарайсан. Эҳтимол, бор-йўғи бир тангага ботинкамнинг ялтирашини қара, дейишинг ҳам мумкин. Бошқа томондан эса, иккита танга берганингда кун бўйи ўзингни омади чопаётган ва ўзига ишонган киши сифатида ҳис этишинг мумкин бўларди. Кўрдингни, иккита танга томонга танловинг сенга қандай таъсир этишини кўз олдинга келтира олмайсан ҳам.

Бир неча йилдан сўнг Детройтдаги маърузамдан кейин бир киши олдимга келиб: "Жаноб Рон, сиз мени иккита танга ҳақидаги ҳикоянгиз билан руҳлантириб юбордингиз. Энди мен бутун ҳаётимни ўзгартириб юбораман. Ҳали мен ҳақимда эшитасиз", деди-да, мендан узоқлашди.

Орадан бир неча ой ўтгач, яна Детройтдаги маърузаларимдан кейин ўша киши олдимга келди ва:

- Мени эслайсизми? - деб сўради.

- Албатта, яхши эслайман, - жавоб бердим мен.

У бошини кўтариб деди:

- Мен ўзимнинг тарихимни айтиб бермоқчиман. Сизнинг маърузангиздан кейин ҳаётимни нимадан бошлаб ўзгартиришни ўйладим ва оиламдан бошлашга қарор қилдим. Менинг икки қизим бор. Ажойиб қизлар! Улар ҳеч қачон менга муаммо туғдирган эмаслар. Лекин менинг улар билан орамизда бир қийин ҳолат бор эди. Улар ўзлари севган ижрочиларининг рок концертига боришни жуда хоҳлардилар. Мендан ҳар гал боришга ижозат сўрардилар. Мен эса унамас ва "Бу жуда қаттиқ мусиқа, эшитиш қобилиятингизга ёмон таъсир этади", дердим. Кейин улар ялиниб: "Дада, илтимос, руҳсат беринг. Биз сизга муаммо туғдирмаймиз. Биз яхши қизлармиз", деб мени кўндирар, мен эса истар-истамас: "Майли, ўзларингизга ёмон бўлишини истасангизлар-а!" деб пул тутқазар эдим.

Мен ана шундан ҳаётимни ўзгартиришни бошладим. Яъни, бир куни қизларим яхши кўрган ижрочиларнинг концерти тўғрисидаги эълонни кўриб кассага бордим ва

Ўзим уларга чипта олдим. Уйга келиб, чипталар солинган конвертни тутқаздим ва: "Бунда сизлар яхши кўрган зўр дастага чипталар", дедим. Жим, сиз уларнинг шу пайтдаги кўзларини кўрсангиз эди, - деди ва кўзлари ёшланди, сўнг давом этди, - мен уларга мендан сўраб юрган вақтларингиз энди ўтди, дейишим билан қизларим ўзларини бағримга отдилар. Мен уларга конбортга етиб боргунча конвертларни очмасликни тайинладим. Ўнинчи қаторнинг ўртасидан жой олганим учун уларнинг хурсандчиликларини тасаввур қилардим. Энг катта мукофотни улар қайтгандан сўнг олдим. Бири тиззамга ўтирди, иккинчиси қаттиқ қучоқлаб: "Дада, сиз жуда буюк кишисиз", дедилар.

Қандай ажойиб воқеа!

Қандайдир арзимагандек кўринган ҳаётий позидиянинг ўзгариши натижасида киши турмуш тарзининг бутунлай ўзгариши рўй беришига ажойиб мисол. Бунинг учун оддийгина бағри кенгроқ бўлиш ва бу дунёда биттаси ҳам етарли бўлгандек кўринган ҳолда иккита чорак долларликни харажат қилиш истаги керак экан, холос.

БИР ХИЛ ПУЛЛАР ВА ҲАР ХИЛ ҲАЁТ ТАРЗИ

Мана сизга муҳим фикр: истаганингизга етишиш йўлида давом этган ҳолда бори билан бахтли бўлиш.

Мен бу қоида билан бутун умр ҳамма кунларимни ўтказаман.

Яшаш санъатига ўрганиш аслида қийин эмас. Ҳатто унчалик бой бўлмаган кишилар ҳам бахтли ва намунали ҳаёт кечиришлари мумкин. Улар мисол учун кўнгилдаги нозик винони ичиш учун содали сувдан иқтисод қиладилар. Ёки театрга бориш учун бир неча киносеансга бормайдилар. Ёхуд йил бўйи ҳар нарсадан ўзларини чеклаб, Европага бориш ё санъат асарини сотиб олишга пул тўплайдилар.

Пуллариңизни бирдан харажат қилишга ўрганманг. Уларни тўплаб, бутун ҳаётингизни бой таассуротлар билан тўлдирувчи, қимматли, нозик, арзирли нарса сотиб олинг. Ҳар хил ширинликларга сарф қилинадиган пулларни тўплаб маълум бойликка эга бўлиш мумкин. Нозик дидли кишига миқдордан кўра сифат қадрлидир. Яхшиси ҳар хил латта-путтага тўлган уйдан бир неча қийматли нарсага эга бўлиш муҳимдир.

Менинг таъбиримча, ҳаёт тарзи - бу онг масаласи, ҳаётий қадриятлар, илм олиш, нозик дидлардир. Ҳаёт тарзи амалда қўлласангиз, шодлик келтирувчи санъатдир. Бу ҳаётнинг барча имкониятлари ва синовларидан завқланиш-у шодланишга ўйлаб қилинган қарордир.

Ҳаётингиз тарзи китоблар, кишилар, филмлар ва саргузаштлар таъсирида билимингиз, тажрибангизни кенгайтиришни мақсад қилади.

Сизнинг ўз ҳаётингизни сезишингиз, қабул қилишингиз яхшироқ ва бойроқ бўлиши учун бугун нима қилишингиз керак, телефон орқали конбертга чипта буюриш, яхши мусиқа ёзувларини сотиб олиш, кимгадир гул жўнатиш, миннатдорчилик хати юбориш, классик асар ўқиш, қаергадир саёҳатга боришми?

Ҳозиргача бу ҳақда ўйлаб кўриш мумкин эмасмиди? Ишончим комилки, сиз турган жойдан 50 мил нарида ҳали сиз кўрмаган ажойиб жойлар бор, сиз татиб кўрмаган маҳсулотлар бор, сиз тасаввур этмаган воқеалар рўй беради.

Бу менга ҳам тегишлидир. Мен Айдахо штатида ўсганимни айтган эдим. Ўша ердаги машҳур миллий боғни ҳалигача кўрмаганман. Ер юзидан миллионлаб кишилар кўргани келадиган жойни, уйимнинг ёнида бўлишига қарамай, кўрмаганман!

Эҳтимол, сиз ҳам Озодлик ҳайкалини кўрмаган нью-йоркликдирсиз? Ёки Оттавани кўрмаган канадалик, Алабамани кўрмаган техасликдирсиз? У ҳолда сиз ҳам ҳаётий

тасаввурларингизни кенгайтириш имкониятларидан маҳрум қилибсиз ўзингизни.

Келинг, энди имкониятимиз етадиган нарсаларни қўлдан чиқармасликка аҳд қилайлик. Бунинг учун биз томондан биров ташаббускорлик керак, холос. Лекин мукофоти арзирли бўлади.

Ҳозирги пайтда мен инсон ҳаётида моддий бойликлар қадрияти аҳамиятига катта ҳурмат билан қарамоқдаман. Лекин пулга ҳаддан ортиқ баҳо берилиши ва унга сифинишгача борилиши мумкин. Пулга пулнинг ўзи эга бўлмаган сифатларни беришади.

Мен жаноб Шоаффа "Кўпроқ пулим бўлганда бахтли бўлардим", деганимни эслайман. Бунга жавобан у: "Бахтнинг калити "КЎПРОҚ" тушунчаси эмас. Бахт шундай ўрганиш ва амалга оширилиши керак бўлган санъатдир. "КЎПРОҚ ПУЛ" дегани фақат бугунгидан кўпроқ пулга эга бўлишни билдиради. Бу сени истаганингга яқинлаштиради, холос. Сен ўзингни бахтсизликка йўналтирсанг, кўп пул билан ҳам бахтсиз бўлаверасан. Сен агар заҳар тил бўлишга мойил бўлсанг, бойлик сени бошқалар учун қўрқинчли, янада оғирроқ кишига айлантиради. Сен агар ичкиликка мойил бўлсанг, ичкилик сени тезроқ элдан чиқаришга олиб келади. Бошқа томондан, сен ҳаёт тарзи устаси бўлсанг, кўпроқ пул бахтинг ва ички бойлигингни кучайтиради", деди.

Ҳаёт тарзи у миқдордан юқорилигини билдиради. Ҳаёт услуги - бу санъат, яшаш санъати. Буни пулга сотиб ола олмайсиз. Сиз пулга нисбатан яхши дидни сотиб ола олмайсиз. Сиз фақат КЎПРОҚни пулга сотиб олишингиз мумкин.

Ҳаёт услуги - бу маданият, бу яхши мусиқани, рангтасвирни, ҳайкал, адабиёт ва спектаклларни тўғри тушунишдир. Бу гўзал, нодир нарсаларга нисбатан нозик дид деганидир. Файласуф Мортимер Адлер: "Биз агар юқори қадриятларга интилмасак, пасткилар бизни эзиб қўядилар", деган эди.

Яхши нарсаларга истаган вақтда эга бўлиш керак. Гап миқдорда эмас, қадриятлар тўғрисида кетмоқда.

Ҳаёт услуби, шунингдек, тақдирланган афзалликни билдиради. Келинг, бир мисол келтирай. Мен бир танишим билан Кармелга ҳолатни ўрганиш ва бирор нарса сотиб олиш мақсадида кетаётиб, ёқилғи қуйиш шохобчасига тўхтадик. Кўз очиб-юмгунча 18-19 ёшлардаги бир йигит яқинлашди ва:

- Сизга ёрдам керакми? - деб сўради.

- Ҳа, - дедим мен, - марҳамат қилиб бакни газга тўлдириб беринг.

Кейин кўрганларимни кутмаган эдим. Яъни, ўз-ўзига хизмат қилиш замонида бу йигит ҳар бир шинани текшириб чиқди, ҳар бир ойнани, автомобил томини ҳам ювди, бир вақтни ўзида қувноқ ҳолда ҳуштак чалиб хиргойи қилар эди. Биз бундай юқори сифатли хизматни ростдан ҳам кутмаган эдик. Ишни тугатиб у ҳисоб (счет)ни тақдим этганда:

- Сиз жуда яхши хизмат кўрсатдингиз, мен сиздан миннатдорман, - дедим. Бунга жавобан у:

- Мен ўз ишимдан шодланаман, у ҳақиқатан қувноқ ишки, яна кўплаб сизга ўхшаган яхши одамларни учратаман, - деди. Бу йигит мўъжиза йигит эди. Мен ундан:

- Биз Карменга кетаётгандик. Бир нечта сутли коктейл сотиб олмақчи эдик. "Баскинс-Роббинс" фирмасининг яқин дўкони қаерда? - деб сўрадим. Йигитча:

- Дўкон бир неча квартал нарида, - деб аниқ манзилни тушунтириб берди. Шу билан бирга борганда машинани дўконнинг ён томонига тўхтатишни айтди, акс ҳолда уни уриб кетиш эҳтимоли борлиги билан огоҳлантирди. Қандай ажойиб йигит!

Биз дўкондан иккита ўрнига учта коктейл олдик ва орқага қайтдик. Бизни кўриб у югуриб келди ва:

- Кўряшманки, истаганингизни олибсизлар, - деди.

- Ҳа, - дедим мен ва унга битта коктейлни узатдим, - буниси сизга.

У анграйиб:

- Менга?! - деди.

- Албатта сизга, ўзингизнинг фантастик хизматингиз учун сизни коктейлсиз қолдира олмайман, - дедим. У:

- О, қандай яхши! - деди ҳайратланиб.

Биз узоқлаша туриб орқа ойнадан унинг қулоғигача хурсанд кулиб турганини кўрдик.

Хўш, менинг бағри кенглигим қанчага тушди? Бор-йўғи икки долларга. Гап бу ерда икки долларда эмас, балки усулда.

Шу кун менинг учун алоҳида ижодий кўтарилиш куни бўлди.

Кармелдан қайтаётиб, гул дўконига кирдим ва узун бандли гул сўрадим. Сотувчи эса 10 донадан сотишини айтди. Мен эса узун бандли бир дона гул беришини таъкидладим. Сотувчи у ҳолда гул икки доллар туришини айтди, мен рози бўлдим. Бир дона атиргулни олиб йўлдошимга тутқаздим. О, у шундай хурсанд бўлдики, бу ҳаммаси бор-йўғи икки доллар эвазига! У: "Жим, бугун Кармелда ягона атиргулли аёл бўлсам керак", деди.

Жаноб Шоафф иккита чорак долларли тангадан ташқари чой ҳақини қандай беришни ҳам ўргатди. У:

- Чой пули хизматни тезлаштириш мақсадида бўлса, уни қандай бериш керак? - деб сўради. Мен ҳозиргача одатдагидай, деб ўйлардим. Менинг жавобим шундай бўлди:

- Агар яхши хизмат кўрсатишса бериш керак, ёмон бўлса, бермаслик лозим.

- Жим, сен тушунмайсан. Тажрибали кишилар яхши хизмат кўрсатилишини қўлдан чиқармайдилар ва уни олдиндан берадилар. Буни синаб кўр. Яъни, ресторанга киргач, официантга "Мана сизга беш доллар, дўстларимга яхши хизмат кўрсатсангиз", дегин. Бу ёғини кўраверасан.

Кўрдингизми, бир хил пуллар - ҳар хил услуб.

СЕВГИ ВА ДЎСТЛИК

Маълум бир ҳаётгий услуб билан яшаш - бу уйғунликда яшаш деганидир. Бунинг бири сиз севадиган ва сизни севадиганлар борлиги. Сиз ҳақингизда қайғурадиган кишининг борлиги ҳаётда энг қимматли нарсадир. Бундай ҳаёт энг тўлиқ ҳаётдир.

Севгини ҳар қандай куч билан ҳимоя қилинг. Ҳеч кимни орангизга қўйманг. Севги йўлида тўсиқларга йўл қўйманг.

Қадимдан "Энг катта ва улуг хазина муҳаббатдир", дейилган. Улкан саройда ёлғиз яшагандан кўра денгиз соҳилида муҳаббатинг билан палаткада яшаган афзал. Ўз оилангиз, ўз муҳаббатингизни боғ каби ўстириш керак. Унинг ўсиши ва гуллаши учун доим вақт, куч талаб қилинади.

Муҳаббатдан кейин дўстлик туради. Дўстлик бебаҳодир. Дўстларингиз сиз ҳақингизда ҳаммасини биладилар ва сизни севадилар. Дўстларингиз шундай кишиларки, бошқалар сизни ташлаганларида сизнинг ёнингизда бўладилар. Ҳаёт кафолатлай олмайди, шунинг учун сизнинг омадли онларингизда ёнингизда бўлганлар омадингиз кетганда ҳам ёнингизда бўлишига ишонч ҳосил қилинг. Ҳаёт гоҳ юқорига, гоҳ пастга одимлайди. Ҳақиқий дўстлар сизнинг кўтарилишингиздан янада шодланадилар, тушишларингиздан ташвишланадилар.

Менинг шундай бир дўстим бор. Агар мени бирор мамлакатда адашиб қамоққа олсалар, унга қўнғироқ қиламан. Чунки унинг келишига ишонаман. Ҳа, яхши дўст ўзга мамлакатдаги қамоқдан ҳам олиб чиқади. Агар бунинг учун бутун бойлигидан воз кечиш тўғри келса ҳам, у бу ишни қилишига ишонаман. Ёки бунинг учун кўп вақт кетса ҳам, кераклича бу билан шуғуллана олади. Мана шунақа бўлади ҳақиқий дўст. Сизда ҳам шундай дўстингиз борлигига ишонаман. Шунингдек, тасодифий танишган "дўстларим" ҳам бор. Улар одатда "Штатлар-

га қайтганда менга қўнғироқ қил", дейишади. Менимча, бундайлар ҳар биримизда бор.

Хулоса қилганда, эсда тутинг, яхши ҳаёт миқдорий кўрсаткичлар эмас, яхши ҳаёт - бу позиция, бу ҳаракат, бу ғоя, бу кашфиёт, бу изланиш. Яхши ҳаётни сизнинг банкдаги пулингиз бермайди, аксинча, сизга ҳаёт подликларини берадиган, сизни чуқур қадриятларга ва юксак ютуқларга эришишда ШАХС бўлиб етилишга рабатлантирадиган ҳаётий услуб беради. Охир-оқибат, бойлик шахссиз, саноат ишлаб чиқариши усталиксиз, миқдор сифатсиз, тадбиркорлик қониқиш ҳиссисиз, бирор нарсага эга бўлиш шодликсиз бўлмайди.

Сиз умуммаданиятга улуш қўшадиган маданиятли киши бўлишингиз мумкин. Сиз ажойиб ва чуқур ички мазмунли, болаларингиз ва уларнинг болалари фойдаланадиган мева берувчи ҳаётий услубга эга киши бўлишингиз мумкин.

XI БОБ

СИЗНИНГ БУТУН ҲАЁТИНГИЗНИ ОСТИН-УСТИН ҚИЛИБ ЮБОРАДИГАН КУН

Биз сиз билан узоқ йўл босдик. Бу китобда мен сиз билан ғоялар байрамини, сизнинг бойлик ва бахтга эришишингизнинг 7 та стратегиясини кўриб чиқдик. Лекин яна бир нарса борки, бу ҳақда тўхтамасак бўлмайди.

Агар сиз китобдаги барча маълумотларни эгаллаб олган бўлсангиз, ўзингиз ҳам экспертга айландингиз ва бойлигу бахтга эришиш фалсафаси бўйича бемалол маърузалар қилишингиз мумкин. Лекин сиз реал ҳаётда ҳаракат қилишингиз лозим. Фақатгина амалда қўлланилган билимгина аҳамиятга эгадир.

Бундан келиб чиққан ҳолда билим ва ҳаракат ўртасидаги оралиққа кўприк қўйишимиз керак. Хўш, бу қандай нарса? Бахтимизга бу бизнинг эҳтиросларимиздир.

ЭҲТИРОСЛАР

Эҳтирослар - ичимиздаги энг қудратли кучдир. Кучли эҳтирослар таъсирида инсонлар қаҳрамонона (ёки ваҳшийларча) ишларни амалга оширадилар. Ва жамият хазорасининг ўзини ҳам инсон эҳтиросларига чақириб сифатида қабул қилиш мумкин. Эҳтирослар - гўё ёнилғи бўлиб, хазора тараққиёти кемасини биргаликда олға ҳаракатлантирувчилардир.

Кишиларни қандай эҳтирослар ҳаракатга ундайди? Эҳтиросларнинг 4 хили мавжуд бўлиб, алоҳида ёки биргалашиб фаол ҳаракатга ундайдилар. Сизнинг истакларингизни бу эҳтирослар озиқлантиришни бошлаган кун бутун ҳаётингизни остин-устин қилиб юборадиган кун бўлади.

ЖИРКАНИШ

Киши бу сўзни бирор-бир ижобий ҳаракат билан боғламайди. Маълум маънодаги йўналтирилган ҳолда жирканиш (нафрат) киши ҳаётини бутунлай ўзгартириб юборади.

Киши жирканишни сезган кунда шундай нуқтага етган бўладики, орқага қайтишга йўл йўқ ва у энди "Бўлди, энди менга етарли!" деб ҳайқиради.

Эсингиздами, уйимга икки долларга печенёе сотгани келган қизча ва менинг ўшандаги аҳдим, "Энди бундай яшашни ис-та-май-ман! Пулсизлик қуриб кетсин..." деганим?

Демак, пешонангиз деворга текканда "Бўлди, етарли!" дейсиз ва маълум бир даврга нуқта қўясиз.

Бизнинг "яхши йигит" ҳам охир-оқибат мағлуб ролида юришга нуқта қўйишга қарор қилади. Бас, энди қўрқинч, хавотирланиш, оғир кечинмалар ва ерга уришларга нуқта қўйиш вақти келди. У энди шуни биладики, хотини супермаркетдан яхши кўргани - банкаси 69 бентли эмас,

балки банкеси 67 бентли гўжа ёрмасини сотиб олади. Мақсад 2 бентни иқтисод қилиш. "Мен энди арзимаган чақани топиш учун чанга тиззаларимни эгиб яшашни истамайман!" ҳайқиради "яхши йигит"имиз.

Қаранг, ана шу кун киши ҳаётини тўнтарадиган кун бўлади. Бу кунни истаганча номланг: "Бас энди!"; "Энди ҳеч қачон!" ва бошқа. Уларнинг қай бирини танламанг, сиз ҳақсиз. Айнан жирканиш (нафрат) кишини иложсиз ҳолатдан олиб чиқа оларкан.

Ва кучсиз жирканишдан ачинарли нарса ҳам йўқ.

Киши бўшгина "Мен бундан буёғига бундай бўлиши мумкин эмас, деб ўйлайман", деса, ҳатто ваннадаги ўйинчоқ кемани юргизиш учун ҳам ёқилғи тополмайди.

ҚАРОР

Кўпларимиз бош деворга келиб урилмагунча қарор қила олмаймиз. Айнан шу ҳолатда йўл айрилишига келиб қолган бўламиз. Бу айрилишлар икки, уч, ҳатто тўрт йўналишли бўлиши мумкин. Қарор қилиш нияти бизнинг қорнимизни оғритиши, тун яримида уйқудан уйғотиши, совуқ тер чиқариши турган гап.

Ҳаётни ўзгартириш учун қарорлар қабул қилиш ичингиздаги фуқаролар урушидир. Бизнинг онгимизга ҳукмронлик қилиш учун эҳтирослар урушидир бу. Бизнинг қандай қарор қабул қилишимиз ҳаракатга ёки аксига олиб келади.

Мен сизга қарор қабул қилишингизда бирор маслаҳат бермоқчи эмасман. Лекин нима қилсангиз ҳам, чорраҳада тўхтаб қолманг! Нотўғри қарор қабул қилиш умуман қарор қабул қилмасликдан ёмондир! Ҳар биримиз эҳтиросларимизни таҳлил қилишимиз лозим.

Қарор қабул қилгандан кейин бир ёш тадбиркор менга "Қўрқинчдан қорнимда пайдо бўладиган асабий қалтирашни енга олмайман, деган фикримдан қайтдим. Асосийси энди мен бундай қўрқинчдан холиман", деди. Ме-

нимча, сизда қарор қабул қилишга самарали воситангиз бордир? Агар сиз мақсадларингизни қўйиш машқини бажарган бўлсангиз (қилмаган бўлсангиз ҳам, кеч эмас), сизда ҳаётингизнинг қисқа ва узоқ муддатли режалари бор. Энди биз қиладиган иш маълум хоҳишимизни кўрсатиб, ҳаракат қилишга қарор қилишимиз керакдир.

ХОҲИШ

Кишига истак қандай келади? Мен бунинг йўллари кўшлигидан аниқ жавоб бера олмайман. Лекин бу борада икки ҳолат бор:

1. Истак ташқаридан эмас, ичимиздан келади.
2. Истакни ташқи кучлар таъсирида чақиритиш мумкин.

Истак ҳамма нарсани қилишга қодир. Бу вақт ва тай-ёргарликка боғлиқ. Бу юракдан қайнаб чиққан қўшиқ бўлиши мумкин. Бу эсдан чиқмас зўр насихатдир. Бу филм, бу дўст билан суҳбат, душман билан тўқнашув бўлиб, кишига "Мен энди бундай қилишни хоҳлайман", дейиш имконини беради.

Шунинг учун сиз бошланғич истагингизнинг "нозик торлари"ни излаб, ҳаётингиздаги ҳар қандай ижобий ўзгаришни хурсандлик билан кутиб олинг. Ҳаёт ҳодисаларидан тўсувчи деворни кўтаринг. Бу девор сизни ғафлатда қолдириш билан бирга ҳаётингизни бойитувчи қуёшнинг ёрқин нурларини тўсиб қўяди. Навбатдаги ҳаёт билан тўқнашувингиз ҳаётингизни ўзгартириб юбориши мумкин.

ҚАТЪИЯТ

Қатъият "Мен хоҳлайман", дейди. Бу икки сўз барча тилларда ҳам қудратли сўз ҳисобланади. "МЕН ХОҲЛАЙМАН!"

Буюк инглиз давлат арбоби Бенжамен Израэли бир куни "Ўз мақсадига эришишни хоҳлаган кишининг иро-

дасига ҳеч нарса қарши туrolмайди", деган эди. Ҳақиқатан киши шу ишни қиламан ёки ўламан, деб қарорга келса, уни ҳеч нарса тўхтата олмайди.

Алўшинист "Мен шу чўққига албатта чиқаман, майли, у қандай баланд, қийин бўлмасин, унга чиқиб, қўлимни силкитаман ёки мени ҳеч кўрмайсизлар, чунки мен орқага қайтмайман", деса, бу қатъият билан ким баҳслаша олади?

Қачонки, мен бундай темирдек қатъият билан яккама-якка дуч келганимда руҳий тезкор йиғилиш чақириб, "Биз унга орзуларини бажаришига рухсат этамизми? Ахир у ё эришаман, ё ўламан, деяпти", дейман. Бу ҳолда вақт, тақдир ва ҳолат билан учрашгандай бўламан.

"Қатъият" тушунчасининг энг яхши таърифини Калифорниядаги Фостер Ситида бир мактаб ўқувчиси бўлган қизчадан эшитган эдим. Мен бошланғич синф ўқувчиларига ҳаётда муваффақиятларга эришиш тўғрисида маъруза ўқиётиб, "Ким қатъият сўзи нимани билдиришини айтади?" деб сўрадим. Кўпчилик болалар қўл кўтариб жавоб беришди. Орқа парталардан биридаги қизча хотиржам овоз билан "Менимча, қатъият ўзингизга ҳеч қачон енгилмасликка ваъда берганингиздир", деса бўладими?! Ана шу таъриф мен умримда эшитган энг зўр таъриф бўлди.

"ҲЕЧ ҚАЧОН ЕНГИЛМАСЛИККА ЎЗИНГИЗГА ВАЪДА БЕРИНГ!"

Бу ҳақда ўйлаб кўринг. Бола узоқ вақт юришга ўрганади. Болага "Бўлди, сен ўз имкониятингни тугатдинг", дейиш учун қанча вақт берасиз?

Сиз бунга телбалик, дейсизми? Албатта, бундай бўлиши мумкин эмас. Ҳар қандай она "Менинг фарзандим қанча вақт керак бўлса, шунча ҳаракат қилади", дейди. Шунинг учун ҳар бир киши юришни билади.

"Мен орзуларимни амалга ошириш учун қанча вақт ишламоқчиман?" деб ўзингиздан сўранг. Менимча, жа-

вобингиз бундай бўлади: "Қанча керак бўлса, шунча!"
Ана шу қатъият бўлади.

ҲАРАКАТ

Эҳтирослар билан озиқланувчи билим ҳаракатга тенгдир. Ҳаракат формуламнинг охириги қисмидир. Фақат ҳаракат реакбояни чақиради. Бундан ташқари, фақат ижобий ҳаракатгина ижобий реакбояни чақиради.

Ҳаракат! Бутун дунё ким омадли иш қилса, кузатиб туради ва сермаҳсул тадбиркорлик учун уларни тақдирлайди.

Буни таъкидлашимдан мақсад бугун кўп кишилар қуруқ ваъдадан нари ўтмаяптилар.

Мана сизга яна бир мақол: "Ҳаракатсиз ишонч фойдали мақсадга хизмат қилмайди".

Мен ҳаракатни туғдирувчи ваъдаларга қарши эмасман. Интизомни мустаҳкамлаш учун қайтарилган ваъда ажойиб натижаларга олиб келиши мумкин.

Лекин ишонч ва лақма (нодон)лик орасида нозик чегара бор. Ҳаракатсиз ишонтириш ўз-ўзини алдашдир. Сиз учун ўз-ўзини алдашдан ёмонроқ нарса йўқ. Бу йиғилишдан келиб "Энди мен бизнесда буюк бўламан", дейди-ю, кейин ўз ишларини тартибга сола олмай, сўзини иш билан мустаҳкамламаган савдо агентига ўхшайди. Ёки бу қуёш чиқишини кўриш учун ғарбга йўналган кишига ўхшайди.

ТҮРТ САВОЛ

Биз сиз билан саёҳатимизнинг охирига келиб қолган эканмиз, ўйлашингиз учун сизга тўртта саволим бор.

Биринчиси, сиз нега тиришишингиз керак?

Болалар "Нимага?" деган саволни кўп берадилар. Нимага тиришқоқлик билан ишлаш керак? Нимага кўп китоб

Ўқиш керак? Нимага кўп дўстлар орттириш керак? Нимага шунчалик узоққа бориш керак? Нимага кўп пул ишлаб топиш керак? Нимага кўп нарсадан воз кечиш керак?

"Нимага тиришиб ишлашингиз керак?" деган саволга бошқа савол: "Нега энди бундай ишламаслик керак?" Бундан ташқари, сиз ҳаётингизда яна нималар қилмоқчисиз? Нега узоқроққа боришингизни кўрмаслик керак? Нимага сиз қанчалик кўп ишлаб топишингизни, кўп ўқишингизни кўрмаслик керак? Нимага сизнинг ким бўлганингизни ёки қандай ўсишга эришганингизни кўрмаслик керак?

Охир-оқибат, сиз бу ерда охириг йўлга кетишгача бўласиз. Нимага бу ерда танланган ҳаёт услубида яшамаслигингиз керак?

Учинчи савол узоқроққа боқади. У "Нега сиз эмас?" дейди. Айрим кишилар ишониб бўлмайдиган улуғ ишларни амалга оширдилар. Бошқалари муваффақиятли ишларни бажардилар. Нимага сиз эмас?

Нимага сиз Гибрид, Исландия ёки Шотландияда туманнинг ёйилишини кузатмайсиз? Нега сиз Лондон Тауэр тарихига шўнғимайсиз, Испаниянинг тарихини ўрганмайсиз? Нимага сиз Париждаги Елисей майдонидаги ресторанларда тушлик қилмайсиз?

Ҳеч нарса Версал саройидаги ойнали зали ёки Луврдаги Моно Лиза таассуротларига тенглаша олмайди. Нимага сиз эмас?

Нимага сиз "Уолдорф" ёки "Плаза"да тўхтаб, қовурилган гоз билан роҳатланиб, Нью-Йоркдаги бешинчи авенюда харид қилмайсиз? Нимага сиз Аризонадаги қуёш ботишидан завқланмайсиз? Нимага сиз ҳаёт ҳаракатларингиз учун таклиф этадиган мукофотлардан шодланмайсиз?

Нимага Кариб денгизида сузаётган яхтада эмассиз?
Нимага сиз эмас?

Энди эса сизга охириг саволим: нега ҳозир эмас? Нега келажакни яқинлаштиришни ортга суриш керак? Сиз буни бугун қилинг! Қатор янги китобларни топинг, мақсадингиз

гиз режасини ишлаб чиқинг, миллионерни тушликка таклиф қилинг, меҳнат унумдорлигингизни оширишнинг янги усулини топинг, бағрикенглик ва муҳаббатга асосланган ҳаёт услубингизни топинг, ўз кучингизга ишониш учун куч топинг. Ва олға!

Ва яна Аллоҳдан ёрдам сўранг. Мен барча муваффақиятларимиз ўзимизга боғлиқлигига ишончим комил. Шу билан бирга ҳаммамиз руҳий тиргакка муҳтожмиз, айниқса, ҳаёт ўнқир-чўнқирларида қатъиятимиз сусайганда.

Бир кишининг тарихи шундайки, у тошлоқ бир жойга келди, икки йилда у ерни гуллаётган боққа айлангирди. Бир куни боғнинг таърифини эшитган одам келиб, боғбон Яратганни эсдан чиқарганми-йўқлигини билмоқчи бўлди. У: "Эй боғбон, Аллоҳ сени шундай боғ билан бахтли қилди", деди. Боғбон гап нимадалигини тушунди ва: "Сен тўғри айтасан. Агар қуёш нури, мўъжизали уруғ, йил фаслларининг алмашиниши бўлмаганда ҳеч қандай боғ бўлмаган бўларди. Икки йил аввал Яратганнинг Ўзининггина ихтиёрида бўлган ерни кўрганингизда эди..." деди.

Сиз ва менга ҳаёт мевалари берилган, лекин яратиш ва гуллаб-яшнашимиз учун Яратганнинг қонунларидан фойдаланамизми-йўқми, ўзимизга боғлиқ.

* * *

Муҳтарам китобхон, сиз машҳур инсон Жим Рон билан маънавий мулоқотни давом эттиришни истасангиз, навбатдаги "Ақл учун дамандорилар" - "Витамини для ума", "Ҳаёт жозибасининг беш асосий парчаси" - "Пятю основнѣх фрагментов мозалки жизни", "Умр мавсумлари" - "Сезонѣ жизни" китобларини ҳам мутолаа қилинг. Бу асарларнинг ҳар бир жилди сизни яна ва яна янги олам сари етаклайди. Фаровон, бахтли ва шодлик неъматларига тўла ҳаётнинг сирли калитларини сизга тақдим этади.

* * *

***Барча турдаги касалликлардан соғайишни, янада кўркач бўлишни, яшаришни хоҳлайсизми? 5 минг йиллик тарихга эга ХИТОЙ табобати ҳам ёрдам беришга тайёр.**

***Сувни, ҳавони, мева-чеваю сабзавотларни, терининг жамики нуқсонларини (ҳар хил доғлар, ҳузнбузарлар, ҳидлар...), ҳатто гўшт маҳсулотларини тозалайдиган, яъни ҳамма ердаги инфекöияни йўқ қиладиган, кислород билан бойитиб берадиган, ҳар қандай жисмни дезинфекöияловчи хусусиятга эга озонотор аппарати керакми?..**

***Турли хасталикларни (ҳатто қандли диабет, рак кабиларни ҳам) илдизи билан йўқотувчи, ҳаётда йўлини йўқотган одамга йўл кўрсатувчи, қарздорларга ёрдам берувчи, ёшлик, хушкайфият ва соғлик улашувчи, шунча нарса топган киши бошқаларга ҳам бу борада маълумот берса, унга пул тўлагувчи, ҳар қандай муаммони ҳал этишда имконият яратувчи жой билан алоқа қилишни истайсизми?..**

Марҳамат, +99897 7857581 ва +99897 7463624 рақамларига қўнгироқ қилинг. Каттами-кичикми, эркакми-аёлми, бойми-камбагалми, ишлими-ишсизми, мансабдорми-оддийми - ким бўлмасин, бемалол мурожаат этинг! Биз ҳар бирингизга ёрдам берамиз...

МУНДАРИЖА:

Бутун ҳаётимни тубдан ўзгартириб юборган кун	3
I БОБ	7
Ярим дюжина асосий компонентлар	8
Бойлик	9
Бахт	10
Интизом	11
Ўз-ўзини алдашга қарши ҳаракат	15
Муваффақият	17
II БОБ	18
Орзунинг кучи	19
Арзимас майда-чуйда сабаблар	24
III БОБ	27
Мувозанатсизлик	31
IV БОБ	33
Сизни энгишларига йўл қўйманг	35
Сўрашни билиш	37
Диққатни жамлаш	40
V БОБ	42
Қандай қилиб доно бўлиш мумкин?	44
Ўзгалардан ўрناق олишни ўрганиш	47
Тинглашни билиш	52
VI БОБ	54
Қадрият	55
Ҳаёт фасллари	60
Ўзни қандай ўзгартириш мумкин?	67
Интизом сари энгил йўл	69
VII БОБ	71
Молиявий «пирог»нинг тақсимланиши	74
70/30 қондаси	77
Иқтисод қилиш	79
Йўл ўртасида тўғриланиб олиш	84
Ҳисобни сақлаш	85
Бойлик ва бахтга муносабат	86

VIII БОБ	88
Ўз вақтингизни бошқаришни ўрганинг	88
Вақтга нисбатан тўрт хил муносабат	89
Такомиллашган вақтга эгалик қилиш	92
Ўзни англаш	94
Телефон	95
Вақтдан фойдаланишни ташкил этиш	96
Тўғри савол беринг	97
Фикрларни қоғозда баён этишнинг тўрт усули	98
Кундалик	98
Лойиҳалар тўшлами	99
Календар	100
Ўйин режаси	100
Ўйин режасини қандай тайёрлаш керак?	101
IX БОБ	102
Сиз волиблар даврасида бўлинг	102
Мулоқот зарурияти	102
Айрилиш	105
Мулоқотларни кенгайтириш	106
X БОБ	108
Яхши япаш санъатини ўрганинг	108
Бой кишининг ҳаёт тарзи	108
Бир хил пуллар ва ҳар хил ҳаёт тарзи	111
Севги ва дўстлик	116
XI БОБ	117
Сизнинг бутун ҳаётингизни остин-устин қилиб юборадиган кун	117
Эҳтирослар	118
Жирканиш	118
Қарор	119
Хоҳиш	120
Қатъият	120
Ҳаракат	122
Тўрт савол	122
Мундарижа	126



Абдуваҳоб Рустамов Тошкент тиббиёт институтини тугатган. Йигирма беш йилдан буён эл-юрт саломатлиги йўлида фаолият юритиб келмоқда. Давр билан ҳамоҳанг қадам ташлаши, янгиликка интилувчанлиги, ташкилотчи ва ташаббускорлиги, камчиликларга мурасасизлиги ва тадбиркорлиги билан муносиб мавқега эга. Мустақиллигимиз шарофати билан у туман марказий поликлиникаси қошида "Садаф"

деб номланган хусусий шифохонага асос солди.

Эллик икки баҳорни қаршилаган касбига садоқатли докторнинг адабиёт ва санъатга ҳам иштиёқи баланд. Долзарб мавзулардаги қатор мақолалари туман, вилоят газеталарида ёритилган.

Ўзи ижод билан шуғулланиш баробарида таржима билан ҳам шуғулланади. Бутун жаҳонни ларзага солиб турган инқироз шароитида америкалик Жим Рон қаламига мансуб "Бахт ва бойликка эришишнинг етти йўли" асари долзарблиги билан ўқувчи эътиборини ўзига тортади. Америкалик буюк бизнес файласуфининг самарали ғояларидан баҳра олмоқ барча учун аҳамиятлидир.

ЖИМ РОН

БАХТ ва
БОЙЛИККА

ЭРИШИШНИНГ

ЕТТИ
ЙЎЛИ

ISBN 978-9943-4395-6-6



9 789943 439566

@Elektron_kitoblar_Uz_kamali