

THE

10 KARRA KO'PROQ QOIDAS

10X

GRANT CARDONE

RULE

Grant Cardone

10 МАРОТАБА КЎПРОҚ ҚОИДАСИ

“TheBook” *лойиҳаси учун маҳсус*

Мундарижа

Кириш	4
10 марта қоидаси нима?	9
Нима учун 10 марта қоидаси муҳим	25
Муваффақият нима?	34
Муваффақият сизнинг бурчингиз	40
Муваффақиятда етишмовчилик бўлмайди	50
Ҳар бир нарсани назорат қилинг.....	58
Ҳаракатнинг тўртта даражаси.....	68
Улкан ҳаракат	79
Ўртамиёналик муваффақиятсизлик формуласи.	89
10 марта улкан мақсадлар	100
Рақобат кўрқоқлар учун	112
Ўрта табақадан чиқиш	125
Муккасидан кетиш касаллик эмас, у қобилият	134
Борингизни тикинг ва қаттиқ ҳаракат қилинг...	143
Кенгайинг, ҳеч қачон қисқарманг	151
Ҳамма нарсани ёқиб куйдиринг	158
Кўрқув энг асосий кўрсаткич	165
Вақтни бошқариш чўпчаги	173
Танқид муваффақият белгиси	184
Ҳаридорнинг эҳтиёжини қондирилиши нотўғри мақсад	191
Ҳамма ерда мавжудлилик	207
Баҳоналар	219
Муваффақиятли ёки муваффақиятсиз	225
10 марта қоидаси билан бошлаш	265

Кириш

Сиз бу китобни кўлингизга олдингиз ва ҳайрат билан ўзингиздан сўрайсиз 10 марта қоидаси ўзинима? У менга қандай ёрдам беради?

Муваффақиятга эришмоқчи бўлганлар учун 10 марта қоидаси китоби хазина кабидир. 10 марта қоидаси сизнинг муваффақиятингизга кафолат берувчи ҳаракат ва фикр юритишининг энг тўғри йўллари тақдим этади ва сизни бу усуллар орқали ҳаётингизда ва ишингизда муваффақиятли тарзда давом этишингизга ундайди. 10 маротаба қоидаси сизнинг кўркувингизни йўқ қилади, шижоатингизни ва ўзингизга бўлган ишончингизни оширади, ишни орқага суриш ва журъатсизликга барҳам беради ва у сизга шундай мақсад туйғусини берадики, бу сизнинг ҳаётингиз, орзуларингизга ва мақсадларингизга янги нафас ва куч беради. 10 марта қоидаси бу ҳаётнинг энг гуллаган пайтларида муваффақиятли инсонлар фойдаланадиган ягона қонуниятдир. Сиз муваффақиятни қандай тушунишингиздан қатъий назар бу китоб сизнинг муваффақиятга эришишингизни ҳар қандай орзу ва иқтисодда кафолатлайди. Сиздан қилиниши кутилаётган биринчи нарса бу фикрлашингизни даражаларига ва ҳаракатингизни 10 марта микдорга тўғирлашдир. Мен сизга 10 марта фикрлар ва ҳаракатлар қандай қилиб ҳаётингизни осонроқ,

қизиқарлироқ қилишини ва сизга кўпроқ вақт беришини кўрсатаман. Муваффақиятни ҳаётим давомида ўрганганимдан сўнг шуни англаб етдимки, 10 марта қоидаси бу ҳамма муваффақиятли одамлар биладиган ва ўзлари ҳохлаган ҳаётни яратиш мақсадида фойланадиган асосий қонуниятдир. 10 марта қоидаси тўғри қарорларни сезиш, керакли ҳаракатни баҳолай билиш, қандай қилиб лойиҳаларга тўғри ёндашиш ва қанчалик ҳаракат қилишни фахмлашни тушунтиради. Сиз 10 марта қоида асосида ҳаракатланганингизда нима учун муваффақият кафолатланганини кўрасиз ва сиз нима учун муваффақиятга эриша олмаслигингизнинг ягона сабабини тушуниб етасиз. Сиз шу дамда одамларнинг мақсад кўяётганда қилган хатоларининг ўзиёқ мақсадга етишнинг имкониятини йўққа чиқаришини билиб оласиз. Сиз шунинг учун ҳар қандай мақсадга етиш учун қанча миқдордаги ҳаракат кераклигини аниқлашни ўрганасиз. Ниҳоят мен сизга 10 марта қоидасини қандай қилиб одатга айлантиришни кўрсатаман. Ишонтириб айтаманки, сиз шунга одатланганингизда, муваффақият шунчаки кафолатланмайди балки, у ўзидан ўзи кўпайиб тўхтатиб бўлмас даражага етиб боради. 10 марта қоидаси, бу одат ҳеч қандай таълим, қобилият ёки омад эмас. У сиздан ҳеч қандай махсус хусусиятларни талаб қилмайди, ундан фойдаланишни ҳохлаган ҳар бир одам учун

мавжуд. 10 марта қоидаси учун пул сарфламайсиз, аммо, сизга у ҳоҳлаган нарсангизни олиб беради. Бу инсонлар ва ташкилотларнинг мақсадга эришишга бўлган ёндашувларининг бир усули. Мен сизга 10 марта қоидасини ҳаёт тарзини яхшилаш ва лойиҳаларни амалга оширишнинг ягона йўли сифатида кўрсатиб бераман. Бу сизга тенгдошларингиз орасида ёки сиз ишлайдиган саноат турида ажралиб туришингизга ёрдам беради. Бу бошқаларга сизни муваффақиятга эришишингиз ёлида супер инсон ва такрорланмас шахс сифатида кўрсатади. Улар сизнинг мартабангизни шунчаки касбий муваффақиятлар доирасида эмас, балки, ҳаётни мукаммал тарзда яшаётган бир намунали инсон сифатида кўра бошлашади.

10 марта қоидаси муваффақият ўзи баланд баҳо бера олмаганимда. Жуда яхши турмушга эришиш учун сарфланадиган куч ўртамиёна турмушга кетадиган вақтга тенг. 10 миллион доллар ишлашга кетадиган куч ва ҳаракат ҳам 10 минг доллар топишга кетадиган миқдорга тенг. Аҳмоқона туйилдими? Бундай эмас, сиз бунини 10 марта қоидасига кўра ҳаракат қилаётган пайтингизда кўрасиз. Мақсадларингиз ўзгаради ва қилаётган ҳаракатингиз сизнинг ҳақиқатда кимлигингизга ва сиз аслида нималарга қодир эканингизга мос кела бошлайди. Сиз ҳаракат қилишни бошлайсиз, янада ҳаракатни кучайтирасиз баъзи ҳолатлар ва вазиятларга

қарамасдан, ўзингиз қилишни бошлаган нарсага эришасиз. Ҳаётим давомида мен кашф қилган муваффақиятга ҳисса қўшувчи энг муҳим тушунча 10 марта қоидаси бўйича ҳаракатланиш туфайли келиб чиқади.

Мақсад қуйиш, унга эришиш, ҳаракат бошлаш тушунчалари мактабда, менежмент дарсларида, етакчилик тренингларида, конференцияларда ўргатилмайди. Ҳаракатнинг тўғри ҳисобланиши ҳақида формула мавжуд эмас. Ҳар қандай иш бошқарувчи ва бизнес эгалари билан гаплашинг ва улар сизга иштиёқ, ишда етакчилик қобилияти, кучлироқ ҳаракат қилиш бугунги кунда одамларда етарли эмаслигини айтадилар.

Сизнинг мақсадингиз сайёранинг ижтимоий аҳволини яхшилашми, дунёдаги энг даромадли компанияни барпо қилишми, бундан қатъий назар, сиздан 10 марта қоидасидан фойдаланишингиз талаб қилинади. Бу сизнинг таълимингиз, қобилиятингиз, алоқангиз, шахсиятингиз, маблағ, технология, ёки тўғри жойда тўғри пайтда бўлиш билан боғлиқ эмас. Ҳар қандай ҳолатда у филантропист, сиёсатчи, тадбиркор, спортчи, кино продюсер бўладими улкан муваффақиятга эришишдими, демак, улар 10 марта қоидасидан фойдаланишяпти.

Муваффақият учун зарур яна бир асосий сифатлардан бири бу сизга ёки жамоангизга зарур ҳаракат миқдорини тўғри ҳисоблай олиш. Аниқ миқдордаги талаб қилинган ҳаракат миқдоридан

фойдаланиб сиз мақсадга эришишингизни кафолатлайсиз. Ҳар бир инсон мақсадлар қўйиш қанчалар муҳимлигини билишади, аммо, кўпчилик бунини муваффақиятли амалга ошира олишмайди, чунки улар мақсадга эришишга керакли ҳаракат миқдорини озроқ ҳисоблашади. Тўғри нишон олиш, талаб этилаётган ҳаракат миқдорини ҳисоблаш ва ҳаракатнинг тўғри даражасида иш олиб бориш сизнинг муваффақиятингизни кафолатловчи нарсалардир.

10 марта қондаси қобилият, таълим, молиявий аҳвол, вақтни тақсимлаш, сиз ишлаётган саноат турида, сизда бор омад миқдоридан қатъий назар муваффақиятнинг кафолатлайди. Сизнинг ҳаётингиз шу китобга боғлиқ бўлгандек фойдаланинг ва сиз ўйлаб кўрмаган янги ва юқори даражада ишлай бошлайсиз.

Биринчи боб

10 марта қоидаси нима?

10 марта қоидаси бу ўзингиз ҳохлаган нарсага сиз тасаввур қилгандан каттароқ миқдорда эришишингизни кафолатловчи нарсадир. Бу ҳаётни ҳамма руҳий, жисмоний, ҳиссий, оилавий ва молиявий жабҳаларида иш беради. 10 марта қоидаси ҳар бир ишни муваффақиятли қилишга керак бўлган ҳаракат ва фикр миқдорига асосланади. Агар Сиз ўтмишингизга қарасангиз муваффақиятли якунланиши мумкин бўлган фаолият учун зарур ҳаракат ва фикрни нотўғри ҳисоблаганингизни кўрасиз. Гарчи мен 10 марта қоидасининг биринчи қисми ҳаракат даражасини аниқлашини қила олган бўласамда, 10 марта қоидасининг иккинчи қисми фикрлашимни олдин тасаввур қилинмаган даражада орзу қилишга, журъат этишга мослай олмадим. Бу икки қисмга батафсил тўхталиб ўтаман. Мен 30 йилдан буён муваффақиятни тадқиқ қилиб келмоқдаман ва шуни англаб етдимки, мақсад қойишда ирода, диққат, вақтни тақсимлашга қарамасдан мени алоҳида қилиб турган нарсани фахмлай олмадим. Мендан семинарларда, интервьюларда юзлаб маротаба сўрашган:

Инсонни муваффақиятга олиб боровчи ягона сифат нима? Агар ягона нарса одамни бошқаларда

йуқ нарса билан фарқласа, бу нарса нима бўлишини тушуниш мени ҳоли жонимга қўймади. Менда бошқаларда бор нарса мавжуд эмас, ҳатто мен жуда омадли ҳам бўлмаганман. Мен баъзи нуфузли кишиларга алоқам бўлмаган ва олийнасаблар уқийдиган мактабда ҳам ўқимаганман. Шундай экан мени муваффақиятга эришишимга сабабчи жиҳат нима?

Мен ўтган ҳаётимга боқар эканман эришган ҳар қандай муваффақиятим билан боғлиқ бир нарса бор ва бу шу нарсаки, мен ҳар доим бошқалардан кўра 10 марта кўп ҳаракат қилганман. Мен кўчмас мулк сотиб олишни бошлаганимда сотиб олмоқчи бўлганимдан 10 марта кўпроқ мулкларни кўриб ўтдим ва шундан сўнгина ўзим ҳохлаган мулкни, ўзим ҳохлаган нархда сотиб ололишимга амин бўлиш учун таклифлар беришни бошладим. Мен ҳамма бизнес компанияларга улкан ҳаракатлар билан ёндашдим, бу эса мен эришган ҳар бир муваффақиятда муҳим аҳамият касб этди. Мен ўзимнинг биринчи компаниямни ҳеч қандай бизнес режасиз қурганимда умуман машхур эмас эдим. Менда ҳеч қандай алоқалар йуқ эди, фақат янги сотувдан тушаётган маблағ бор эди. Аммо, мен бошқалар ўйлагандан кўра каттароқ ҳаракат шкаласида ишлаш орқали омадли ва даромадли компанияни ярата олдим. Мен машхурликка эришдим ва натижада саноатни ўзгартирдим.

Янада аниқроқ айтадиган бўлсам, мен яратган нарсамни жуда ноадатий муваффақият деб

ҳисобламайман. Мен тушунаманки, мендан муваффақиятлироқ жуда кўп инсонлар бор, ҳеч бўлмаганда молиявий муваффақиялироқ. Гарчи мен Варрен Баффет, Стиф Жобс, Facebook ёки Google асосчиларидан бири бўлмасамда мен бир қанча компанияларни йўқдан бор қилдим ва бу менга завқланарли ҳаёт тарзига эга бўлишимга имкон берди. Жуда улкан муваффақиятга эриша олмаганимга асосий сабаб шу 10 марта қоидасининг иккинчи, яъни фикрлашнинг 10 марта ортиқ қоидасига амал қила олмаганимдир. Тўғри нуктаи назар билан ҳаётга ёндашишдаги муваффақиятсизлигим менинг афсусим бўлиб қолади. Мен дастлаб ўзим орзу қилганимданда 10 марта улканроқ мақсадлар қўйдим. Аммо, сиздек, мен ҳам бунинг устида ишламоқдаман ва буни тўғрилашга ҳали менда вақт бор.

Мен муваффақиятнинг “ноодатий даражаси” тушунчасини китобда қайта-қайта тилга оламан. Ноадатий бу оддий инсонлар қила оладиган ва эриша оладигандан кўпроқ тушунчани беради. Ва албатта бу изоҳ ўзингизни кимга ва қандай турдаги муваффақиятга таққослаётганингизга боғлиқ. Менга ноодатий муваффақият керак эмас, муваффақият ҳамма нарса эмас ёки мен шунчаки бахтли бўлишни истайман дейишдан ёки бошқа қанақа сабабни айтишигиздан олдин бир нарсани тушунинг: сиз қилаётган нарсанинг кейинги босқичига ўтиш учун сиз олдингидан кўра ўзгача йўлда фикр юритишингиз керак. Сиз лойиҳанинг

кейинги поғонасига кўтарила олиш учун каттарок фикрлаш, кўпроқ тезлик ва кўшимча кучга эга булишингиз керак. Сизнинг фикрларингиз, харакатингиз қаерда, нима учун бўлишингизга сабабчидир. Шунинг учун иккаласини ҳам инобатга олмоқ мақсадга мувофиқ бўлар эди. Масалан сизнинг ишингиз бор аммо пул жамғармангиз йўқ ва ҳар ойда кўшимча 1000 доллар даромад ҳохлайсиз. Ёки сизинг банк ҳисобингизда 20 000 доллар бор ва сиз 1 миллион сақлашни истайсиз, ёки компаниянгни сотувдан тушадиган йиллик даромади 1 миллион доллар сиз эса уни 100 миллионга кўтаришни ҳохлайсиз. Бу мақсадларнинг ҳар бири қадрли ва ҳар бирига етиш учун янгича қараш ва ҳаракат талаб қилинади. Ҳаммаси ноодатий сифатида қабул қилиниши мумкин, агар сиз одатий деб ҳисоблаганингиздан ортиқроқ бўлса албатта. Бошқалар ҳохлаётганга таққослаганда ноодатий болмаганда ҳам, сиз қўйган мақсад сизни яхшироқ жойга ёки сиз олдин эришмаган нарсасига элтиши лозим. Бошқалар сизнинг муваффақиятингиз ҳақида фикр билдиришлари мумкин, аммо фақат сиз бу ноодатийми ёки ундай эмасми қарор қабул қиласиз. Фақат сиз ўзингизнинг тўлиқ имкониятингизни биласиз, ҳеч ким сизнинг муваффақиятингизни баҳолай олмайди. Шунинг эса сақланг: Муваффақият сиз ҳохлаган нарсасига эришишнинг ўлчови ёки даражасидир, кейинги масала сиз уни давом эттира оласизми,

кўпайтирасизми ва ҳаракатни қайтариб натижани
саклаб қола оласизми ёки шу бўлади. Гарчи
муфаввақият эришилган нарсани ифодаласада,
инсонлар уни ўзлари амалга оширган нарса
талқинида ўрганмайдилар. Улар муваффақиятга
ўзлари қилишни излаётган нарсага томон
ҳаракатланаётган фикр билан ёндашадилар.
Муваффақият ҳақидаги қизиқарли нарса шуки,
гарчи сизнинг сўнгги нафасингиз муҳим бўлсада,
у кейингиси каби муҳим бўла олмайди. Сиз
қанчалик муваффақиятга эришманг, келажакда
янада кўпроғига эришишни истайсиз. Агар сиз
муваффақиятга эришишдан тўхтасангиз бу худди
қолган умрингизни узингизнинг сўнгги нафасингиз
билан яшашга уринишингизга тенг. Ҳамма нарса
ўзгаради, ҳеч нарса аввалгидек бўлмайди ва улар
купрок эътибор ва ҳаракат талаб қилади. Турмуш
тўй кунини ҳис қилинган муҳаббат каби давом
этмайди. Аммо одамлар ўзининг ҳам шахсий ҳам
касбий ҳаётларида муваффақиятли,
муваффақиятларидан сўнг ишлашда, ишлаб
чиқаришда, яратишда давом этадилар. Дунё
уларни ҳам ҳайрон ҳам тушуна олмай кузатишади
ва шунга ўхшаш савол беришади:” Нима учун
улар бунчалик зўр беришда давом этишади?
Жавоб жуда содда: Жуда муваффақиятли
инсонлар янги муваффақиятларни ўзлари
англашлари учун ҳаракатларини давом
эттиришлари кераклигини билишади. Истаган
нарсангиз ёки мақсадингизга эришиш ёлидаги

ортга чекиниш, сизнинг муваффақиятларингиз давомийлигини узиб қўяди. Кимдир менга шундай деди: “Сен яшаш учун етарлича пул топганинг аён, нима учун сен ҳали ҳам зўр бериб ҳаракат қиляпсан?”. Чунки мен муваффақиятнинг кейинги нашидасига қизиқаман. Мен мерос қолдириш ёки сайёрада ўз номимни абадийлаштириш учун қаттиқ ҳаракатдаман. Мен нимагадир эришмаётганимда энг бахтсиз, мен имкониятим ва қобилиятимга тўлиқ эришишга интилаётганимда энг бахтли инсон бўламан. Агар сиз қаерда бўлишингиз билан кўнглингиз тўлмаса бу салбий ҳиссиёт эмас балки ижобийдир. Мен ишонаманки бу ўзим, оилам, компаниям ва келажагим учун муваффақият яратиш борасидаги мажбуриятимдир. Ҳеч нима муваффақиятнинг янги поғоналарини қўлга киритишимда ва орзуларимда хатолик борлигига мени ишонтира олмайди.

Мен болаларим ва рафиқамга кеча ҳис қилган муҳаббат билан бугун бахтли бўлишим керакми ёки бу туйғуни янада кучайтиришда давом этишим керакми? Ҳақиқат шуки кўп одамлар муваффақият деб ҳисоблайдиган нарсаларда мавжуд эмас, кўпчиликлари ҳеч бўлмаганда ҳаётларининг қайсидир қисмида ниманидир кўпроқ ҳохлашади. Дарҳақиқат, улар бу китобни ўқийдиган инсонлардир – улар ниманидир кўпроқ истовчи инсонлардир. Албатта, Ким кўпроқ ҳохламас экан: яхшироқ муносабатлар, кўпроқ

вақт, кўпроқ эсда қоларли хотиралар, яхши соғлом ҳаёт, кўп қувват, кўпроқ илмий билим, яхши жамият қуришда керакли қобилият. Булар ичидаги умумийлик шуки, булар ривожланишга бўлган истакдир ва кўп одамлар омадни шу ўлчовлар ёрдамида тушунишади. Нима иш қилишингиздан, ким бўлишингиздан қатъий назар буларга етишдаги сизнинг истагингиз буларга эришишда асосий элементдир. Бу мақсадларнинг ҳар бири сизнинг келажагингиз учун муҳим – чунки улар сизнинг имкониятингиз қандай, унда нималар борлигини кўрсатади. Сиз қандай мақсад учун ҳаракат қилишингиз муҳим эмас. Муҳими сиздан фарқли йўлда фикрлаш, жараённинг қийинчилигига чидаш, 10 марта ортиқроқ миқдордаги ҳаракат қилишингиз талаб қилинади. Одамлар карерасида ва ҳаётларининг бошқа қисмларида учрайдиган муаммолар муваффақиятсиз парҳез, турмуш ва молиявий муаммолар ҳаммаси етарли ҳаракат қилмаганликларининг натижасидир. Шунинг учун менда фақатгина шу нарса бўлсагина бахтли бўламан ёки мен бой бўлишни истамайман шунчаки хотиржам бўлсам бўлгани дейишингиздан олдин, сиз бир муҳим нарсани тушунишингиз керак. Сиз ҳохлаган муваффақият миқдорини чеклаш бу 10 марта қоидасини бузишдир. Одамлар ўзлари ҳохлаган муваффақият миқдорини чеклаганларида, улар ўзларидан қилиниши кутилаётган ҳаракатни чеклашади ва

муваффақиятсизликка учрайдилар. Бу 10 марта қоидасининг ўзигидир. Сиз ўйлаганингизда юксакроқ мақсадлар қўйишингиз керак ва буларга эришишда 10 марта кўпроқ ҳаракат қилинг. Улкан фикрлар ортидан улкан ҳаракат эргашади. 10 марта қоидаси борасида ҳеч нарса содда эмас. 10 марта кўп фикр ва 10 марта кўп ҳаракат. 10 марта қоидаси руҳий устунлик ҳақида. Сиз ҳеч қачон бошқалар қиладиган ишни қилмайсиз. Сиз улар қилмайдиган ишларни қиласиз ва ҳатто ўзингиз иложсиз деб ўйлаган ишларни амалга оширасиз. Руҳий устунлик бошқаларни бошқариш дегани эмас, балки бошқаларнинг ҳаракати учун намуна бўлишдир. Сизнинг онгингиз ва ҳаракатингиз шундай бир ўлчов асбоби бўладики одамлар бу орқали ўз муваффақиятларини ўлчашади. 10 марта туридаги одамлар шунчаки мақсадга эришиш учун ҳаракат қилишмайди, балки бутун бошли тизимда етакчи бўлишга интилишади ва бунинг учун ақл бовар қилмас даражадаги ишлар қилишади. Агар сиз бирорта ишни олинадиган натижаларни чегаралаш орқали бошласангиз бу мақсадга эришиш учун зарур ҳаракатни ҳам чегаралайсиз. Қуйидагилар мақсадларга эришиш бошланганда одамлар йўл қўядиган хатолар:

1. Жуда паст кўламли мақсадлар қўйиш ва бу етарлича иштиёқ бера олмайди.
2. Мақсадга эришишда ҳаракат, ресурс, маблағ ва куч борасида керакли миқдорни кам ҳисоблаш.

3. Рақобатлашишга жуда кўп вақт сарфлаш ва тизимда етакчи бўлиш учун вақт етмаслиги.

4. Хоҳлаган мақсадга етиш учун сиз энгиб ўтишингиз керак бўлган қийинчиликлар миқдорини писанда қилмаслик.

Ҳозирда Америка бошдан ўтказаётган келажакни кўра олмаслик масаласи айнан юқорида айтиб ўтилган нотўғри қадам ташлашнинг яққол мисоли бўла олади. Айнан бу жараённинг қурбонига айланган инсонлар нотўғри мақсад қўя бошлашди ва айнан керакли бўлган ҳаракатлар миқдорини нотўғри баҳолай бошлашди. Бундай инсонлар кутилаётган қийинчиликларга уларни чидамли қила оладиган вазиятни яратиш ўрнига, бир-бири билан рақобатлашишга кўпроқ вақт сарфлашди. Уй- жой нархлари ошаётган бир пайтда одамлар етакчиликка эришиш ўрнига, бир-бири билан рақобатлашга бошлашади. Мен учун нима яхши бўлса шуни қилишим керак деб ўйлаш ўрнига улар ҳамкасбларим, қўшниларим, оила аъзоларим нима қилаётган бўлса шуни қилишим керак қабилида иш юритдилар. Бу келажакни кўра олмаслик мамлакат бўйлаб инсонларга салбий таъсир ўтказа бошлади. Уй-жой бозори қулаганда эса бу ҳар бир нарсага жуда ҳам катта салбий таъсир кўрсатди ҳаттоки, айнан бу бозорга бўлмаганлар ҳам бундан жуда катта зиён кўришди. Ишсизлик икки баробар ошди ва ҳатто уч баробарга ҳам кўтарилди. Натижада саноат

қийинчиликларга учрай бошлади, компаниялар ёпилда ва нафақа жамғармалари йўқ қилинди. Ҳатто жуда тажрибали сармоядорлар ҳам бу жараёнга тўғри баҳо бера олишмади ва бу жараёнга қарши тура олиш учун етарли бўладиган молиявий бойликни тўғри ҳисоблай олишмаган эди. Сиз банкларни, брокерларни ёки омадсизликни ва ҳатто худони ҳам бу борада айблашингиз мумкин. Аммо ҳақиқат шу эдики, бу жараёнда ҳар бир инсон банклар компаниялар ва ҳатто улкан саноатлар айнан жараённи тўғри баҳолай олишда муаффақиятсизликка учрадилар. Одамлар ўн марта кўпроқ қоидасига амал қилишмаганда ва айнан бу қоида асосида ҳаракат қилишмаганда муаффақиятсизликка учрашади ва жуда ҳам тезда бой бўлиб кетиш каби жараёнларга алданиб қолишади ва бозордаги режалаштирилмаган ўзгаришлар уларга салбий таъсир кўрсатади. Агар сиз ўзингизнинг ҳаракатингиз ва мақсадингиз орқали тизимда етакчилик қилишда ҳаракат қилганингизда эди ҳеч қачон бундай ёлғончи тушунчалар орқали алданиб қолмаган бўлардингиз. Мен буни яхши тушинаман ва айнан бу ҳодиса ҳам мен билан содир бўлди. Менинг ўзим ҳам бу жараён қурбонига айландим чунки мен ҳам ўн марта кўпроқ қоидасига кўра иш олиб бормадим ва бошқаларнинг бу жараёнидаги қурбонига айландим. Кимдир мен томонга келди ва менинг ишончимни қозонди. Шундан сўнг у мени агар

унинг компаниясига қўшилсам яхши пул ишлаб олишимни айтди. Чунки менда етарлича маблағ йўқ эди ва мен ўйинга қўшилдим. Бу инсон менга жуда катта зиён етказди ва чув туширди. Агар мен ўз мақсадларимни ўзим тўғри қўя олганимда эди, шу мақсадимга эришиш йўлида қилиниши керак бўлган ишларни ўзим қилаётган бўлардим ва бундай қаллобларга умуман дуч келмаган бўлардим. Сиз атрофингизга қарасангиз катта мақсадларни кўзлай олмайдиган, фақат кичик мақсадларни кўзлаб иш юритадиган инсонларни кўрасиз. Жуда кўп инсонлар ҳатто ўзларига тегишли бўлмаган, ўзлари ўйламаган мақсадларга ҳам эришишга ҳаракат қилишади. Бизга кўп пул қандай бўлиши, бой бўлиш, камбағал бўлиш ёки ўрта табақага кириш қандай бўлиши айтилади. Биз нима адолатли, нима қийин, нима мумкин, нима ахлоқий, нима яхши, нима ёмон, нима ҳунук, нима яхши кўринишга эга каби тушунчаларни ўзимизча идрок этамиз. Аммо мақсад қўйиш юқорида айтиб ўтилган тушунчалар томонидан тушинтириб берилади деб ўйламанг. Сиз қўйган ҳар қандай мақсад эришишга жуда ҳам қийин бўлиши мумкин ва унга эришиш жараёнида сизнинг кўнглингиз ҳам қолиши мумкин. Шундай экан нима учун сиз бошидан ўйлаганингиздан кўра юқорироқ мақсадларни кўзламайсиз. Агар бу мақсадлар сиздан иш-ҳаракат, куч, ирода талаб қиладиган бўлса, нима учун буларнинг ҳар бирини ўн марта кўпроқ даражада қўлламайсиз? Сиз

нореал қўйилган мақсадлардан жуда ҳам кўп кўнгилсизликлар келиб чиқади деб норози бўлишингиз мумкин. Аммо тарихга бир назар боқинг ёки ўз ўтмишингизга назар ташланг. Сиз катта бўлмаган мақсадлар қўйганингизда ва бу мақсадларни эришгандан сўнг ҳали ҳам ўзингиз ҳоҳлаган нарсага эришмаганингиздан афсусланганингизда бу унданда кўнгилсиз бўлганини тушуниб етасиз. Яна шундай тушунча борки, одамлар ишониб бўлмайдиган мақсадларни қўйишлари керак эмас, чунки агар улар бу мақсадларга ета ола олмасликларини ҳис қилиб қолишса бу мақсадни ташлаб кетишлари мумкин. Аммо ўн марта каттароқ мақсадга эришиш йўлидаги энг кичик натижа, кичикроқ бўлган мақсадга эришиш йўлидаги натижадан анча кўп эмасми? Масалан, менинг асл мақсадим юз минг доллар ишлаш бўлса ва кейинчалик бу мақсадни мен бир миллион доллар ишлаш мақсадига алмаштирдим ва қуйидаги икки мақсадни қайси бири сизга камроқ фойда олиб келади. Баъзи одамлар ҳаётда нимадир кутиш бу бизнинг бахтсизлигимизнинг асосий сабаби деб айтишади. Аммо мен ўз шахсий тажрибамдан шундай деган бўлардимки жуда ҳам кичик мақсадлар қўйиш сизни бунданда азият чекишингизга олиб келади. Сиз мунтазам ўзгариб боровчи, қутилмаган ҳолатларга мослашишга зарур бўладиган етарлича қувват, ҳаракат ёки ресурсни тўғри тақсимлай олмайсиз ва бундай

ходисалар кўпинча лойиҳалар амалга оширишда ёки қандайдир учрашувларни ташкил қилишда кўп бор содир бўлади. Нима учун ҳаётингизни етарлича пул ишлаш учун сарфлайсиз ва якунида сизда етарлича пул бўлмайди? Нима учун сиз спорт залида шуғилланасиз ва якунида сизнинг танангизда ҳеч қандай ўзгариш бўлмайди? Сиз супер юлдуз ёки компания эгаси бўла оладиган бир пайтингизда нима учун саккиз соатлаб ишлайсиз ва сизни ҳечким танимайди? Бу мисолларни ҳаммаси куч талаб қилади ва сизга фақатгина ўн марта кўпроқ мақсад қўйиш қондаси ёрдам бера олади. Келинг ҳозир муваффақият сўзининг асл изоҳига қайтайлик чунки бу атама кўп инсонлар томонидан қидирилмаган ва энг кам ўрганилган ҳисобланади. Муваффақиятга эга бўлиш ёки муваффақиятли бўлиш аслида қандай маънони англатади? Ўрта асрларда бу сўз тож-у тахтга эга бўлган инсонга нисбатан ишлатилган. Бу даврларда муваффақиятга эришмоқ сўзи инсонлар ҳоҳлаган нарсага эгалик қилиши деган маънони англатган. Шунинг учун ҳам омадга яхши якун топган ходисалар ёки эришилган натижалар йиғиндиси сифатида қаралган. Айнан шу йўлда фикр олиб боринг. Сиз ўн кило оздингиз ва яна ўн икки килога семириб кетдингиз ва сиз бу турдаги парҳезни муваффақиятли деб топмаган бўлардингиз. Бошқача қилиб айтганда омад бу уни қўлга киритиш эмас балки уни сақлаб қолишдир. Сиз албатта эришган муваффақиятингизни ушлаб

қолиш учун жуда каттиқ ҳаракат қиласиз. Масалан, сиз майсани текислаб чиқдингиз ва бунда сиз етарли даражада муваффақиятли бўла оласиз аммо майса яна қайтиб ўсиб чиқади, ва сиз бу муваффақиятнингизни муваффақият деб ҳисоблашингиз учун бу майсани ҳар доим текис сақлашингиз керак ва шу учун ҳаракат қиласиз. Шунинг учун омад бу битта мақсадга фақат бир мартагина эришиш эмас балки айнан шу мақсадни янада ривожлантириш йўлида давом этишдир. Сиз кун кечиришингиз учун умрбод ишлашингиз ҳақида ҳавотир олишингиздан олдин мен сизга бир гапни айтай: сиз бундай қилишингиз шарт эмас. Агар сиз ўн марта кўпроқ мақсад қўйишни бошидан бошласангиз, агар сиз турли соҳадаги жуда ҳам муваффақиятли инсонлар билан суҳбатлашсангиз улар сизга муваффақият шунчаки иш эмаслигини айтишади. Айнан эришилган муваффақият давомли бўлмагани учун ҳам кўп одамларга бу тушунча маълум бир ишнинг натижаси сифатида қаралади. Бу муваффақият шунчаки иш сифатида кўрилмаслиги учун давомли бўлмоғи керак. Сиз эришмоқчи бўлган муваффақият эса фақат бир марта содир бўлмасдан у ўз-ўзини ривожлантириши керак. Бу китоб қандай қилиб муваффақиятни яратиш, қандай қилиб унга эришиш ва уни қандай қилиб ушлаб қолиш ҳақида. Ўзи қўлга киритажак муваффақиятини чеклаган инсон айнан бу муваффақиятни

яратишда ва уни сақлаб қолишда керак бўлган сай-ҳаракатларни ҳам чеклаб қўяди. Шу нарсани ёддан чиқармаслик жуда муҳимки, эришмоқчи бўлган нарсангиз ёки бўлмасам мақсадингиз айнан ўн марта кўпроқ мақсадларга эришиш йўлидаги зарур бўлган онг ва ҳаракатчанлик муҳим эмас. Сиз тажрибали нотик бўлишни, ажойиб ёзувчи, зўр ота-она, ажойиб ўқитувчи, яхши турмушга эга бўлишни, соғлом бўлишни ёки бўлмасам асрлар давомида мунозараларга сабаб бўлувчи филм яратишни хоҳларсиз. Бундан қатъий назар айнан шу нарсаларни қўлга киритиш учун сиздан фақат бир нарса талаб қилинади. Бу нарса ҳозир сиз қилаётган ишингиздан ўн марта кўпроғини қилиш ва ўн марта кўпроқ фикр, ўн марта кўпроқ ҳаракат доирасида иш олиб бориш. Сиз истаган мақсад ҳар доим сиздан сиз эришмоқчи бўлган ниманидир талаб қилади. Шу пайтгача қанча нарсага эришганингиз умуман аҳамият касб этмайди. Сиз ҳаёт экансиз ҳар доим ўз мақсадларингиз ёки орзуларингизга эришиш учун яшайсиз ёки бошқаларнинг орзусини ушалтириш учун бир восита сифатида фойдаланасиз. Бу китоб доирасида муваффақият бу сиз истаган нарсанинг кейинги поғонасини эришиш тушунчаси сифатида баҳоланади. Муваффақиятни айнан шу йўлда тушуниш сизнинг ўзингизни, ҳаётингизни ва қувватингиз тақсмотини идрок қилишни ўзгартириб юборади ва энг асосийси бошқалар ҳам сизни қандай идрок

этишлиги ўзгариб кетади. Ўн марта қоида китоби бу сиз олдин эришган нарсалардан ўн марта ёқимлироқ бўлган нуқтага эришиш борасида қандай қилиб фикр юритиш ва қандай қилиб ҳаракат қилиш ҳақидадир. Бу турдаги муваффақият оддий турдаги фикр ва ҳаракатлар йиғиндиси орқали амалга оширилмайди. Шунинг учун ҳам жуда кўп мақсадларга эришилади ва бу мақсадлар сизга етарлича қониқиш бера олмайди. Ўртача турмуш тарзи, банк ҳисоби, соғлиғингиз, бизнес ёки маҳсулотлар ёки уларнинг ҳаммаси ўртача. Сиз ўн марта кўпроқ саёҳатига тайёرمىсиз???

Иккинчи боб

Нима учун 10 марта қоидаси муҳим...

Бу қоидага кора фикрлашингиз ва ҳаракат қилишингизнинг сиз учун қанчалик муҳимлигини тушунтиришдан олдин, бир ҳикояни айтиб беришимга ижозат беринг. Мен иштирок этган ҳар бир лойиҳада муваффақиятга эришишда зарур бўлган вақт, куч, маблағ ва ҳаракатни кам ҳисоблар эдим. Биз нишон қилган ҳар бир мижоз ёки мен бошлаган бизнеснинг маълум қисми мен ўйлагандан кўра 10 марта кўп хат, кўнғироқлар, э-маил, қабул қила бошлади. Ҳатто, мен рафиқамни учрашувга таклиф қилишга ва уни турмушга кўндиришга кетган ҳаракат ҳам тахмин қилганимдан 10 марта ортиқ бўлиб чиққан. Сизнинг махсулотингизнинг ёки ҳизмат кўрсатишингизнинг устинлиги қанчалик бўлмасин, мен сизни ишонтириб айтаманки ҳар доим сиз кутмаган ва режалаштирмаган нарсалар бўлади. Иқтисодий ўзгаришлар, ҳуқуқий масалалар, рақобат, ўзгаришга бўлган қаршилиқ, янги махсулот, банк ҳисоби музлатилиши, бозор мувозанати бузилиши, технологик ўзгаришлар, уруш, иш ташлашлар - булар кутилмаган воқеаларнинг бир қанчаси холос. Мен булардан

қўрқингиз керак деб айтмаган бўлардим, аммо, ўрнига ўзингизни янги имконият учун тайёрланг. 10 марта қондаси бўйича фикр юритиш ва ҳаракат қилиш жуда муҳим, булар сизни бу қийинчиликлардан олиб чиқувчи ягона нарсалардир. Пулнинг ўзи ҳеч нарса қила олмайди, у ёрдам беради, аммо сиз учун ишни амалга ошира олмайди. Агар сиз жангга яхши жамоасиз, таъминотсиз, ўқ дорисиз кирсангиз уйга мағлуб бўлиб қайтасиз. Бу жуда содда. Сиз эгаллаган ҳудуд муҳим эмас, уни ўз қолингизда сақлаб қолингиз муҳимроқ. Мен 29 ёшимда ўзимнинг бизнесимни бошладим. Кўп одамлар ўзлари бизнес бошлашмайди чунки улар керакли молиявий узилиш қилишни ҳохлашмайди. Мен бу учун тайёр эдим ва мен 3 ой ичида ўзимнинг олдинги ишимдаги даромадимга эришишимни тахмин қилдим. Аммо, бу бизнес мен учун олдинги ишимдаги даромадни бериши учун 3 йил вақт кетди. Бу мен ўйлаганимдан 12 марта узоқроқ эди. Мен 3 ойдан сўнг чекинишга ҳам рози бўлиб тургандим. Пул туфайли эмас, чидам ва кўнгил қолиб кетиши туфайли. Мен нега компаниям фойда бермаётгани ҳақидаги сабабларни йиғиб рўйхат қилдим. Уларнинг ҳаммасин жамлаб ўзим билан ўзим суҳбатлаша бошладим. Иштиёқим жуда ҳам тушиб кетган эди, руҳиятим тушиб жуда асабий ҳолда эдим. Мен дўстимнинг олдига бордим ва энди давом эта олмаслигимни ҳаммасини тугатишимни айтдим. Мен нима учун

компания фойда бермаётгани борасида сабаб ортида сабаб келтира бошладим: Харидорларда маблағ йўқ, иқтисодиёт ёмон аҳволда, ҳозир тўғри пайт эмас, мен жуда ёшман, одамлар ўзгаришни ҳохламайди, мен ношудман улар ҳам ношуд ва яна бошқа бошқалар. Мен жуда кўп вақтни нега компания яхши ишламаяпти деган саволга жавоб қидиришга сарфлаб шу нарсани тушундимки, мен асосий сабабни унутиб қўйган эдим. Мен жараённинг бошида бозорга янги маҳсулот кириб келиши нималарни талаб қилишини ҳеч қачон ўйлаб кўрмаган эдим. Мен янги ғояни илгари сурдим, ҳеч ким мендан буни сўрамаган бўлса ҳам. Мен тежамкорлик йўлидан кетаётган эдим, шунинг учун ҳам одамлар ёллай олмаган эдим ва реклама учун кўрбим етмаган эди. Шу сабабли ҳам мени ва компаниямни ҳеч ким танимас эди. Мен нима қилаётганимни билмай қолдим. Агар компания яхши ишлаб турганда, бу менинг баҳоналаримга эмас, албатта менинг сай-ҳаракатимга боғлиқ бўлган бўлар эди. Мен сабабларни топишни тўхтатганимда ўз ҳаракатимни 10 марта кучайтирган ҳолда ишни давом эттирдим. Мен шундай қилишим биланоқ, ҳамма нарса дарҳол ўзгарди. Мен бозорга сай-ҳаракатнинг тўғри ҳисоб китоби билан қайтиб кирдим ва натижага эриша бошладим. Кунига 2, 3 та сотувнинг ўрнига 20-30 та сотув амалга оширишни бошладик. Бу ҳали ҳам қийин эди. Мени руҳиятим тушган эди, аммо, мен 10 марта

кўпроқ ҳаракат қилиб 4 марта кўп натижа олаётган эдим. Сиз бирор нарсани қилишга кетадиган зарур вақт, куч ва ҳаракатни кам ҳисоблаганингизда онгингизда, овозингизда, кўринишингизда, юзингизда ва тақдимотингизда “чекиниш” пайдо бўлади. Сиз ишни якунлашга керак булган иродангизни сусайтирасиз. Аммо, сиз керакли ҳаракат миқдорини тўғри ҳисоблаганингизда ўзингизнинг ўрнингизни ҳис қила бошлайсиз. Бозор сизни ҳаракатларингизни сезади ва шунга кўра сизга жавоб қайтара бошлайди. Мен 20 йил давомида минглаб инсонлар ва компанияларга кўмаклашган бўлсам, уларнинг ҳеч бирини зарур ҳаракат ва фикрлаш миқдорини тўғри ҳисоблаганларини кўрмадим. У уй қуриш, маблағни ошириш, ҳуқуқий келишмовчиликлар, иш топиш, янги маҳсулот сотиш, янги мансабни ўрганиш, ишда кўтарилиш, кино яратиш, ёки ҳаётда яхши умр ёлдош топиш бўладими буларнинг ҳаммаси улар ҳисоблагандан кўра кўпроғини талаб қилди. Мен бу санаганларимнинг ҳеч бири жуда қийин эмаслигини айтадиган одамни учратишим қийин эмас. Бу мақсадларга эришиш четдан қараб турган одамга осон туйилиш мумкин, аммо бошидан ўтказганлар бундай демаган бўлар эди. Сиз ниманидир содир бўлишига олиб келадиган ҳаркатингиз миқдорини нотўғри ҳисоблаганингизда, сизнинг жаҳлингиз чиқиб руҳиятингиз тушиб кетади. Бу сизнинг муаммога нотўғри баҳо беришингизга олиб

келади ва эртами кечми мақсадингиз эришиб бўлмас бўлиб туюлади, сўнг сиз мағлуб бўлганингизни тан оласиз. Кўп одамлар, масалан, менежерларнинг мақсадга қўйилган биринчи қадамлари бу ҳаракатни кучайтириш эмас балки мақсаднинг ўзини қисқартириш. Улар йил бошида мақсад қўйишади ва ярим йилликда бу мақсадга ета олмасликларини тушуниб етишади, шундан сўнг йиғилиш чақириб жамоани руҳиятини туширмаслик ва ғолиб бўлиш имкониятини сақлаб қолиш учун мақсадларини қисқартирадилар. Бу катта хато. Бундай қилиш ташкилотда хато тушуниш пайдо қилади. Бу мақсад муҳим эмас эди, ғалаба қозонишнинг ягона йўли бу финиш чизигини кесиб ўтиш. Яхши менежер ишчиларни бориға эришиш учун мажбурлайди фақат мақсадга эмас. Ҳаммани ўзини яхши ҳис қилиши учун мақсадни ўзгартириш жамоа руҳияти, умид, қобилиятларнинг пасайишига олиб келади ва ҳар бир киши нима учун компания мақсадга эриша олмади деган саволга сабаб аниқроғи баҳона қидиришни бошлашади. Ҳеч қачон мақсадни қисқартирманг, унинг ўрнига ҳаракатни кучайтиринг. Сиз мақсадларингиз тўғрисида қайта ўйлаб кўришни бошлаганингизда, баҳоналар қидира бошлаганингизда, ўзингизни қийинчиликдан олиб қоча бошлайсиз ва ҳолатда ўз орзуларингиздан воз кечаётган бўласиз. Бу белгилар шуни кўрсатадики, сиз йўлдан адашдингиз ва ўзингиз дастлабки ҳисболаган

ҳаракат миқдорини қайта ўйлаб кўришингиз керак. 10 марта қондасида мақсад муаммо ҳисобланмайди. Тўғри миқдорда қилинган ҳаракат билан ҳар қандай мақсадга эришса бўлади. Агар мен бошқа сайёрага боришни хоҳласам, мен шунга ишонаманки бу иш учун қанчалик ҳаракат қилишимни билишим мени мақсадга олиб боради. Одамлар ҳаракатни етарлича ҳисоблай олишмаганда, сабаб қидиришни бошлашади. Одамзодда шундай ажралмас ва автоматик ҳисоблагич борки, бу ҳисоблагичнинг вазифаси муваффақиятсизликни тушунтириш. Ҳар доим ҳисоблагич томонидан кўрсатиладиган муаммо эса ҳаракатнинг ўзи эмас, балки бошқа бир нарсадир. Бу ҳисоблагич мантиқдан кўра кўпроқ туйғуга таянади, у лойиҳа, харидор, иқтисодиёт, ва одамларнинг етишмаслигини муваффақиятсизликнинг ечими сифатида танқид қилади. Бундай баҳоналарнинг ҳаммаси ҳисоблагичга ОАВ, талим тизими, бизнинг тарбиямиз туфайли юкланади: “бозор бунга ҳали тайёр эмас”, Иқтисод ёмон аҳволда” “ Мен бу бизнес учун мос эмасман” “ мақсадлар жуда нореал” ва бошқалар. Аммо сиз шунчаки керакли миқдордаги ҳаракатни нотўғри баҳоладингиз. Бу вақт, иқтисод, маҳсулот, ёки сизнинг компаниянгиз қанчалалар улканлигига боғлиқ эмас, тўғри миқдорда қилинган тўғри ҳаракат сизни муваффақиятга олиб келади. Мен ўзимнинг 30 йиллик компаниялар қуриш, янги

махсулотлар ва ғояларнини бозорга олиб кириш борасидаги тажрибамдан ишонтириб айтаманки, сизнинг бизнес планингиз қанчалар мукаммал бўлмасин бу ерда ҳар доим сиз олдиндан кўра олмайдиган нимадир бўлади. Махсулотингиз ҳеч нимага арзимаса ҳам, ёки энг яқин тақибчингиздан 100 марта устун бўлсангиз ҳам, одамлар сиз ҳақида билиши учун жуда қаттиқ ҳаракат қилишингиз керак. Сиз уринаётга ҳар бир лойиҳа сиз тасаввур қилганданда кўпроқ вақт, маблағ, куч, ҳаракат талаб қилади. Сиз кутаётган ҳар бир нарсани 10 га кўпайтиринг ва сиз билан ҳавфдан йироқ бўласиз. Агар нимадир сиз кутгандан 10 марта ортиқ бўлмаса, бу асабийлашиб ўтиргандан кўра анча яхшироқ. Ғояларингизни амалга оширишда вақтни тежашни истасангиз, кўп жойда кўпроқ одамлар билан учрашиш учун ҳар бир нарсанинг 10 марта кўп микдордагисини қилишингизга ишончингиз комил бўлсин. Масалан, сиз ғоянгизни амалга ошириш учун битта одамни ёллаган бўлсангиз, кўпроқ вақт тежаш учун 10 та одамни ёлланг. Аммо эсда сақланг, 10 марта кўпроқ одам 10 марта кўпроқ пул дегани ва баъзида сиз бу одамларни бошқариб туришингиз керак. 10 марта ўлчов қондаси лойиҳанинг исталган қисмида пайдо бўлувчи кутилмаган ҳодисаларни огоҳ этади: ишчилар билан боғлиқ муаммолар, ҳуқуқий муаммолар, иқтисодий жараёнлар, миллий ва глобал ҳодисалар, рақобат, касаллик ва бошқалар. Бу

рўйхатга лойиҳангизга нисбатан бозор қарама-қаршилигини, технологиядаги ўзгаришларни ҳам кўшиб кўйинг ва сизда бундай кутиладиган кўшимча ҳодисаларнинг катта қисми бўлади. Баъзи сабабларга кўра, ўз ғояларини бозорга олиб кирмоқчи бўлган одамларда ижобийлик бўлади ва бу нарса уларнинг бу лойиҳаларини тугатишига керакли нарсаларни нотўғри тушунишларига сабаб бўлади. Лойиҳа учун иштиёқнинг мавжудлиги муҳим аммо сиз бир муҳим нарсани унутмаслигингиз керак: Сизнинг кутилаётган харидорингиз лойингизга нисбатан иштиёқи бўлмаслиги мумкин чунки ҳали улар лойиҳангиз ҳақида маълумотга эга эмаслар. Бозор эса сизнинг лойиҳангизга орқасини ўгириши мумкин. Шундан сўнг иштиёқсизлик вужудга келади ва қизиқиш йўқолади. Мен сизга лойиҳангиз борасида салбий бўлинг демаяпман, шунчаки тайёр туринг. Лойиҳангизни 10 марта қоидаси ёрамада ҳудди ҳаётингиз шунга боғлиқдай бошқаринг. Ўз фаолиятингизни ҳудди ҳар қадамингизда камера бордай олиб боринг. Тасаввур қилинг сиз тасвирга олинмоқдасиз ва сизнинг болаларингиз ва набираларингиз бу тасвирдан ҳаётда қандай қилиб муваффақиятга эришишни ўрганишади. Ҳар бир нарсага ўз саҳифасини тарих китобларида қолиши учун ўзининг сўнги имкониятидан фойдаланаётган чемпион атлетнинг важоҳати билан кучга ўтинг. Ва шунга амал қилишни унутманг: Ҳамма ғолибларнинг бир умумийлиги

бор. Улар ҳар бир ишни тугатилишигача киришади. Баҳона қилманг, асир олмаслик қоидасига амал қилинг. Ҳар бир вазиятга нима бўлса ҳам ғалаба қозониш керак деган қараш билан ёндашинг. Тажовузкор эшитилдими? кечиринг, аммо бу бугунги кунда ғалаба қилиш учун талаб қилинадиган жиҳатдир. Буни олдин ҳам эшитганингизга ишончим комил, аммо омад шунчаки содир бўлмайди. У мунтазам ва тўғри қилинган ҳаракатлар мевасидир. Фақатгина тўғри қараш ва шунга мос келувчи ҳаракат билан фаолият юритувчилар омадга эришадилар. Омаднинг маълум бир аҳамияти бор аммо омади келаётган ҳар бир одамдан сўрасангиз, улар қилган ҳаракатга тўғри келишини айтишади. Сиз қанча кўп ҳаракат қилсангиз муваффақиятга эришишингиз имконияти шунча яхшиланади.

Учинчи боб

Муваффақият нима?

Мен муваффақият атамасини ҳозирга қадар бир неча бор фойдаландим. Бугун келинг унинг аслида нима эканлигига тўхтатайлик. У менга англатган маънодан кўра сизга бошқа маънони англатмайди. Изоҳ ҳақиқатдан ҳам одам ҳаётининг қайси қисмида эканлиги ёки унинг диққати нимага қартилганига боғлиқ. Болаликда муваффақият кеч ухлашга рухсат олиш билан изоҳланиши мумкин. Аммо вақт ўтиши билан бу қизиқ бўлмай қолади ва ўсмирлик пайтларида эса ўз хонасига эга бўлиш, мобил телефон ёки уйга кеч кела олиш муваффақият саналина бошлайди. 20 ёшда сўнг биринчи уйингизни жиҳозлаш ёки биринчи ишдаги кўтарилишингиз. Кейинчалик, турмуш, фарзандлар, ишдаги янада кўтарилиш, саёҳат, кўпроқ пул муваффақият деб қаралади. Ёшингиз ўтган сайин, ҳолатлар ўзгарган сари муваффақият тушуниш йўлингиз ўзгариб боради. Ёшингиз улуғлашиб қолганда, сиз муваффақиятни соғлиқ, оила, набираларда, сизнинг меросингизда ва кейин сизни қандай эслашларида деб ҳисоблай бошлайсиз. Ҳаётнинг қайси қисмида бўлишингиз, қандай ҳолатларга дуч келаётганингиз, қайси одамларга сизнинг этиборингиз ортиши сизнинг муваффақиятга берадиган изоҳингизга таъсир

этади. Муваффақият ҳаётнинг ҳар бир соҳасида топилиши мумкин - молиявий, илоҳий, жисмоний, руҳий, ҳиссий, ижтимоий ёки оилавий. Аммо, сиз уни қаерда топманг, муваффақиятга эришиш ва уни сақлаб қолиш керак бўладиган энг асосий нарсa бу қуйидагилардир.

1. Муваффақият муҳим.
2. Муваффақият сизнинг бурчингиз.
3. Муваффақиятда етишмовчилик тушунчаси мавжуд эмас.

Биринчи фикр тўғрисида шу бобда суҳбатлашамиз, кейингиларини эса келаси бобларда.

Муваффақият муҳим

Маданияти, ирки, дини, иқтисодий ва ижтимоий келиб чиқишидан қатъий назар кўп инсонлар муваффақиятни ҳар бир шахс соғлиги, оила бирлиги, бу нарсаларнинг келажақдаги тақдир учун муҳим деб биладилар. Муваффақият мумкин бўлган ҳар бир нарса борасида ишонч, ҳавфсизлик, хотиржамлик, каттароқ даражада ҳисса қошиш қобилияти, умид ва етакчилик тақдим этади. Усиз сиз ва сизнинг жамиятингиз, компаниянгиз, мақсад ва орзуларингиз ва ҳатто бутун цивилизация ривожланишдан тўхтади. Муваффақиятни кенгайиш сифатида қабул қилинг. Давомий ўсишсиз ҳар қандай бирлик корпорация, орзу ҳатто бутун ирқ бўлсин ҳаммаси йўқ болади. Тарих кенгайишни қуллаб-қувватловчи мисолларга бой ва қачонки кенгайиш содир бўлмаса ҳалокатлар содир бўлади. Викингларни, қадимги Рим ва Греция, Коммунистик Россия ва яна саноксиз компаниялар ва маҳсулотларни айтиб ўтишимиз мумкин. Муваффақият инсонлар, жойлар ва нарсаларни мавжудлигини таъминлаш учун зарурдир. Ўз онгингизда ёки аҳамиятсиз бўлган суҳбатда муваффақиятни ҳеч қачон камайтирмаслигингиз керак; бу жуда муҳим. Муваффақиятнинг сизнинг келажагингизга бўлган аҳамиятини қисқартирган инсон

Ўзининг муваффақиятга эришиш имкониятларидан воз кечган ва ўз ҳаётини бошқаларни ҳам худди шундай қилишга ундаётган бўлади. Инсонлар ёки инсонлар жамоаси янада давом этиш учун фаол равишда ўз мақсадлари ва нишонларига эришиб боришлари керак. Агар бундай бўлмаса, улар мавжуд бўлишдан тўхташади ёки ишлатилиб юборилади ва ниманингдир бир қисмига айланиб кетадилар. Ўз мавқеларини сақлаб қолишни ҳохлаган компания ва саноат турлари ўз махсулотларини яратишлари, уни бозорга олиб чиқишлари, миждозлар, ишчилар ва сармоядорларини хурсанд қилишлари ва буни яна ва яна амалга оширишлари керак. Муваффақиятнинг аҳамиятини инобатга олмайдиган бир қанча “доно ҳикматлар” мавжуд. Масалан, “муваффақият бу саёҳат манзил эмас”. Илтимос! Дахшатли иқтисодий сиқилиш содир бўлганда, ҳар бир киши бундай “доно ҳикматлар” ёрдамида овқат топа олмасликлар ёки уй ҳаражатларини қоплай олмасликларини тезда англаб етадилар. Охириги йиллардаги иқтисодий тангликлар биз муваффақиятнинг аҳамиятига паст баҳо берганимиз ва бизни яшаб қолишимиз учун жуда муҳимлигини тушунмаганимизни кўрсатиб қўйди. Шунчаки ўйинни ўйнашни ўрганиш кифоя эмас, қандай қилиш ғалаба қилишни ҳам билиш лозим. Сиз қатнашган ҳар бир нарсада қайта ва қайта ғалаба қилиш сизнинг янада узоқроқ кенгайишингизни кафолатлайди. Ва бу сиз ва

сизнинг ғояларингизнинг келажақда ҳам яшаб қолишини билдиради. Муваффақият тенг равишда ҳар бир киши ўзлиги учун муҳим. У ишонч, тасаввур, ҳавфсизлик ҳиссини оширади ва ҳисса қўшиш туйғусига урғу беради. Ўз оиласи ва келажагини таъминлай олмаган инсонлар ўзларини ва оиласини ҳавфга қўядилар. Муваффақиятли бўлмаган инсонлар товар ва хизмат сотиб олишга олмайдилар. Бу иқтисоднинг секинлашувига, солиқларнинг қисқаришига олиб келади ва бу эса мактаблар, касалхоналар, ижтимоий хизматлар учун ажратилган маблағга салбий таъсир қилади. Бу сафар кимдир айтади “Муваффақият ҳамма нарса дегани эмас” албатта у ҳамма нарса дегани эмас. Мен ҳар доим инсонлар қайси пайтда бу гапни айтаётганларидан ҳайратда бўламан. Семинарларимда кимдир менга шу гапни айтганда мен одатда шундай жавоб қайтараман:” Сиз ўзингиз ҳали эришмаган нарсанинг аҳамиятига кўз юмишга уриняпсизми?”. Ҳақиқатга тик боқинг! Сиз қандай мақсад учун ҳараҳат қилишингиздан қатъий назар муваффақият жуда муҳим. Агар сиз унинг аҳамиятини унутсангиз, сиз ғалаба қилишни ҳам унутасиз, етарлича узоқ ғалаба қилишни унутсангиз сиз тўлиғича унутиласиз! Фарзандларингиз сизнинг чекинаётганингизни кўришса бундан улар фойда оладилар деб ўйлайсизми? Бирорта киши сизнинг санъат намунангиз сотилмаётганидан ёки ажойиб китоб

чоп этишингиз ва буюк ғоянгиз кўплар ҳаётини яхшилашидан фойда оладими? Ҳеч ким сизнинг муваффақиятсизлигингиздан фойда олмайди. Аммо сиз уни қайтаришга, мақсад ва орзуларингизга эришишга қодир бўлганингизда эди, ҳозир бошқача бўлар эди.

Тўртинчи боб

Муваффақият сизнинг бурчингиз

Мен муваффақиятни кутишни бас қилиб унинг ўрнига унга бурч, мажбурият ва маъсулият сифатида ёндаша бошлаганимда менинг ҳаётимда туб бурилиш рўй берди. Мен муваффақиятни шунчаки содир бўлиши ёки бўлмаслиги мумкин тушунчадан кўра ахлоқий масала яъни оиламга нисбатан бурчим сифатида кўра бошладим. 17 йилни мени ҳаётга тайёрловчи таълимга сарф этдим, бу талимда муваффақият ҳақида ҳеч қандай дарс йўқ эди. Ҳеч ким мен билан муваффақиятнинг аҳамияти, унга эришиш учун нима қилишим кераклиги ҳақида гаплашмаган. Жуда қизиқ! Йиллаб таълим, маълумот, юзлаб китоблар, синфдаги вақтим ва маблағ, аммо ҳамон ўз мақсадимни қидираётган эдим. Аммо мен ҳаётимда содир бўлган ва мени сергақликка чорлаган икки воқеа учун миннатдор бўлишим керак. Менинг мавжудлигим ва ҳаётим ҳар иккала ҳолатда ҳам таҳдид остида қолган эди. Биринчиси 25 ёшимда содир бўлди. Менинг ҳаётим мақсадсиз яшаган ва ҳеч қандай ниятсиз довдираб юрган йилларим туфайли жуда аянчли аҳволга келиб қолган эди. Пулим йўқ, бир қанча ғашлик, ҳеч

қандай йўналишсиз, жуда кўп бўш вақт билан ҳали ҳам муваффақиятга мажбурият сифатида ёндашишга қасд қилмаган эдим. Агар мен бунини тушуниб етмаганимда ва ҳаётни жиддий қабул қилмаганимда, билмайман бугун ҳаёт булардимми йўқми. Биласизку, вафот этиш учун қариш шарт эмас. Мен 20 ёшимда ҳаётдаги йўналишимсиз ва мақсадимсиз ўлиб бораётган эдим. Ўша пайтлар ишсиз эдим, атрофимни фақат мағлублар ва умидсизлар қуршаб олган, бу ҳам етмаганига ҳар кунги наркотик моддалар ва алкоголь. Агар мен сергак тортмасдан шундай ҳаётни давом эттирганимда, ўртамиёна балки, унданда ёмонроқ ҳаёт тарзида яшаётган бўлар эдим. Муваффақиятли ҳаёт томон ҳаракат қилмаганимда, мен ҳаётдаги мақсадимни фаҳмламаган ва ҳануз кимнингдир мақсадини қондириш учун ўз умримни яшаб юрган бўлар эдим. Келинг, бунини тан олайлик, ҳозир ҳам шунчаки мавжудлиги маълум инсонларни кўплаб топсак бўлади. Ўшанда мен сотувни касб сифатида бошладим ва кейин сотувда муваффақиятли бўлишим учун ҳамма нарсани қилиб кўришга қарор қилдим ва менинг ҳаётим ўзгарди. Иккинчи сергакликка чақирувчи ҳодиса 50 ёшдалигимда иқтисод “Улкан Депрессия” дан бери катта қийинчиликларни кечириётганда рўй берди. Миллионлаб инсонлар, компаниялар, саноат турлари, ва ҳатто бутун бир иқтисод каби ҳаётимнинг ҳар жабҳаси ҳавф остида қолди. Бир

кеч давомида шу нарсa аниқ бўлиб қолдики, компаниям ўз секторида ҳали етарлича қудратли эмас эди ва унинг келажаги шубҳа остида қолди. Қўшимча равишда, менинг молиявий аҳволимнинг ҳам келажаги сўроқ остида бўлиб, бошқалар тили билан айтган улкан молиявий бойлик йўққа чиқиш арафасида эди. Мен бир кун и телевизорни ёққанимда қандай қилиб ишсизлик ортаётгани, акция бозори туфайли катта бойликлар кўкка соврилаётгани, банклар ёпилаётгани, компанияларга ҳукумат томонидан таъсир этилаётганини эшитганимни эслайман. Мен оилам, компаниям ва ўзимни ҳавфли вазиятга солиб қўйганимни англадим, чунки менинг мақтовлардан бошим гангиб муваффақиятга бурч, мажбурят ва маъсулият сифатида ёндашишни давом эттирмаётган эдим. Мен диққатим ва мақсадимни йўқотгандим. Ҳаётимнинг бу икки муҳим палласида, мен сергак тортиб шуни англадим муваффақият бекамикўст ҳаётга эга бўлиш учун жуда аҳамиятлидир. Иккинчи ҳолатда, муваффақиятнинг кўп инсонлар ҳисоблагандан кўра кўпроқ микдорда бўлиши ва муваффақиятни мунтазам тақиб этиш танлов сифатида эмас зарурат сифатида қабул қилиниши керак.

Кўп инсонлар муваффақиятга мен унга борлиғимни бермаган пайтимдагидай ёндашадилар. Улар унга худди бир танлов каби бошқалар ҳаётида рўй берадиган аҳамият касб

этмайдиган тушунча сифатида қарайдилар. Бошқалар эса “кичик” муваффақиятга йўлиқсалар, шу “кичик” миқдор билан ҳамма нарса яхши бўлиб кетишига ишонишади. Муваффақиятга танлов сифатида қараш одамларнинг нима учун уни ярата олмаётганлари ва кўплар ҳаётнинг тўлиқ имкониятларига яқин ҳам кела олмаётганларининг асосий сабабларидан биридир. Ўзингиздан тўлиқ имкониятингизга қанчалар яқин эканлигингизни сўранг. Сиз жавобни ёқтирмаслигингиз мумкин. Агар сиз уни имкониятингизни рўёбга чиқаришда, бурч деб ҳисобламасангиз, сиз унга эришолмайсиз. У сиз учун ахлоқий масала бўлмаса, сиз ўз имкониятингизни қондириш учун мажбурлик ҳиссини туймайсиз. Инсонлар муваффақиятга қириши керак булган мажбурият, ҳаёт ёки мамот масаласи, эришиш керак нарса сифатида ёндашмайдилар. Кейин эса ҳаётларининг қолган қисмини нима учун унга эришмаганлари борасидаги баҳоналарини яратиш билан ўтказадилар. Сиз муваффақиятни мажбуриятдан кўра танлов деб қабул қилганингизда шундай бўлади. Бизнинг уйда, биз муваффақиятни оиламиз келажаги учун муҳим нарса деб ҳисоблаймиз. Рафиқам ва мен бу ҳақида бир ҳил фикрдамиз, биз тез тез унинг нақадар муҳимлиги борасида ва қандай қилиб иккинчи даражали муаммоларни йўлимиздан олиб ташлаш борасида суҳбатлашамиз. Муваффақиятни шунчаки молияга

оид атама сифатида назарда тутмаяпман, у бизнинг турмуш, соғлик, дин, бизнинг жамиятга қўшган ҳиссамиз ва келажагамиз, ҳатто биздан кейин даврга ҳам боғлиқ тушунчадир. Сиз муваффақият тушунчасига ота-онанинг фарзандига нисбатан бурчи тариқасида ёндашишингиз керак, бу шараф, мажбурият, ва жуда муҳимдир. Яхши ота- оналар фарзандларига ғамхорлик қилиш учун ҳамма нарсага тайёрлар. Улар чақалоқларинини овқатлантириш учун тун ярмида уйғонадилар, уларни кийдириш ва едириш учун қаттиқ ишлайдилар, улар учун ҳатто урушадилар, уларни ҳимоя қилиш учун ҳаётларини ҳавфга қўядилар.

Ўзингизга ёлгон гапиришни бас қилинг.

Ўзлари истаган нарсага эришолмаган инсонлар ўзларини оқлаш мақсадида муваффақиятнинг кадрини пасайтирган ҳолда ўзларига ёлгон гапиришади. Буни бугун жамиятда сезиш жуда осон. Сиз буни китобларда ўқишингиз, черковларда эшитишингиз, мактабларда кўришингиз мумкин. Масалан, истаганига эришолмаган болалар биров курашадилар, сўнг йиғлашга тушадилар охирида эса улар бу нарса керак бўлмаганини айтиб ўзларини ишонтирадилар. Сиз ниманидир ҳоҳлаганингиз ва унга эришолмаганингизни тан олиш айб эмас. Бу сиз йўлиққан тўсиқларга қарамасдан мақсадингизга етишга ёрдам берадиган ягона йўл. Ҳатто энг омадли инсонлар ҳам тўғри жойда,

тўғри пайтда, тўғри одамлар қаршисида пайдо бўлиши учун нимадир қилишлари керак. Мен олдинги бобнинг бошида айтганимдек, омад кўп ҳаракат қилган одамнинг эришган натижасидир. Муваффақиятли инсонларнинг омадли туйилишига асосий сабаб шуки, муваффақият табиий равишда янада кўпроқ муваффақиятни яратади. Одамлар шундай бир сеҳрли куч яратдиларки, бу уларга янада юксакроқ мақсадларга етишларига ундайди. Ўзингиз ҳаракат бошламагунингизча муваффақиятлилар неча марта уринганлари ва муваффақиятсизликка учраганликларини кўрмайсиз ва бу ҳақида эшитмайсиз. Сиз қачон ғалаба қилишни бошлаганингиздагина дунё сизга эътибор беришни бошлайди. КФК ни машҳурликка олиб чиққан Колонел Сандерс бирорта одам бу ғояни сотиб олишидан олдин бунга 80 дан ортиқ марта тушунтирган. Салонининг Рокки сценарийсини ёзишига атига 3 кун етган ва филм 200 миллион доллар жамғарди. Аммо у буни ёзганида умумуман пули йўқ эди, ўз хонасини иситишга қурби етмаган ва ҳатто егулик сотиб олиш учун итини 50\$ га сотишга мажбур бўлган. Истироҳат боғи ҳақидаги ғояси учун Walt Disney`нинг устидан кўпчилик кулган, аммо ҳозир эса бутун дунёдаги одамлар билет учун 100\$ сарфлашади ва Disney Land`да таътилни ўтказиш учун умрлари давомида пул жамғаришади. Омаднинг қандайлиги борасида фикрларингиз чалкашмасин.

Омадли инсонлар муваффақиятли инсонларни яратишмайди; муваффақиятга чанқоқ одамлар ҳаётда омадли бўлиб бораверадилар. Шундай гап бор: “Қанча қаттиқ ишласам, шунча омадли бўлиб боряпман”. Биз энди бу қадамни узоқроққа ташлаймиз: Агар сиз қайта ва қайта муваффақиятга эришадиган бўлсангиз, энди бу сиз учун “муваффақият” эмас балки кундалик ҳаётингиздаги одатга айланади. Муваффақиятли одамлар одатда уларда магнит кучи мавжуд деб тарифланади, бу сеҳрли жозиба деб аталиб уларни ҳар доим қуршаб олгандай ва уларга эргашгандай таассурот қолдиради. Нима учун? Чунки муваффақиятли инсонлар муваффақиятга бурч, мажбурият, масулият ва ҳатто ўз ҳуқуқлари сифатида ёндашадилар. Айтайлик икки инсон ўртасида муваффақиятга олиб боровчи имконият пайдо бўлди ва нима деб ўйлайсиз бу имконият муваффақиятни бурч деб ишонадиган одам биланми ёки шунчаки яқинлашиб имкониятга ёпишадиган ёки “олсанг ол, бўлмаса ташла” қабилида иш тутадиган одам билан бўладими? Ўйлашимча сиз аллақачон жавобни билиб бўлдингиз. Тез такрорланиб турадиган иборага қарамасдан, “зумда эришилган муваффақият” мавжуд эмас. Муваффақият ҳар доим олдинроқ қилинган ҳаракатнинг натижасидир. Бу ҳаракатнинг қанчалик аҳамиятга эга эканлиги ёки қанча вақт олдин амалга оширилгани муҳим эмас. Бизнес, актёр, маҳсулот, ёки мусиқий гуруҳни бир

зумда эришилган муваффақият деб атайдиганлар бу инсонларни ўз йўллари яратишларида қанчалик таваккалчиликларга қўл урганликларини тан олишни ҳохлашмайди. Улар бу инсонлар ўзлари ҳақиқатда лойиқ бўлган ғалабалари ёлида саноксиз қадамлар ташлаганларини кўришмайди. Муваффақият унга эгалик қилишга бўлган тақид ва у эришилгунга қадар қилинган ҳаракат натижасидир. Агар сиз муваффақиятга этник ва ахлоқий бурч, оилангизга бўлган мажбурият ва маъсулиятдан камроқ тушунча сифатида ёндашсангиз, сиз уни ярата олмайсиз ва уни сақлаб қолишда ҳам катта қийинчиликларга учрайсиз. Мен сизга кафолат бераманки агар сиз, оилангиз ва компаниянгиз муваффақиятга маъсулият ва ахлоқий масала сифатида қабул қилишса, ҳамма нарса дарҳол ўзгаришни бошлайди. Ахлоқ бу шахсий масала ҳисобланишига қарамасдан, кўп одамлар ахлоқ фақатгина тўғри сўзлаш ёки пул ўғирламаслик билан чегараланиб қолмаслигига қўшилишади. Ахлоқ бериладиган изоҳни бизга тақдим этилган имкониятдан тўлиқ фойдалишимиз керак деган фикр билан кенгайтирилиши мумкин. Мен ҳатто катта миқдордаги муваффақиятни талаб қилмасликни мен бироз “ахлоқсиз”лик деб талқин қилган бўлардим. Ҳар куни ўзингизни энг яхши имконият доирангизда ҳаракат қилишингиз бу ахлоқийлик, буни қила олмаслик эса ахлоқнинг бузилишидир. Сиз мунтазам равишда

муваффақиятни бурч, мажбурият, ва маъсулият сифатида талаб қилишингиз керак. Мен сизга қандай қилиб ҳар қандай бизнес ёки саноат турида, ҳар қандай пайтда, ҳеч қандай қийинчиликларга ва қанча миқдорда ҳолашингизга қарамасдан муваффақиятингиз кафолатланишини кўрсатиб бераман! Муваффақиятга ахлоқ нуқтаи назаридан ёндашилиш лозим. Муваффақият сизнинг, бурч, мажбурият ва маъсулиятингиздир.

Машқ

Муваффақиятга сизнинг , ва сифатида ёндашиш керак.

Ўз сўзларингиз билан қандай қилиб муваффақият сизнинг бурч, мажбурият ва маъсулиятингиз бўла олишини ёзинг.

.....
.....

Муваффақият ҳақида ўзингизга ёлғон гапирган иккита мисолингизни ёзинг.

.....
.....

Муваффақият ҳақида билишингиз керак бўлган иккита нарсани айт.

.....
.....

Бешинчи боб

Муваффақиятда етишмовчилик бўлмайди.

Муваффақиятга қандай қарашингиз унга қанчалик яқинлашинингиз билан бирдек муҳим. Ишлаб чиқариладиган ёки кашф қилинадиган маҳсулотга ноўхшаш ҳолда қанчалик кўп муваффақият яратилишида “чегара” йўқ. Сиз унга истаганингизча эга бўлишингиз мумкин, мен ҳам, ва сизнинг ютуғингиз менинг эришиш қобилиятимни тўхтатиб ёки чегаралаб қўймайди. Афсуски, кўпчилик муваффақиятга худди у қандайдир етишмовчиликдай қарашади. Улар агар кимдир муваффақиятли бўлса, бу сизнинг муваффақиятни яратиш қобилиятингизга тўсқинлик қилади, деб ўйлашади. Муваффақият лоторея, бинго, отлар ўйини ёки машиналар ўйини эмас, у фақат 1 та ғолиб бўлишига йўл қўймайди. Унда кўплаб ғолиблар бўлиши мумкин. У чекланган захирали истеъмол буюми ёки ресурс ҳам эмас. Унда ҳеч қачон етишмовчилик бўлмайди, чунки у ғоялари, яратувчанлиги, даҳолиги, истеъдоди, ақли, аслиги, қатъийлиги ва аниқлиги билан чекланмаганлар томонидан яратилади. Эътибор берган бўлсангиз мен муваффақиятга эришилган деб эмас яратилган деб

изоҳ беряпман. Мис, кумуш, олтин ёки олмосга мавжуд бўлган ва излаб топиш шарт бўлган ўхшамаган ҳолда муваффақият одамлар яратадиган нарсадир. Буюк ғоялар, янги технологиялар, инновацион маҳсулотлар ва мавжуд муаммоларнинг янги ечимлари, ҳаммаси ҳеч қачон етишмовчиликда бўлмайди. Муваффақият яратилиши дунёнинг барча қисмларида, бир ёки турли хил вақтда, турли қатламларда, миллионлаб чегара билмас кишилар томонидан амалга оширилиши мумкин. Муваффақият ресурслар, таъминотга ёки фазога боғлиқ эмас. Сиёсат ва ОАВ етишмовчилик концепцияларимга баъзи нарсалар етарли эмас, яъни “Сизда нимадир бўлса, миллионда йўқ” деган фикрни талқин қилган ҳолда муваффақлаштиради. Кўпчилик сиёсатчилар бу мифни ўз тарафларини бошқа сиёсатчи ёки партияларга ёки уларга қарши туришга ундаш учун ёйишади. Улар “ Мен сен ҳақингда кўпроқ қайғураман “Мен ҳаётингни осонлаштираман” ёки “Мен солиқларни камайтираман”, “Болаларинг учун яхшироқ таълимни ваъда қиламан”, ёки “Муваффақиятли бўлишга имкон яратаман кўринишидаги гапларни айтади. Ушбу таъкидларнинг туб маъноси: фақат мен қила оламан бошқа эмас қабилида бўлади. Бундай сиёсатчилар ортидан эргашувчилар муҳим деб ўйлаган мавзулар ва ташаббусларга урғу беришади, кейин эса фуқароларда турли ишларни

ўзлари учун қилишга қодир эмас деган ҳис уйғотишади. Улар мавжуд эҳтиёжларга алоҳида эътибор қаратишади ва одамлар ўзлари хоҳлаган ва муҳтож бўлган нарсаларга эришиш йўли фақат уларни қўллаб қувватлаш орқали деб ўйлашлари учун қўлларида келганини қиладилар. Акс ҳолда, улар шундай ишора қиладиларки, ўз ҳиссангизга эришиш янада узоқлашади. Одамлар билан сиёсат ва дин тўғрисида гаплашиш қийин эканлигининг сабабларидан бири - иккаласининг алмашилиши етишмовчиликни таклиф қилишга мойил. Ва у муқаррар мунозараларга сабаб бўлади. Масалан, сизнинг сиёсий қарашларингиз ютиб чиқса, меники ютқазади. Агар битта партия ўз истаганларига эришса, бошқаси бундан азият чекади. Бошқа маълум умумий муносабатлар ва мулоҳазаларга нисбатан ҳам шундай дейиш мумкин. Одамларнинг норозиликка рози бўлиши ниҳоятда мушкул, одамлар бир инсоннинг фикри унга қарши бошқа фикр мавжуд бўлмагунча ҳисоб эмас деган фараз билан иш кўришади. Ушбу чегаралар ва етишмовчиликлар концепциясига асосланган тушунча бир-биримизга бўлган зиддиятни кучайтиради, халос. Нима учун кимдир ҳақ, кимдир ноҳақ бўлиши керак? Ўзи камчиликлар нима учун керак? Рақобат тушунчаси таклифига кўра агар кимдир ютса, кимдир мағлуб бўлиши шарт. Голнинг вазифаси ғолибни аниқлаш учун бўлган майдон ўйинида тўғри бўлса-да, бизнес ва ҳаётдаги муваффақият

учун бу реал эмас. Катта ўйинчилар бундай чекловлардан келиб чиқиб ўйнамайдилар. Бунинг ўрнига меъёрсиз ўйлашни маъқул кўрадилар, яъни бошқалар имконсиз деб ҳисоблаган натижаларга парвоз қилишларига йўл кўядилар. Молия афсонаси бўлган Урен Банинг муваффақияти кимнингдир инвестиция стратегияси туфайли ортиб ёки камайиб қолмаган ва унинг молиявий ҳаракатлари ҳеч қандай йўл билан менинг ўзим учун молиявий ютуқларга эришиш қобилиятимни чеклаб ёки чегаралаб қўя олмайди. Google`нинг асосчилари Facebook яратишни тўхтатишмаган, Microsoft`нинг 20 йиллик устуворлиги Стив Жобснинг Apple профили, iPhone`лар ва iPad`ларга қараб интилишига тўсқинлик қилмаган. Шундай тарзда ушбу компаниялар янги маҳсулотлари, ғоялари, муваффақиятлари, кашфиётлари сўнги йилларда бошқаларни, балки сизни, муваффақиятдан ўзига хос даражага етишишингизни тўхтатиб қолмайди. Бу сизнинг энг ижодкор томонларингизнинг ечимини ва бир қанча асл муваффақиятни ярата олишингизнинг йўлини топишингизга руҳлантиради.

Мендан кейин уйда яшовчи киши, дарвоқе, Голливудда энг машхур актёрлардан бири, у катта юлдуз ва ажойиб актёр. Унинг уйи билан менинг уйимни ажратиб турадиган йўлдаги доимий ўйдим-чуқурлар ҳеч қачон тузатиб бўлмайдигандек туюлади. Яна бир кўчанинг охирида Яшовчи кўшнимда кўчани “кино юлдуз”

таъмирлайди. Чунки у битта филм учун 20\$ млн олади деган изохли таҳлил бор эди. Мен бу инсоннинг муваффақият тўғрисида фикр юритишидан ҳайратландим. Қизиғи шундаки, кўшнилари ичидан айнан шу актёр кўчани таъмирлаш учун пул тўлаб муваффақият яратди. Қолганлар йўлни у учун яхшилаши керак. Чунки у бизнинг кўни-кўшничилигимизни яхшилабди деб ўйлаб қолдим. Бирор бир телеюлдуз жуда йирик шартномага эга бўлса, одамлар бир кишига ҳам шунчалик кўп пул тўланадими деб сўраш орқали ўз муносабатларини билдиришади. Лекин пулни одамлар яратишади ва машиналар босиб чиқаради. Пул етишмовчиликдан мавжуд эмас, у фақатгина кадрининг тушишидан азият чекади холос. Баъзи бир гуруҳ одамларининг 400 млн \$ бир кишига етади деб ҳисоблашишар, нарсанинг иложи бор деган далда бўлиши лозим. Мен шунга амин бўлдимки, кўпчилик, барчаси эмас, етишмовчиликлар шунчаки тушунчалардан келиб чиқади. Компания ёки ташкилот сизга керак бўлган ёки сиз хоҳлайдиган нимадир — олмос, нефт, сув, тоза ҳаво, салқин об-ҳаво, илиқ ҳаво, энергия мавжуд дея бундай руҳлантириш орқали одамларни ўзларининг тамойилларини қўллаб-қувватлашга ишонтиришади. Сиз ўзингиздан муваффақият қандай йўл биландир чекалана олиши мумкин деган тушунчани олиб ташлашингиз керак. Ушбу тушунча устида ишлаш сизни ўзингиз учун муваффақият ярата олиш

кобиятига путур етказди. Айтайлик сиз ва мен харидорга эга бўлиб олиш учун пул таклиф қияпмиз ва мен бизнесга эга бўлдим. Бу дегани айнан сиз ўша пул таклиф қилган харидор бўлмаса муваффақиятга эриша олмайсиз дегани эмас. Муваффақият учун фақатгина бир инсон ёки нарсага суяниб қолиш ютуқларингизнинг имкониятларини чеклайди. Сиз ва мен битта шартномада рақобатлашаётган бўлишимизга қарамасдан, улканроқ фикрлаш ва муваффақиятда етишмовчилик йўқлиги сабабли минглаб харидорларни қўлга киритиш мумкин ва бу муваффақиятнинг ҳақиқий таърифини изоҳлаб беради. Бошқаларнинг ютуқлари сизни ҳам ғолиб бўлишингизга имкон яратишини тушуниш учун сиз фикрингизни ўзгартиришингиз керак.

Шунинг учун одамлар буюк ғалабалар ва амалга оширилган ишларга гувоҳ бўлганларида ниҳоятда руҳланиб кетадилар. Муваффақиятни амалда кўриш ҳаммамизни тетиклаштиради ва бирор бир нарсага эришишга қодир эмасмиз деган ғояни йўққа чиқаради. Бу муваффақият янги технология бўладими, тиббиётдаги муҳим юксалиш ёки юқори натижа сиз бунга ҳиссангизни қўшган ёки қўшмаганлигингиздан қатъий назар ҳамма ютуқлар муваффақиятга эришишнинг ҳамма учун имкони борлигини тасдиқлайди. Муваффақият фақатгина баъзи одамлар учун маълум миқдордагина деган тушунчани бутунлай ҳаёлингиздан чиқариб ташланг. Сиз ва мен бир

пайтнинг ўзида истаган нарсамизга эришишимиз мумкин. Агарда кимнингдир ютуғини сиз ўзингизнинг ютқазишингиз деб билган пайтингизданоқ ўзингизни чеклаб қўйган бўласиз. Бу сизнинг ижодкорлигингизни руҳлантирган ҳолда етарлича ҳақиқий муваффақиятни яратиш учун ечим ва йўллар топишга руҳлантиради.

Машқлар

Сиз кузатган муваффақият етишмовчилигига мисол ёзинг.

.....

.....

Етишмовчиликлар қандай яратилади?

.....

.....

Муваффақият етишмовчилиги йўқ бўлса, унда аслида нима етишмайди?

.....

.....

Олтинчи боб

Ҳар бир нарсани назорат қилинг...

Мен бу бобни "Бошқаларнинг қули бўлма" деб номламоқчи эдим аммо ҳеч кимнинг кўнглига тегмаслик учун фикримдан қайтдим. Мен бу сарлавҳани охириги китобим "Биринчи бўла олмадингми демак охиргисан" чоп этилгандан бери ишлатиб келаман. Мен ҳамон бу сарлавҳани ёқтираман ва бази жойларда тилга олиб кетаман. Бу бобда асосий муваффақиятни ўзлари ярата олмайдиган йиғлоқи болалар, шикоят қилаверадиғанлар ва жабрдидалар ҳақида гап кетгани учун ҳам бу сарлавҳа боб учун жуда мос келади деб ўйлаган эдим. Бу уларнинг қўлидан келмаслиги ҳайратланарли эмас. Одатда муваффақиятга эришадиган инсонларда жуда катта қадамлар ташлаш талаб қилинади, ва маъсулиятни ўз зиммасига ола билмағанлар эса бундай катта қадамларни ташлай олишмайди. Сиз фақат баҳоналар топиш билан вақтингизни ўткизаётга бўлсангиз бу йўл билан қанқадир ижобий нарсага эришиб бўлмайди. Сиз шу нарсани тушунишингиз керакки, мен аллақачон кўп марта таъкидлаб ўтдим муваффақият сиз учун содир бўладиган нарса эмас, у сиз ва сизнинг

ҳаракатларингиз туфайли рўй берадиган ҳодисадир. Масъулиятдан қочувчи инсонлар умумий олганда яхши ҳаракат ҳам қилиша олмайди ва натижада муваффақият деб аталмиш ўйинда яхши ҳаракат қилишмайди. Муваффақиятли инсонлар уни яратиш, унга эришиш йўлида ва ҳатто муваффақиятсизлик учун ҳам жуда катта масъулиятни ўзларига қабул қиладлар. Бундай инсонлар ҳеч қачон бошқларни айблашни ёқтишirmайди ва шуни билишадики, ниманидир у яхши ёки ёмонми содир болишига ҳаракат қилиш ўша нарсани қачондир рўй беришини кутишдан яхшироқ. Ўзини ҳар доим жабрдидеб деб ҳисобловчилар, улар тахминан аҳолининг 50% ни ташкил этадилар бу бобни ёмон кўришади, китобни эса адашиб тасодифан қўлларига олишади. Нимадир содир бўлса ёки бўлмаса, бунга айбдор қидириб шу орқали сабаб қидирувчилар ҳеч қачон ўз муваффақиятларини яратмайдилар ва уларнинг бу сайёрадаги мавқеи кул кабидир. Ўз муваффақиятлари учун назоратни бошқага ўтказиб юбуровчилар ўзларининг ҳаётлари устидан назоратга эга бўла олмайдилар. Ҳаётда ҳеч бир ўйин тури йўқки сиз бу ўйинни тушунишни, қандай ўйнашни, унинг натижаларини назорат қилмасдан ўйнасангиз. Жабрдидалиқни ўзига қабул қилган инсонлар ҳеч қачон хотиржам бўлмайдилар чунки улар масъулиятни ўзларидан фориҳ қилишни танлашади ва ҳеч қачон ўзлари нимага қодир

эканликларини тушунмай ўтиб кетишади. Шунинг учун ҳам улар олдинга ҳаракатланиш чоғидаги кутилаётган натижаларга жавобгар болишдан кўрқишади ва “ Мен жабрдидаман, мен билан ҳар доим салбий нарсалар рўй беради ва мен буни ўзгартира олмайман” деган гапларни кўп бор такрорлашади. Ҳаётда сиз ҳохлаган манзилга етиш учун, сиз аввало ҳаётда рўй берадиган яхши ва ёмон нарсалар сиз туфайли булишини қабул қилишингиз керак. Мен ҳаётда ҳар бир нарса учун маъсуллимизни ҳис қиламан ҳатто мен ўзгартиришга кучим етмайдиганлари учун ҳам. Назорат мени қолимдами йўқми, вазиятни яхши томонга ўзгартириш учун ҳар доим масъулият ва назоратни ўз гарданимга оламан. Масалан, сиз яшаётган жой электр токидан узилиб қолди, у учун шаҳар ёки давлатни айблашдан кўра мен кейинги сафар бу нарса яна содир бўлганда нимадир қилган ҳолда бу ҳолдан чиқиб кетишни ўйлайман. Сиз буни шошқалоқларча бўладиган назоратга бўлган эҳтиёж билан адаштирманг, бу маъсулиятни соғлов шакли ва бу орқали мен яхши ечимлар топа оламан. Ҳақиқат шуки мен чироқнинг ўчиб қолишига таъсир қила олмайман, бу жуда кўп исонлар бир вақтда электр тўкидан фойдаланаётганари, гармсел, об ҳаво, зилзила сабабли бўлиши мумкин. Мен тўловларни вақтида амалга оширганман ва мен ҳозир электр токи ва иссиқликсиз сув қайната олмайман, овқатни музлата олмайман ва компютеримни ҳам ишлата

олмайман. Айблаш бу ҳолатларнинг бирортасини ҳам ўзгартирмайди ва муваффақият менинг бурчим, мажбуриятим ва масулиятим бўлганлиги учун ҳам бу ҳолатда давлатга ҳамма айбни юклай олмайман. Ўзингизни чироқсиз, иссиқликсиз, айниган овқатлар билан муваффақиятли санаш бироз қийин албатта. Мен бу ҳолат учун масулиятни қабул қилиб уни янада кўтарганимда, муаммо учун ечим топишим мумкин. Сиз аллақачон қандай ечим нималигини ўйлагандирсиз. Бу электр токи кетгани учун содир бўлмади балки бу ҳолат мен электр генератори илиб қўйганим учун содир бўлди. Бу омадсизлик ёки ёмон режалаштириш эмас бу шунчаки ўз маъсулиятингизни бошқа бировга ўтказиб юборганингиз натижасидир. “Қул бўлмангда” генератор сотиб олинг. Аммо генераторни пулга беришади. Сиз 3 кун электрсиз бўлишингиз ва оилангизга етарлича ғамхўрлик қилолмаганингиз олдида бу пул ҳеч нима эмас. Сиз назоратни ўз қолингизга олишга ва маъсулиятни кучайтиришга қарор қилганингизда ҳаётингизни янада ёрқинроқ қилишга янги ва муваффақиятли йўллари топа бошлайсиз. Назоратни қабул қилинг ва маъсулиятни кучайтириш шунда сиз ҳар бир нарсани ҳатто олдин сиз қурбим етмай деб ўйлаганларингизни ҳам содир бўлишига эришасиз. Ҳеч қачон нарсаларни сиз учун рўй беришини кутманг, улар сиз қилган ёки қилмаган нимадир туфайли содир

бўлади. Агар сиз ғалаба қозонганизда мақтов эшитишни ҳохлаётган бўлсангиз, мағлуб бўлганингизда ҳам ўзингизни айбламанг. Масъулият миқдорини кўтариш сизнинг ечим топиш ва кўпроқ муваффақият яратиш қобилиятингизни ўстиради. Кимнидир ёки ниманидир айблаш сизнинг қанча пайт жабрдида ёки кул болишингизни узайтириб юборади. Назоратни қабул қилиш ҳаётингизда салбий ҳодисалар рўй бермаслигига ишонч ҳосил қилиш учун нима қила олишингиз ҳақида ўйлашингизга сабаб бўлади ва бу орқали сиз ҳаёт тарзингизни яхшилайсиз омадсиз ҳодисалар рўй беришини олдини оласиз. Айтайлик кимдир менинг машинам ортидан келиб урди ва бу ҳолат унинг айби. Гарчи мен ундан жаҳлим чиқсада, мен қиладиган охирги иш жабрдида сифатида пайдо бўлиш.” Қандай дахшат! Қаранг нима содир бўлди Мен жабрдидаман.” Сиз бу ҳолатни ҳурмат ва эътибор орттириш учун телевизорда чиқиб айтиб берасизми? Албатта йўқ. Агар сиз муваффақиятга тўла ҳаётни яратмоқчи бўлсангиз ҳеч қачон жабрдида ролини ўйнаманг. Бунинг ўрнига, қандай қилиб сизнинг ортингиздан келиб урадиган инсонлар яратадиган ноқулайликларни камайтириш ҳақида қайғуринг. 10 марта қондаси мунтазам жуда катта миқдорда ҳаракат қилишингизни назарда тутати. Яхши нарсаларни рўй беришига эришиш учун сиз жабрдида каби ҳаракат қила олмайсиз. Жабрдидалар билан яхши

нарсалар содир бўлмайди ва салбий нарсалар уларнинг ҳар доимги ҳамроҳи. Жабрдидалиқни ўзларига қабул қилганлар ҳар доим сизга уларга зиён бераётган, ҳаётлари давомида содир бўлаётган омадсизликлари ҳақида мамнуният билан сўзлаб берадилар. Жабрдидалар ҳаётида 4 та давомий омил мавжуд:

1. Салбий нарсалар улар билан содир бўлади.
2. Салбий нарсалар тез тез содир бўлади.
3. Улар ҳар доим бу салбий воқеаларда қатнашишади.
4. Кимдир ёки нимадир ҳар доим айбланади.

Муваффақиятли инсонлар қарама қарши қарашга эгалар ва сиз ҳам шундай бўлишингиз керак. Ҳаётингизда ҳар бир нарса ташқи куч эмас балки сизнинг масъулиятингиз натижасида содир бўлади. Бу сизни вазиятдан чиқиш йўллари кидиришга ва келажакда яна шундай салбий нарса содир бўлмаслиги устидан ўз назоратингизга эга бўлишингизга ундайди. Ҳар бир кўнгилсизликдан сўнг ўзингиздан сўранг: “Қандай қилиб бу нарса яна қайта содир бўлиши эҳтимолини камайтира оламан ёки умуман содир бўлмасилигини кафолатлай оламан. Менинг машинам орқасидан уриб олишлари мисолига қайтсак: Бу ерда чалғиган ҳайдовчининг келиб машинангиз ортига уришидан сақлайдиган бир қанча йўллар бор. Сиз ҳайдовчи ёллашингиз, эртароқ ёки кечроқ йўлга чиқишингиз, бошқа йўналиш бўйича

ҳаракатланишингиз, мижозингизникига боришингиздан кўра у сизникига келиши мумкин эди. Сизнинг фикрлашингизни бироз ўзгартиришимга ижозат беринг. Кўп одамлар шу фикрга қўшиладиларки, сиз кўп этибор берган нарса ёки одамлар ҳаётингизга жалб қилина бошланади. Яна баъзилар буни уларни идрокингиз ва руҳий имкониятингизнинг кичик қисмига кириб келишади деб ишонишади. Сиз қарор қабул қилдингизки, учрашувингиздан олдин нима содир болишидан беҳабар бўлишингиз мумкин эди ёки сиз кутилган ҳодисани кимнидир айблаш учун яратасиз, шундай бўлиши мумкинми? Агар мумкин бўлса, бу ўрганишга арзиди. Шуни тушунингки, сиз ҳодисага аралашиш учун аниқ пайтда, аниқ жойда бўлишингиз керак эди. Минглаб одамлар бундай бўлмадилар, аммо сиз бўлдингиз. Сиз аниқ пайтда юзлаб кўчаларнинг биридаги инсон билан тўқнашиш учун уйдан чиқдингиз. Шунда сиз аниқ жойда, аниқ пайтда эътиборсиз келаётган ҳайдовчининг олдида пайдо бўлдингиз ва у машинангиз ортида келиб тўқнашди. Салбий нарсалар яхши инсонлар билан содир бўлганда сизни ишонтириб айтаманки бу яхши инсонлар шунчаки жавобгарликни олишданда кўпроқ нарса қила олишади. Сиз бир неча сония эрта чиққанингизда ҳалокатдан сақланиб қолган бўлардингиз. Агар сиз бошқа тезликда ҳаракат қилаётганингизда ҳам, бу ҳодиса сиз билан содир бўлмас эди. Ёки бошқа кўча

орқали ҳаракатлангнингизда ҳам, бу рўй бермас эди. Бу шунчаки ҳалокат эдими ёки омадсизлик? Балки сиз омадсизлик тула ҳаёт учун яратилган жабрдида шахсдирсиз. Агар бу моддий дунё сизга тарсаки тортаётган ва бу ҳолат умуман яхшиланмаётган бўлса, сиз шуни тушунишингиз керак, ҳеч нарсa омад ёки тасодиф туфайли содир бўлмайди, балки сиз бу ҳолатни ўзгартира оласиз ёки умуман сиз билан содир бўлмаган бўларди. Шуни эсда сақланг, гарчи бу сиз билан сиз туфайли рўй бераётган болса ҳам, сиз мелиция пункитида жавобгарликни олишни ҳохламасангиз ҳам барибир суғурта компанияси ким айбдорлигидан қатъий назар жарима талаб қилади. Бир нарсани эсда сақланг: ҳар сафар сиз ҳақ бўлиш учун жабрдида рўлини ўйнаганингизда, сиз жабрдидалик шахсиятига эга бўла бошлаган бўласиз ва бу яхши эмас. Одам жабрдидалик ҳиссини тарк этмас экан у ҳеч қачон ечим ва муваффақият ярата олмайди. Бундан инсонда фақат муммолар бўлади. Сиз ҳар бир вазиятга фаол инсон сифатида ёндашсангиз, ҳаётингизни кўп қисмини назорат қилишни бошлайсиз. Муваффақиятга эга бўлиш, сиз ўзингиз қилаётган ва ўйлаётган ҳар бир нарсанинг натижасидир. Сиз манбасиз, ҳосил қилубчи, ҳамма нарсанинг бошланиши, ҳамма ижобий ва салбий нарсалар учун сабабсиз. Бу муваффақият тушунчасини соддалаштиради дегани эмас албатта. Аммо сиз ҳар бир нарсa учун ўзингизни

жавобгар деб ҳис қилмас экансиз, ўзингизни муваффақиятга олиб боровчи ишларни қила олмайсиз. Агар сиз буларни ҳаммасига эга бўлиши истасангиз, ҳар бир нарсa учун масъулиятни қабул қилинг. Акс ҳолда сиз 10 марта кўпроқ куч имкониятини зоя улиятниаси ва якунда фойда эмас баҳоналар сиз билан бирга бўлади. Муваффақият бази одамлар билан рўй беради деган қараш фақатқина чўпчак ва хатодир. Мен сизга таклиф қилаётган ёндашув иш беради, чунки айнан шу йўл орқали мен ўз муваффақиятимни яратдим. Мен нуфузли танишларга эга бой ханадонда тарбияланмаганман. Компаниямни бошлашим учун менга пул беришмаган ва бошқа одамлардан кўра қобилиятлироқ эмас едим. Аммо мен ҳар бир одам куткандан кўра кўпроқ молиявий, жисмоний, руҳий ва ҳиссий муваффақиятга эришдим. Чунки мен катта миқдордаги ҳаракатни амалга оширдим, назоратни қабул қилдим, ҳар бир натижа учун жавобгарликни ўз зиммамга олдим. Бу грип, қорин оғриғи, машина ҳалокати, пулимни ўғирлаган жиноятчилар, компютерим бузилиши ёки хатто электр манбайи узилиши бўладими мен буларнинг ҳаммаси учун назорат ва жавобгарликни ўз зиммамга олдим. Мен ҳеч нарсa биз билан содир бўлмаслиги балки биз туфайли содир бўлишига ишона бошлаганимда 10 марта қондасига кўра ишлай бошладим. Бир киши айганидек “қаерга боришимдан қатъий назар мен

шу ердман”. Бу сўзлар мен ҳам муаммо ҳам ечим эканлигимни англатади. Бу қараш мени жабрдида бўлишимдан кўра ҳаётимдаги ҳар бир натижанинг сабаби бўлишимга сабаб бўлди. Мен ҳеч ким ва ҳеч нарсани мен учраётган қийинчиликларга сабаб сифатида айблашдан ўзимни тийдим. Гарчи мен билан рўй бериши мумкин бўлган ходисаларни тушунтириб беролмаслигим мумкин, аммо ҳар доим қандай жавоб бериш борасида менда танлов борлигига ишонишни бошладим. Жуда кўп одамлар ва китобда айтганидек “Муваффақият бу “саёҳат” эмас, у сиз назорат қила оладиган ва жавобгар бўла оладиган мунтазам мавжуд ҳолатдир. Сиз ўз муваффақиятингизни яратасиз ва у нолийдиганлар ва жабрдидалар учун эмас.

Шубҳасиз сизда ҳали юзага чиқмаган ва фойдаланишингиз керак бўлган қобилиятлар бисёр. Сизга буюкликка эришиш истаги берилган ва сиз муваффақият ҳеч қачон тугаб қолмаслигидан етарлича хабардорсиз. Жавобгарлик даражангизни кўтаринг, сиз билан содир бўладиган ҳар бир нарса учун назоратни ҳис қилинг ва қуйидаги шиор билан умр кечиринг. Ҳеч нарса сиз билан содир бўлмайди, балки, сиз туфайли содир бўлади! Ва шуни эсда тутинг:

“Қул бўлманг”.

Еттинчи боб

Ҳаракатнинг тўртта даражаси...

Йиллар давомида мени қийнаган саволлардан бир: “Муваффақиятга эришиш учун қанча миқдорда ҳаракат керак бўлади”. Ажаб эмаски, ҳамма камроқ миқдор сирини қидираётган бўлса ва ажабланарли эмаски: Ҳеч қандай камроқ миқдор сири мавжуд эмас. Қанча кўп ҳаракат қиласангиз, нафас ростлаб олишингиз имконияти шунча яхшиланади. Тартибли, мунтазам ўзгармас ҳаркат қилиш муваффақиятни яратишда бошқа ҳар қандай омилдан муҳимроқдир. Қандай қилиб тўғри миқдордаги ҳаракатни ҳисоблаб, уни амалга ошириш ҳар қандай тушунча, ғоя, ихтиро ёки бизнес режадан муҳимроқ. Кўп исонлар муваффақиятсизликка учрайдилар, чунки уларни ҳаракатнинг нотўғри даражасида ишлаётган бўладилар. Ҳаракатни соддалаштириш учун ва сизнинг танловингизни 4 та содда қисмга ёки ҳаракатнинг 4 та даражасига бўламиз.

1. Ҳеч нима қилмаслик
2. Ҳаракатни тўхтатиб қўйиш
3. Ҳаракатнинг ўртача даражасида ишлаш
4. Ҳаракатнинг улкан миқдорини қўллаш

Ҳар бир турга алоҳида тўхталишдан олдин, шуни билингки ҳар бир инсон бу 4 та турнинг ҳаммасидан ҳаётларининг маълум пайтида ва турли хил соҳаларда жавоб тариқасида фойдаланадилар. Масалан, сиз улакан ҳаракат туринини ишингизда қўллашингиз мумкин, аммо мажбуриятларига келганда тўхтаб қоласиз. Бошқа бир инсон ижтимоий медиани ўрганиш борасида ҳеч нарса қилмаслиги ёки тўхтатиб қўйиши мумкин. Бошқаси соғлом овқатланиш тарзи ва жисмоний машққа келганда ўртача миқдордаги ҳаракатдан, ҳавфлироқ иллатлар борасида улкан миқдорли ҳаракатдан фойдаланадилар. Бу соҳаларда энг яхши натижага эришмоқчи бўлганлар кўп этибор ва ҳаракат сарф этадилар. Бахтга қарши, сайёрамиздаги кўп одамлар ўз вақтларини биринчи 3та даражада сарф этишади: Ҳеч нима қилишмайди, қилишни тўхтатишади, ўртача миқдордаги ҳаракат. Ҳаркатнинг биринчи икки даражаси муваффақиятсизликнинг асосий сабаблари ва 3-даража эса ўртамиёна натижага олиб келади. Жуда муваффақиятли инсонлар эса биз улкан деб номлаган ҳаракатнинг юқори даражасини танлашади. Келинг энди бу 4 даражани ҳар бири нимани англатишини ва ҳаётимизнинг қайси жабҳасида ҳар бирини танлашимиз мумкинлиги ҳақида суҳбат олиб борамиз.

Ҳаракатнинг биринчи даражаси

Ҳеч нарса қилмаслик ўрганиш, эришиш, назорат қилиш учун ҳеч қандай ҳаракатни амалга оширмаслик дегандай эшитилади. Ишларида, муносабатларда ёки ўзлари ҳоҳлаган нимададир ҳеч нима қилмайдиган одамлар орзуларидан воз кечган ва нима содир бўлса шуни қабул қилиб кетадилар. Бу қандай бўлишидан қатий назар ҳеч нима қилмаслик ҳеч қандай куч, ҳаракат ва иш талаб қилмайди. Сиз қайси даражадаги ҳаракат микдоридан фойдаланманг, ҳар бири турли йўлда иш талаб қилади. Фарқи шуки ҳеч нима қилмаслик зерикиш, чарчоқ, лоқайдликни ўз ичига олади. Бу гуруҳдаги одамлар вақтларини ва кучларини бошқа фаолият турлари каби меҳнат талаб қилувчи вазиятларини оқлаш учун сарфлайдилар. Тонгда соат кўнғироғи ишга тушгандан бу гуруҳга кирувчи одамлар умумам бунга жавоб беришмайди. Гарчи улар ҳеч нима қилмаётгандай туйилса ҳам, уйғонмаслик учун улардан катта куч талаб қилинади. Солмоқдорликнинг етишмаслиги натижасида ишларини йўқотишлари ҳам ҳаракатни талаб қилади. Қиладиган ишлари мансаб хоҳиши учун инобатга олинмайди ва яна бир йил кутишга мажбурдирлар. Уйларига қайтганда эса турмуш ортоқларига тушунтирадилар. Уларнинг бу сайёрада ҳурмат

қилинмайдиган ва кам ҳақ тўланадиган инсон сифатида мавжуд бўлишлари учун ҳамма катта куч керак. Ҳеч нима қилмаётга одам ўз ҳолати учун баҳона топиши керак, бунинг учун катта ижодкорлик ва куч керак. Сотувда ҳеч нима қилмайдиган ишчилар тез-тез сотувни қўлдан бой берадилар ва буни улар ўзларига, хўжайинларига ва турмуш ўртоқларига тушунтиришлари керак. Ҳаётнинг қайсидир соҳасида ҳеч нима қилмайдиган одамлар бошқа бир севимли машғулот топадилар ва шу машғулотлари учун улкан ҳаракат амалга оширадилар. Бу онлайн покер, велосипедда учиш, кино кўриш, китоб ўқиш бўлиши мумкин. Бу нима бўлса ҳам, бу ҳаёт соҳалари улардан тўлиқ эътибор талаб қилишига ишончим комил. Ҳеч нима қилмайдиган инсонлар дўстларига, оилаларига уларнинг ишлари бешлиги хурсанд эканликларини айтадилар ва бу ҳаммани чалкаштириб юборади. Чунки шу нарса аниқки, улар ўзларининг тўлиқ имкониятларидан фойдаланмаяптилар.

Ҳаракатнинг иккинчи даражаси

“Ортга ҳаракатланувчилар” ортга қараб ҳаракатни буриб юборувчилардир, бу билан улар ҳаркатлари натижасида содир бўлишини тасуввур қилаган салбий воқелардан қочиш учун қиладилар. Бу вақтда ҳаракатланувчилар муваффақиятдан кўрқиш жараёни ёрқин мисолларидир. Улар натижаси яхши бўлмаган ишга кўл урган бўлишади ва яна бу салбий натижа қайтарилмаслиги учун олдинга томон ҳаракат қилишдан кўрқишади. Ҳеч нарса қилмайдиганлар каби ортга чекинувчилар ўзларини оқлаб ҳудди шу тарзда давом этиш учун шунга ишониб қолаверадилар. Ортга ҳаракатланувчилар рад қилиниш ва муваффақиятсизликдан қочиш учун шундай қилаётганларини такидлайдилар, аслида эса буни уларга тасир қилган “ҳақиқий” муваффақиятсизлик ва рад қилиниш ҳам деб бўлмайди. Бу уларнинг рад қилиниш ва муваффақиятсизликка учраш нимани билдириши борасидаги тасаввурлари холос. Ҳеч нарса қилмаслик каби ортга ҳаракатланиш ҳам катта куч ва ҳаракат талаб қилади. Соғлом болага қарасангиз олдинга ҳаракатланишдан кўра ортга ҳаракатланиш инсоннинг табиий хулқ атвори эмаслигини кўрасиз. Ортга ҳаракатланиш нима қилишни қайта ва қайта айтилиши туфайли ҳосил

бўлади. Кўпчилигимиз болалигимизда турли кўрсатмалар оламиз. “Бунга тегма”, “эҳтиёт бўл”, “у билан гаплашма” “бундан узоқроқ тур” шундан сўнг ортга ҳаракатланиш биз учун ҳаракат тўрига айланиб боради. Биз жуда қизиққан нарсаларимиздан ҳар доим маҳрум қилиб келинганмиз. Гарчи буларнинг ҳаммаси бизнинг фойдамиз учун, аниқроғи бизни ҳавфсиз вояга етказиш бўлса ҳам, бу ҳолат кейинчалик ҳаётда янгиликларга кучоқ очишимизни бизга қийин қилиб қўяди. Ҳамкасбларимиз, дўстларимиз, оила азоларимиз бизни ортга ҳаракатланишга ундайдилар. Бундай қандай сабаб бўлишидан қатъий назар бундай инсон ўз мақсадлари йўлида қарама қарши йўналишда ҳаракатланадилар ва натижа ҳар доим бир хил. Мен ишонаманки бу китобни ўқиётганлар ҳаётларида кимдир худдий шундай одам эканликларини ҳатто ўзлари ҳам базида ортга томон ҳаракат қилишларини билишади. Ҳаётингизнинг қайсидир қисмида сиз олға интила олмаяпсизми ва бирор нарсани ўзгартири олишингизга қарор қилмадингизми демак сиз ортга томон ҳаракатланокдасиз. “Ақсия бозори жуда ёмон, мен ҳеч қачон энди сармоя киритмайман”, “кўплаб оилалар бузилиб кетмоқда, мен энди ёлғиз ўтаман”, “актёрлик жуда қийин, шунинг учун умримни қолганинани офитсиат бўлиб ўткиза қолай”, “меҳнат бозори жуда ёмон аҳволда, ҳеч ким иш топа олмаяпти ва мен ҳам иш тополмайман”, “мен сайловнинг

натижаларига тасир қила олмайман, овоз беришга бориб нима қиламан” - буларнинг ҳамма ҳаммаси ортга ҳаракатланиш. Буларнинг ҳар бирида бир умумийлик борлигини фаҳмладизгизми? Ҳаммаси қандайдир ҳаракатни талаб қилади ҳеч бўлмаганда қарор қабул қилишни. Ортга ҳаракатланувчилар нима учун айнан шундай қилаётганларини оқлаш учун жуда кўп вақт сарф этадилар. Бундай турдаги одамлар билан тортишиб бўлмайди, чунки улар жон сақлаб қолиш учун қўлларида келган нарсани қилаётганларига ўзларини ишонтириб бўлишган. Улар муваффақиятли инсонларлар ўз муваффақиятларини яратишга сарф этаётган кучнинг миқдорини ўз қарорларини оқлаш учун зоя кетказадилар. Ортга ҳаракатканувчилар учун сиз қила оладиган энг яхши ишингиз шу уларга бериб уларни ортга ҳаракат қилаётганларини ўзлари тушунишларига имкон беришдир. Инсонлар 4 та даражадаги ҳаракатни кўришган ҳар бири алоҳида меҳнат талаб қилишини фаҳмлашади ва яхшироқ танловни амалга оширишлари мукин. Хулоса қилиб айтганда агар сиз ҳаракат қилмоқчи бўлсангиз нега сиз ҳаракатни ўз муваффақиятингиз йўлида қилмайсиз.

Ҳаракатнинг учинчи даражаси

Ўртача даражада ҳаракат қилувчилар жамиятимиз энг кўп тарқалаган турдир. Бундай одамлар жамоаси юзакироқ қараганда керакли даражада ҳаракат қилаётган ишчан одамлардай кўринишади. Бундай даражадаги ҳаракат миқдори ўрта табақа одамларини яратади. Бу жуда ҳавфлидир. Чунки бундай тўрга мансуб бўлиш кўп ҳолларда мақулланади. Бу гуруҳдаги одамлар ўз умрларини ўртамиёна кўриниш, ўртамиёна ҳаётни, турмуш ва ишни яратиш учун ўртача даражада ҳаракат қилишади, аммо улар ҳақиқий эришиш учун етарлича ҳаракат қилишмайди. Афсуски, кўпчилик ишчилар, менежерлар, директорлар ва компаниялар шундай миқдордаги ҳаракатни ўзларига қабул қилишади ва ажралиб чиқишдан кўра кўпчиликни бир қисмига айланиб кетаверишади. Гарчан бу гуруҳдагиларнинг базилари катта муваффақиятларга уриниб кўришсада, буни уйдасидан кўп ҳолларда чиқиша олишмайди. Уларнинг мақсади ўртача бўлиш, ўртамиёна турмуш, соғлиқ, иш ва ўртамиёна молиявий аҳвол. Бу ўртамиёналик пайдо бўлиш билан улар шу билан қониқадилар. Ҳолат ўзгармас ва кутилганидек қолаверар экан, улар бошқалар учун муаммога сабаб бўлишмайди. Аммо, бозор ҳолати салбий томонга ўзгарган

пайтда улар ҳавф остида эканликларини тушунишади. Шундан сўнг ўзлари ўртача ҳаракат қила оладиган ҳолатлардагини ниманидир ўзгартиришга уриниб кўришади ва бу маълум даражада содир бўлади ҳам. Инсон ҳаётида унинг иши, турмуши, бизнеси ва молиявий аҳволига тасир ўтказувчи ҳолатлар бўлиши оддий ҳол албатта. Сиз ўртамиёна ҳисобланган ҳаракатларни амлга оширар экансиз, сиз бу кутулмаган тасирларга ўзингизни кўпроқ нишон қила бошлайсиз. Ҳар қандай ҳодиса, молиявий аҳвол ва асабийлашувга олиб келувчи ҳолатларга одамлар “мақулланган” миқдордаги ҳаракат билан жавоб қайтарамиз ва натижада стресс, ғашлик ва азият чекиш бўлади. Ўртача миқдор тушунча “ноодатий” камроқ деган маънони беради. У ҳақиқатда маълум бир миқдор ёки умуман ҳаракат қилмаслик ёки ортга томон ҳаракатланишни бошқачароқ тури. У базида инсоннинг ўз имкониятини билиши ва шу имкониятдан паст даражада ҳаракат қилаётганининг салбий тасирларини ҳам англатади. Инсон кўпроғига қодир бўла туриб яна ортамиён тарзда ҳаракат қилавериши бу ҳеч нарса қилмаслик ва ортга ҳаракатланиш турларининг ўринбосари бўлган шу ҳаракат даражасини танлашидир. Ўзингизни алдаманг: сизда ҳозир фойдаланаётганингиздан ҳам кўпроқ куч ва ижодкорлик борми? Ўртамиён талаба, уртамиёна молиявий аҳвол, уртамиёна бизнес, уртамиёна маҳсулотлар, ўртамиёна

кўриниш... Ким бу ўртамиёналикни истайди. Тасаввур қилинг, биз сотиб олишга ундаладиган маҳсулотлар ўртамиёналик билан реклама қилинса: “Кутиб олинг деярли ўртамиёна маҳсулот “уртача” нархларда ўртача сифатли етказиб бериш хизмати билан”. Ким бундай маҳсулотни сотиб олади? “Биз сизнинг ўртамиёна ошпаз бўлишингизни кафолатловчи ўртамиёна пазандалик дарсларини тақдим этамиз”. Мен буни дарсларга қатнамасдан ўргана оламан. “Ҳафта сўнгида ўртамиёна режиссordan, ўртамиёна актёрлар иштирокида янги филм тақдимоти. Танқидчилар икки соатлик ўртача ижро деб танқид қилишмоқда”. Мен бундай филм учун навбатда туришга ҳам розиман!

Ўртамиёна ҳаракат қилиш даражалар ичида энг ҳавфлиси, чунки у жамият томонида ижобий қабул қилинади. Ҳаракатнинг бу даражаси жуда кўпчилик томонидан қабул қилинади, шунинг учун ҳам бундай одамлар омадга эришиш учун керакли ҳаракат ҳақида умуман ўйлаб кўришмайди. Компаниялар мени ташкилотларидаги ўртамиёна ишчилари ва ишчан ижрочилари ҳам ўртамиёна ҳаракат қилиши танлаётгани юзасидан ёрдамга чақиришади. Бу китоб кўпроқ ўртамиёна ҳаракат қилувчиларни сергакликка чақириш учун зарурроқ, чунки ҳеч нима қилмайдиган китобни сотиб олиш учун ўз ҳаловатларини бузишмайди, ортга ҳаракатланувчилар эса китоб дўконига кириб ҳам

кўришмайди. Ўртача миқдордаги ҳаракатни амалга оширувчилар китобни сотиб олишади ва сеҳрланган жодудан қутилишади. Бу ўртамиёна турдаги одамни улкан ҳаракатларни қилувчи одамга айлантириш орқали амалга оширилади ва бундай одамлар ўртамиён ҳаётларини ажойиб кўринишга олиб келадилар.

Тўртинчи даража: Улкан ҳаракат

Гарчи бу эришиб бўлмайдигандай туйилса ҳам улкан ҳаркатлар ҳамма учун энг табиий саналган ҳолатдир. Болаларга назар ташланг, улар нимадир содир бўлмагунча мунтазам ҳаракатда. Мен ҳам ҳаётимнинг дастлабки 10 йилида шундай бўлганман. Шундан бошқа ҳар қандай пайтда фаол ҳаракатда бўлганман. Кимдир менга тинчишни айтмагунча давом этганман. Сизда ҳам шундай бўлганми? Сиз болаларингизга тинч ўтиришни айтганмисиз? Катталар менга бирор нарсa демагунигача, мен улкан ҳаракатдан бошқасини билмас эдим. Ҳатто коинотнинг энг асосий элементлари ҳам улкан ҳаракатни қоллаб қувватлайди. Океан тубига шўнғисангиз, жуда улкан ҳаракатлар содир бўлаётганини кўрасиз. Ернинг қарида ҳам улкан ҳаракатлар ҳеч қачон тўхтамайди. Чумоли ёки Асалари инига қаранг, бу жонзотлар келажакда жон сақлаб қолиш учун жуда қаттиқ ҳаракат қиладиган. Ҳеч қаерда табиат ҳеч нарсa қилмаслик ва ортга ҳаракатланиш каби даражаларни кўрсатмай ёки ўртамиён ҳисобланга фаолиятни ҳам мақулламайди.

Менинг дадам катта ҳаракатларни амалга оширувчи ишчан ва тартибли инсон эдилар. Афсуски, у мен 10 ёшлигимда ҳаётдан кўз юмдилар. Мен ўтмишга боқиб айнан шу ҳодиса

мени ҳаётнинг турли жабҳаларида ҳаракат қилишим керак бўлганида ортга ҳаракатланишимга сабабчи бўлганини англадим. Мен алоҳида эътибор талаб қилмайдиган наркотиклар, алкагол ва бошқа фойдасиз машғулотлар учун жуда катта куч сарфлар эдим. Бу мактабда, коллежда, бир қанча йўқотишлар билан давом этди. Мен учун фойдали бўган нарсалардан ортга чекинар ўрнига зарарли машғулат билан ўралашиб қолган эдим. Мен дангаса ёки иштиёқсиз эмас эдим. Мен шунчаки тўғри йўналишга эга эмас эдим ва ҳаётга қандай қилиб хужум қилиш кераклиги ҳақида билмас эдим. Мен кўп вақтимни зерикиб, мақсадсиз ҳеч қандай ижобий натижага эришмаган ҳолда ҳаётимнинг бир қанча йўналишларида сарф этар эдим. Менинг фикримча бу кўплаб инсонлар ҳаёти давомида чидаб юраверадиган вазият, ва бунга мен жуда ёшлик пайтимда дуч келдим. Мен олдинги бобда айтганимдек 25 ёшимда сергакликка дават этувчи чақирувга дуч келганман. Мен ниманидир ўзгартиришим кераклигини акс ҳолда бадали оғир бўлишини билиб турар эдим. Мен муваффақиятга эришиш учун ўзимга вада бердим. Бу вада муваффақият эмас қаттиқ меҳнат бўлганлиги учун ҳам, мен ўз қарашларимни ўзгартирдим. Дадам 15 йил олдин вафот этганларига қарамай улар мен учун намуна эдилар. У иш этикасига қаттиқ ишониб, оиласини таминлаш учун ҳамма нарса қилди ва

муваффақият ортидан уни бурч сифатида кўриб эргашди. Ишончим комилки молиявий ва шахсий ютуқларидан ҳузурланган, аммо шу нарса аниқки буни оиласига, динга, ўз номига ва худога бўлган мажбурияти сифатида қабул қилди. Шунчаки унинг умри қисқа экан! Мен нотўғри йўналиш олиш, ҳаёт ҳақиқа нотўғри маълумотга эга бўлишдан сергак тортганимда ҳамма кучимни ишимга сарф этардим. 25 ёшимдан бери мен қилган энг тўғри ишим шуки, бу менинг сутувдаги ишимда бўладими ёки ўз компаниямни бошлаганимда бўладими, мен улкан ҳаракатларни қила бошладим, ҳеч нима қилмаслик, ортга ҳаракатланиш, ўртамиёна ҳаракат қилиш эмас. Мен ҳаракатим давомий, ўзгармас ва нишонга нисбатан улкан ҳужум тарзида эди. Улкан ҳаракатлар янги муаммоларни яратиш даражасидир, муаммолар содир бўлмаётими демак сиз ҳаракатнинг тўртинчи даражасида ишламаяпсиз. Ўзимнинг семинар бизнесимни 29 ёшимда бошлаганимда ўз номимни ёйиш учун 10 марта қоидасидан фойдалана бошладим. Тонги 7да ишни бошлаб кечки соат 9 га қадар меҳмонхонага қайтмас эдим. Мен совуқ кунларда компанияларга телефон қилиб уларнинг сотув ва менежмент жамоаларига такдимотлар қилиб беришимни таклиф қилар эдим. Мен Техасдаги Эл Пасода бўлганимни эслайман. Мен у ерда ҳеч қачон бўлмагандим, ҳеч кимни танимас эдим, мени ҳеч ким танимас эди. Икки ҳафта ичида

бозордаги ҳар бир бизнес тури билан танишиб
чиқдим. Гарчи мен буларнинг ҳар бирини
ўзимнинг мижозимга айлантира олмаган бўлсам
ҳам, улкан ҳаракат даражасида ҳаракат қилиб,
кўплаб мижозларни қўлга киритдим. Кўчмас мулк
агенти бизнесимни қандай қилиб
ўстираётганимни бевосита билиш учун менга
ҳамроҳлик қилди. Уч кун кетимдан қолмасдан
юрди, кейин эса бошқа давом эта олмаслигини
жуда ҳам чарчаганини тан олди. Мен ҳар бир
кунга менинг ҳаётим қиладиган ҳаракатимга
боғлиқдай ёндашаман. Мен шаҳардаги ҳар бир
бизнес билан танишишим учун ҳамма нарсани
қилиб кўрмагунимгача бу шаҳарни тарк этмас
эдим. Ўша сувуқ кундаги компаниялар менга мен
ҳар доим қилганимдан кўра анча кўпроқ ҳаракат
қилишим кераклигини ўргатди ва бу менинг
бошқа турдаги бизнесларимда ҳам муҳимлиги
исботланган. Сиз улкан ҳаракатларни амалга
ошираётганингизда, қанча вақт ишлашингиз
ҳақида ўйлаб кўрмайсиз. Сиз тўртинчи ҳаракат
даражасида ишлаётганингизда, сизнинг
қарашларингиз билан натижаларингиз ҳам
ўзгаради. Мен бу улкан ҳаракат даражасини
ноадатий фаолият эмас менинг одатимга
айлангунича давом эттирдим. Одамларнинг мана
шу саволларни менга бериши жуда қизиқ: “Нега
сиз тунда ҳам кўчадасиз?”, “Сиз ҳеч қачон
чекинмайсиз, шундай эмасми?”. Одамларимни
сиздай ишлашини ҳохлар эдим. “Нима билан

бандсиз” мен ниманидир қилсам, муваффақиятга бурч, мажбурият ва маъсулият сифатида ёндашаман ва улкан ҳаракатлар менинг кучли томонимдир. Сиз улкан ҳаракатларни қилаётганингизнинг асосий белгиси бу одамларнинг сизнинг ҳаракатингизни ёқтириши ва унга изоҳ беришидир. Аммо, сиз улкан ҳаракатлар қилаётганингизда ҳушомадлар, қанча соат ишлашингиз, қанча даромад топишингиз юзасидан фикр юритманг. Бунинг ўрнига, сиз ҳар бир кунни ғоя сизнинг ҳаётингиз ва келажагингиз, сизнинг улкан ҳаракат қила олиш қобилиятингизга боғлиқдай ўтказинг. Мен биринчи бизнесимни бошлаганимда, мен уни юритишим керак эди ва бу борада менда ҳеч қандай йўл ёки усул йўқ эди. Агар инсонлар мен ва менинг бизнесим ҳақида билишларини ҳоҳлаганимда эди, мен жуда кўп иш қилишим керак эди. Муаммо рақобатда эмас, балки ноаниқликда эди. Ҳатто ҳеч ким менинг кимлигимни билмас эди. Бу мен бизнесда дуч келган энг катта ягона муаммо эди ва шуни биламанки, тадбиркорларнинг аксарияти бу муаммога дуч келадилар. Одамлар сиз ва сизнинг махсулотингиз ҳақида умуман билишмайди. Бу ноаниқликни енгиб ўтишнинг ягона йўли улкан даражадаги ҳаракатни амалга ошириш. Менда реклама учун маблағ йўқ эди ва шунинг учун мен кўп кучимни телефон кўнғироқлар, ананавий мактублар, e-mail, ташриф буйиришга сарф этдим.

Дарҳақиқат улкан ҳаракат қилиш жуда чарчатадиган болиб туйилади базида. Аммо, бу сиз олган ҳар қандай талимдан ва машғулотдан кўра кўпроқ аниқлик ва ҳавфсизлик ҳосил қилади. Мен бундай улкан ҳаракатга бўлган иштиёқим туфайли ишга муккасидан кетган, очкўз, ҳеч қачон қоникмайдиган ҳатто руҳий касал деб ҳам аталдим. Ҳар сафар мен бу номлар билан аталганимда, бу изоҳлар тўртинчи даражадан камроқ ҳаракат миқдори билан яшайдиганлар томонидан берилар эди. Мен бу улкан ҳаракат қондасини ёмон нарсa деб фикрлаганимдан муваффақиятлироқ инсонни ҳали учратмаганман, чунки муваффақиятли инсонлар зафар кучиш учун нима кераклигини жуда яхши билишади. Улар истаган манзилларига етиш учун нима қилишларини билишади ва ҳеч қачон улкан ҳаракатларни кераксиз нарсa деб ўйлашмайди.

Улкан ҳаракат даражаси ноодатийроқ танловлар қилишни ва янада кўпроқ ҳаракат билан давом эттиришни англатади. Ҳаракатнинг бу даражасини базилар томонидан ақлдан озиш, ижтимоий нормалардан оғиш ва янги муаммоларни яратади деб ҳисоблайдилар. Аммо шуни эсда тутингки, агар сиз янги муаммоларни яратмаган бўлсангиз, сиз ҳали ҳам улкан қадамлар ташламаяпсиз. Сиз улкан ҳаракатлар қилишни бошлаганингизда бошқалар томонидан танқид қилинишни кутишингиз мумкин. Янада бу ҳаракатни улканлаштирганингизда ортамиёна

шахслар томонидан яна танқид қилинаси. Ҳаркатнинг биринчи 3 та турига мансуб шахслар бизнинг улкан ҳаракатингиз томонида таҳликага солинади ва ўзларида ҳақ деб кўрсатиш учун улкан ҳаракатни хатодек намоён қилишга уринишади. Бундай одамлар улкан ҳаракат гуруҳида кирувчиларни муваффақиятга эришишига чидаб тура олмайди ва уларни бундан тўхтатиш учун ҳар нарса қилишади. Доно кишилар сизнинг шу йўсинда давом этишингизни айтишса, ортамиёна шахсчалар вақтни беҳуда сарфлаётганингизни, бу умуман иш бермаслигини, бу мижозингизга ёқмаслигини, ҳеч ким сиз билан ишлашни ҳоҳламаслигини айтишади. Ҳатто бошқарув тизимининг ўзи ҳам ишчиларни бундай катта микдор ҳаракат қилмасликка ундайдилар. Сиз янги муаммолар пайдо қила бошлаганингизда ёки бошқалардан танқид ва огоҳлантириш эшита бошлаганингизда улкан ҳаракат қилиш доирасига қадам қўйганингизни ҳис қиласиз. Аммо кучли бўлинг. Бу жараён сиз мақуллашга ўзгатишган ўртамиёналик ботқоқидан олиб чиқади. Улкан ҳаракатни қилиш учун сиз ҳар бир имкониятдан фойдаланишингиз керак. Масалан, менинг рафиқам актриса. Мен унга ҳар доим ҳар қандай кастингга рози бўлишини айтаман, унинг бунга тайёр бўлиш ёки бу рол унга тўғри келадими йўқми бу аҳамиятсиз. Ҳеч қаерда томоша қилинмагандан кўра, томоша қилиниб шарманда

бўлиш абзалроқ. У мендан агар чарчаб портлаб кетсам нима болади деб сўради. Мен унга айтдим: Голливуд оз меҳнат қиладиган актёрлар билан тўла. Улар сенга сен ҳохлаган ролни бермаслиги мумкин аммо бази бир ролларга албатта лойиқ кўришади”. Мақсад сизни сезишлари, ўйлашлари ва инобатга олишларига эришиш. Муаммо бу ноаниқлик, қобилият эмас. Сай ҳаракатингиз иш бериши учун, сиз мунтазам ва жадал тарзда ҳаракат қилишингиз керак. Улкан ҳаракатлар ҳеч қачон сизга зиён келтирмайди балки сизга ёрдам беради. Бу миқдор сифатдан устун бўла оладиган ягона тушунчадир. Куч ва пул эътибор кетидан келади, энг кўп эътиборга эга инсонлар энг кўп ҳаракат қилаётганлардир ва улар эртами кечми истаган натижаларига эришадилар. Ҳеч ким сизнинг уйингизга келиб орзуларингиз ушалишига ёрдам бермайди. Ҳеч ким сизнинг компаниянгизга келиб махсулотингизни оламга машхур қилиш ниятида ҳам, эмас. Бошқалардан фарқ қилиш учун, харидорлар сизнинг махсулотингиз, хизмат турунгиз, ва ташкилотингизни таниши учун улкан ҳаракатни қилишингиз керак. Мен олдинги китобим “ Агар биринчи бўлмасангиз, демак охиргисиз” да ҳукронлик аҳамияти ҳақида гапирганман. Мен жисмоний ҳукмронликни назарда тутмаган ҳолда жамоат онгини руҳий эгаллашни айтган эдим, яна қачонки одамлар сизнинг махсулотингиз, хизмат

турингиз ёки саноатингиз ҳақида фикр юрита бошлашганда, улар сиз ҳақингизда ҳам ўйлашади.

Машқ

Ҳаётингизда сиз улкан ҳаракат қилаётган ва
ғалабага эришайитган пайт қайси эди?

.....
.....

Сиз улкан ҳаракат бошлаганингизда нималар
пайдо бўлади?

.....
.....

Улкан ҳаракат гуруҳига кирмайдиганлар бу
гуруҳга кирадиганларга нима дейишлари
кутилади ?

.....
.....

Сиз улкан ҳаракат доирасига кирганингизда яна
нимлар содир бўла бошлайди ?

.....
.....

Саккизинчи боб

Ўртамиёналик муваффақиятсизлик формуласи

Атрофингизга боқинг ва дунёнинг ўртамиёналик билан тўлалигини кўрасиз. Ўрта табақа ҳосил бўлишида ахамият касб этадиган бу ўртамиёналик кўпчилик томонидан “мақулланадиган” фаолият даражасидир, аммо бир нарса ойдинлашиб боряптики бундай фикрлаш ҳеч қачон сизга ёрдам бермайди. Иш ўринлари чет элга томон силжимоқда. Ишсизлик ортиб бормоқда. Ўрта табақа азолари молиявий қийинчиликлар ичида, одамлар ўзларининг жамғармалари ўзлари ҳаётлик даврларидаёқ тугаб қолмоқда ва бутун бошли компаниялар, саноат турлари ўртача маҳсулот, ўртача иш бошқаруви, ўртача ишчилар, ўртача ҳаракат, ва ўртача фикрлаш натижасида йўқ бўлиб кетмоқда. Бу “ўртамиёналикка муккасидан кетиш” орзуларгиз ушалиши имкониятини йўқ қила олади. Қуйидаги статстикага қаранг: Ўртача одам йилига битта китоб ўқийди ёки умуман ўқимайди ва ҳафтасига ўртача 37.5 соат ишлайди. Бундайлар йилига 60 тадан кўпроқ китоб ўқувчи ижрочи директорлардан 319 баробар кам даромад

кўришади. Молиявий жихатдан муваффақиятли инсонларнинг кўплари ўзлари ишлаб топадиган катта миқдордаги пул учун бошқалар томонидан иғво қилинадилар. Биз айнан шу мавқега эрушгунга қадар нималар қилганликларини мамнуният билан тан олмаймиз. Гарчи улар жуда қаттиқ ишламаётган туйилмасаларда, биз одатда уларнинг яхши мактабга қатнаганлари, яхши танишлар орттирганлари, бу даражага етиш учун керакли ишни амалга оширганларига кўз юмамиз. Буларнинг ҳаммаси уларда қаттиқ меҳнатни талаб қилган. Сиз уларни хафа қилишингиз мумкин, аммо бу ишингиз эришган муваффақиятлари учун мукофатланаётганларини ўзгартира олмайди. 2008-йил иқтисод қийин аҳволга тушгач Старбакс асосчиси Ҳовард Шульц худди бошқа ижрочи директорлар каби бир қанча чораларни кўра бошлади. Ҳаражатларни камайтириш, фойдасиз шаҳобчаларни ёпиш шулар жумласидан. У бошқа ижрочи директорлар қилмаган ишни қилди. У мамлакат бўйлаб саёҳатга чиқиб Старбакс харидорлари билан учраша бошлади. Уртамиёна ишчи уйига кетгач, миллион Шлутз доконларга кириб, харидорлар билан учрашар ва қандай қилиб Старбакс харидорларнинг эҳтиёжлари яхши қондираётганини билишга уриниб кўрди. Гарчи бу нарса ОАВ да кўп ёритилмаган бўлсада, бу ажойиб воқеалар кетма кетлиги эди. Бу йигит кечки 9 да мамлакат бўйлаб кезиб ўз махсулотини сотиб олаётгандан изоҳ сўрар эди. Бу

“ортамиёналикдан каттароқ” фикр ва ҳаракатнинг яққол мисолидир. Бу бозор ва харидор кутган тамомила ўзгача нарсა эди. Бу иш бошқа ижрочи директорлар учун одатий бўган ҳаракатлардан анча яхши натижа берди, Старбакснинг мунтазам ўсиши аксия диаграммаларида ўз ифодасини топди.

Бу компания айниқса иқтисодий қийинчилик даврида одамлар жуда муҳтожлик сезавермайдиган махсулот ишлаб чиқарарди. Аммо Старбакс сотишда ва ўсишда давом этди. Гарчи махсулот сифати муҳим бўлса ҳам бу ташкилот учун ишловчи шахслар энг катта ўзгариш қила оладиган куч эканлигини кўрсатар эди. Шулц вазиятга қандай ёндашишни аниқ билар эди. Инқирозга қарамасдан у шоҳобчаларни кўпайтириш билан эмас балки шахсий, кучи, ресурси, ва яратувчанлиги билан улкан ҳаракат қилиб ўз ташкилотини кенгайтиришга, ҳар бир доконга бориб, харидорлари билан учрашиб, компания даромадини кўтаришга эришди. Ўртамиёналикни ўз ичига олган иш эртами кечми муваффақиятсизликка учрайди. Ўртача миқдор қилинган ҳар бир нарсa масалани ҳал қила олмайди. Ҳаракатнинг ўртача даржасида ишлайдиган одамлар ёш, қаршилиқ, вақт, бошқа кутилмаган омилларни инобатга олмайдилар. Ўртача ҳаракатлар қаршилиқ, рақобат, қизиқишнинг йўқолиши салбий ва қийин бозор вазиятлари билан тўқнашганда, лойиҳангиз тезда

барбод бўлади. Ва ниҳоят, мен сизнинг одамларнинг ёки гуруҳларнинг ҳаракатингизга зиён етказувчи тасирларини ҳам инобатга олишингизни ҳоҳлайман. Гарчи мен қўрқув билан яшамасам ҳам бир гуруҳ одамлар менга келиб мени ўз шерикларига айлантиришни ҳоҳлашаётганини айтганда, шундай инсонлар мавжудлигига амин бўлдим. Аммо, улар ҳеч қачон мени ўзларига шерик қилишни мақсад қилмаган эдилар, бунинг ўрнига улар мен яратган муваффақиятни тортиб олишни кўзлаган эдилар. Мен бунга умуман тайёр эмас эдим ва бу менинг йиллар давомида қилган меҳнатимни тортиб олди. Одамлар ўзлари ярата олмаган нарсаларини сиздан олишга ҳаракат қилишади. Мен ўтмишга боқиб бу жинойтчилар билан нима содир бўганини таҳлил қилганимда, мен уларнинг алдовларига учганимни англадим чунки мен 10 марта қоидаси асосида ҳаракат қилмаётган эдим. Бу менинг кўзимни очди, яъни Мен энди лоқайдликка берилганимда мен ўзимни улар учун нишонга айлантирдим. Ҳар бир ҳолат учун тайёр болишнинг иложи йўқ. Сиз умрингиз давомида жуда ноодатий ҳолатларни бошингиздан ўтказасиз, буларнинг бир қанча кўнгилсиз бўлиши мумкин. Буларга тайёр болишнинг энг яхши йўли фикрлашингизни ва ҳаркатингизни 10 марта даражасига тўғрилашдир. Шундай катта муваффақиятга эришингки ҳеч бир одам, ҳодиса, хатоларингиз сизни пастга торта олмасин. Ҳар бир

нарсанинг ўртача даражаси сизни муваффақиятсизликка олиб бориб, ҳавф остида қолдиради. Бошқача томондан, сиз ўзингиз хоҳлагандан ва кераклигидан кўпроғига эришасизки, бу орқали сиз ҳамма нарсага ҳатто ўз омадини қуролмаганлар сиздан ўғирлашга ҳаракат қилганда ҳам тайёр бўласиз. Гарчи мен бошқалар ҳайратланадиган муваффақиятларга эришган бўлсам ҳам, қалбан улкан ҳаракатлар қилишни тарк этганимни ҳис қилиб юрардим. Бу менга қимматга тушди, бу сергак торттирдик ўртача ҳаркатлар қилиш билан сиз ҳеч қачон ҳавфсиз бўлмайсиз. Сиз шундай қилганингизда, сизни ишонтириб айтаманки сиз эришган ва орзу қилган нарсаларингиз ғойиб бўла бошлайди. Сизнинг соғлигингиз, турмушингиз, бойлик ва руҳий ҳолатингиз ҳам бундан мустасно эмас. Ортамиёналик сизни шунчаки ортамиён қилиб қўяди. Ўртача ҳаракат ва фикрлаш нималарга олиб келишини кўринг, ўртача муаммолар катталарига айланиб боради. Агар сизнинг жамғармангиз умрингизнинг сўнги 120 йилига етмасачи.”

Ҳаммамиз оила аъзоларимиз ҳақида қайғуришимиз керак чунки уларда 10 марта фикр шаклланмаган ёки 10 марта ҳаракат даражларида болмасликлари мумкин. Узоқ муддатли соғлиқ билан боғлиқ муаммоларчи ёки тахмин қилиб бўлмайдиган иқтисодий қийинчиликларчи? Ўртача молиявий режалар билан яшовчи одамлар синфи узоқ муддатга чўзилган қийин иқтисодий

ҳолатларга ёки ўн йилларга чўзиладиган ишсизлик даврига дуч келсалар нима бўлади? Ўртамиёналик муваффақиятсиз режадир!

Ўртамиёналик ҳаётнинг ҳеч қайси жабҳасида иш бермайди. Сиз ўртача микдорда эътибор берадиган нарсалар йўқ бўлиб боради. Келажакда муваффақиятли тарзда давом этувчи компаниялар, саноатлар, артистлар, махсулотлар ва шахсларнинг ҳаммаси ҳар бир ишга ўртамиёнлик яхши эмас деган қараш билан ёндашадилар. Сиз ўртамиёналик тушунчасидан анча узоқ кетиш учун фикрлашингизни ва ҳаракатингизни ўзгартиришингиз керак бўлади. Сизга ваъда бераманки сиз қачон шундай қилганингизда дарҳол ҳаётингизнинг турли қисмларига таъсир қилишни бошлайсиз. Сизнинг дўстларингиз, оилангиз ўзгаришни бошлайди, натижаларингиз яхшиланади, ўзингизни омадлироқ сеза бошлайсиз, вақтингиз тезлашади, сиз қилаётган ҳаракатлар одамлар билан муносабатингизни яхшилайдди. Ўртамиёналик шунингдек янги компанияларнинг муваффақиятсизликка учрашига ҳам сабаб бўлади. Иккита одам йиғилишади, гоёга эга бўлиб, бизнес режа тузишади ва ўз компанияларини очишади ва тахминларини ўзларига қулай бўлган йўда қилишади. Улар ҳатто эскирган тахминларни қила бошлашади”. Масалан 10 та одамга махсулотни кўрсатсак, улардан 3тасига сотишимиз мумкин.” Бу эскирган ва жуда

аннанавий фикрлаш. Гурухдаги кимдир шундай дейди: “Ҳавфсизроқ бўлиш учун иккига бўлинамиз” Шундай ананавий режалар билан муваффақиятга эришишишга қарор қилишади. Аммо улар дастлабки 10 та тақдимот қилишлари учун нечта одамникига боришларини ҳисоблай олишмайди. Ҳатто сайёрамиздаги энг яхши маҳсулот ҳам 10 та сотув учрашуви белигиланиши учун 100 та кўнғироқни талаб қилади. Чунки лойиҳанинг кейинги қадамини режалаштирдингиз дегани бутун дунё сиз билан бирга дегани эмас. Улар ўзларининг жадвалларига, маҳсулотларига, ва лойиҳаларига эътибор қаратишади. Кўплаб одамлар ўз бизнес режаларини керакли улкан миқдордаги ҳаракатларга эмас ўртача идрок ва фикрлашга асосланган ҳолда тузадилар. Янги ғоялар туғилганида, улар буларни яратган одамларнинг иштиёқи ва ҳайрати томонидан таъсир этилади. Кўплаб салбий фикрлар: рақобат, иқтисод, бозор аҳволи, ишлаб чиқариш, қарз олиш, бошқа лойиҳалар билан мижоз талашиш ҳаммаси одамлар назлида ўртача ёки одатий қийинчиликлардир. Кейин эса ижобий тахминларнинг ҳақиқатга яқин эмаслиги юзага чиқади, анъанавий мақсадлар эса қўлга киритилмайди. Асосий ҳамкор касал бўлиши мумкин, иқтисодда муҳим ўзгариш, ёки кейинги 6 ойда ҳамманинг диққатини ўзгартириб юборадиган глобал ҳодисалар содир бўлиши мумкин. Янги компаниядаги одамлар вазият улар

кутгандан оғирлашиб кетса иштиёқларини йўқотадилар, муваффақиятсизликнинг вужудга келиши аниқ бўлиб қолади. Шериклар кўпроқ ҳаражат қилишади, даромад эса йўқ. Орзумандлардан бири яна бошидан ўйлаб кўришни бошлайди. Чунки улар бозор қаршилигини енгиб ўтиш учун керак улкан ҳаракатни қилишга ҳам руҳан, ҳиссий, жисмоний жиҳатлардан тайёр бўлишмайди. Шу йўсинда давом этиб, даромад етишмовчилигини бартараф қилиш учун гуруҳ азолари дўстларидан қарз олишади. Улар бизнес режада ҳали мавжуд бўлмаган аммо кўп нарсани олдиндан кўра олиш учун керак бўлган ноодатий миқдордаги 10 марта кўпроқ ҳаракатни жуда кўп инсонларга қийинчилик туғдиришини англашади. Ҳамкорлар компаниялари ҳаракатни кучайтиришга эмас, аксинча даромадни кўпайтиришга суянишига ишона бошлашади. Чунки улар янада давом этиш учун керак бўладиган 10 марта кўпроқ фикр ва ҳаракат миқдорини тўғри ҳисоблай олишмаган эди. Ўртача одамлар ҳамма нарса ўзгармасдан давом этаверади деб нотўғри ўйлашади. Одамлар келажакка жуда ижобий баҳо бериб, бу ижобийликни ортиқча ҳисоблаб юборишади, қийинчиликларни ортда қолдириш учун зарур бўлувчи куч ва ҳаракат миқдорини эса деярли эътиборга олишмайди. Сиз одатий тортишиш ва қаршилантириш кучига, рақобатчан бозор аҳволига шунчаки тайёрлана олмайсиз.

Ўртамиёна фикрламанг, улкан фикрлашга ўрганинг! Сиз ўз ҳаракатингизни 30 килолик сумкани кўтарган ҳолда соатига 40 км тезликдаги шамолга қарши 20 даража қияликда юришингизга таққосланг. Улкан, давомий, ўзгармас ҳаракатга тайёр бўлинг ва сиз ғалаба қиласиз. Жуда кўп компаниялар ғоялари, махсулотлари, ва хизматларини сота олмайдилар, етарли маблағ келмагач компанияни давом эттира олмай ва унинг кейинги ҳаракатларига маблағ ажрата олмай йўқ бўлиб кетадилар. Компания катта микдорда даромад қила олмайди, чунки бу компанияни курган одамлар ишчилар, сотувчилар ҳаракатнинг ўртача қийматларини амалга оширадилар. Ўртамиёналик кўп нарса бермайди, аксинча айтарли ҳеч нарса бермайди. Ўртача фикр юритиш сизнинг ноаниқлигингиз ва муваффақиятсизлигингизни таъминлайди. Сиз ҳар қандай ўртача бўлган маслаҳат ёки дўстингиздан кутулинг. Жуда қийин эшитилдими? Эсда сақланг: муваффақият сизнинг бурч, мажбурият ва масъулиятингиз. Ҳеч қачон муваффақият етишмовчилиги бўлмаслигини ҳисобга оладиган бўлсак сиз дуч келаётган чекловлар эса ўртача фикрлаш ва ҳаракат қилишнинг натижасидир. Ўртамиёналикнинг ҳар қандай тушунчасини ўзингиздан улоқтиринг. Ўртача одамларни ўрганинг, ўзингизни ва жамойингизни ўртамиёналикни танлов сифатида қабул қилишларига йўл қўйманг. Атрофингизда

фақат ноодатий фикрловчилар ва ҳаракат қилувчилар бўлсин. Дўстларингизга, оилангиз, ишдагиларга ўртамиёналарга худди жиддий касаллик сифатида муносабатда бўлишингизни билдириб қўйинг. Эсда сақланг, ўртача бўлиш сизга яхши ҳаёт тақдим этмайди. “Ўртача” сўзига изоҳ қидириб кўрингчи, оладиган натижангиз оддий, одатий, содда, сўзлар бўлади. Мазкур тушунчани миянгиздан чиқариб ташлаш учун шунинг ўзи етарли бўлса керак.

Машқ

Ўзингиз танийдиган ўртача ҳаракат қиладиган одамларнинг исмини ёзинг.

.....
.....

Ҳаётингизда ўртача ҳаракат қилиш кам натижа берган 3 та ҳолатни ёзинг.

.....
.....

Сиз нооадтий санайдиган одамларнинг исмини ёзинг ва улар қандай қилиб ўртамиёналардан фарқ қилишини изоҳланг.

.....
.....

Ўртача сўзининг изоҳини қидиринг (сифат) ва ёзинг.

.....
.....

Тўққизинчи боб

10 марта улкан мақсадлар...

Одамлар нима учун мақсадларига эришишларида иродали эмасликлари ва муваффақиятсизликка учрашларига асосий сабаб аввал бошидан мақсадни катта қўймаганликларидадир. Мен мақсад қўйиш ҳақида жуда кўп китоб ўқиганман ва мавзудаги семинарларда қатнашганман ва кўп марта одамларнинг мақсад қўйишлари ва бу мақсадлари йўлида ҳеч нима қилмасликларини кўрганман. Биз ҳар доим “баланд дорга осилмаслик” тўғрисида огоҳлантириламиз. Ҳақиқат шуки, агар сиз кичик ишлар билан бошласангиз шу кичикликка боғланиб қоласиз. Одамларнинг катта нарсалани ўйлашда муваффақиятсизлиги етарлича улкан ва узуликсиз ҳаракат қила олмасликларини англатади. Натижада ким бундай оддий мақсадлардан ҳайратга тушади? Сизнинг бу ўртамиёна натижаларингиздан ким ҳайратланиб гапирadi? Шунинг учун одамлар қанақадир қаршилиikka учраганларида лойиҳаларини ташлаб кетадилар, чунки уларнинг мақсадлари етарлича катта эмас. Сиз иштиёқни сақлаб қолишингиз учун, сизнинг диққатингизни торта оладиган даражадаги улкан мақсадларни кўзлашингиз керак. Ўртамиёна ва оддий мақсадлар буларга эга

одамнинг зиёнига хизмат қилади ва бу мақсадлар амалга ошиши учун керакли миқдордаги ҳаракатни қила олмайдилар. Дарҳақиқат, одамлар йилда бир мартагина қиладиган мақсадлари хусусида жуда иштиёқсиз бўладилар. Ўйлашимча бир йилда бир ёки икки марта қилинадиган бу мақсадлар ҳеч нима ҳаракат қилишга арзимайдиган баҳонаси билан барҳам топади. Сизнинг ҳаётингизга боғлиқ ҳар бир нарса сизнинг кундалик ҳаракатингизга асосланган. Шунинг учун мен қуйидаги икка нарсани ҳар кун бажараман;

- 1. Мақсадларимни ҳар кун ёзиб бораман ва*
- 2. Эришиб бўлмас нишонларни танлайман.*

Бу менинг тўлиқ имкониятимдан ҳар кун ишлатиш қобилиятимни уйғотади. Кўп одамлар эришиб бўлмас мақсадларни қўйиш охир оқибат қизиқиш ва иштиёқнинг йўқолишига олиб келади деб айтишади.

Аммо сизнинг мақсадларингиз кичик бўлса сиз булар ҳақида ҳар кун ўйлашингизга ҳожат ҳам қолмайди ва тезда қизиқишингизни йўқатасиз. Яхши фикр мақсадларингизни гоё сиз уларга эришгандай қилиб ёзиб қўйиш. Мен йўтоғим ёнида дафтар сақлайман ва ҳар тонгда ва уйқуга кетишимдан олдин мақсадларимни ёзиб қўяман. Мен янги ва яхшиланган мақсадларни ёзиб қўйиш учун шундай дафтар ишхонамда ҳам бор.

Куйидагилар мен устида ишлаётган мақсадлардан намуналар ва уларни аллақачон эришганимдай қилиб ёзганимга эътибор беринг.

Мен 12% ижобий пул айланмасига эга 5000 дан ортиқ турар жой хўжайиниман.

Менинг соғлигим ва жисмоний ҳолатим жуда яхши. Менинг соф даромадим 100 миллион \$ дан ортади.

Мен 12 дан ортиқ китоб ёздим ва чоп эттирдим уларнинг аксарияти харидоргир китоблар ҳисобланади.

Менинг турмушим яхши, соғлом ва бошқалар ҳавас қиладиган даражада.

Рафиқамга бўлган мухаббатим кундан кунга ортиб боради.

Менда иккита чиройли ва соғлом фарзандларим бор.

Мени одамлардан қарзим йўқ, аксинча улар мендан қарздорлар.

Океан қирғоғидаги қариздорлиги йўқ ажойиб уйга эгалик қиламан. Мен Колородода ажойиб тоғ манзарасига эга ранчога ва отларга эгаман.

Мен масофадан туриб бошқарса бўладиган компания хўжайиниман ва яхши инсонлар билан бирга ишлайман.

Фарзандаларим сайёрдаги энг қудратли инсонлар билан дўст. Мен жамоатда ва сиёсатда ижобий ўзгаришлар қилмоқдаман.

Инсонларга керак бўлаган уларнинг ҳаётини яхшилашга ҳизмат қиладиган ягона дастурларни яратишда давом этаман.

Мен ишимда туганмас куч ва қизиқишга эгаман

Мен черковимизга ҳайрия қилувчи энг асосий инсонлардан бириман.

Шуни эсда сақлангки, булар мен ўз мақсадларимни қандай ёзиб қўйишимга намуна бўла оладиган мисоллардан бир қанчаси. Шуни ҳам инобатга олингки, булар мен эришган эмас, эндиликда эришмоқчи бўлган мақсадларимдир. Ўртача мақсадлар қўйиш 10 марта улканроқ ҳаракатларни ярата олмайди. Агар сиз ҳаракатингизга ўртача фикрлаш билан ёндашсангиз, қийинчиликлар, қаршиликларга учраган заҳотингиз чекинишга тушиб қоласиз ва салбий жараён улкан мақсадни ўзингизнинг руҳлантирувчи воситангиз сифатида эга бўлмагунингизча давом этади. Қаршиликни енгиб ўтишга сизда катта сабаб бўлиши керак. Мақсадларингиз қанчалик катта ва ноодатий бўлса ва бурч сифатида қабул қилинадиган бўлса, сиз ўз ҳаракатингизни шунчалик кучайтира оласиз. Масалан, айтайлик мен 100 млн долларлик банк ҳисобига эга бўлишни истайман. Кимга 100 млн доллар керак? Ҳеч кимга дейсизми?! Мақсад қанча улкан экан, сизга унга эришиш йўлида ва қийинчиликларни енгиш борасида шунча кўп иштиёққа эга бўласиз.

Агар сиз мақсадларингизга янада катта куч кўшишни истасангиз, каттароқ нарсаларни ишашингизга ишончингиз комил бўлсин. Масалан, кимдир пул топишни мақсад қилди аммо бу пул билан нимани мақсад қилиши аниқ эмас. Шунинг учун у пулни топиши мумкин, аммо уни беҳуда сарфлаб юборади. Сиз мақсад кўяётганингизда бу мақсадни сиз нима учун хошлашингизни аниқ қилиб олинг, кейин уни янада каттароқ мақсадларга боғланг. Мақсад кўяётганингизда катта ўйланг. Кўп инсонлар пул топишни ва уни ушлаб қолишни мақсад қилишади, аммо натижада ўзлари яратган бу бойликдан тезда ажралишади. Жуда кўп одамлар бой бўлишни хошлашади ва бунга эришишади ҳам аммо касодга учраб вафот этишади. Бошқа мақсадларингизга боғланган мақсадларга эга бўлиш сизга ёрдам беради. Масалан менинг мақсадим 100 млн долларга эга бўлиш ва бошқа бир мақсадим бу маблағни черковга ёрдам бериш учун ҳайрия қилиш ва инсонлар ҳаётини яхшиловчи дастурлани молиялаштириш. Бу мақсадлар жамланмаса ҳаракатларим ва мақсадларимга куч берувчи ёқилғини ишлаб чиқаради. Менинг илк иш жойим бу МкДоналдс бўлган ва менга бу иш унчалик ёқмасди. Бунинг сабаби МкДоналдс эмас эди, албатта. Аксинча, бу иш менинг мақсадларим билан боғланмаган эди. Менинг ёнимда ишловчи йигит ишини яхши кўрар эди чунки бу унинг мақсадлари билан боғланган

эди. Мен бу ишни соатига 7 \$ ишлаб жонатиш учун қилар эдим. У эса соатига 7\$ топиб бизнесни ўрганиб бу махсулотларни сотиш хуқуқига эга шаҳобча очишни мақсад қилган эди. Мен нима учун ишимга нисбатан қизиқишим йўқлигини аммо унда эса қизиқиш борлигини тушунмас эдим. Мен ишдан бўшатилдим у эса ўзининг шохобчасига эга бўлди. Сизнинг мақсадларингиз сизнинг ҳаракатларингизга куч бериб туради ва шунинг учун катта мақсадлар қўйинг, уларни бошқа улканроқ мақсадларингиз билан боғланг. Ўзингиздан мақсадларингиз сизнинг тўлиқ имкониятингизга тенг ёки тенг эмаслигини сўранг. Жуда кўп одамлар ўз имкониятларидан паст мақсадлар қўйганликларини тан оладилар, чунки бутун сайёра кичик, эришиб бўладиган ва содда мақсадлар қўйишга ишонтирилади, ундалади ва шу уларга ўргатилади. Агар сиз ота-она бўлсангиз ишончим комилки сиз бун болаларингизга тафсия қилгансиз ёки ўз ота-оналарингиздан ёки ишда бўлганингизда эшитгансиз. Ҳеч қачон содда мақсадлар қилманг, сиз бундай содда ҳаётга мақсад қилмасдан туриб ҳам эришсангиз бўлади. Мен “ишонарли” сўзини ёмон кўраман, чунки бундай фикрлаш ҳаракатнинг дастлабки 3 та даражасида ишловчиларга таалуқлидир. Ишоналарни фикрлар яратиш бу бошқалар ишонадими ёқми шунга асосланишдир, аммо улар сиз эмас ва сизнинг имконингиз ва мақсадларингиз ҳақида

билишмайди. Агар сиз бошқалар нима деб ўйлашига асосланиб мақсад қиладиган бўлсангиз, бу мақсадингизни муваффақиятли инсонларнинг фикрлашига асосланиб қилишингизга ишончингиз комил бўлсин. Улар сизга шундай дейишади: ўз мақсадларингни менинг нима қилганимга асосланиб қўйма чунки сен мендан кўпроғига қодирсан. Агар сиз сайёрамиздаги энг муваффақиятли инсонларга асосланган ҳолда мақсад қўйсангизчи? Масалан, Стив Жобснинг сайёрани ўзгартира оладиган махсулот тўғрисидаги мақсади. У Apple ва Pixar билан нималарга эришганига бир қаранг. Агар сиз ўз мақсадингизни бошқаларникига таққослаб қўядиган бўлсангиз, жуда камида шундай катта муваффақиятларга эришган инсонларни танланг. Жуда кўп инсонлар ўзларини шунда оддий йўлда кўрадилар чунки улар ўртамиёна инсонлар қилган ишларни қилмоқдалар. Жуда кўплар коллежга боришади, ўзлари ҳохлашгани учун эмас шундай қилиш кераклиги айтилгани учун шундай қилишади. Жуда кўп одамлар ўзлари аввалда мансуб бўлишган динга мансуб бўлишади чунки улар шу йўлда тарбияланган. Кўплар фақат оиласи сўзлашадиган тилдагина гапиришади, бошқа тилни ўрганишга вақт топишмайди. Кўпчилигимиз ота оналаримиз, ўқитувчиларимиз ва дўстларимиз томонидан қилинган қарорлар ва улар ўрнатган чекловлар томонидан тасир қилинамиз. Гаров ўйнашим мумкинки агар мен

сизга яқин 5 та кишидан уларнинг мақсадлари ҳақида сўрасам, сизнинг бази мақсадларингизни ҳам билиб олишим мумкин. Сиз ва сизнинг мақсадларингиз атрофингиздагилар томонидан бошқарилади. Мен ҳеч қачон бировга мақсади қандай бўлиш кераклиги ҳақида айтмайман. Аммо, сиз мақсад қўяётганингизда бошқаларнинг чекловлари томонида сиқувга олинишингизни инобатга олишингизни маслаҳат берган бўлар эдим. Бундан хабардор бўлинг шунда сиз ўз имкониятларингизга паст баҳо бермайсиз. Қуйидагиларни ҳам инобатга олиб қўйинг:

1. Сиз мақсадларни ўзингиз учун қўясиз, бирорта киши учун эмас.
2. Ҳамма нарсанинг иложи бор.
3. Сиз ўйлаганингиздан кўпроқ имкониятга эгасиз.
4. Муваффақият сизнинг бурч, мажбурият ва маъсулиятингиздир.
5. Муваффақият етишмовчилиги мавжуд эмас.
6. Мақсадингиз ҳажмидан қатъий назар у ҳаракатни талаб қилади.

Бу тушунчаларни қайта қайта кўриб чиққанингизда, ўтиринг ва мақсадларингизни ёзиб қўйинг. Уларга эришмагунингизгача қайта ва қайта ёзаверинг. Агар сиз ўз имкониятингизга паст баҳо берсангиз, етарли катталиқда мақсадни қўйишнинг иложи йўқ. Жуда кичик мақсадлар

кўйинг ва керакли улакан ҳаракатга эриша олмайсиз. 10 марта қоидаси ҳамма учун эмаслигини биламан. Бу ўртамиёналикни ўзига қабул қилишни истовчилар ёки кўчага ҳайдалиб, олган овқатлар билан қоноатланишни абзал кўривчилар учун ҳам эмас. Бу ҳатто ўз муваффақиятлари учун фақатгина умид ва илтижо қилиш билан чекланадиганлар учун ҳам эмас. 10 марта қоидаси жуда ажойиб ҳаётни яратишга муккасидан кетган ва жараён учун ўзларини жавобгар санайдиган одамлар учундир. 10 марта қоидаси омад тушунчасини йўққа чиқаради ва улкан муваффақиятлар орасида бўлишингизда сизга қандай дунё қараш кераклигини кўрсатиб беради.

Қуйидаги жараённи ўйлаб кўринг: Айтайлик 2009-йил Қўшма штатлар президенти 250,000 \$ даромадга эга одам бой саналишини айтди. Ҳозирги ўзгаришларга кўра сизнинг солиқ қийматингиз 100,000 \$ бўади ва сизда ортиқча 150,000\$ бор. Сиз иккита машинага тўлов қилганинингиздан, уй тўлови, камбағаллик солиғи, фарзанглариңизни овқати, кийим кечаги ва мактабига тўлаганингиздан сўнг сизда 20,000 қолиши мумкин. Агар сиз 20 йил давомида шунчадан жамғариб борсангиз 400,000 маблағ йиғилади ва ҳамаси жойида деб ўйлайсиз. Энди тасаввур қилинг, ота онангиз ёки рафиқангизнинг ота оналарининг иккалалари ҳам ўз нафақалари учун режа қилиб қўйганлари йўқ. Улар ўз

жамғармаларидан 15 йил кўп яшашлари кутилмоқда ва сизнинг ғамхорлигингизга мухтож бўладилар. Буларнинг бирортаси содир бўлса сиз бир нарсани жуда тез ва кеч англаб етасиз: сиз ўз молиявий мақсадларингизга паст баҳо бердингиз ва сиз энди эришган нарсангизга кетган кучданда кўпроғини бу эришганингизни бошқариш учун сарф этасиз.

Шуни ҳам эсда санқаланки, сиз ота онангизга ғамхорлик қилиш билан бирга, сиз ўз нафақангизни ҳам ўйлашингиз керак. Бу жараён ҳали нархлар ўсиши, ёмон хабарлар, фавкулотда вазиятлар ва бошқа ҳодисаларни ўз ичига олмайди. Охирги икки йилда нималар рўй берганига қаранг, ва 90% одамлар ўз ҳаётларини тامينлаш учун керакли мақсад ва нишонларни бу ҳаёт талаб қиладигандан камроқ ҳисоблаганларини кўрасиз. “Кичкина” фикрлаш ҳар доим у ёки бу йўлда жазоланади. Ҳаётимдаги энг катта афсус жуда қаттиқ меҳнат қилмаганим эмас, чунки мен шундай қилдим. Бу нарса мен бошидан ўзим эриша олишим мумкин бўлганидан 10 марта баландроқ мақсадлар қўймаганимдир. Нима учун? Чунки менинг мақсадларим мен тарбияланган усул томонида катта тасирга учради. Мен ҳеч кимни айбламаяпман, бу шунчаки ҳақиқат. Мен бизнесдаги 30 йилимни 10 марта улкан ҳаракат қилиб ўтказдим ва кейинги 25 йилини 10 марта улкан мақсадлар қўйиб

Ўткизмоқчиман. Шунинг учун сизга қуйдагиларни
маслаҳат бераман:

1. 10 марта юқорироқ мақсадлар қўйинг.
2. Уларни бошқа мақсадлар билан боғланг.
3. Уларни уйқудан турганингизда ва уйқуга
кетаётганингизда ёзиб қўйинг.

Машқ

Олган тарбиянгиз сизнинг мақсад қўйишингизга қандай таъсир килгани ҳақида ёзинг.

.....

.....

Агар сиз эриша олганингизни билганингизда қайси мақсадларни қўйган бўлардингиз.

.....

.....

Сизнинг ҳаракатингизга куч берувчи асосий мақсадингизга боғланувчи мақсадларингиз нималар?

.....

.....

Мен ёзган мақсадларга қаранг ва уларни боғловчи 2 та умумийликни топинг.

.....

.....

Ўнинчи боб

Рақобат кўрқоқлар учун...

Одамзод томонидан ишониладиган катта ёлгонлардан бири бу рақобат яхши деган тушунчадир? Ким учун? Бу харидорларга кўп танлов имконияти бериш учун, бошқаларни яхшироқ ҳаракат қилишларига ундаш учун керак. Аммо, бизнес дунёсида сиз ҳар доим ҳукмрон бўлишни истайсиз, рақобатлашишни эмас. Эски ҳикматларимиздан бири: “Рақобат соғлом тушунча”, ва янгиларидан бири: “Агар рақобат соғлом бўса, у ҳолда ҳумронлик иммунитетдир”. Қандай қаралишидан қатъий назар, бошқалар билан рақобатга киришиш сизнинг яратувчанлик қобилиятингизни чеклайди чунки сиз мунтазам равишда бошқаларнинг нима қилаётганини кузатиб юриш билан вақтни ўтказасиз. Менинг биринчи бизнесимнинг муваффақиятли бўлишига асосий сабаб бу сотувнинг янги усулини яратганим билан боғлиқ ва бу усул учун рақобатчини ўзи етишиб чиқа олмади. Бу сотувга ёндашувнинг янги йўли эди. Ҳеч ким 200 йил давомида бир бирида кўчирганидан ташқари бу соҳада ҳеч қандай янгилик қилишмаганди. Шунинг учун мен рақобатни унутдим ва “Маълумот ёрдамидаги сотув” деб номланга сотув жараёнини яратдим. Бу интернетдан пайдо

бўлишидан, харидорлар маълумот олишлари мумкин бўлгандан олдин эди. Мен сотувчиларнинг сотувнинг эски йўллариани тарк этиб маълумотдан сотувда қандай фойдаланишни ўрганишларини тахмин қилдим. Гарчи вақтдан олдинлаб кетган ва ананавий фикрловчилар қаршилиқ қилган бўлсада, интернет пайдо бўлиши билан маълумот ёрдамида сотиш сотув усулига айланди ва рақобатда эскирган сотув усули ва жараёнларини ортида қолди. Мен бу борада энг юқорига кўтарилдим, чунки одамлар янгиликни кўриб ҳайратдан ёқа ушлаб қолгандилар. Олдинни кўра биладиган фикрловчилар ҳеч қачон бошқлардан кўчирмайдилар. Улар рақобатлашмайдилар, улар яратадилар. Улар шунингдек бошқалар нималар қилганига ҳам эътибор беришмайди. Рақобатлашишни ўз мақсадингизга айлантирманг. Бунинг ўрнига бошқа бировнинг ортидан қувмасдан бизнес секторида яққа ҳукмронлик қилиш учун урининг. Бошқа компаниялар сиз учун “тезлик” белгилашларига йўл қўйманг. Сиз шундай ҳаракат қилинки улар сиздай бўлишни, изингиздан боришни исташсин. Бу саноатда бошқа етказиб берувчиларнинг энг яхши амалиётларини ўрганишингиз шарт эмас дегани эмас, аммо уларни янги поғоналарга кўтариш, ривожлантириш сизнинг вазифангиз. Масалан Apple компьютер ва смартфонлар ишлаб чиқаради, у шунчаки Dell, IBM, Rimm ва бошқа

компаниялардан кўчирмади. Apple рақобатлашмайди балки ҳукмронлик қилади ва бошқалар учун тезликни ўрнатади, бошқалар ундан кўчиришга ҳаракат қилади. Мақсадларингизни рақобат учун қўйманг. Уларни тизимда ҳукмронлик қилиш учун амалга оширинг. Қандай қилиб ҳукмронлик қилиш мумкин дейишингиз мумкин. Биринчи қадам ҳукмронлик қилишга қарор қилиш. Ҳукмронлик қилишнинг энг яхши йўли бошқалар рад этган ишларни қилиш. Ҳа шундай, бошқалар қилмайдиган ишни қилинг. Бу сизга бўш жой яратиш ва “адолатсиз” фойдани қўлга киритишингизга имкон беради. Батафсил тушунтирадиган бўлсам: Мен агар ҳосил қилолсам “адолатсиз” фойдани ҳоҳлаган бўлар эдим. Ахлоқ нуқтаи назаридан ҳеч қачон адолатсиз ўйин олиб бормаيمان. Мен адолатсиз фойда эришиладиган йўлларни қидираман ва бунинг содда йўли бошқалар қила олмайдиган ишни қилиш. Улар қила олмайдиган ниманидир топинг, масалан уларнинг ҳажми, лойиҳаларга бўлга қизиқиши, қайсидир соҳада қобилиятсизлиги ва бундан фойдаланинг. Балки улар иқтисодда ноаниқлик ҳукмрон пайтда, харажатларни камайтираётган бўлиши мумкин. Улар ўзини ўзи қисқартираётган бир пайтда, сизнинг кенгайишингиз сиз учун жуда яхши имкониятларни яратади. Мен билан ишлаган, тиш қисмлари билан шуғулланувчи компания бу соҳадаги асосий етакчи компания ҳамма йўл

харажатларини қисқартириб, мижозлар билан алоқани телефон ва интернет орқали амалга ошираётганларини айтди. Бундан фойда олиш учун, бу соҳа етакчиси ўрқага ҳаракатланаётганда, мижозлар билан шахсий алоқаларни биринчи даражага кўтардик. Хукмронлик рақобат эмас. Ҳеч қачон қабул қилинган қоидалар асосида ўйинни олиб борманг. Ҳар бир гуруҳларнинг ёки саноатнинг қоидалар, нормалар, ва анъаналар уларни янги ғоялар ишлаб чиқишидан, хукмронликдан, муваффақиятнинг янги поғоналаридан ортга тортиб турувчи тузоқлардир. Сиз шунчаки пойгада бўлишингизни ҳохламайсиз, балки пойга рўйхатининг энг тепасида қайд этилишни истайсиз. Агар сизни ягона ижобий ечим деб қабул қилишларини ҳохласангиз, бу ундан ҳам яхши. Сиз ўз соҳангизда жуда катта кучга эга инсон сифатида ҳаракат қилишингиз керак, шунда сиз нимадир қилганингизда мижозларингиз сизни ҳар доим биринчи деб қабул қилишади. Буни IBM жуда яхши уддалаган ва ҳар қандай шахсий компьютер IBM га ишора қилар эди. Херох буни нусха кўчириш қурилмаси билан амалга оширганда, одамлар нусха кўчириш ҳақида эмас Херох ҳақида кўпроқ гаплашардилар. Бу соҳадаги соф хукмронликдир шунчаки савдо белгингизни химоя қилиш эмас. Менинг сотув машғулотлари тақдим этадиган компаниямда асосий мақсад бошқалар билан фойда ёки мижоз учун курашиш

эмас. Бизнинг асосий мақсадимиз сайёрадаги ҳар бир одамни Грант Кордонни сотув машғулотлари тилга олинганда эслашларига эришиш. Эришса бўладими? Балки бўлмас. Аммо бу бизнинг асосий нишонимиз бўлган. Биз бу соҳада энг яхшиси бўлиш учун ҳеч ким билан рақобатлашмаяпмиз. Бизнинг мақсадимиз инсонлар онгини эгаллаб компания номини “сотув машғулотлари” билан бир хил маънога олиб чиқишдир. Google кидирувида “сотув иштиёқи” (sale motivation) ни кидириб кўринг ва биринчилардан бўлиб мен яратган видео ни корасиз. Бу соҳа, мақсад ва ҳар қандай ҳаракатга ёндашувнинг йўли. Сиз ҳар доим рақобалшишини истовчилардан ниманидир ўрганасиз, лекин уларнинг кетидан қувманг. Walmart компанияси асосчиси Сам Волтннинг ҳар ҳафта улар қандай ишлашяётганини кўриш учун доконларларда савдо қилар экан. Бир пайтда, унда рақобат эмас ҳукмронлик мақсади бор эди. Агар сиз бошқалардан кўчиришни мақсад қилаган бўлсангиз, бу нарсa устида ишланг, ривожлантиринг ва ўзингизникига айлантиринг. Улар сизнинг кучли томонингизга айланмагунча мукаммаллаштиришда давом этинг. Соҳада етакчи ва ҳукмрон болгунингизгача давом этинки бошқалар бунга урунишни истамай қолишсин. Сиз биринчи бўлишингиз шарт эмас аммо бошқалар томонида биринчи бўлиб қабул қилинишингиз жуда муҳим. Соҳада сиз яратишни хоҳлаган ўзингиз ҳақингиздаги изоҳингизгиз

шундай болиши керак.” Мен билан ҳеч ким беллаша олмайди. Мен сиз учун рақобатчи эмасман, мен бутун соҳанинг ўзиман”. Кўп етакчиларнинг маблағи сизникидан кўп бўлиши мумкин, агар сизнинг маблағингиз ёки сармоянгиз соҳадагилардан оз бўлса, бу сизда имконият йўқ дегани эмас. Гарчи улар сиздан кўп сарфлашса, кўпроқ реклама қилишса ҳам сиз ижтимоий сайтлар орқали, шахсий учрашувлар, хат ва e-mail’лар орқали улардан кўпроқ ҳаракат қилишингиз мумкин. Ўзингизда мавжуд ресурслардан фойдаланинг. Ҳеч қачон ҳаракат, куч, яратувчанлик ёки мижозларингиз билан қанча миқдорда боғланишингизни ортиқчаси бўлмайди. Таклифларнинг, малумотларнинг, видео, хат ва e-mail’ларнинг турли хилларидан фойдаланинг. Бу сизни бош катта ўйинчилар фойдаланадиган катта маблағ талаб қиладиган усулларни четлаб ўтишингизга имкон беради. Огоҳлантириш: Рақибларингизининг қиммат реклама усулларига қаршилиқ қилаётганингизда, сизни пайқашлари учун зарур ҳаракат миқдорини кам ҳисобламанг. Масалан, одамлар Facebook ва Twitter да кунига икки марта изоҳ қолдириб, ўзларича таъсир қилишни бошладим деб ўйлашади. Агар сиз кунига иккита изоҳ сизни бошқаларга сезиларли қиладидеб ўйласангиз демак, сиз улкан ҳаракат миқдорини ва интернет таъсир кучини тушунмас экансиз. Бизнесингизни ўстиришнинг энг асосий бирликлари каби сизники

йўқолиб кетмайдиган бизнес тури эканлигини бошқаларга билдириб қўйиш учун интернетда қайта ва қайта реклама қилишингиз керак. Ижтимоий сайтларнинг энг яхши томони шуки, сизнинг молиявий аҳволингиздан қатъий назар соҳадаги ўйинчи ундан қурол сифатида фойдаланиб давом эта олади. Бу чексиз яратувчанликка имкон беради ва ундан мунтазам фойдаланганлар натижада мукофотга эришадилар. Мен ижтимоий сайтларни ўз қуролимга айлантирганимда, кунига икки марта пост қолдирардим. Мен нимани ўйлаётганимни тушунмас эдим, чунки мен учун у пайт “кичик фикрлаш” даври эди. Биз ойда бир марта e-mail жунатардик ва биз қонғироқ қилганларнинг кўпи бошқа e-mail жонатмаслигимизни айтиш учун кўнғироқ қилардилар. Ҳамкасбларим бунини тўхтатишим кераклигини айтишди, шунда мен сергак тортдим. Мен чекинишнинг ўрнига одатдагидан кўра 10 марта кўпроқ миқдорда изоҳлар қолдира бошладим. Кейин ҳамкасбларимга “электроник усуллар” миқдорини ойда эмас ҳафтада икки марта амалга оширишларини айтдим, ўзим Twitter да кунига 48 марта изоҳ қолдириш билан бошлаб бердим бу жараёни. Ҳар бирини ўзим ёзар эдим, ва бу изоҳ маълум вақт учун мўжжалланган бўлиб тезда янгисини ёзар эдим. Сиз шикоятлар ва обунани бекор қилиш жараёни кўпайган бўлса керак деб ўйларсиз. Аммо бундай бўлмади. Бунинг ўрнига

одамлардан мактов изоҳлари ва хатларини қабул қила бошладик, Улар менинг сотув ҳақидаги ёки иштиёқ борасидаги бепул маълумотларни етказишимни қадрлашларини айтишарди. Шунда ижтимоий тармоқда менга саволлар қуйилиб кела бошлади: “Сиз буни қандай қилдингиз?” “Жамойингизда неча киши бор эди” “Бунга вақтни қаердан топдингиз?” “Сиз ўзи дам оласизми?” Ҳар бир изоҳ қолдирувчи одам учун яна 1000 киши худди шундай ўйласа ажаб эмас. Бу мен учун қимматга тушмас эди шунчаки куч, ҳаракат ва яратувчанлик талаб қилинар эди. Бу ишни қилаётганимда мен билан таққослашадиган йигитдан ижтимоий тармоқ ҳақида қандай фикрдалигини сўрашди. У жавоб берди: “ Мен “ҳамон буни тадқиқ қилмоқдаман.” У буни тадқиқ қилиб юрганда, мен унинг устидан катта ғалаба қилаётган эдим. Мен бир куни Twitter`да шундай изоҳ қолдирдим: “ Мен Twitter`ни ўзимнинг қулимга айлантирмоқчиман”

Бу ҳеч қандай маблағ талаб қилмайдиган ҳукмронлик. Нооадатий фикрлаш ва ҳаракатнинг ёрқин намунаси эди. Ҳукмронлик қилиш ҳақида ўйланг: Агар сиз ёриб киролмасангиз, ҳукронлик қила олмайсиз ва сиз ҳаракатнинг оддий даражаси билан ҳукмронликка эриша олмаймиз. Энг катта муаммо ноаниқлик яни одамлар сиз ҳақингизда билишмайди ва ўйлашмайди. Яна бир бошқа муаммо бозордаги кўп компаниялар ичида сизни

илғашларига эришиш. Сиз иккита нарсанни қилишингиз керак:

1. Ўзингизни сездириш
2. Бозорда ажралиб туриш.

Менинг фикримча, Агар биз бир неча шикоятчиларни қониқтириш учун ҳаммасини тўхтатганимизда, ўз алоқа ҳудудимизни кенгайтира олмаган бўлар эдик. Мен қанча кўп изоҳ қолдирсам, одамлар шунча бизни ёқтира бошлашди. Қанча кўп ишлаганимиз сари одамлар бизга шунча ёрдам бера бошлашди. Бу янги дастурни бошлаганимизда, рақобатчиларимизни бизнинг ижтимоий тармоқлардаги изоҳларимизга тақлид қилишни бошлашди. Бу изоҳлар менга ва менинг бизнесимга эътиборни кучайтирди. Сиз тўғри миқдордаги ҳаракатни қилганингизда икки нарса содир бўлади: Сиз янги муаммоларга эга бўла бошлайсиз ва сизга бўлган рақобатнинг шаклланиши сизни ривожлантира бошлайди. Мени умуман танимайдиган инсонларга таъсир қилишни ва уларнинг менга, бизнесимга ва махсулотимга, менга боғлиқ ҳамма нарсага бўлган қизиқишни ошишига олиб келувчи суҳбатлар қилишларини яхши кўраман. Сиз рақобатлашадиганларнинг имконияти, ҳаракатлари ва дунё қарашини аниқланг. Улар қилмайдиган ишни қилинг, улар бормайдиган жойга боринг ва улар ҳаёлларига ҳам

келтирмайдиган 10 марта ўртиқ миқдорда фикр юритинг ва ҳаракат қилинг. Бошқалар билан “яхши амалиётлар” борасида рақобатга киришиб кетманг, дунёда фақат сиз ва сизнинг компаниянгиз қила оладиган, кўпчилик томонидан ноодатий ҳисобланадиган нарсаларга ҳаракатлар қилинг. Мен буларни “шунчаки амалиётлар” деб атайман

Мен бир компания учун ишлай бошлаганимда, биз “шунчаки амалиётлар” қўлланиладиган жойларни топдик. Бу саноат тури харидорга қошимча хизматлар кўрсатишда оқсаётганини билиб олдик. Шунинг учун рақобатчиларимиз нимани қилмаётганини билишга ҳаракат қилдик, ва шуни аниқладикки улар доконларидан чиқиб кетган миждозларни қайтиб ортга чақиришмас экан. Миждозлар авто тураргоҳдан чиқиб кетишаётганда уларни ортга чақириш учун компания тезда янги дастур ишлаб чиқди. Агар кўнғироқ овоз қолдириш қурилмасига улаб юборилса, иш бошқарувчи куйидаги хабарни қолдиради: “Илтимос ортга қайтинг, менда сиз кўришингиз керак бўлган нарса бор” ёки иш бошқарувчи уларда миждозга хозироқ кўрсатмоқчи бўлган қимматли нарса борлигини айтиб хабар жўнатади. Агар миждоз билан уланиб бўлмаса, бошқа иш бошқарувчи оша кунни ўзида ва кейинги кун тонгда яна қайта кўнғироқ қилади. Натижа жуда ажойиб бўлди. Миждозларнинг 50% қисми дархол ортларига қайтишди, уларнинг 80%

харидорга айланишди. Қолган 20% қисми эса қонғироқнинг натижасида қайтиб келишиб, талкилот савдосини янги даражага кўтардилар. Бу “шунчаки амалиётнинг” бир намунаси. Сизнинг нима қилишингиз муҳим эмас, дархол қилинган, узвий, давомий билан ва ҳеч ким тақлиқ қила олмайдиган улкан миқдордаги ҳаракатларингиз билан соҳада ҳукмронликка бўлган мақсадингиз энг муҳими. Шундай ҳаракат қилинки, бу ҳаракатингиз сизни ва сизнинг компаниянгизни бозордаги ҳаммадан ажратиб турсин. Кучингизнинг, ҳаракатингизнинг ва яртувчанлигингизнинг охириги томчисигача ўзингизни фарқли қилиш учун ишлатинг.

Бозордагилар, миждларингиз ва рақибларингиз фикрида биринчи бўлиш орқали ҳукмронлик қилишни ўрганинг. Бозордаги ҳолатлар сиз бозорга бўлган ёндашувингизни яхшиламагунингизча ўзгармайди. Агар сиз кучсизроқ бозорда бўлсангиз, ҳукмронлик қилишингиз осонроқ бўлади. Кучсиз бозорлар кўп имкониятлар яратади, чунки бундай бозордагилар жуда заиф ва қийинроқ бозор ҳолатларида қандай ҳаракатланишни билишмайди. Уларга раҳм қилманг, ачинманг балки уларни бошқаринг. Улар омадсиз эмас, уларнинг ўртача фикрлаши ва ҳаракатлари уларни муваффақиятсизлик ёқасига олиб келиб қўйган. Бозор шавқатсиз, у ҳар доим Тўғри миқдордаги ҳаракатни қилмаганларни жазолайди. Ҳозир ўз фикрингиз ва

ҳаракатингизни бозорда, рақобатда ва мижозларингизнинг онгида ҳукмронлик қилишга йўналтиришнинг айна пайти. Рақобатлашиш ҳақида ўйлашни бас қилинг. Ҳамманинг айтганига қарамасдан, рақобат соғлом тушунча эмас. У кўрқоқлар учун.

Машқ

Ҳукмрон бўлиш ва рақобатлашиш ўртасида қандай фарқ бор?

.....
.....

Агар рақобат соғлом бўлса, ҳукмрон бўлиш.

.....
.....

Яхши амалиётлар ва шунчаки амалиётлар ўртасида қандай фарқ бор.

.....
.....

Сизни рақобатда ажратиб турувчи қандай амалиётлар бор?

.....
.....

Ўн биринчи боб

Ўрта табақадан чиқиш...

Бу бобда ёзадиган нарсаларимдан жаҳлингиз чиқмасин. Кўпчилигингиз бутун умрингиз давомида ўрта табақага кириш учун ҳаракат қилганингизни биламан ва мен сизга бу нотўғри мақсад эканлигин айтмоқчиман. Чуқурроқ ўйланг. Мен бир кун бу мавзу юзасидан бутун бошли китоб ёзаман, ҳозир эса ўрта табақа дунё қарашидан чиқиб кетиш ҳақида гаплашамиз. Мен шунга ишонаманки ўрта табақа вакиллари ўзларининг ҳаракатлари ва фикрлари билан бир бирига кўп зиён етказадилар ва бир бирларини азоб ва уқубатга кўп дучор қиладилар. Гарчи бу кўпчилик бўлишни истайдиган гуруҳ бўлишига қарамасдан, улар энг кўп адашадиган, бошқариладиган ва ҳавф остида қоладиган одамлар жамосидир. Сизга айтишганидек ўрта табақа “яхши” одамлар жамоаси? Ҳатто сиз ўрта табақага кириш нима эканлигини ёки нима сизни бу гуруҳга мансуб қилишини биласизми? Қаерга боришни ёки қайси гуруҳга таълуқли бўлиш борасида қарорга келишдан аввал ўрта табақа ҳақидаги статистикани ўрганмоқ яхшироқ бўлар эди.

Ўрта табақанинг даромади

Викепедиа 2008 йилги маълумотларга кўра ўрта табақа даромади йилига 35,000\$ ва 50,000\$ орасида бўлар экан. Яна бир тадқиқот натижасига кўра кўрсаткич 22,000 ва 65,000\$ орасида деб маълумот берилган. Бу сир эмаски, бу даромад билан New York ва Los Angeles каби шаҳарлашган ҳудудларда яшаш қийин, бу даромад билан одам ўзини ҳавфсиз ҳис қилмайди. Бундай ҳолатни кўпчилик хуш кўришмайди албатта. Ўрта табақа юқори ва қуйи ўрта табақага бўлинади. Юқори ўрта табақа вакиллари кирувчи инсонларнинг йилига 1млн \$ га даромадга тенг катта мулклари ва хўжаликлари бўлади. Ўйлашимчи бу жуда ёқимли эшитилади кулоққа. Жуда кўп одамлар унга эгалик қилгунларича 1 млн \$ ни катта маблағ бўлади деб ўйлашади. Кейин эса хато қилганликларини англашади, чунки инсон қарори ва фикри янги даромад миқдорига эга бўлган сари ўзгариб боради. Юқори ўрта табақа деб қаралувчи шахслар идораларида катта мансабларни эгаллайдилар, бошқалардан молиявий жиҳатдан турғунроқ деб қабул қилинади. Иқтисодий инқирозлар содир болгунга қадар бу ҳолат жуда яхши ва кейин бу гуруҳни ҳам молиявий ҳимояланмаганлигини кўрамыз. Бу ҳақиқатки, миллат иқтисоди ўсаётганда бу гуруҳ вакиллари даромадида ҳам сезилар ўсиш бўлади. Улар бошланғич маълумотга эга, йиллик даромадлари

30,000\$дан 65,000\$гача бўлган куйи ўрта табақа вакилларида анча кўп ўртиқча даромадга эгалар. Шунинг учун ҳам юқори ўрта табақа даражасига етиш қийин, аммо давлат иқтисодида қийинчилик бошланганда ҳамма бирдай пастга тортилади. Мижозларимдан бири ўтган ой 26-санасида менга хабар жонатибди ва унда шундай савол берган: “Грант, компаниям ёпилмаслиги учун 10,000\$ топишим керак. Буни қандай қилсам бўлади?” Мен хабарни олганимда якшанбалик футбол ўйинларини кўраётган эдим ва ундан сўрадим: “Ўйинни томоша қиляпсанми?” У менга “ҳа” деб жавоб берди. Кейин мен жавоб қайтардим: “Қандай қилиб сен якшанбани футбол кўриб беҳуда ўткизаяпсан? Сен ташқарида флаер тарқатаётган бўлишинг ва ҳар бир дақиқани сенга керак бўлган маблағдан кўпроғини ишлаб топиш учун сарф этаётган бўлишинг керак.

Айтганча сенга 10,000\$ эмас 100,000\$ керак. “Якшанба” у жавоб берди “бу дам олиш кунику” Мен яна қайтардим: Бу олти кун ишлаганлар учун дам олиш куни. Шундай экан телевизорни ўчир, диванингдан турда сенга керакли пулни топ. Ўрта табақа кули бўлишни бас қил, боргинда ўзинга, хўжалигинга, компаниянга керак бўлган, сенинг бойлигинг ва молиявий эркинлигини таминловчи даромадни ярат”. Ўйлайманки у хабаримни олди. Менинг мижозим ҳавф остида эди, у унга нима кераклигига асосланиб ҳаракат қилаётган эди. Афсуски, бу ўрта табақа дунё қараши молиявий

ҳавфсизликни ярата олмайди. Банк унинг силласини қуритган, у бошқа кредитларга суяна олмас эди, у суяна оладиган ягона нарсa унинг ҳаракати эди. Бу жуда кўп ўрта табақа аъзоларининг муаммоси. Улар ўзлари етарли деб ўйлаган нарсанинг кетидан боришади, улканроқ бўлган мақсадлар сари ҳаракат қилишмайди. Кўп одам қулай ўрта табақа ҳаёт тарзи кийимлар, уй, бир неча машина, саёҳат, банк ҳисобида бир қанча маблағни англатади ва шундан иборат деб ишонишади. Аммо, Тарихга суянадиган бўлсак биз назарда тутаётган ўрта табақа тушунчаси бир қанча турли маъноларга эга ва уларнинг кўпи юқоридаги изоҳга қарама қарши. Бу гуруҳ одамлар тилга олинганда, деҳқон ва юқори табақа ораси тушуниланган ёки ўрта табақада юқори табақа бўла олиши учун етарли маблағ бўлган. Бугунги кундаги мазмун билан танишадиган бўлсак. Масалан Ҳиндистонда, ўрта табақада деганда ўзи эгалик қиладиган уйда яшовчи фуқаро тушинилади, аммо қора иш билан ҳам АҚШ ва Европада одамлар ўрта табақага кира олишади. Мен сизга кўрсатадиган энг катта фарқ бу менинг ўрта табақага берадиган шахсий изоҳим, бу изоҳ даромад миқдоридан кўра дунёқарашга кўпроқ алоқадор. Йилига 1 млн \$ ишлаб топадиган одам ҳали ҳам ўрта табақага хос ҳаракат ва фикр билан юрган бўлиши мумкин. Сизни муваффақиятсизликка олиб боровчи нарсa бу дунё қарашингиз. Ўрта табақа бу сизга

хохлаганингизни бера олмайдиган мақсаддир. Бу “ўрта” оддий ёки ўртамиёна сўзлари билан маънодош. Бу атамаларга эса биз олдинги бобларда анча катта “хурмат билдирмадик”. Аммо бугунги кунда ўрта табақа кўпчиликка нимани англатади. 2009-йил феврал ойида аниқликка асосланадиган ҳафталик The Economist нашри эълон қилдики дунё аҳолисининг ярмидан кўпи иқтисодий ўсиш натижасида шу ўрта табақа гуруҳига кирар эканлар. Мақолада ўрта табақа зорға кун кўрадиган эмас балки етарли даромадга эга гуруҳ сифатида гавдаланади. Мақолага кўра улар егулик ва бошпанага тўлаб болишганидан сўнг, даромадларининг учдан бир қисми ўзлари учун ортиқча маблағ сифатида қолар экан. Аммо, бугунги кунда деярли ўрта табақа вакиллариининг даромади учдан бир қисми ўртиқча маблағ сифатида қолмайди. Аслида бу гуруҳ “ўрта табақа сиқилиши” деб номланга жараён томонидан босимга олинади, бу жараёнда ойликда ўсиш пул қадрсизланишига ижобий таъсир қила олмайди. Бу пайтда, бу жараён юқори даромадли инсонларга умуман тасир қилолмайди. Ўрта табақага кирувчи одамларнинг киридитга боғланиб қолиши ва бу киридитнинг уй бозоринг қулаши натижасида ёмонлашуви уларни ўрта табақа ҳаёт тарзини давом эттиришларига тўсқинлик қилади ва янада олдинга ҳаракатланиш ўрнига жар тубига шўнғидилар. Бу мен аввалроқ тилга олган тортишиш, қаршилиқ ва кутилмаган

Ўн иккинчи боб

Муккасидан кетиш касаллик эмас, у қобилят...

Луғатларда “муккасидан кетган” сўзига инсон фикр ва туйғуларнинг бир ғоя ёки истак томонидан эгалланиши деб тариф берилган. Гарчи дунё бу сўзга худди касаллик каби муносабат билдирса ҳам, мен ишонаманки бу сўз муваффақиятга ёндашишни кўрсатувчи мукаммал сифатдир. Бирор соҳани, мақсад, орзуни эгаллаш учун сиз олдин ўз қизиқиш, ўй ва фикрларингизни эгаллашингиз керак. Муккасидан кетиш ёмон нарса эмас, сиз истаган манзилга боришингиз учун зарур талабдир. Масалан, сиз муваффақиятга ўзингизни бахшида эттингиз, бутун дунё сизни муросага келмаслигингизни ва чекинмаслигингизни билади. Сиз ўз вазифангизга муккасидан кетмагунингизча ҳеч ким сизни жиддий қабул қилмайди. Дунё сизни чекинмаслигингизни, 100% иродали эканингизни, сизда катта ва тўлиқ ишонч борлигини, лойиҳангиз ортидан мунтазам давом этишингизни тушунмас экан, сиз ҳеч қачон ўзингизга керак эътибор ва сиз ҳохлаган кўмакни қўлга кирита олмайсиз. Бу мазмунда муккасидан кетиш худди олов каби, сиз уни шунчалик баланд

аланглатишини истайсизки, одамлар сизнинг атрофингизда сизга ҳурмат билан ўтиришга ундаладилар. Олов иссиқлиги ва алангасини сақлаб туриш учун эса сиз мунтазам ўтин қалаб турилишингиз керак. Сиз ўз оловингиз ёниши учун жон бериб ҳаракат қиласиз акс ҳолда у кулга айланади. 10 марта улкан ҳақиқатини яратиш учун, сиз ҳар бир ҳаракатингизга шундай муккасидан кетиб эргашишингиз керак. Сиз ҳар куни 10 марта ортиқ ҳаракат қилишингиз учун катта иштиёққа эга бўлишингиз зарур. Гарчи одамлар мунтазам ҳаракат қилсалар ҳам, бу ҳаракатлари уларни мақсадга олиб бормаслигини биламиз. Кўплар ҳеч нима қилмаяпти ёки аллақачон чекинган ва бошқалар муваффақиятсизликдан кўрқиб тескари йўналишда ҳаракат қиладилар. Аҳолининг қатта қисми эса атрофидаги инсонлардай бўлишлари учун ўрта микдорда ҳаракат қиладилар. Бу гуруҳларнинг ҳар бирида муваффақиятни кўра билишлари учун шу муккасидан кетиш етишмайди. Кўп одамлар ишлари “ишдай” туйилиши учун кўп ҳаракат қиладилар, аммо муваффақиятли инсонлар ҳаракатларига муккасидан кетиб, кучайтириб борадилар. Агар сиз ўз ғоянгиз, мақсадингизга муккасидан кетсангиз, сиз бу ғоянинг муваффақияти учун ўзингизни бахшида этасиз. Агар сизнинг ғояларингиз ўз ўй-фикрларингизни тамомила эгалламаган бўлса, сиз қандай қилиб

бошқаларникини эгаллашини кута оласиз?
Нимадир сизнинг ўйларингизда ҳар сонияда
айланиб турадиган бўлса, бу нима бўлиши керак?
Нимагадир муккасидан кетинг. Орзулар,
мақсадлар, ва вазифаларингизни идрокингиз ва
ҳаракатингизниг асосий марказига айлантиринг.
“Муккасидан кетган” сўзи салбий маного эга кўп
холларда, чунки кимгадир ёки нимагадир
муккасидан кетиш вайронкор ва зарарли деб
қаралади. Аммо менга муккасидан кетмай туриб
буюкликка эришган инсонни кўрсатингчи? Сиз
бундай қилолмайсиз. Улканроқ нимагадир
эришган шахс ёки гуруҳ айнан шу ғояга
муккасидан кетгандирлар. Бу артист, муסיқачи,
сармоядор, тадбиркор, инсонпарвар бўладими
уларниг буюклиги муккасидан
кетганликларининг натижасидир.

Кимдир мендан мен ҳар доим муваффақият ва
ишга ҳар доим бугунгидай муккасидан
кетганманми йўқми сўради ва мен жавоб бердим:
“Албатта йўқ.” 10 ёшга тўлгунимга қадар
муккасидан кетганман, ундан сўнг 25 ёшгача
бундай бўлмади. Сўнг озми кўпми ҳозиргидай
даражада бўлиб келмоқдаман ва орзу ва
мақсадларимга муккасидан кетмаган
пайтларимга ачиниш кўзи билан қарайман. Шун
айта оламанки, орзуларим ва мақсадларимга
ўзимни бахшида этганимдан бери ҳаётим яхши
томонга ўзгариб келмоқда. Мен яқинда Исроил
президенти Шимон Перес билан бўлган

интервьюни томоша қилдим. Ўша пайт жаноб Перес 87 ёшда эди ва ўтган 18 ой давомида 900 та интервьюда қатнашган эди. Унинг ўз вазифасига муккасидан кетганлиги уни ёш ва ғайратли қилиб кўрсатар эди. Ҳатто унинг мақсадига ишонмайдиганлар ҳам уни ҳаракатини қадрлардилар ва бунга унинг қуйидаги гапи далил бўла олади: “иш таътилдан яхшироқ ва ҳар куни уйғонишингизга туртки болувчи мақсад болиши жуда муҳим”. Саноқсиз муваффақиятли инсонлар бу гапга қўшиладиларки, улар ўз ишларини шунчаки “иш” деб эмас, ўзлари машғул болишни севадиган нарсаси сифатида қабул қиладилар. Болалар табиий муккасидан кетишнинг ёрқин намуналари. Улар дарҳол кизиқишларини уйғотган ҳамма нарсаси ўрганиш, топиш, ўйнаш, кучларидан тўлиқ фойдаланиш ва бошқа машғулотларга муккасидан кетадилар. Улар ривожланишда ортда қолмагунларича ҳар бир машғулотга муккасидан кетиб, ўзлари ҳохлаган нарсаларга эришиш истаги билан ёндашадилар, бу истаклар ойинчоқ, овқат, дадасининг эътибори ёки ўзгаришга бўлган катта эҳтиёж бўлиши мумкин. Бу ҳолатда муккасида кетишни қандай қилиб инсоннинг табиий ҳолати болишига гувоҳ бўламиз. Бу ота-она, тарбиячи, ўқитувчи, ва ниҳоят жамият уларни тохтатмагунча “муаммо”га айланмайди. Улар одатда болага уларнинг мақсадларига бўлган иштиёқлари табиий ва тўғри деб эмас нотўғри деб уқтирадилар ва шундай ҳис

қилишга мажбур этадилар. Шу сабабли болалар ўзларининг ҳаётга бўлган улкан қизиқишлари ва туғма иштиёқларини хато ва нотабийй эканлигини қабул қилишади. Ва ниҳоят аллақачон муккасидан кетишни тарк этганлар томонида феъл атворларини ўзгартиришлари учун зўравонлик қилинади. Бу қандай қилиб инсоннинг юқори даражадаги иштиёқидан ва ҳаракатдан ўртача даражага тушиб қолишидир. Мени умуман шахсий тажрибам йўқ бўлган нарса ҳақида гапиряпти деб ўйламасликларингиз учун, шуни айтишим керакки мен яқинда фарзандли бўлдим. Шуни тан олиб гапираманки қизимнинг бундай табиасти менга ноқулай бўлган пайтда содир бўлишига қарамасдан, мен уни ҳеч қачон тохтатмайман. Қизимнинг ўзи орзу қилган нарсага муккасидан кетиши, унга эришишда чекинмаслиги, бунинг устида ҳар доим ишлаши менинг энг кучли истагимдир. Муккасидан кетиш билан шаклланадиган, ғояларни яхши кўраман, ўзини нимагадир бахшида қилган одамни ҳурмат қиламан. Ким инсонлар ва гуруҳлар томонида ҳаракатга келтирилмайди, юраклари туб тубида ишонадиган нарсалар кетидан эргашадилар ва ҳар тонг шу орзулари учун, унга эришиш мақсадида уйғонадилар ва уйқуга кетганда ҳам шу нарса ҳақида туш кўрадилар? Бошқа одамлар маълум бир шахсларнинг фикрларида, кўзларида ҳаракатларидаги мақсадлари, ишончлари, ва иродаларини кўришганда, уларни йўлига

тўсқинлик қила олишмаслигини сезадилар. Мен сизга ўзингиз истаган нарсаларга муккасидан кетишингизни таклиф қиламан, акс ҳолда бутун умрингизни ҳаётингиз нега сиз ўйлагандек эмаслиги ҳақида баҳоналар тўқиш билан ўтказасиз. Афсуски, бундай муккасидан кетган одамлар мувозанатдан оғган, ишга берилиб кетга ва бошқа ёқимсиз сўзлар рўйхати билан аталадилар. Агар бутун дунё инсоннинг иштиёқини, ўлмас алангаси ва кучли ҳоҳишини мақсадлари йўлидаги касаллик ёки қуср эмас қобилиятлари сифатида кўришса эди? Биз кўпроғига эришган бўлармидик? Нега одамлар яхши ҳаётга бўлган иштиёқлари ва иродаларини салбий нарсаларга эришиш учун йўналтирадилар? Бу жуда қизиқ, муккасидан кетган инсон муваффақиятга эришганда, улар бошқа аҳмоқ деб ҳисобланмайди, бунинг ўрнига даҳо, ҳаммадан ўзгача, ғайриоддий шахс деб қабул қилинади. Агар бутун дунё биздан мақсадларимизга муккасидан кетиб ёндашишимизни қадрласа, кутса ва ҳатто талаб қилса қандай бўлар эди? Ўз ишларига иштиёқ билан ва муккасидан кетиб қарамайдиганларни жазолаб ўз лойиҳаларини бошидан охиригача катта ишонч ва бағишлов билан амалга оширганларни мукофатлаганимиздачи? Жамиятимиз ихтиролар, ечимлар, янги маҳсулотлар билан тўлиб кетган бўлар эди. Муккасидан кетишни танқид қилишнинг ўрнига янада қоллаб

кувватлангандачи? Агар сиз ва сизнинг мақсадингиз йўлида турувчи ягона тўсиқ сизнинг ҳар бир нарса кетидан муккасидан кетиб, узлуксиз интилишингиз керак бўлса ва бунга ҳаётингиз боғлиқ бўлгандачи? Ҳаммаси бошқача бўларди! Агар одамлар жамоаси буни амалга оширишга муккасидан кетмаганда, одамзод фазога чиқа олар эдими? Сизнинг давлатингиз етакчиси буюкликка муккасидан кетмаганда, давлатнинг ўзи буюк бўла олар эдими? Бирорта етакчи ўз ғояларини кучсизлантириб жамосини етарлича рухлантирмаганини кўрганмисиз? Албатта йўқ. Ҳеч қачон ҳеч нимани айириб ташламанг, буюкликни йўққа чиқарманг, ўз кучингизни қафасга солманг ва ҳеч қачон орзуингизга, иштиёқингизга чеклов ўрнатманг. Ўзингиздан ва атрофингиздагилардан муккасидан кетишни талаб қилинг. Муккасидан кетишни ҳеч қачон нотўғри деб ўйламанг, уни ўз мақсадингиз қилиб олинг. Муккасидан кетиш 10 марта улкан мақсадлар қўйиш ва уларга эргашиш учун 10 марта улкан ҳаракат қилишда сизга керакли омилдир.

Эсда сақланг, мақсадларни кичкина қўйиш сизга керакли кучни йиғиш ва керакли микдордаги ҳаракатни амалга оширишга, қаршилиқ, рақобат, ўзгарувчи ҳолатларни енгиб ўтишга имкон бермайди. Яхши нарсаларга ўз қарашларингизга муккасидан кетмасдан туриб эриша олмайсиз ва ҳар бир вазифага, қийинчиликка ва ҳолатга муккасидан кетиб ёндашиш муҳим, зарур ва

қилишиниши керак бўлган ишдир. Муккасидан кетиш қобилияти касаллик эмас, у бизга берилган совға ва қобилият кабидир.

Машқ

Сиз билган 3 та муккасидан кетган ва улкан муваффақият эришганодамларнинг исмини ёзинг.

.....
.....

Қайси яхши нарсага сиз муккасидан кетишингиз керак?

.....
.....

Нима учун муккасидан кетиш яхши деб ўйлайсиз?

.....
.....

Қандай мақсадлар сизни муккасидан кетишингизга сабаб бўлади?

.....
.....

Ўн учинчи боб

Борингизни тикинг ва каттик ҳаракат қилинг...

Мен сизнинг муккасидан кетиш ҳақидаги салбий фикрларинизга барҳам бердим деб ўйлайман ва энди ҳар бир ҳаракатда борингизни тикишингиз ва имкониятдан тўлиқ фойдаланиш борасида суҳбатлашамиз. “Кўпчилик борини тикиш” сўзини покер атамаси сифатида билади. Бунда ўйинчи ўз фишкарининг ҳаммасини ҳавф остига қўяди. Мен бу билан пул ёки фишкарингизни назарда тутмаяпман албатта, мен сизнинг, кучингиз, яратувчанлигингиз, ҳаракатингиз, ғоя ва иродангизни назарда тутмоқдаман. Катта ҳаракат покер столига ўхшамайди, сизда ҳеч қачон ҳаракат фишкарари тугаб қолмайди ёки бор куч ва ҳаракатингизни тугатиб қўймайсиз. Сиз учун энг қимматли фишкарингиз бу сизнинг фикр, ҳаракат, ирода, ва яратувчанлигингиздир. Сиз ҳоҳлаганингизча кучингизнинг “борини ўртага тикишингиз” мумкин. Чунки йутқазган тақдирингиздаям, яна давом эта оласиз. Жамият борини тикиш борасидаги қарашларни ёқтирмайди, чунки биз ҳар доим таваккал қилмасликка, ҳамма нарсани ҳавф остида қолдирмасликка ўргатилганмиз. Биз

кўп нарсага эришишдан кўра йўқатишлардан ўзимизни сақлашга ундаламиз. Жуда кўп буюклар ҳар доим катта ўйинларга иштиёқманддирлар. Ҳаракат, яратувчанлик ва кучни чекланган миқдордаги моддий нарса деб қабул қилиш чупчакка асосланган қарашдир. Ҳаётда чекланган нарсалар бор аммо сиз ўзингизга чеклов кўймагунингизча сиз чекланиб қолмайсиз. Сиз неча марта ҳаракат қилиб, яна давом эта олишингизда чеклов йўқлигини тушунишингиз жуда муҳим. Сиз ҳоҳлаганингизча ютқазиб ва қайта қайта уринашингиз мумкин. Ҳаммамиз тошбақа ва куён ҳақидаги ҳикояни эшитганмиз. Бундан хулоса шуки, тошбақа секин ҳаракат қилиб бўлса ҳам давом этди, куён эса шошилди, охир оқибат чарчаб ғалаба қилиш имкониятини йўқотди. Биз бу ҳикояни мақсадга эришиш ёлида секин аммо мунтазам ҳаракат қилувчи тошбақа каби болишимиз керак экан деб тушунишимиз керак. Аммо ҳикояда тошбақа иродаси ва куён тезлигига эга учинчи иштирокчи бўлганда эди, у иккаларини ҳам ортда қолдирган бўлар эди. Менинг тафсиям шуки, мақсадингизга тошбақа каби ёндашиб, куён каби ҳаракатингиз бошидан катта куч билан ҳужум қилинг ва бу кучни мунтазам сақлаб туринг. Шуни эсда тутинки, сизнинг неча марта қайта туриб яна давом этишингизнинг чеклови бўлмайди. Сиз чекиниб ҳаммасини ташлаб кетмагунингизча бу муваффақиятсизлик саналмайди. Сиз ҳамма куч

ва яратувчанлигингизни ишлатиб қўйишингиз мумкин эмас ва сизда ғоялар тугаб қолиши ҳам ҳақиқатга умуман яқин эмас. Сиз ҳеч қачон янги орзулар қилиш, янги нарса яратиш, ҳар бир ҳолат ва ҳодисага турли кўз билан қараш, турли усул ишлатиш ва узвий ҳаракат қилиш қобилиятингизни йўқотиб қўймайсиз. Ҳар доим бошқа кун ва бошқа имконият мавжуд. Компаниям сотувдаги муаммолар қандай содир бўлаётганини аниқлаш ва “сирли докон” тадқиқотини амалга ошириши учун ёлланди. Биз шаҳобчаларга қаерда ёрдам кераклиги борасида маълумотлар йиғдик. Мижозалардан буюртма сўраладиган пайт миқдорини аниқлаш учун 500дан ортиқ шаҳобчага ташриф буйурдик. Қизиқарлиси, 63% шаҳобчалар мижозларга таклиф билан чиқмас экан. Бу унча муаммо ҳисобланмаса ҳам, бу компания “махсулот машғулот дастури” учун миллионларни сарф этмоқчи эди. Аслида бу шаҳобчалар муваффақиятсизликдан ва рад этилишдан қўрқар эди, шунинг учун ҳам борларини тикмасдилар. Агар сизга мижоз келса ёки сизда мижоз билан махсулот тўғрисида суҳбатлашишга имкон бўлсаю аммо сиз ҳеч қачон таклиф қила олмасангиз, кафолат бериб айтаманки сиз бизнесни вақтнинг 100% қисмида даромадли қила олмайсиз. Жамият бизга ҳар бир мижоз ва имконият учун боримизни тиккандай ҳаракат қилишни эмас ҳавфсизроқ ўйин олиб боришни

ўргатган. Сизга мен нима қилишимни айтаман: Мен ҳар доим мижозларга “хужум” қиламан. Неча марта ютқазишимнинг аҳамияти йўқ, фишкаримни қайта тайёрлайман ва яна қайта ўйнайман. Ўйлаб кўринг агар сиз бунга тўлиғича ҳаракат қилсангиз энг ёмон натижа нима бўлади? сиз ҳаридорни йўқотишингиз мумкин, яна нима? Сизда ҳамон кейинги мижоз учун чексиз ресурс бор. Сизда ниманидир қўлга киритасиз аммо йўқотмайсиз, сиз шунчаки ёндашувингиз ҳақида қайта ўйлаб кўришингиз лозим. Бу мени яна бир “ортиғи билан бажариш” мавзусизига олиб келади, бу ҳам бизнесда нотўғри тушуниладиган муаммолардан бири. Сизга неча марта бирор нарсани ортиғи билан қилиш ёки ортиғи билан ишлаб чиқариш айтилган? Мен бунчалик кулгули нарсани эшитмаганман. Айтайлик сиз Broadway шоуда одамларга ўзингизни таништирмоқдасиз. Сиз ўзингизни ўртамиёна кўринишингиз ва ўртача куйлаш қобилятингиз борлигини айтишингиз керакми? Ва шундай қилиб намоёиш куни кўпроқ муваффақият қозонишингизни кутасизми? Албатта йўқ. Бу ибора, ортиғи билан бажариш ёки тўлиқ бажариш, таваккал қилиш маноларини ҳам беради. Агар сиз ваъда қилганингиздек чиқиш қилолмасангиз, сиздан ҳеч ким қоникмайди. Сиз ваъдани ортиғи билан бермайсиз, шунинг учун ҳам ўртиғи билан ҳаракат қилиб бу ваъдани ортиғи билан бажармайсиз? Ҳаммага Broadway шоуни такрорланмас бўлишини айтинг, уларни бу

шоуни кўришларига унданг. Ортиғи билан бажаринг ва ортиғи билан натижага эришинг. Менинг мижозларимга қанча ўзимни бахшида қилсам, шунча юқори даражадаги натижа пайдо бўлишини билдим. Бу худди улар учун қила оладиганимданда каттароқ даражага етишимга вада беришим каби эди. Мен бозорга, оиламга ва мижозларимга қанча кўп куч сарф этсам, мен айтган ва эришмоқчи бўлган нарсалар борасида шунча қатъият юзага келади. Бу албатта 1 баробар эмас 10 марта ортиқ ҳаракатга бориб тақалади яна. Ҳар бир бизнес дуч келаётган асосий муаммо бу махсулот ёки ғояни намойиш қилиш учун учрашувлар сонини кўпайтириш. Учрашув тайинлаган одамлар ўз вақатларини сарф этиб келган одамлар учун ортиғи билан ҳеч нима қилишмайди. Ортиғи билан бажариш ва улкан ваъдалар сизни кўпчиликдан ажратиб туради ва бу сизга 10 марта катта даражадаги натижа томон ҳаракатланишингизга туртки бўлади. Учрашувларни кўпайтиришнинг ягона йўли сиз гаплашадиган одамлар сонини кўпайтириш ва улар нима учун вақт ажратишлар кераклиги сабабларини кўпайтиришдир. Бу сотув жараёни учун ҳам бир хил ишлайди, бу жараён флаер, мунтазам хатлар, e-mail'лар, ижтимоий тармоқ, кўнғироқлар, шахсий ташрифлар, учрашувлар ва бошқаларни ўз ичига олиши аҳамиятсиз. Кучингизни, ресурсингизни, яратувчанлигингиз ва иродангизни ортиғи билан сарф этинг. Ҳозир

сиз керакли натижага эга бўлмасликдан ҳавотир олишингиз мумкин. Ва бу муаммо. Аммо биз аввал ҳам айтганимиздек сизга янги муаммолар керак. Муаммолар сизнинг ривожланаётганингиз ва тўғри йўналишда давом этаётганингизнинг белгисидир. Биринчи навбатда ортиғи билан бажаришни ўрганинг ва кейин бозорда қандай намоён бўлишни ишлаб чиқинг. Кўп одамлар ҳеч қачон намоён болишни бошлайвермайдилар, бунинг ўрнига ҳеч қачон амалга ошмайдиган нарсалар орасида вақтларини беҳуда кетказадилар. Янги муаммоларга дуч келмаётган ва доимги муаммолар билан банд одамлар ҳаёти ҳеч қачон олдинга силжимайди. Агар сиз ўзингиз учун янги муаммолар туғдирмаяпсизми демак сиз етарлича ҳаракат қилмаяпсиз. Сизни янги ечимлар топишга ва яратишга мажбурлайдиган янги муаммоларга ва ноаниқликларга дуч келишингиз сизга фойда беради. Сизнинг соат 2 да жуда кўп одамлар билан учрашишингиз ёки рестаранингиз ташқарисида ўз навбатларини кутаётга одамлар бўлса буларнинг ҳаммаси ажойиб эмасми ? Муваффақиятли ва муваффақиятсиз одамлар орасидаги энг катта фарқ шуки, биринчиси ечим топиш учун муаммо “қидирадилар”, иккинчиси эса ҳар бир ҳаракатини муаммодан қочиш учун қиладилар. **Эсда сақланг:** ортиғи билан қилинг, борингизни тикинг, улкан ҳаракат қилинг ва ҳаракат ортидан янада улканроқ ҳаракат эргашсин. Янги муаммолар ҳосил қилинг ва

шунақанги натижага эришинки бу ҳатто
ўзингизни ҳам ҳайратга солсин.

Машқ

“Борини тикиш” нимани англатади?

.....
.....

Нима учун жамиятда кўпчилик бунни
ёқтирмайди?

.....
.....

Кўп сотувчилар муваффақиятсизлигига сабаб
нима?

.....
.....

Агар сиз билан ўзингизни
бағишласангиз ва билан
бажарсангиз сиз ўсишга эришасиз чунки

.....

Нима учун бизга янги муаммолар керак ?

.....
.....
.....

Ўн тўртинчи боб.

Кенгайинг, ҳеч қачон қисқарманг...

Бу китобни ёзар эканман, давлатимиз ҳали ҳам жиддий иқтисодий буғилишни бошидан ўтказмоқда. “Буюк Депрессия” давридан бери биринчи марта ишсизлик даражаси ва молиявий қийинчиликлар ўзининг чўққисига етди. Бундай иқтисодий сиқилишлар даврида бутун дунё камайтириш, сақлаш, эҳтиёт бўлиш, тежаш ва сергак бўлиш кераклигига ишонадилар. Гарчи бундай қарашдан бойлигингизни ҳимоя қилиш ва сақлаш кўзланган бўлсада, бундай фикр юритиш сиз истаган нарсга эришишингизга имкон бермайди. Дунёнинг кўп қисми нималаринидир қисқартиришга ўтиб кетган бўлсада, аҳолининг жуда оз қисми ҳануз кенгайиш орқали капитал киритмоқдалар. Бу одамлар бундай иқтисодий сиқилиш пайтлари ҳаражатларини қисқартириш билан ҳимоявий йўлга ўтган инсонлардан фойда кўришнинг энг ягона қулай пайти эканлигини тушунадилар. Чунки қисқартириш бу ортга ҳаракатланишнинг бир туридир. Бу жараён ҳолат ва вазиятларнинг қандайлигидан қатъий назар сиздан улкан ҳаракат ва натижани давом эттиришни талаб қилувчи 10 марта қондасининг

бузилишидир. Шунини тан олиш керакки, бошқалар ҳимоявий ечимлар қидираётган пайтида янада кенгайиш ғояси қийин ва сиз кутганинигиздай бўлмаслиги мумкин. Аммо, бу имкониятдан фойдаланиш учун керак бўладиган ёндашувдир. Шунини эсда сақланки дунёда ҳар қандай пайтда нима содир болаётганидан қатъий назар ҳатто ҳолат ижобий бўлса ҳам, кўп одамлар барибир улкан ҳаракатларни амалга оширишмайди. Гарчи, сиз ҳимояланадиган, ортига ҳаракатланадиган пайтлар бўлса ҳам сиз буларни қисқа вақт давомида қилишингиз керак, кейин эса тайёрланиб, янада куч бериб ҳужумга ўтасиз. Сиз қисқартириш бизнесдаги ҳаракат сифатида қабул қилманг. Биз баъзида жуда тез кенгайиб кетган компанияларнинг инқирозга юз тутгани ҳақидаги янгиликни эшитиб қоламиз, бунга сабаб сиз ўйлаганчалик жуда оддий эмас. Кўп компаниялар ёпиладилар, чунки улар кенгайиш учун ўзларини тайёрлай олмайдилар ёки бозорда ҳукмронлик қила билмайдилар. Мунтазам кенгайиш фикри кутилмаган ва ноодатийдир, аммо ҳеч нарса у каби сизни қолган одамлардан алоҳида сифатлантира олмайди. Қолганлар қисқартираётган пайтда кенгайиш бу жуда содда қабул қилинадиган тушунча эмас. У реал дунёда фойдаланиладиган жуда қийин услубдир. Сиз уни ўзингизнинг жавоб қайтариш, мунтазам ҳужум қилиш қобилиятингизнинг табиий услубига айлантирганингизда, ҳар қандай вазифада олға

силжий оласиз. Бунга кўпчилик қўшилмайди, чунки улар шундай даржада ҳужумга ўтадиларки, қаршилиқ пайдо бўлса чекиниб қўяқоладилар. Бу ҳудди мактабдаги зоравонни мустлашувга чақириб кейин қочиб кетишдай гап. Агар сиз шу тарзда ёндашсангиз, бозордагилар, мижозларингиз, рақибларингиз доимий ҳужумга ўтишингизда ниятингиз қатъий эканлигига ишонишмайди. Натижада улар сизга таҳдид қилишади ва танқид остига олишади ва сизнинг иродангиз тезда синиб чекинасиз. Сиз бунинг иш бермаганлигини сезасиз ва нима учун иш бермаганининг асосий сабаби шуки чунки сиз бу мақсадингизда бозор, мижозларингиз ва рақобатчиларингиз учун етарлича қатъият кўрсата олмадингиз. Узоқ вақт давомида қайтариладиган ҳужумлар ва ҳаракатлар муваффақият келтиради.

Сизни кенгайишга иқтисод ёки атрофингиздагилар ундашидан қатъий назар сиз бунинг амалга оширишингиз керак. Менинг бундай дейишимга сабаб, биз яшаётган жамият кўпинча қисқартиришларга ундайди ва қачонки кенгайиш қоллаб қувватланганда жуда кеч бўлади, натижа эса тўлиқ муваффақиятсизлик. Қисқариш хабари пайдо бўлдимидеяк кенгайишни айна пайти. Сиз ҳеч қачон кўр кўрона ҳамманинг ортидан эргашишни истамайсиз, улар деярли хато йўлда. Уларга эргашиш ўрнига, уларга етакчилик қилинг. Бошқалар нима дейишидан қатъий назар фақат ягона чиқиш йўли бу кенгайиш ва ҳаракат

бошлаш. Мен иқтисодий қийинчиликлар даврида бошқаларнинг жамоаларини қисқартираётганини ва реклама ҳаражатларини камайтираётганларини кўрдим, бу менга ўз кучларимни кўпайтириш хабарини берар эдим. Мен ишчиларимни бўшатмадим ва реклама ҳаражатларини ҳам қисқартирмади. Бунинг, ўрнига, иккаласини ҳам кўтардим. Гарчи мен компания даромадининг камаётганини пайқаган бўлсам ҳам мен ўз маошимни қисқартиришни ечим сифатида топдим. Мен бу пулларни бизнесни янада ривожлантиришга йўналтирдим ва бу менга бозордаги улушимни кўпайтиришимга имкон яратди. Мен рекламага, маркетинга, ривожланишга кўпроқ маблағ сарф эта бошладим. Бу 18 ойда сарфланган маблағ ўтган 18 йилдагидан кўп эди. Бу жуда кўрқинчли бўлганини тан оламан, мен тез-тез ҳаркатларим натижасини тахмин қилиб кўрар эдим. Мен сарфлаган маблағдан ҳам муҳими қимматли ресурслар бўлмиш куч, яратувчанлик, ирода, мижозлар билан алоқадан фойдаланишни кегайтириш учун жамоимга ва ўзимга қўйган талабларимдир. Бундай қилиш орқали, биз ҳар бир соҳада омилкорликни ўстирдик: телефон кўнғироқлари, e-mail'лар, ижтимоий тармоқдаги изохлар, шахсий ташрифлар, телеконференциялар, вебинарлар, Скайп конференциялари. Бир ярим йил ичида 3та китоб чоп қилинди, 4 та янги сотув дастурларини эълон

қилди, 700 дан ортиқ машғулот матереаллари ишлаб чиқилди, 600та радио интервьюлар, 150дан ортиқ мақола ёздим ва яна минглаб қонғироқлар. Дунёнинг қолган қисми мудраб ётганда, биз фақат олдинга қараб кенгайдик. Дунёдаги ҳамма шунга ишондики, уларнинг ягона чиқиш йўллари бу тежаш эди ва шудай қилдилар ҳам. Бу менга ҳар доим қизиқ бўлган. Одамлар тежашни бошлашганда, улар ҳамма нарсани тежайдилар. Худдики одамлар мияси тўлов қоғозлари ёки банкдаги рақамларни куч, яратувчанлик ва ҳаракатдан фарқлай олмайди. Бази одамлар кенгайганда, бутун дунё маблағи ва кучининг сарфини тохтатди. Ким бундан фойда кўрди деб ўйлайсиз ?

Одамлар мен нега мен ҳамма нарса ноаниқ бўлиб турганда кенгайишга қарор қилганимни сўрашди. Менинг уларга жавобим қуйидагича бўлган: “Мен сиқилиб ўлгандан кўра кенгайиб ўлишни абзал кўраман. Ортга ҳаракатланиб ютқазгандан кўра, олдинга силжиб ютқизганим яхшироқ.” ўзингиз ўйлаб кўринг: 7-бобда таништирилган 4 та ҳаракатнинг қайси даражасида ҳаракатланишни танлайсиз? Агар сиз иқтисодни сиз учун танлов қилишига йўл қўйсангиз, сиз ҳеч қачон ўз иқтисодингиз устидан назорат қила олмайсиз. Ечим? Диванингиздан туринг, уйингиздан чиқингда бозорга қараб йўл олинг. Мижоз олдида пайдо болиб сиз фақат олға интилаётганингизни кўрсатинг. Ресурларни

ривожлантириб, кўпроқ ҳаракат билан кенгайишингизга тайёр болишингиз учунгина озгина муддатга орқага ҳаракатланинг. Сизнинг куч, ҳаракат, шахсиятингиз ва яратувчанлигингиз одамлар ва машиналар босиб чиқарадиган доллардан кўпроғига арзиди. Гарчи маблағ сарфлаш кенгайишнинг асосий йўли бўлса ҳам, бу ягона йўл эмас ва ҳатто 10 марта улкан мунтазам ва узуликсиз ҳаракат қилишдек қимматли ҳам эмас. 10 мартани эсда сақланг, сиз соҳани эгаллаш мақсади билан, улкан ҳаракат қилиб эътиборга тушиш билан кенгайишни истайсиз. Шундагина янги муаммолар яратиб муносабатлар, таъсирлар, алоқларингизни кенгайтиришга қодир бўласиз. Сизнинг рақибларингиз сизни 10 марта устун ойинчи сифатида билишлари ва сизни номингизни ишингиз билан боғлашларигунга қадар кенгайиб борасиз.

Машқ

Кенгайишингиз йўлида пул эмас, куч,
яратувчанлик талаб қиладиган йўллар қайсилар?

.....
.....

Сиз қачон қисқартиришдан фойда олгансиз?

.....
.....

Сиз қачон ҳаракатингизни кенгайтиргансиз?
Қандай натижаларни кўргансиз?

.....
.....

Ўн бешинчи боб

Ҳамма нарсани ёқиб куйдиринг...

Сиз 10 марта ҳаракат қилганингизда, сиз оловингиз гулханга айланмагунча ёки ҳамма нарсани ёндириб куйдирмагунча унга ўтин қалашда давом этинг. Дам олманг, ҳеч қачон тохтаманг. Мен буни маваффақиятга эришиб, кейин тин олганимда ўрганганман. Бу қилган ишим хато эди. Сиз бу хатони қилманг! Сиз ўтинни шундай қўшиб боринки, олов жуда иссиқ ва ёрқин бўлсин ва рақибларингиз ва бозор ўзгаришлари бу оловни ўчира олмасин. Олов ёнишда давом этади, бу эса кўпроқ ўтин, ёқилғи, сизнинг ҳолатингизда кўпроқ ҳаракатни англатади. Сиз шундай ишлашни бошлаганингизда, бундай давом этиш сизга одат тусига киради чунки сиз фақат ғалаба қилаётган бўласиз. Сиз ғалаб қилаётганингизда, улкан ҳаракатлар қилишда давом этиш осон, табиийдир ва ғалабага эришиш фақат улкан ҳаракат билан амалга оширилади. Сиз “иситишни бошлаганингизда”, имкониятларга муккасидан кета бошлайсиз ва ижобий натижаларнинг янги даражаларини кўрасиз. Сизнинг ҳаракатларингиз худди паррак мисол давом этиб бораверади.

Нютон инерсия қонуни ҳақида гапирган: ҳаркатда бўлган жисм ҳар доим ўз ҳаркатини давом эттиради. Ўзингиз тохтолмагунингизча ҳаракат қилишда давом этинг. Сиз ҳатто кам уйку ва кам овқат билан ҳаркатда болаётганингизни сезасиз, чунки сиз ғалабаларингиз ишлаб чиқараётган кучдан қувват оласиз. Бу пайтда кўплар сизни мақуллашади ва кейин маслаҳат бера бошлайди. Бу маслаҳат бераётганлардан эҳтиёт бўлинг, улар сизга етарлича иш қилганингиз энди таътилга чиқиб дамолсангиз ҳам бўлаверишини айтади. Дамолиш ёки байрамнинг пайти эмас, кўпроқ ҳаракатлар вақтидир. INTEL корпорациясининг биринчи ходимларидан бири Эндй Гров биринчи марта бу иборани ишлатган: “Фақат ҳеч кимга ишонмайдиганлар омон қолади”. Гарчи мен сизга умрингизнинг қолга қисмини ҳеч кимга ишонмаслик билан ўтказишингизни тафсия қилмасамда, сизнинг фақат ҳаракатда бўлишингиз кераклигига ишонаман. Кўпроқ муваффақиятга эришгандан сўнг ҳам, мақсадларингизни кўпайтириш учун янада кўпроқ ҳаракат қилинг. Ҳозироқ олов шундай иссиқ алангаланмагунча ўтин қалаб боришингиз керакки, ҳеч ким ва ҳеч нима сизнинг муваффақиятингизни ўчира олмасин. Муваффақият билан боғлиқ муаммолардан бири у давомий эътибор талаб қилади. Муваффақият унга анча кўп эътибор берганларни мукофотлайди. У ҳудди майсазор ёки боғга ўхшайди. У қанчалик яшил, гуллар қанчалик

чиройли бўлмасин сиз уларни парвариш қилишда давом этасиз. Сиз майсани текислашингиз, кесишингиз, суғоришингиз, экишингиз керак, акс холда майса қуриди, гуллар эса сўлиб қолади. Сиз яратишни ва сақлаб қолишни хоҳлаган нарсалар учун ортга ҳаракатланиб бўлмайди. Муваффақиятли инсоннинг ҳаракатдан тўхташи ва қониқиш ҳосил қилиши ишониб бўлмас чўпчакдир. Ҳар доим 4 та ҳаракат даражаси ҳеч нима қилмаслик, ортга ҳаракатланиш, ўртача ҳаракатланиш ва улкан ҳаракат қилишни ёдингизда сақланг. 10 марта қоидаси сиз ҳар доим назоратга олиб турадиган катта микдордаги муваффақиятни яратишни англатади. Улкан ҳаракатлар сизни бошқалардан анча олдинлаб кетишингизга можжалланган. Рақобат ва ноаниқлик ҳақида қайғуришдан қутилишнинг энг яхши йўли жуда катта ва иссиқ олов яратишдир ва дунёдаги ҳамма ҳатто сизнинг рақибларингиз ҳам унинг илиқлиги учун атрофига келиб ўтирсинлар. Сунни эсда тутинки кўп рақобатлар юқори даражада ҳаракат қила олмайдиган ва бошқаларга тақлид қиладиган одамлар томонидан яратилади. Сизнинг оловингизда ҳеч қачон етарли ўтин бўлмайди. Ортиқча, жуда кўп куч ёки ишга эга бўлиш деган тушунчалар ҳақида ёзилган ва гапирилган маълумот ҳақиқатдан анча йироқ. Буларни шунчаки ўзининг ҳозирги аҳволини оқлаш учун ҳаракат қиладиган ўртамиёни одамлар ўйлаб топган. Сизда янги ҳаракаткар ҳосил

қилишга чексиз қобилият бўлганда, қандай қилиб бунча кўп ҳаракат қила оласиз? Дунёдаги буюкларга қаранг. Уларнинг ҳеч қайсисида куч, ҳаракат, одамлар, фикрлар ва ресурслар тугаб қолмайди. Улар бу мўл кўлчиликдан роҳатланишади, чунки компанияларидаги бу мўл колчиликни ўзлари яратишади. Уларга фаразгойлик қилишдан кўра, уларни ҳурмат қилинг ва кўллаб қувватланг. Агар шундай қилсангиз, сиз янги ҳаракат учун қанча кўпроқ куч сарф этсангиз, шунча кўп яратувчанлик қобилиятингиз ортиб боради. Бу худди сизнинг тасуввурингиз очилади ва янги имкониаятлар куйилиб келаётганга ўхшайди. Мен яқинда Los Angelos`даги жуда машхур PR фирмаси билан учрашдим, уулар мен мени “ҳимояланмаганлик” ҳавфида эканлигимни айтишди, бу атама менга жуда ғалати эшитилди. “Ҳимояланмаганлик” тушунчаси бу сизни бошқалар жуда кўп кўришлари ва эшитишлари ва сиз бунинг оқибатида бошқа янги ғояларни ҳосил қила олмас эканлигингизни англатар экан. Бу ердаги асосий ғоя шуки, Ҳимояланмаган инсон ёки нарса ўз қадрини ёқади эмиш. Аммо ўйлаб кўрингчи: CocaCola`ни сайёрадаги ҳамма билади. Сиз бу компания махсулотларини ҳар бир докондан, бар, самалёт ва дунёдаги исталган меҳмонхонадан топишингиз мумкин. Шу ҳимояланмаганликми? У ўзининг махсулотини яшириши керакми? Жуда кўп одам CocaCola ҳақида билади ва ундан

фойдаланади, шунинг учун компания махсулоти кадрили ёқотмокда, бундан қорққан CocaCola тўхташи керакми? Бу жуда ҳам кулгили фикр юритиш. Ва буни исботловчи яна бошқа саноқсиз махсулотлар бор: Microsoft, Starbucks, MacDonalds, Веллс, Fargo, Google, FoxTV, Marlboro, Wallgreen, Эххон, Apple, Toyota ва яна бошқа атлетлар ва машхур шахслар. Ҳимояланмаганлик муаммо бўлмаса ҳам, ноаниқлик ва кўринмаслик жиддий муаммо бўла олади. Эсда сақланг: Агар сиз мен ҳақимда билмасангиз, менинг махсулотим қан даражада яхшилиги ёки нархлари қанча арзонлиги сиз учун қизиқ эмас. Агар бу ростан Тўғри бўлса, ноаниқ бўлгандан кўра, мен ҳимоялмаган бўлишни истаган бўлардим. Афсуски шу нарса аниқки, кўп одамлар ўз яшаш жойларида гулхан ёқмайдилар. Уларга нотўғри таълим берилган, ёки озроғига қоноатланишга мослашганлар, ёки бўлмасам ҳаракатлари назоратдан чиқиб кетишидан кўрқишади. Сиз ўз оловингизни жуда улканлаштиришингиз керакки, сиз бу билан нафақат ҳамма нарсани ўзингизга бўйсундирасиз балки ёлингиздаги ҳар бир нарсани куйдириб, уни йўлингиздан олиб ташлайсиз. Оловингиз жуда иссиқ бўлгунича давом этинки, одамлар сизнинг ҳаракат қилиш қобилиятингизга ҳавас қилиб, олов атрофида ўтирсинлар. Сиз бозор шароитидан ёки рақибларигиздан келадиган қаршилиқдан ҳавотирга тушманг. Сизни катта куч

эканлигингизни билишганда эса, ўзлар шу заҳоти
йўлингиздан четга чиқишади.

Машқ

Сиз ҳар доим ёқишни ва ўтин қалаб туришни
хохлаган олов нима?

.....
.....
.....

Оловга ўтин ташлаш учун қила оладиган 3 та
нарсангиз нима?

.....
.....
.....

Оловингизни кучайтириш учун кимдан ёрдам
олишингиз мумкин?

.....
.....
.....

Ўн олтинчи боб

Қўрқув энг асосий кўрсатгич

Эртами кечми сиз янги ҳаракатларни янги даражада қилишни бошлаганингизда қўрқувга дуч келасиз. Агар бундай бўлмаса демак сиз ҳали ҳам керакли миқдорда ҳаракат қилмаяпсиз. Қўрқув сиз ўзингизни олиб қочишингиз керак бўлган салбий нарса эмас балки қидиришингиз ва ижобий қабул қилишингиз керак бўлган тушунчадир. Қўрқув сизнинг керакли нарсани қилишда ҳаракатланаётганингиз белгисидир. Агар ҳавотирлар йўқлига сизга ўзингиз учун фақат кулай ва ҳавфсиз нарсалар қилаётганингиздан далолат беради ва ҳаркат сизга ҳозир эришганинингиз ортиғини беради ҳолос. Бу жуда ғалати туюлса ҳам, сиз ўзингизни янги даражаларга мажбурлашингиз керакки қўрқувни яна ҳис қилишни ҳохланг. Мени қўрқувга соладиган ягона нарса бу қорқувнинг йўқлигидир. Ундан қўрқувнинг ўзи нима ? У мавжудми? У ҳақиқийми? Сиз унга дуч келганингизда, ҳақиқийдек туйилади. Аммо шуни тан олинки: Кўп ҳолларда биз қўрққан нарса содир бўлмайди. Шунинг учун ҳам ҚЎРҚУВ ҳақиқийдек туйилаётган ёғон ҳодиса деган маънони беради. Шунинг учун биз қўрққан кўп нарсалар амалда

рўй бермайди. Кўп ҳолларда кўрқув бизнинг фикр юритишимиз эмас туйғуларимиз томонидан ҳосил қилинади. Ҳисларимиз шу даражада қаттиқ суяниб юборамизки, натижада улар муваффақиятсизликка олиб келувчи асосий омил бўладилар. Менининг туйғулар ҳақидаги фикримга қўшиласизми йўқми, сиз кўрқув ҳақидаги қарашларингизни қайта шакллантириб, уни чекиниш учун баҳона сифатида эмас олға бориш учун сабаб сифатида фойдаланинг. Ҳамма қочишга ҳаракат қилувчи бу ҳисдан сизга нимани қилишингиз кераклигини айтиб турувчи белги сифатида фойдаланинг. Бола бўлганимизда, сиз бир қанча сабабсиз нарсалар учун ҳам кўрқув ҳис қиламиз, масалан ётоғимиз тагида “махлуқ” бор деб кўрқамиз. Бу билан, кийим жавонимиз ва хонамизнинг бурчакларини текшириб, бизни кимдир пойламаяптимикан деб ўйлагандирмиз балки. Аммо махлуқ мавжуд эмас. Катталарда эса рад этилиш, муваффақиятсизлик, муваффақият ва бошқа “махлуқлар” бор. Ва бу махлуқлар бизга ҳарахат қилиш кераклигини ҳам англатиши лозим. Масалан, агар сиз мижозга кўнғироқ қилишдан кўрқсангиз, демак сбу сизга қонғироқ қилишингиз кераклигининг хабаридир. Хожайинингиз билан гаплашишдан кўрқиш эса унинг хонасига кириб, ундан гаплашишини сўрашингиз кераклигига белги. Мижозга бизнес таклиф қилишдан кўрқиш, айнан шуни қилишингиз ва қилишни давом этишингизга ишора. 10 марта қоидалари сизни

бозордаги ҳаммадан ажралиб туришингизга ундайди. Сиз бунини аввал айтганимдек бошқалар рад қилган нарсаларни қилиш билан амалга оширасиз. Фақат шу йўл билан сиз фарқи бўласиз ва соҳада устунликка эришасиз. Ҳамма қўрқувни маълум даражада ҳис қилади, чунки бозор махсулотлар билан, бир бирлари билан муносабатга киришувчи одамлардан ташкил топган, бозорнинг ўзи ҳам худди сиз ва бошқалар каби қўрқувни ҳис қилади. Аммо ҳамма одамлар ҳаби қўрқувни чекиниш белгиси сифатида қабул қилишдан кўра, у сиз учун янада олдинга ҳаракатланиш белгиси бўлиш лозим.

Агар сиз қанча кўп вақтингизни келажагингиздан ҳавотирланиб ўтқизсангиз, бу ҳавотир кучайиб боради. Шунинг учун қорқувга ўзи ҳохлаган овқатлари беринг фақат вақтни менюдан ўчириб ташланг. Масалан, Жон мижозга қўнғироқ қилиши керак, бу иш унда беҳаловат бўлишни пайдо қилади. У телефонни олиб қўнғироқ қилиш ўрнига, бир чашка кофе олиб ўйга толади. Бу узок ўйга толиш унинг қўрқувини янада кучайтиради чунки у телефон қилгандаги ёмон ҳолат ёки содир болиши мумкин салбий натижаларни тасаввур қила бошлайди. У шунда қўнғироқ қилишдан олдин тайёр бўлиб олиши кераклигини англайди. Аммо тайёрланиш бундай инсонлар учун, уларнинг ҳохишсизлиги учун қилинадиган баҳона ҳолос, бунини улар сабаб қилиб кўрсатадилар. Жон шунча чуқур нафас олиб, сўнг

телефонни кўтариб кўнғироқ қилшиси керак. Сўнги дақиқадаги тайёргарлик шунчаки кўркувингизни вақт ўтган сайин янада катталашувини таъминлайди.

Кўркув сизга нима қилишингизни айтмайди, у сизга фақат қачон қилишингизни айтади. Ўзингиздан ҳозир соат нечилигини сўранг ва жавоб ҳар доим: “Ҳозир”. Бу пайт ҳар доим ҳозир, яни сиз қорқувни ҳис қилганингиздан бу ҳаракат бошлашнинг энг қулай пайти эканлигини билдиради. Ғоя туғилишдан етарлича вақт ўтса ҳам кўп одамлар мақсадлари томон эргашмайдилар. Аммо сиз вақтни онгингиздан чиқариб ташласангиз, сиз ҳар доим ҳамма нарсага тайёр бўласиз. Ҳаракат қилишдан бошқа муқобил танлов мавжуд эмас. Тайёрланишнинг зарурати ҳам йўқ. Ўзгартириш қила оладиган яона нарса бу ҳаракат. Ҳамма нимадир қилишда муваффақиятсизликка учрашади. Сиз ўзингизни “тайёрлаб юрганингизда” кимдир имониятни илиб кетади, сиз эса афсусланиб қолаверасиз. Муваффақиятсизлик жуда кўп шаклларда бўлади, у сиз ҳаракат қилганингиз ёки қилмаганингизда рўй бериши мумкин. Натижа қандай бўлишидан қатъий назар сиз тайёрланиб юрганингизда кимдир катта қадам ташлаб орзуларингизни тортиб олганидан кўра ҳаракат қилиб ютқазаган анча яхшироқ. Бундай ҳолат бизнесда ҳар кун содир бўлади, Одамлар кўркувларига ортиғидан кўп вақт сарфлайдилар. Улар шахсий ташриф ёки

кўнғироқ, e-mail ёзиш ёки таклифларини айтисни кутадилар чунки улар натижанинг қандай бўлишидан кўрқишади. Саноксиз одамларда “ҳозир бунинг пайти эмас” баҳонаси бор. Мижоз шаҳарни тарк этмоқда. Мижоз энди шаҳарга келди. Ҳозир ойнинг охири, ҳозир ойнинг боши. Мижоз бутун кун давомида йиғилишда бўлди. Улар учрашувга кетиш арафасида. Улар ниманидир ҳарид қилишди. Уларда маблағ етарли эмас. Бизнес ёмон аҳволда. Уларнинг бошқарув тизими ёки жамоасида ўзгариш бўлган. Уларнинг жаҳлини чиқаришни истамайман. Улар барибир менинг кўнғироғимга жавоб беришмайди. Ҳеч ким уларга айта олмайди. Булар ақлга сиғмайдиган мақсад. Мен нима дейишни билмайман. Мен ҳали тайёр эмасман. Мен кечагина уларга телефон қилган эдим ва бошқа бошқа баҳоналар. Дунёдаги барча баҳоналар битта нарсани умуман ўзгартира олмайди: кўркув сиз кўрқадиган исталган нарсани қилиш кераклиги ишораси ва уни тезроқ қилишни бошланг. Рафиқам ҳар доим мени кўркув ҳис қилмайсиз деб айтади. Ҳақиқат эса бунинг тескараси. Мен ҳам кўпинча кўрқаман. Аммо мен кўркувни вақт билан озикланиб кучайишига йўл қўймайман. Бунинг ўрнига у қудратга эришиб олмаслиги учун тезда ҳаракатни бошлайман. Бу мен учун жуда яхши ёндашув эканлигини билдим. Сиз ниманидир қилишни қарор қилганингизда, бир хил нарсани ҳис қиласиз ва шунда кўрққан

нарсангизни албатта қилинг. Шунда сиз янги нарсаларни синаб кўришда ўзингизни қанча кучли бўлганингизни, ўзингизга бўлган ишончингиз қанчалар ошгани кўриб ҳайратда қоласиз. Улкан ва узлуксиз ҳаракатлар қилиш сизни бозор муносабатларида кўркувсиз қилиб намоён қилади. Ўз кўрққан нарсасини қанча кўп қилишни бошлаган одам шунча олдинга ривожлана боради. Бозордагиларнинг қолганларига ҳавотиргаларига бўйсуниб ҳақиқий ҳисобланмаган ёлгончи кўркув учун тайёрланиб юраверишларига қўйиб беринг, аммо сиз нима қилишни жуда яхши биласиз. Кўркув инсон ҳис қиладиган ва уни ҳаракатсиз қолдирадиган туйғулардан биридир. У одамларни ҳаракатдан тўхтати, ўз мақсадлари ва орзулари йўидан адаштиради. Ҳар бир киши ҳаётда нимадандир кўрқади, аммо, бу кўркувга ёндашувимиз бизни бошқалардан ажратиб туради. Сиз кўркувга сизни ўрқага тортишига имкон берсангиз, сиз кучингиз ва ишончингизни йўқатасиз ва кўркувингиз янада ўсиб боради. Сиз оловни оғзига солиб томоша кўрсатадиган цирк ўйинчиларини ҳеч томоша қилганмисиз. Бу ерда сир шуки, кислороднинг тамомилар йўқ қилиниши, оловнинг сизга зиён етказмалигига олиб келади. Жуда эрта кислород чиқариб юборинг, шунда бу оловни ёнишига туртки бўлиб оқибатда сизни куйдиради. Сиз кўркувдан заррача орқага қочсангиз, сиз унинг улканлашишига керакли кислородни берасиз. Сиз уни вақт билан

озиклантирманг шунда сиз кўпроқ ҳаракат қила олишингиз учун кўркувни йўқ қила оласиз. Кўркувингизни йўқ қилинг. Ортга чекиниб уни озиқлантирманг ёки унга вақт бериб янада улканлаштирманг. Сиз кўркувдан уни йўқ қилиш нима учун қилишингиз кераклигини билиш ва ҳаётингизни янада яхшилаш учун фойдаланинг. Мен билган ҳар бир муваффақиятли инсон кўркувдан қайси иш энг катта муваффақият келтиришини билиш учун фойдаланадилар. Мен ундан шахсий ҳаётимда ҳали ҳам ривожланишимни билиб туриш учун фойдаланаман. Агар сиз кўрқмаётган босангиз демак сиз янги ҳаракатлар қилмаяпсиз ёки умуман ривожланмаяпсиз. Бу шунчалик содда. Яхши ҳаётга эга бўлиш учун пул ёки омад талаб қилинмайди. У кўркувингизни тезлик ва қудрат билан енгиб ўтишингизни талаб қилади. Кўркув худди олов сингари сиз қочадиган нарса эмас, балки ундан ҳаётингиздаги ҳаракатни озиқлантириб туриш учун фойдаланишингиз керак.

Машк

Сизнинг 3 та энг катта кўркувингиз қайсилар?

.....
.....

Сиз ёрдам бера оладиган ёки бизнесингиз ўсишига кўмаклашадиган ким билан алоқа ўрнатишдан кўрқасиз ?

.....
.....

Сиз кўркув ҳақида бу бобдан нима ўргандингиз?

.....
.....

Ўн еттинчи боб

Вақтни бошқариш чўпчаги...

Мен бу бобни ўзимни яхши иш бошқарувчи деб ҳисобламаслигимни тан олиб бошласам яхши бўлар эди. Ҳатто мен яхши режалаштирувчи ҳам бўлмаганман. Мисол учун ҳеч қачон бизнес режа ҳам тузмаганман. Аммо, кўплаб компанияларни йўқдан бор қилиш учун ўзимни ўзим тартибга сола билганман. Мен қимматли деб ҳисоблаган нарсаларимга вақт сарф этган бўлсамда, “вақтни бошқариш”ни қачон қимматли қобилият деб ҳисобламайман. Мен тез-тез вақтни бошқариш ва семинарларимдаги мувозанат ҳақида савол қабул қиламан. Ҳаётим давомида мен шу тушуниб етдимки, вақтни бошқариш ва ҳаётларида мувозанат ҳақида қайғурадиган одамлар биз олдинги бобларда гапирганимиз “етишмовчилик” тушунчасига ишонадилар. Кўплар ҳатто қанча вақтлари борлигини ёки бу вақтда қайси иш биринчи қилиниши кераклигини ҳам билишмайди. Агар улар қанча вақтлари борлигини ёки кераклигини билишмаса, қандай қилиб уни бошқаришади ва мувозанатда тутишади? Сиз қиладиган биринчи иш бу у аниқ ва фарқланувчи мақсадлар қўйиш орқали муваффақиятни ўз бурчингизга айлантириш.

Буни сиз учун мен қилиб бера олмайман, чунки ҳар бир одамни мақсадлари ҳар хил. Аммо, муваффақият сиз учун асосий нишон бўлса, мен сизга муваффақиятга олиб келувчи нарсаларни қилишингизни тафсия қилган бўлар эдим. Албатта, мен муваффақият сиз учун нимани англатишини билмайман. Бу жуда кўп одамлар ва нарсаларни ўз ичига олиши мумкин: молиявий аҳвол, оила, бахт, руҳий, жисмоний, ҳиссий соғломлик ёки сиз менга ўхшасангиз буларнинг ҳаммаси. Шунини эсда сақланг, буларнинг ҳаммасига эришиш мумкин. Шахсан мен мувозанатни унча ёқтирмайман, мен ҳар бир жабҳадаги “мўл кўлчиликни ёқтираман. Мен бирор нарсага эришиш учун бошқасини қурбон қилишимиз керак деб ўйламайман. Муваффақиятли инсонлар “ҳаммаси” деб фикр юритишса, муваффақиятсиз одамлар ўзларига чеклов қўя бошлайдилар. “Агар мен бой бўлсам, бахтли бўла олмайман” ёки “Агар мен ишимда кўп муваффақиятга эришсам, яхши ота, турмуш ўрток бўлишга вақт топа олмайман” деб ишонишлари мумкин. Шунини пайқаш жуда қизиқки, ўзлари учун мавжуд бўлган нарсалар учун чеклов қўядиган инсонлар мувозанат ҳақида гапиришга кўпроқ мойилдирлар. Аммо, бу нотўғри қарашдир. На вақтни бошқариш на мувозанат ечим бўла олади. Менинг фикри ожизимча, вақтни бошқариш ва мувозанат ҳақида ўйлаш кераксиздир. Шунда савол туғилади: “қандай қилиб ҳаммасига катта

микдорда эришсак бўлади?”. Муваффақиятли инсонлар ўзлари ҳохлаган нарсани шунчалик катта микдорда эришадиларки, ҳеч ким улардан буни тортиб ололмайди. Инсон бахтсиз бўлса, қандай қилиб ўзини муваффақиятли ҳисоблай олади? Тўловларни амалга ошира олмаслик, оиласини тامينлай олмаслик ёки калажакдан ҳавотирда болиш бахтми? Ўзингизга қўйган мақсадга эришганингизда яна янги нишонларни кўзланг. Буниси ёки униси қабилда иш тутишни бас қилиб, ҳаммаси учун ҳаракат қилинг. Мен буни ёзаётганимда, мижозларимдан бир менга хабар жўнатди: “Сиз ўзи дам оласизми?” Мен унга ҳазиломус қилиб жавоб қайтардим: “ҲЕЧ ҚАЧОН!” Бошқалар каби мен ҳамма албатта дам оламан. Аммо мен қанча вақт мен учун мавжудлиги, менинг мақсадарим нималиги ва улар ортидан эргашиш менинг бурчим, мажбуриятим ва маъсулиятим эканлигини жуда яхши биламан. Мен сизни вақтингизни қандай сарфланаётганингиз ҳақида кундалик тутишингизни тафсия қиламан. Кўп одамлар кўп вақтларини қандай сарфлаётгани ҳақида аниқ нарсга айта олмайдилар аммо ҳар доим вақт етишмовчиликдан шикоят қилишади. Ҳар бир одамда ҳафтасига 168 соат бор. Ҳафталик 40 соат иш вақтига асосланган ҳолда, АҚШ ишчилари 37.5 соат давомида фаол бўлишиди (30 дақиқа ҳар кунги тушлик учун). Бу 37.5 соатнинг ҳамма қисмида одамлар ишлайди дейиш ҳам бироз

ҳақиқатдан йироқ. Одам ўртача вақтининг 22.3 % ини ишда, 33.3% ни уйкуда ва яна 16.6% ни телевизор олдида ёки интернетда сарфлар экан. Бу статистикалар шуни кўрсатадики, одамлар ишдаги 100 фоиз вақтларини ҳақиқатда ишлаб ўтказар эканлар. Шунда ҳам бу одамлар мувозанат ва вақтни бошқариш борасида ҳавотирдалар. Аммо мувозанатсизлик қанчон сиз тўлиқ вақтингиздан етарлича фойдаланмаганингизда содир бўлади. Кўп одамлар вақтни қадрлашни айтишса, кўплар бу ҳақида билмайдиганга ўхшайди. Ким вақтни яратади? Сиз ўз вақтингизни ўзингиз яратасизми ёки кимдир яратиб берадими? Кўпроқ вақт ҳосил қилиш учун нима қила оласиз? “вақт бу пул” ибораси сиз учун нимани англатади? Вақт ростан пуллигига ишонч ҳосил қилиш учун вақтга қандай муноабатда бўласиз? Вақтингизни сарф этишни истайдиган энг муҳим нарсангиз нима? Бу саволларнинг ҳаммаси чуқур фикр юритишга арзиди ва вақтингизни кўпайтириш учун сиздан алоҳида эътибор талаб қилади. Сиз тахминан 75 йил умр кўрасиз деб ҳисобласак, бу тахминан 657,000 соат ёки 39,420,000 минут дегани. Исталган ҳафтанинг бир куни душанба, сешанба, чоршанба, пайшанба, жума, шанба, якшанбалардан сизда 3,900 та бор. Агар сиз 37 ёшда бўлсангиз, сиз атига 1,950 та чоршанба куни қолди. Агар сизда 1,950\$ қолган деб қарасакчи? Сиз уни тугашини шунчаки томоша қилиб турардингизми ёки бу миқдорни

кўпайтириш учун ҳаракат қилардингизми? Мен бу 1,950 соат билан кўп инсонлардан кўра кўпроқ нарса қила оламан. Вақтингизнинг кўпайтиришнинг ягона йўли кўп нарсани вақтида ниҳоясига етказиш, агар мен 15 дақиқада 15 та кўнғирокни амалга оширсам, сиз эса бир соатда 15та кўнғирокни амалга ошира олсангиз, бу ҳолда мен ўзим учун 45 дақиқани яратдим. Бу усул билан 10 марта қондаси сизга вақтни кўпайтириш имконини беради. Агар мен кимнидир ҳар 15 дақиқада 15 та кўнғирокни амалга ошириши учун ёлласам, мен ҳаракатни икки баробар кучайтирган бўламан ва менинг вақтим пулга айланишни бошлайди. Сизда бор вақтда мавжуд ҳар бир имкониятни тушуниш, бошқариш, ва сиқиб чиқариш учун сизда қанча вақт мавжудлигини тушунишингиз ва қадрлашингиз керак. Сиз биринчи навбатта вақтингизни ўзингиз назорат қилишингиз керак, сиз учун назорат қилиб беришларига бошқаларга рухсат берманг. Агар сиз одамларнинг ишда сарф этадиган вақти мавзусида суҳбатлашаётганини эшитсангиз, сиз жуда кўп нолишни эшитишингиз тайин. Одамлар ишга худди енгиб ўтилиши керак тушунчадай қарашади. Аслида эса жуда оз вақтларини уни қилишга сарф этишади. Жуда кўп инсонлар шунчаки иш “ишдай” туйилиши учун етарли ишлашади, муваффақиятли инсонлар эса қоникарли натижалар олиш учун шундай тезликда ишлайдиларки, иш худди уларга берилган

совғадай туйилади. Ҳақиқий муваффақиятли инсонлар ҳатто бунӣ иш деб ҳам аташмайди, балки бу улар учун иштиёқдир. Нима учун? Чунки улар ғалаба қилиш учун етарлича меҳнат қилишади. Мувозанатга эришишнинг энг осон йўли бу сиз идорада эканингизда ҳардоимгидан қаттиқроқ ишлаш. Бу сизга фақатгина ортиқча вақт ҳосил қилибгина қолмай, сизга касбингизнинг мукофатини ҳис қилишга ва бунӣ иш деб эмас муваффақият деб ҳис қилишга имкон беради. Бу ёндашувни синаб кўринг: Ишга боришингиздан мамнун бўлинг ва сизда мавжуд вақтда нималарни амалга оширишингизни кузатинг. Ишни пойга, дават ва ҳатто ёқимли тушунчага айлантиринг.

Вақтни бошқараётганда ёки мувозанат истаганингизда қилинадиган биринчи иш бу нима сиз учун муҳимлигига қарор қабул қилиб олиш. Сиз қайси жабҳада ёки миқдорда муваффақиятга эришишни истайсиз? Уларнинг аҳамияти қараб анқи тартибда ёзинг. Кейин сизда мавжуда вақт миқдорини аниқланг ва ҳар бирига вақт тақсимлашга ўтинг. Яна бир қилинадиган муҳим нарсa: Сиз ҳар кунингизнинг сониясигача қандай сарф этаётганингизни ёзиб боринг. Бу иш билан муваффақиятингизга ҳисса қўшмайдиган кичик одатларингиз ва машғулотларингизга кетаётган вақтингизни идрок қила оласиз. Сиз оловингизга ўтин қўшишга сарфланмаётган ҳар қандай вақт зоя кетган ҳисобланади. X-box, онлайн покер,

телевизор кўриш, мизғиб олиш, спиртли ичимликлар ичиш, чекиш учун танаффус олишни ўйлаб кўринг ва бу рўйхат яна узунлашиши аниқ. Жуда қаттиқоллик дейсизми? Ҳа худди шундай. Аммо сиз вақтингизни бошқара олмас экансиз, ваъда бериб айтаманки сиз уни исроф қиласиз. Албатта, ҳамма нарса ҳаёт ва иш мобайнида ўзгаради. Ёшингиз ўтади. Сиз эришасиз ва яна янги мақсадлар қўясиз. Турли нарсалар ва одамлар ҳаётингизга кириб келади. Бу ўзгаришларнинг ҳаммаси сизга аҳамиятли нарсаларни ўзгаришини талаб қилади. Масалан, мен ота-онамнинг иш ва оила ўртасида қандай қилиб мувозанат сақлашни тушунмаслигини айтишларини йиллар давомида эшитиб келдим чунки менинг ҳали фарзандларим йўқ эди. Яқинда мен биринчи фарзандимни кўрдим ва бу ҳодиса менинг кўп вақтимни талаб қиларди. Энди бу нарсага биринчи марта дуч келган эдимда. Иш ва оила ўртасидаги мувозанатни сақлаш мен учун муаммо бўлиб чиқмади, балки мақсадларимга асосланган ечим каби бўлди. Қизим мен учун ишдан қочишимга баҳона эмас янада катта муваффақият яратишим учун сабаб бўлди. У мен учун улкан иштиёқ манбаи болиб энди мен ҳам у учун ҳам ўзим учун ишляпман. Сиз лойиқ бўлган муваффақиятдан сизни мосво қилувчи омил сифатида оилангизни айблай олмайсиз. Улар сиз нима учун муваффақият қозонишингизга сабаб бўлиши керак. Бу қийин туюлиши мумкин , бунинг бир

қанка йўллари мавжуд. Ўзингизни ва оила азоларингизни мухим ишларингизни қилишингизга имкон берувчи жадвалнинг бир қисмига айлантиринг. Масалан бизнинг ечим ҳар куни 1 соатни фарзандимиз билан бирга бўлиш учун яратиш бўлди. Мен ва менинг рафиқамга қизим билан вақт ўтказишга имкон беручи ва молиявий муваффақиятни таминловчи иш жадвалимга салбий тасир отказмайдиган махсус жадвал яратдик. Мен ва рафиқам қилган биринчи иш қизимиз уйку пайтини қилишимиз керак бўлган мухим ишларимизда пайтида белгилаш бўлди. Мен эрталаб бир соат эрта туриб, қизимни сайлга олиб чиқишимга келишдик. Бу менга ишга бориб у ерда чарчашимдан олдин қизим билан вақт ўтказишим имконини берар эди. Шунингдек рафиқам ҳам етарлича ором олар эди. Мен буни қизим 6 ойлик бўлгунга қадар қилдим ва бу ажойиб тарзда иш берди. Мен уни маҳаллий доконга ўзим билан олиб бориб, у ердагиларга уни таништирар эдим. Сайлдан қайтганимда эса куннинг қолган қисмини бизнес дунёси учун йўналтирар эдим. Чунки мен қизимни жуда эрта уйғатганим учун ҳам кечки соат 7 гача у яна уйкуга кетар эди. Қизим улғайган сари бу тизим ўзгаришини ва тузатишлар киритиш кераклигини тушунаман. Аммо, бу бизнинг вақт остидан назорат қилаётганимиз эди, шунчаки кўркўрони вақтни бошқармадик. Сиз анчалик банд бўлсангиз, шунча бошқаришингиз, назорат

қилишингиз ва муҳимларини ажратишингиз керак. Гарчи менда буни амалга оширишнинг сеҳрли формуласи бўлмаса ҳам мен сиз га шуни айта оламанки: агар сиз муваффақиятга ўзингизни бахшида этиб вақтни назорат қилишга рози бўлсангиз сиз ҳохлаган ҳамма нарсага мос келувчи тизимни яратасиз.

Сиз вақтингизни қандай сарфламоқчи эканлигингизга қарор қилишингиз керак. Сиз бозорни эгаллаш учун вақтингизнинг ҳар сониясини назорат қилишингиз ва унумли фойдаланишингиз керак. Оилангиз, ҳамкасблар, танишлар, ходимларингиз қайси ишлар сизга муҳимлиги борасида келишиб олинг. Агар бундай қилмасангиз, сизда турли жадвалга эга одамлар бўлади ва улар сизни ҳамма йўналишда адаштиришади. Менинг жадвалим ўзим учун фойда келтиради чунки рафиқамдан тортиб мен бирга ишлайдиган одамларгача ҳаммалари нима менга муҳимлигини ва мен вақтни ҳар доим қадрлашимни билишади. Бу бизга йўлимиздан чиққан ҳар бир нарсага ечим топишимизга ёрдам беради. Биз одатда секинлашишга, хотиржам тортиш, мувозанатга эришишга ва кимлигимиз ва бизда нималар борлиги билан хурсанд болишимизга ундаламиз. Гарчи бу назарий жиҳатдан ажойиб эшитилсада, ҳар қандай қарорни ҳаётнинг ўзига ташлаб қўйиш жуда қийин. Жуда кўп инсонлар барибир хотиржам тортишлар даргумон чунки улар ўртамиёна ҳаракатлари

билан эришган натижалари билан ўзларини озод қила олмайдилар. Иш мақсад, вазифа ва муваффақият туйғусини бермоғи керак. Бу нарсалар ҳар бир одамнинг руҳий, ҳиссий ва жисмоний борлиғи учун муҳим. Хотиржам тортавер деб насиҳат берадиган инсонлар ҳеч кимга фойда келтирмайдиган инсонни яратишга сабабчи бўлиб қоладилар. Бу каби фикрлаш ҳосил қиладиган иллатларга қаранг: дангасалик, кечиктириш, беғамлик, лоқайдлик, бошқаларни айблашга бўлган мойиллик, маъсулиятсизлик ва бошқалардан муаммойимизга ечим топишларини кутиш.

Уйғонинг!!!

Ҳеч ким сизни кутқармоқчи эмас. Ҳеч ким сизнинг оилангиз ва нафақахўрлик пайтингизми ўз зиммасига олмоқчи ҳам эмас. Ҳеч ким сиз учун ҳамма нарсани муҳайё қилмоқчи эмас. Бундай қилишни ягона йўли кунингизнинг ҳар дақиқасини 10 марта улканроқ даражада сарфланг. Бу сизга мақсадларингиз ва орзуларингизга етишингизни кафолатлайди. Бахт, ҳавфсизлик, ишонч ва қониқиш қобилиятларингизни сиз муваффақият деб қарор қилган ҳамма нарсага эришишингиз учун ишлатишингиз оқибатида пайдо бўлади. Бу сизники бўлган ва сиз назорат қилишингиз керак бўлган вақтингизнинг ҳар сониясини талаб қилади.

Машк

Ишда ҳар куни қанча вақт бўласиз?

.....

.....

Сиз ҳар куни қанча вақтингизни бази машғулотлар учун зоя кетказасиз? (телевизор кўриш, чекиш, ичиш, кофе тайёрлаш, бизнесга алоқадор бўлмаган учрашувлар ва тушликлар)

.....

.....

Вақтингизни зоя кетказадиган нарсалар нима ?

.....

.....

Бу боб вақт ҳақида сизга нима ўргатди ?

.....

.....

Ўн саккизинчи боб

Танқид муваффақият белгиси...

Танқидга учраш дунёдаги энг яхши туйғу эмаслигига қарамасдан, менда яхши янгилик бор: танқид қилиш бу сиз тўғри йўлда эканлигингиз белгиси. Танқид бу сиз қочишингиз керак бўлган нарсаси эмас, аксинча унга зарба бошлаб йўлингизга келишини кутишингиз шарт бўлган нарсасидир.

Танқид бирор кишининг ҳаракати ёки ишнинг маҳорат ва хатоларининг мулоҳазаси деб аниқланади. Танқид мутлақо хато деган маънони англатмаса-да, бу сўз кўпинча нотўғри ёки ноўрин деган маънони англатади. Луғат қуйидаги маълумотни бермайди. Сиз тўғри ҳаракат қилиб, муваффақиятга эришсангиз, танқид ҳамиша яқин бўлади. Албатта, кўп одамлар танқид қилинишни ёқтирмайди. Бироқ, мен буни шунчаки эътиборга олишнинг натижаси деб ўйлайман. Бу баъзи одамларнинг биринчи бўлиб назарга тушишдан муҳокама қилинишидан қочишга уриниш бўлиши мумкин. Лекин эътиборга тушмасдан муваффақиятнинг жиддий поғоналарига эришишининг бошқа йўли йўқ. Ҳа, одамлар сизни кузатиб, қилаётган ишларингиздан норозилигини очиқ-ойдин кўрсатади. Бунга йўл берайлик: ҳаётда

қандай танлов қилсангиз ҳам кимдир албатта танқид қилади. Сиз буни оилангиз, хўжайинингиз ёки қонун йиғувчиларнинг етарли натижа олмаганлари учун деб қабул қиласизми? Сиз тўғри етарли ҳаракат қила бошласангиз, тез орада одамлар сизни муҳокама қилишни бошлашади. Агар сиз катта муваффақиятга эришсангиз, одамлар сизга эътибор қилишни бошлайди. Баъзилар сизни қўллаб-қувватлайди. Баъзилар сиздан ўрганишни хоҳлайди. Аммо афсуски, кўпчилик сизга ҳасад қилади. Сизнинг қилаётган ишингизни ҳеч бир сабабсиз нотўғри деб ҳисоблайдиган одамлар бор. Сиз буни муваффақиятнинг белгиларидан бири деб ўйлашингиз ва фараз қилишингиз керак. У тез-тез сизнинг ютуғингиз аниқ бўлишидан олдин сиз 10 марта улканроқ даражада ҳаракат қилаётганингизда пайдо бўлади. Эҳтиёт бўлинг: бу танқид кўп шаклларда кела олади. У 1-навбатда бошқалардан маслаҳат бўлиб кўриниши мумкин. Нега битта мижоз учун шунча энергия сарфлаяпсиз? У ҳеч қачон бирор нарса сотиб олмайди ёки сиз хайитдан завқланишингиз керак! Ҳаммаси ишдан иборатмаску! Бу одамларнинг ўзларини яхшироқ ҳис қилишлари учун сизга айтадиган дийдиёлари кабидир чунки сизнинг ютуғингиз уларнинг камчиликларини кўрсатиб қўяди. Ёдда тутинг!

Муваффақият машҳурлик баҳси эмас. Бу сизнинг бурч, вазифа ва масъулиятингиздир. Панжара бизнесидаги танишим Луисиана бир

куни шуни тан олди: “Грант, эътибор қозонишни истамайман, агар бундай бўлса рақобатчиларим ортимдан қолмайди. Мен кўздан четда бўлишни хоҳлайман, шунда мени нима қилаётганимни ҳеч ким билмайди”. Гарчи бу муваффақиятга ёндашишнинг бир йўли бўлсада, мен узоқ муддат кўздан четда бўла олмайман. Эътибордан четда бўлишга уриниш бу сизни маълум бир даражага чеклаб қўяди. (Бу ҳолатда кўпинча танқиддан қочилади). Хужум қилинишдан кўрқиш сизнинг тўлиқ имкониятингизга путур етказди. Кўп инсонлар муваффақиятни тақлид қилинадиган амас танқид қилинадиган тушунча деб билишади. Улар ўз исларини ташлаб бўлса ҳам танқид қилишга кимнидир қидиришади. Кучсиз ва аҳмоқ одамлар бошқаларнинг муваффақиятига ҳучум қилиш орқали жавоб берадилар. Сиз бирор соҳада ҳукмрон бўлишга қарор қилганингизда, бошқа одамлар учун нишонга айлана бошлайсиз. Сиз буни сиёсатда кўришингиз мумкин; ҳеч қайси тарафда ечим бўлмаганида, улар бирини танқид қилишни бошлайди ва ҳеч кимга бундан фойда бўлмайди. Бошқаларнинг муваффақиятини қадрламайдиган инсонларда аслида ўз муаммоларига ечимлари бўлмайди шунинг учун бошқаларни паст баҳолаб юраверадилар. Танқидни бошқаришни ягона йўли уни муваффақият формулангизнинг бир элементи сифатида кўриш. Қўрқув каби танқид ҳам сизнинг тўғри йўналишда, тўғри миқдордаги ҳаракат

билан ҳаракатланаётганингиз ва эътибор қозонаётганингиз белгисидир. Мижозларимдан бири компанияга телефон қилиб ходимларимиз унга тажовузкор муносабатта болаётгани ҳақида шикоят қилди. Мен ундан муаммо нимадалигини сўрадим. У менинг ходимларим қилган иш ҳақида нотўғри маълумот бериб тухмат қила бошлади. Бундай одамлар ўзлари тўғри деб билган ишни қиладилар. Ҳақиқат шуки бундай йўл билан олға интилишга қарор қила олмайсиз, ёки имконият туғилганда темирни қизигида боса олмайсиз. Мен бундай қилишдан ўзимни тияман, чунки бу иккаламизга ҳам фойда бермайди. Салбийликни бас қилайликда компаниямиз олға етаклаш учун ижобий амалларни қилайлик. Кейин мен ходимимни тажавузкор феъли учун тақдирладим. Бундай шикоятлар қабул қилиш менинг жамойим тўғри йўналишда ҳаракатланаётганининг белгисидир. Мен бу мижознинг норозилигига бизни тўхтатишига йўқ қоймадим ва жамоанинг тарафини олдим. Биз ҳаммамиз танқид муваффақиятнинг бир қисми эканини биламиз ва мен муваффақият сари ҳаракат қиляётган ходимим учун бу мижоздан ҳеч қачон кечирим сўрамайман. Мен коллежни тугатганимда, ўзим эгаллаган даражамдаги мавқени эмас, яхши маош тўланадиган ишни танладим. Биз неча йиллар ичида, бу натижалар мени саноатда маош оладиган ҳамма инсонлар ичида 1-ўринга чиқариб қўйди. Сиз улар мени танқид қилмадими деб

ўйлашингиз мумкин. Албатта, улар шундай қилдилар! Улар мен ҳақимда ҳазиллар қилишди, устимдан кулишди, мени чалғитишга уринишди ва ҳатто мен бажарган кўп ҳаракатларни тўхташишга ишонтиришга уриниб кўришди. Қуйи поғонадаги қатнашчилар буни бажаришди; ҳеч нарсa қилмаганда ўзларини яхши ҳис қилишини кўрсатиш мақсадида улар бошқаларни керакли нарсани бажариши нотўғри эканлигига ишонтиришади. Юқори поғонадаги ишрокчилар, яъни ғолиблар омадли инсонларни ва такрорланувчи муваффақият сирини ўрганишга жавобгар бўлади. Улар юқори поғонадаги қатнашчилар даражасини аниқлаш билан шуғулланадилар. Чунки қуйи даражадаги иштирокчилар юқорига қадам ташлашни ва ўзларининг маҳсулотини ривожлантириш учун маъсулиятни олишни хохламайдилар, улар фақат юқори даражадаги иштирокчиларни муваффақиятсизликка учрашига ҳаракат қиладилар. Агар менинг китобим “Агар Сиз биринчи бўлмасангиз, охиргисиз” номи билан New York Times’да босилиб чиққанида, баъзи рақибларим мени дарров танқид қила бошладилар. Бир инсон китоб номини “такаббур” деб атади. Бошқа биров сўради: “Кардон ўзини ким деб ўйлайди?”. Ҳатто бир одам менга янги муҳаррир олишимни айтиш учун қўнғироқ қилди, чунки у грамматика нотўғри эканлигини таъкидлади. Мен бу изоҳларга эътибор қаратишим керакмиди?

Асло. Менда New York Times бестселлер китоби бор эди! Шунини айта оламанки, танқид завқланишдан олдин келади ва у ёқадими ёки йўқми — муваффақият билан ёнма-ён юради. Муваффақиятга интилинг, эртами кечми сизни танқид қилган кўп инсонлар сиз бажарган ишлар учун сизга қойил қола бошлайдилар. Сизнинг ҳаракатларингизга биринчи баҳо берганлар кейинроқ сизга мақтовлар куйлашади — сиз танқидни омадга элтувчи белги деб билинг. Хуллас, танқидларга қарши жавоб қайтаришда муваффақият қозонишга қараганда яхшироқ йўл борми?

Машқ

Танқид ҳақида нима ўргандингиз?

.....

.....

Қандай танқидни одамлардан эшитишни
истайсиз?

.....

.....

Сиз ўз кўзингиз билан кўрган одамлар биринчи
танқид қилиб кейин мақуллашган вазиятга 3та
мисол беринг.

.....

.....

Ўн тўққизинчи боб

Ҳаридорнинг эҳтиёжини қондирилиши нотўғри мақсад

Танқид мавзуси мижозлар эҳтиёжини қондиришнинг ортиқча ва нотўғри тушунчаси ҳақида мунозараларга аниқлик киритади. 10 марта ортиқ ҳаракат ғоясини илгари сурган одамлардан эшитган дастлабки норозиликлардан бири уларнинг мижозлар эҳтиёжини қондиришдан зарар кўриш хавотиридир. Улар ва уларнинг компанияси ҳаддан ортиқ ёки ҳаддан ташқари агрессив бўлиб қолса, улар бозордаги ўз брендининг обрўсига зарар етказиши мумкин, деб хавотирга тушишади. Мен бу юз бериши мумкин деб тахмин қилишимга қарамасдан, бугунги кунда мавжуд бўлган маҳсулот ва ташкилотларнинг ҳаддан ташқари кўплиги сабаблидир, эҳтимол, бу сизнинг компаниянгиз ҳақида ҳеч ким билмас ёки сизнинг брендингизни биринчи ўринда деб билмас. Мен билан ишлайдиган миллий кабел каналининг ишончли вакиллари кенгашнинг жуда ҳаяжонлантирувчи янги намоёиши тармоқнинг брендига мос келмаслигини ташвишлантирарди. Мен уларга: "Агар сиз одамлар уйларига телевизор беришни бошламасангиз ва одамлар сиздан талаб қилишга

мажбур бўлса, сиз брендни ҳимоя қила олмайсиз" дедим. Қўллаб- қувватловчиларни, мижозлар, хавфсиз инвесторларни топа олмаганингизда, шартномани ёпинг, чунки ишни бажариш учун нима қилиш кераклигида тўсиққа учраганда ва кейинчалик бренд ва мижозлар эҳтиёжини қондириш баҳонасида яқин фурсатларда қўлингизда белкурак оласиз ва ўз қабрингизни қазишга мажбур бўласиз. Мижозларга хизмат кўрсатиш - нотўғри мақсад; мижозларни кўпайтириш тўғри мақсаддир. Бу мижознинг қониқиши муҳимаслигини англамайди. Ҳар бир инсон мижозларнинг қайтиб келишлари ва ижобий фикр беришлари учун мижозлар эҳтиёжларинг қондирилиши кераклигини биладилар. Агар сизнинг хизматингиз, маҳсулотингиз ёки сармоянгизни қониқарли даражада қурилмаса, сиз жинойатчига айланасиз, бу иш сизни фақат қамоқхонага элтади. Сиз мижозларни мамнун қилиш ҳақида ташвишланишдан олдин асосий эътиборингизни диққат билан кузатиб, харидорларни ишлаб чиқаришга қаратинг. Оддийгина тушунтирадиган бўлсам, мижознинг қониқиш даражаси жуда кўп эмас! Нима учун? Мен ўз мижозларимизга ҳаддан ташқари ва "қониқарли" дан ортиқ мижозларга хизмат кўрсатишни биламан. Биз менинг офисимда мижознинг қониқиш ҳақида гаплашмаймиз. Биз мижозларимиз қандай қилиб кўпроқ жалб этиш ҳақида кўп гаплашамиз, чунки

мижозларни дастуримизга жалб қилиш мижозларнинг эҳтиёжини қондиришнинг ягона усули ҳисобланади. Сиз уни биласиз. Истеъмолчиларни кўпайтирмасдан туриб мижозлар эҳтиёжининг қондириш мумкин эмас. Биз ҳар доим кутилган нарсаларни ҳаддан ташқари етказиб берамиз, кимдир 30 долларлик китоб, 500 долларлик аудио дастур ёки 1 миллион долларлик узоқ муддатли тренингни сотиб олса. Мен фақат ўзимга кўпроқ мижозларни жалб қилиш билан шуғулланаман, кейин мен ўз мижозларимга ортиғи билан етказиб бераман.

Мен мижозмасларнинг эҳтиёжини қондиришдан жуда хавотирдаман. Яъни одамлар ҳеч нарсадан қониқмайди, чунки уларда менинг маҳсулотим йўқ, ҳатто бахтсиз эканликларини ҳам билишмайди. Мен биламанки, нафақат қониқмаган мижозлар, балки менинг маҳсулотим йўқ ёки уларни тўғри ишлатмаётганлар ҳам бор. Биз қандай қилиб мижозлар эҳтиёжини қондиришнинг ягона усули бўлган мижозларнинг материалларимиз, тизимларимиз ва жараёнлардан фойдаланишни ошириш ҳақида гаплашамиз. Мижознинг харид қилмаслиги ёки мижознинг маҳсулотни нотўғри ишлатиши мижознинг эҳтиёжларини қониқтиришга қараганда кўпроқ "муаммо"дир. Мижозга маҳсулотни бир кун кечиктириб етказиш бу муаммо бўлиб, уни кўриб чиқиш керак, лекин маҳсулотингизни ҳеч қачон сотиб олмаган мижоз шуни билдирадики, сизда

мижоз эҳтиёжларини қондириш билан боғлиқ жиддий муаммо бор, чунки сиз ҳеч қачон ҳақиқий мижознинг қониқиш муаммосига дуч келмагансиз. Сизни осонликча тузатишга ёрдам берадигани биринчи муаммо. Иккинчиси эса сизни ўлдиради. Мен бизнес қилиш учун малакали мижозларни изламоқдаман. Кейин мен ушбу шахс ёки компанияга, уларни менинг маҳсулотим ёки хизматим қониқтира олмагунча, мени ишга рози бўлмагунча қатнашаман. Бу босқич эмас. Бу ҳақиқат эканлигига ишонаман. Харидорга эришиш мижозлар эҳтиёжини қондиришга имкон беради ва мижозлар эҳтиёжининг қондирилиши мижозларсиз мавжуд бўлмайди! Мен учун энг муҳим нарса буюртмачининг муваффақияти. Муносабатлардаги бир хиллик: биринчи бўлиб у уйланади, кейин у бахтли бўлиб қолади, кейин оила каттариб боради, кейин эса ҳамма билан бахтли бўлиш учун янги усулларни кўриб чиқади. Энг муҳими нима эди? Оила қуришда аёлнинг мамнунлигининг энг заруридир. Мижозлар эҳтиёжини қондиришга эътибор бериш орқали компаниянинг муваффақиятга эришиши мумкин эмас. Мижозлар эҳтиёжини қондиришга қаратилган тенденция мижозларни жалб қилишда зарарли эканлигига ишонаман. Компаниялар бугунги кунда истеъмолчиларнинг "эҳтиёжининг қондирилиши" ҳақида фикр қилмоқда, улар бозор улушини агрессив равишда сотиб олиш ва кенгайтиришга қодир эмас. Мижозларга хизмат

кўрсатиш - фирмалар томонидан тақдим этилаётган хизматлар ва хизматлар сотиб олишдан сўнг мижозларнинг кутган натижаларини қондириш ёки чегаралаш усулларини ўлчаш учун мўлжалланган бизнес терминдир. Ушбу фикр мижозларнинг товар брендлари билан содиқ қолишга ва улар бутунлай тарк этилишига сабаб бўлган асосий белгилар ўртасида фарқланади. Бироқ, мен биринчи навбатда харидор сифатида харид қилишдан олдин, ҳеч қачон менга хизмат қилолмайдиган жойларнинг кўпчилигида хизмат қиляпман. Бошқарувчилар мижозларга хизмат кўрсатишнинг муҳим эканини таъкидлашади, бироқ мижознинг жалб этилиши учун реклама қилиш ёрдам беришни унутишади. Аксарият маҳсулотлар менинг эътиборимни тўлиқ қондирмайди, мен уларни компаниянинг ёрдамисиз сотиб олишни мажбур бўламан. Афсуски, аксарият сотувчилардан харидорларга сотиб олишда сўраш ноқулай бўлади, кейин эса бу аҳволни яхшилашда тўсиққа учрайди. Шундай қилиб, улар мижозни ҳеч қачон жалб қила олмайди. Биз компаниялар учун сирли харид аксияларини қиламиз ва уни қайта-қайта бажарамиз. Компаниялар билан энг катта муаммо шундаки, улар ҳеч қачон мижозларни биринчи навбатга қўймайдилар! Агар сизда яхши таклиф бўлса - бу одамларни сотиб олгандан кейин алдаган каби ҳис қиладиган маҳсулот ва нарсани эълон қилмаса ва сотмаса, кейинроқ бозор сизни

тезроқ йўқ қилади. Аммо, аксарият одамлар бу таклифни бажаришдан воз кечишади, чунки уларнинг таклифи паст ёки улар ёмон маҳсулотга эга бўладилар. Аксарият одамлар муваффақиятсизликка учрайди, чунки уларда мижозлар етарли эмас!

Starbucks мижозларга хизмат кўрсатишнинг энг яхши қаҳвасини таклиф қиладими? Билмадим. Биламанки, компания қаҳвахонани осон ва қулай сотиб олиш учун жиддий сармоя киритди. Starbucks узоқ вақт навбатда турадиган ва тўғри қаҳва олиш ва саломлашаётган одамлар ҳақида қайғурадими? Албатта. Лекин мен сизни ишонтириб айтаманки, компания олдин мижозларни кўпайтириш ҳақида шуғулланиши лозим. Google энг яхши излаш механизми ва энг яхши мижозлар тажрибаси ва хизматини тақдим қиладими? Тажрибани яхшилашни хоҳлайсизми? Албатта. Аввало, бунда бўшлиқ жуда аниқ бўлиб, у биринчи навбатда ишлатилгани жуда муҳим аҳамиятга эга. Бу эрда менинг фикрим борми? Мижозларни қониқтирадиган брендлар мижозларга хизмат кўрсатиш ҳақида гапирмайдилар; улар эътиборини мижозларни жалб этишга қаратади. Ривожланаётган ташкилотлар биринчи навбатда одамлар ҳақида билишлари керак, кейин уларни хурсанд қилиш учун қўлларидан келганича ҳаракат қилишлари керак. Мижозлар эҳтиёжини қондирилиши мижозларсиз мавжуд бўлмайди. Америкалик

корпорациялар "мижозлар эҳтиёжини қондириш" билан шуғулланиб, биринчи ва энг муҳим омил - мижозларни жалб этишни унутиб қўйдилар! Жанубда айтилгани каби, «энг асосий нарсаларни сақланг». Мижозлар эҳтиёжини қондириш муҳокамада эмас, лекин мижозларни жалб қилишга эътибор қаратиш энг муҳимидир. Сизнинг маҳсулотларингиз ва хизматлардан фойдаланувчи ҳеч қандай маънога эга эмас деб англаш хатоларингизнинг энг каттасидир. Шунга қарамай, бу ҳолат жуда кўп ташкилотлар билан содир бўлади. Айтайлик, компания маҳсулотнинг етралича муваффақиятга эришиши учун узоқроқ вақтни олади, аммо кейин мен муваффақиятга эришиш учун етарлича иш қилмайди ва "ёпаман". Ҳокимият раҳбарлари мижозлар эҳтиёжини қондириш бўйича иш олиб борадилар ва кейин харидорлари ҳисобланган мижозларнинг улар эҳтиёжини қондириш ҳақида сўровларини ўтказиш учун ташаббусларни бошлайдилар ва истеъмолчилар бўлмаган кишиларга ташриф буюришларини мутлақо эътиборсиз қолдирадилар. Бу харидорларни қандай қилиб жалб этиш мумкинлигини кўрсатадиган "тажриба" нинг катта имконият ва ажойиб мисолидир. Ўзингиз сотиб олаётганларни ўрганишдан ташқари, сотиб олмаганлардан келган маълумотни йиғиш компания учун ҳақиқий мижозни қондириш ҳақида кўпроқ маълумот беради! Нима учун бизнесни сотиб

олмаганингизни билишни хоҳламайсизми? Сиз харидорни қониқтирмаган деб ўйлайсиз ва шунинг учун ҳеч қачон бизнес қилмаганмисиз? Аксарият компаниялар ўз маҳсулотларида, хизматларида ёки таклифларида сифат йўқлиги туфайли муваффақиятсизликка учрайди. Улар муваффақиятсизликка учрайди, чунки улар қўллаб-қувватлаш учун етарлича стратегик ҳаракатлар қилмайди - мижоз биринчи ўринда. Шунинг учун мен мижозларнинг қониқишларини нотўғри мақсад деб ўйлайман, чунки сиз ҳеч қачон мижозга айлантирилмайдиган одамни "қондириш" учун рақибни топа олмайсиз. Бу ерда менинг фикримча, сотиб олишдан кейин мижозларни қониқтиришни рад этиш эмас, балки эътиборингизни сотиб олишга қайтаришдир. Бундан ташқари, мижозларнинг шикоятларини биров тўлиқ бартараф этишнинг иложи йўқлигини ҳам билиб олинг. Албатта, сизнинг маҳсулотингизни яхшилаш учун қўллашингиз мумкин бўлган чора-тадбирлар бор. Лекин одамларга нисбатан шикоят ва норозиликка дуч келасиз. Бу оддий нарсасиз. Шикоятларни ва пайдо бўлган норозиликларнинг ечимини топиш ва харидорлар билан мулоқотда бўлиш сиз қиладиган энг яхши имконият сифатида қарашдир. Сизга керак бўлган нарсалар сизнинг маҳсулотингиз, хизматингиз ва компаниянгиз билан мулоқотда бўлган одамларнинг кўпчилигидир. Дарҳақиқат, шикоятлар одамлар

билан муомала қилганда кучаяди, аммо мақтов ҳам бўлади. Сиз ҳаридорларингиз биринчи навбатда сотиб олишни тўхтатадиган оммавий ташаббуслар орқали эмас балки ўзингизнинг маҳсулотингизни ёки хизматни фойдаланувчилар сонини оммавий ҳаракатлар орқали оширишингиз мумкин. Мен ўзимнинг биринчи компаниямни бир неча мижозлар билан ишлашим ва уларга диққатимни жамлашим ҳақидаги содда таассурот остида ишга туширдим. Мен бозорда афзалликларга эга бўлишимни ва сифатли хизмат кўрсатишимга имкон беришимга ва ҳақиқатдан ҳам фарқ қилишига ишонаман. Бу яхши фикр бўлишига қарамасдан, у шу тарзда иш бермади. Аввало, бу режа менга эътиборни жалб қилиш учун кенг кўламли бизнесни ташкил қилиш учун керакли миқёсда имкон бермади ва мен мижозларни қўллаб-қувватлашни давом эттириш учун зарур бўлган нақд пул ҳақидаеслатиб ўтилмади. Маълум бўлганидек, менинг маълумотимни муваффақиятли одамлар билан баҳам кўришга имкон бермади. Ниҳоят менинг фикримни тўғри даражада қабул қиладиган ва 10 мартадан кўпроқ мижозларни қабул қилишга қарор қилгандан сўнг, мен ўз таъсириمنى 10 баробар кўпайтирдим ва мен йўқотган муваффақиятли одамлар ва компаниялар сонини кўпайтирдим. Мен мижозларни жалб этиш учун эътиборимни оддий одамларга хизмат қилишдан ва компания ва ўзим ҳақида гапиришдан кўра

катта ҳажмларга қаратдим. Аслида, мен муваффақиятсизликка учрагандан кўра муваффақиятларимдан роҳатланишни яхши кўраман, чунки бизнинг маҳсулотни ишлатиш орқали кўпроқ ҳаридорларга дуч келаман. Менинг учрашув ва семинарларимда иштирокчилар сонини кўпайтириш менда мавжуд бўлган сифатли мижозлар сонини кўпайтирди ва менинг фикр ва услубларимга таъсир қилган шахслар сонини кенгайтди. Кўпчилик инсонлар менинг методикаларим ва уларнинг боғлиқлиги ҳақида гапирар эди. Одамлар мен ҳақимда қанча кўп гапиришса, менинг доврўғим ҳам шунча кўп кенгайди, кўпроқ эътибор ва кўпроқ мижозларга эга бўлдим ва ундан кўп мижозлар эҳтиёжини қондириш имконига эга бўлдим. Буни ўйлаб кўринг: Фасебоок ва Гоогле хизматларини фақат бир неча кишига тақдим қилсалар яхши бўладими? Агар хоҳласалар, мен уларни мисол сифатида ишлатмас эдим. Мижозлар эҳтиёжини қондириш тажрибаси сиз жалб қилган мижозлар билан қандай муносабатда бўлишингиз билан чегараланмайди; бу биринчи навбатда уларга эришиш учун қилаётган ишингизга эътибор қаратиш керак. Сиз жалб этган мижозларнинг кўплиги сизнинг мижоз эҳтиёжининг қондирилиш даражангизга бевосита таъсир қилади. Миқдорсиз сифатга эга бўлмайсиз. Эсингиздами, аввалги бобда муҳокама қилинган нарсаларни эслаб кўринг: танқид ва шикоятлар, сиз керакли

даражада ўсаётган муқаррар брендсиз. Шундай қилиб, танқидни эътиборсиз қолдиринг, шикоятларни қабул қилинг ва иш тутинг ва ўзингизнинг довуғингизни кенгайтириш учун кўлингиздан келганича ҳаракат қилинг. Сиз қанчалик кўп одамларга хизмат қилсангиз, миждозларингиз сонининг ортиб бориши сизнинг имкониятингиздан яхшироқ. Тушунарлироқ бўлиши учун, сиз, албатта, берган ваъдаларингизни етказиб беришни хоҳлайсиз. Шунга қарамай, сотиб олишдан олдин фавқулдда 10 марта ортиқ хизматни тақдим этишга эътибор қаратсангиз, бу қисм сотиб олишдан кейин табиий равишда келади. Сизда яхши маҳсулот, хизмат, гоё ёки сармоянгиз бор деб тахмин қиляпман. Энди сиз бунинг учун қўллаб-қувватлаш базасини оширишингиз керак. Афсуски, ҳар куни паст маҳсулотларни сотадиган минглаб ташкилотлар мавжуд. Мен сизнинг маҳсулотингиз сифатини қондирмайдиган таклифларни сиқиб чиқаришни таклиф қилмаслигимга қарамай, мен аччиқ ҳақиқатни таъкидлашга уринаман: бозор улуши доминанд бошқа нарсаларни қозонишга мойилдир. Камбағал маҳсулотларни сотадиган компаниялар ўзларининг бир қанча мақсадларини эришади ва кейинчалик фойдаланувчиларга эга бўлгач, маҳсулот ва таклифлар билан боғлиқ муаммоларни ҳал қилишади. Дунёда ҳеч бир ташкилот ўз маҳсулотларини сотиб олишни жуда катта чеклашда яратмаган. Apple бу дарсни жуда

кийин йўлни ўрганди. У Microsoft томонидан ўнлаб йиллар мобайнида яксон қилинган - ҳар қандай Apple фойдаланувчиси сотилган ва паст маҳсулотларни сотиб олишни талаб қилмоқда, чунки Microsoft ўз маҳсулотларини оммавий сотишга тайёрлаган бўлса-да, Apple камли сонли одамларга хизмат кўрсатган. Apple сўнгги бир неча йил ичида ишлаб чиқарган силжишига эътибор бериб, ўз маҳсулотларини оммага тақдим қилади. Барча уй хўжаликларининг уч фоизи iPad, 63 фоизи эса Mp3 плееридан фойдаланмоқда, Apple эса ушбу улушнинг 45 фоизидан кўпини олади. Apple бугунги кунга келиб, "довруғи билан ҳукмронлик қилиш" мақсадига эришган ҳолда, "оммавий ҳаракатлар"ни кенг қўлламоқда. Эсингизда бўлсин, агар сизнинг маҳсулотингиз ва компаниянгиз сизни мукамал равишда тақдим этса ҳам, сиз мижозлар шикоятларидан фойдаланасиз, чунки улар инсондир. Сиз ҳар доим ҳаммани хурсанд қила олмайсиз. Шикоятлардан қўрқиш хато. Аксинча, уларга далда беринг, уларни қидириб топинг, топинг ва кейин уларни ҳал қилинг. Шикоятлар бу мижозларингизнинг маҳсулотингизни янада қандай қилиб яхшироқ фойдаланиши ҳақида жуда тўғридан-тўғри маълумот бериш имкониятидир. Агар сиз мижозни хафа қилган вазиятга нотўғри ёндашсангиз, унда сиз бозорда устунликка эриша олмайсиз. Мисол учун, Апплега қайтайлик. Ушбу компания бугунги кунда мижозлар эҳтиёжини

қондиришдан жуда хавотирга тушмайди, чунки одамлар уни сотиб олишга тайёр бўлган маҳсулотларни куришда давом этаверадилар. У мақсадларнинг тўғри тартибини тан олади:

1. Мижозларни жалб қилиш;
2. Уларни такомиллаштириш жараёни давомида маҳсулотининг қанчалар ажойиблиги билан таассурот қолдириш;
3. Мижозлар садоқатини ўрнатиш.

Агар сиз бизнесни кураётганингизда, бизни асосий мақсадимиз мижозлар эҳтиёжини қондириш эмас; бу сиз жалб олган мижозлар ёрдамида мижозларни жалб этиш олиш ва садоқат, кейин эса кўпроқ сотишдир. Менинг маҳсулотларим фақатгина бир неча кишиларда эмас, ҳамма одамларда бўлишини истайман. Мен ва менинг маҳсулотларим ҳақида фақатгина айрим инсонлар эмас, одамларнинг жуда кўпчилиги билишни истайман. Мен 6 миллиард одамни қониқтирмайман. Мен барчани мендан жалб этишни истайман ва мен улар билан мунтазам равишда фикр юритишни ва улар ва уларнинг компаниясига бундай таъсир ўтказишни истайман, яъни улар ҳеч қачон бошқалардан фойдаланишни ўйламасинлар.

Ушбу фикрлаш мижозлар эҳтиёжининг қондирилишига нисбатан фарқ қилади, чунки савдо гуруҳининг аъзолари ўзларининг

мижозларининг фикрларини зарар етиши мумкинлиги ҳақида ва қийинчиликларни бошдан кечириш, босим ўтказиш ва босим ўтказишдан ташвишланадилар. Мен мижозлар шикоятларини олганларида жазоланадиган савдо гуруҳларини биламан, улар бир неча сабабларга кўра менга ғалати туюлади. Биринчидан, бу шикоятнинг олдини олиш мумкинлигини, аслида бу иложсиз. Нима учун хоҳлайсиз, агар шикоятлардан қочсангиз? Шикоятлар ва муаммолар кўпроқ бизнес қилиш ва бошқа масалаларни ҳал қилиш имкониятидир ва мижозларингизга муаммоларини ечишда қанчалик яхши эканлигингизни сўзлаб бериш имкониятини беради! Агар сизнинг ташкилотингиз мижозларининг обрўсини ва содиқлигининг заиф томонларини аниқ билмоқчи бўлсангиз, унда сиз мижозга айланмаган одамларни текшириб кўринг. Сиз қанчалик тезроқ саволларни сўрашни бошласангиз, улар шунчалик тез бизнесдан воз кечсалар ёки рад қиладилар. Ва одамлар ҳақида эмас, балки дуч келган жараёнлар ҳақида сўрашни унутманг. Қуйидаги каби саволлар беришингиз мумкин:

*Сиз бу ерда қанча вақт бўлгансиз?

*Менежер билан танишганмисиз?

*Сизга ихтиёрий маҳсулотлар кўрсатилдими?

*Сиз таклиф билан таништирилдингизми?

*Маҳсулотни уйингизга ёки офисингизга олиб келиш учун кимдир таклиф қилганми?

Ўзингизни эркин ҳис қилинг ва ушбу сўровномани қандай ривожлантириш учун офисимга қўнғироқ қилиб маслаҳат беришингиз мумкин. Биз нимани сўрашимиз кераклигини аниқлаб олишга ёрдам бера оласиз.

Сиздан компания тажрибаси ҳақида фикр-мулоҳазаларингизни сўнги марта сўрашганида, сотиб олмасликка қарор қилдингизми? Сизга етарлича эътибор беришдими? Сизнинг қарор қабул қилиш жараёнингизда сиз билан бирга бўлганми? Улар сизни қизиқиш билан кутиб олишдими, муаммоингизни ҳал қилишни таклиф қилдингизми, бошқарувдан кимдир салом айтса, турли вариантларни кўрсата оласизми ёки ҳатто маҳсулотини ёки таклифини тақдим қилдингизми? Ва кимдир сизга қўнғироқ қилдими? Бу саволларнинг кўпчилигига жавоб берадиган нарса йўқ. Компаниялар мижозларни хафа қилмасликлари учун эмас, балки бу шахсларни биринчи навбатда истеъмолчиларга етказиш учун етарли чоралар кўрмагани сабабли муваффақиятсизликка учрайди. Сизни ишонтириб айтаманки, шу каби компаниялар ҳам мижозлар эҳтиёжини қондиришни такомиллаштириш бўйича бир-бирини эзишади. Нимани хоҳламаганларни сўроқ қилишади. Шу билан бирга, ушбу тадқиқотларнинг кўпчилиги

ташкилотнинг фикрлаш ва жараёнлари учун кам бўлган нарсаларга эмас, балки савдо шеригининг нотўғри иш қилганлигига қаратилган.

Муҳим аҳамиятга эга тартибни эсланг: мижозни жалб эта олиш асосий мақсад бўлиб, мижознинг садоқати, кейин сиз ҳақингизда сўзни тарқатадиган истеъмолчилардир. Ушбу ёндашув компанияни маҳсулотни ишлаб чиқишда ва яхшилашда инвестицияларни давом эттиришга, жараёнларни такомиллаштиришга ва ривожланишнинг кўтарилишига имкон беради.

Йигирманчи боб

Ҳамма ерда мавжудлилик...

Ҳамма ерда мавжудлилик сўзлари ҳар доим ҳамма жойда ҳозир нозир бўлиш демакдир. Сизнинг брендингиз ва компаниянгиз ҳамма ерда мавжуд бўлса бу қандай бўлишини тасаввур қила оласизми? Бу сизга қанчалик куч бера олар эди? Гарчи бу эришиб бўлмайдигандай туйилса ҳам, буз сизнинг мақсадингиз бўлиши керак. Сайёрада қимматли деб ҳисобланадиган нарсалар ҳамма ерда мавжуд деб ишонилади. Сиз ғоя, махсулот, хизматингизни сойёравий қилишингизни ўйламасдан туриб улкан муваффақиятга эришиб бўлмайди. Одамларнинг ҳаёти боғланиб қолган нарсалар биз нафас оладиган кислороддан тортиб ичадиган сувимиз, машинангиздаги ёқилғи, уйингиздаги электр токи буларнинг ҳаммаси ҳамма ерда мавжуд махсулотлардир. Бу нарсаларни бирлаштирувчи умумийлик шуки уларни ҳамма ерда топиб бўлади. Жуда кўп вазиятларда, ҳар кун, уларни кўрасиз, уларга ҳаётимиз боғлиқ ва улар биз учун заруратга айланган. Янгиликларга ўхшаган аниқ нарсани ўйлаб кўринг. Телеканаллар, газеталар, радио ва интернет ҳафтада 7 кун 24 соат давомида бизни янгиликлар билан таминлайди ва бу инсонлар онгидаги энг

кўп айланувчи жараён. Биз уларни уйғонганимизда кўрамиз, кун давомида эшитамиз ва уйқуга кетишимиздан олдин телевизорда томоша қиламиз. Бу сизга керак бўлган бу каби фикрлаш сизни ҳамма ерда мавжуд қилади. Сиз инсонларнинг сизни шунчалик кўп кўришини ҳохлайсизки, улар сиз ҳақингизда мунтазам ўйлашади, сиз кўрсатган таклифлар билан эмас бошқларнинг сизга қилган таклифи билан сизни, исмингизни ва компания белгисини танишади. Кўп дамлар санокли қўнғироқ, битта ёки икки та шахсий ташриф, бир қанча э-маиллар одамлар эътиборини тортади деб ноТўғри тахмин қилишади. Аммо ҳақиқат шуки бу ҳаракатлаингизнинг ҳеч қайсиси одамларни сиз ҳақингизда етарли ўйлашларига таъсир қила олмайди. Сиз етарлича катта мақсад учун ҳаракат қилияпсизми? Етарлича улкан фикрлаяпсизми? Агар йўқ бўлса, сиз ёндашувингизни кенгайтиришингиз керак ва ҳукмронлик қилиш, ҳамма ерда мавжуд бўлиш мақсадлари билан номингизни ёзинг. Менинг мақсадим 6 миллиард одамни менинг номимни мунтазам эшитиб мени танишлари ва сотув машғулотларини ўйлашганда биринчи мен ҳаёлларига келишига эришиш. Гарчи бу ҳақиқатдан йироқ ва эришиб бўлмайдигандай туйилса ҳам бизнесим учун ҳамма ерда мавжуд бўлиш мақсади ва тушунчаси жуда тўғри йўлдир. Ниманидир қилишга ўзингизни бағишлаш ҳудди саёҳат кабидир. Ҳатто мен мақсадга тўлиқ

етишимдан аввал, муваффақиятнинг малум даражасига ҳаракат пайтида эришаман. Натижада даромад қиламанми? Шубҳасиз! Одамлар махсулотимни харид қилишадими? Албатта! Мен гоям учун муваффақият яратиб мен ҳаракат қилаётган ҳамма нарса учун кўмак оламанми? Ҳа албатта! Бундай қараш бизга сайёрадаги ҳамма мени, махсулотимни, компаниямни ва ҳаракатимни билишлари учун қароқ қабул қилиш имконини беради. Биз компанияда қиладига ҳар бир қарор бир вазифага асосланган ва бу вазифа бутун сайёрани Грант Кардон га таништириш. Гарчи бизнинг мақсадимиз молиялаштириши керак бўлса ҳам, маблағ асосий нишон эмас. Биз ҳамма ерда мавжуд бўлишга бўлган ҳаракат туфайли даромаднинг ўзи келишини биламиз. Лойиҳани ҳаражати қанча? Бу иш бизнинг бюджетга мос келадими? Булар ҳақида мен сўраб ҳам ўтирмайман. Мен ҳамма ерда мавжуд бўлиш вазифасига эришиш биз га ёрдам берадими йўқми шуни сўрайман. Мен сафарга чиқаманми, кичикроқ гуруҳга нутқ сўзлайманми бу аҳамиятсиз, асосийси натижа қандай бўлишидан қатъий назар буларнинг ҳаммаси ҳақида ўйлашдан тўхтамаймиз. Биз ҳеч қандай баҳоналар ва ҳалақт берувчи нарсаларга кенгайишимизни чеклашига йўл қўймаймиз. Ўзинги, бренд, махсулот, компаниянгизни ҳамма ерда мавжуд қилишга қилинган ҳаракат сизнинг кейинги ҳаракат ва қарорларингизга йўл кўрсатиб боради.

Бу жуда катта фикр юритишми? Кўп одамлар учун “ҳа” шундай. Бу ростан зарурми? Агар сиз ўртамиёналик учун ҳаракат қилаётган бўлсангиз шарт эмас. Аммо, шундай деб ўйлаётган бўлсангиз, ортга қайтингда нима учун ўртамиёно мақсадлар муваффақиятсизликка учраши ва иш бермаслиги ҳақида қайта ўқинг. Мен ҳамма ерда мавжуд бўлишга эришмаган улкан компанияни кўрсатингчи. CocaCola, MacDonalds, Google, Starbucks, Filish Morris, AT&T, La-X-Boy, American Bank, Walt Disnes, FoxTv, Apple, Earnst&Young, Ford Motor Company, Visa, AmericanExpress, Масй,Wall-Mart, Best Buy. Бу номлар ҳамма ерда. Бу компанияларнинг ҳар бири ҳамма шаҳарда, кўчаларда, дунёнинг ҳамма бурчакларида мавжуд. Сиз уларнинг рекламаларини кўрасиз, уларнинг лого лари қандайлигини биласиз, компания рингтонларини ҳиргоя қиласиз, жуда кўп ҳолатларда улар номларидан фақат махсулотлари эмас бошқа нарсаларни тарифлаҳ учун ишлатасиз. Буерда ҳамма ерда мавжуддлиikka эришга бир қанча шахкар бор, жаҳон уларнинг номларида тезда танидилар. Масалан, Опраҳ. Бил Гейтс, Элвис, Воррен Баффет, Жорж Буш, Барак Обама, А.Линколн, Биттлес, Лед Зеппелин, Валт Дисней, Она Тереза, Муҳаммад Али, Майкл Жексон, Майкл Жордон ва бошқалар. Сиз уларни ёқтириш ёқтирмаслигингиздан қатий назар бу одамларнинг ҳар бир ўзлари учун шундай яратишганки кўп

одамлар улар кимлигини билишади ками исмларини танишади. Ўз брендларини назорат қилишлари ва бошқаришлари уларнинг узоқ муддатли муваффақиятлари ва мавжудликларини билдиради. Дадам менга қуйидагича маслаҳат берганлар: “ Сенинг номинг энг муҳим мулкингдир. Одамлар сендан ҳамма нарсани тортиб олишлари мумкин аммо номингни эмас” гарчи мен дадамнинг номи аҳамияти борасидаги гапларига қўшилсамда, агар уни ҳеч ким танимаси у ўз аҳамиятини йўқотиши аниқ. Одамлар сизнинг ким эканингизни билишмагунча, сизнинг нимани намоиш қилаётганингизга эътибор беришмайди. Одамларни сизни билишига унданг, уларнинг эътиборини қозонинг. Қанча кўп диққатга сазовар бўлсангиз, шунча кўп жойда бўласиз; қанча кўп одам билан бирга бўлсангиз сиз ҳамма ерда мавжуд бўла оласиз. Буларнинг ҳаммаси ўз номингизни яхши нарсаларни қилишга ишлатишингиз имконини беради. “Агар сиз битта одамга ёрдам бера олсангиз шуни ўзи кифоя” деган гапни ҳеч эшитганмисиз. Гарчи ҳеч кимга ёрдам бермагандан кўра бир инсонга ёрдам бериш яхшироқ. Аммо шахсан мен битта кишига ёрдам бериш етарли деб ўйламайман. Бу чирўйли эшитилади аммо бу гап бошқаларга ёрдам бериш аҳамияти ҳақида сўзламоқда, аммо сайёрада 6.8 миллиард одам бор ва уларнинг кўпи қандайдир ёрдамга мухтож. Сизнинг мақсадингиз “бир инсон”дан кўра улканроқ бўлиши керак ва бунга

эришиш учун одамлар сизнинг нимани намоён қилаётганингизни билиши лозим! Акс ҳолда сиз 6.8 миллиард аҳолининг заррасига Тўғри келадиган “битта одам” га ҳам ёрдам бера лмайсиз.Сиз ҳамма ерда мавжуд бўлишни ўйлашингиз керак. Бу соҳангизда ҳукмрон бўлиш ўлида бундай 10 марта улкан фикр намуласи жуда зарур. Агар сиз 10 марта улкан ҳаракат қилиб унинг ортига яна 10 марта улканроқ ҳаракат билан давом этишни мақсад қилган бўлсангиз мен сизга шуни кафолат бераманки,сиз ҳамма ерда мавжуд ва таниқли бўлиб борасиз. Сиз қиладиган биринчи иш бу ноаниқликдан ёриб чиқиш ва дунёга нимага қодирлигингизни кўрсатиб бу ишларни иштиёқ билан қилиш. Гарчи бу қийин ва зерикарли ишдай туйилсада, мақсадларингиз жуда кичик, фойда кўлами тор ва ҳали эришилмаган бўлса, бу ҳудди сизга шунчаки юмушдай бўлиб қолади.

Мен вада бераманки агар сиз юқорига кўтарилсангиз, бу иш зерикарли ва мураккаб туйилмайди. Сиз бой бўлишни ҳоҳлашингиз мумкин- аммо нима учун ? Сиз пулингизни нима учун сарф этасиз?Сизда олийроқ мақсадингиз борми бу учун ? Сиз фақатгина бойлик ўрттириш сиз учун ўз аҳамиятини йўқатмагунча бунга эриша оласиз. Балки сиз кўпроқ одамларга ёрдам бериш ва барча одамзод турмуш тарзини яхшилаш учун давлат йиғишни истарсиз. Бу ҳамма ерда мавҳуд бўлишизгизни талаб қилади.Мақсадларингиз қанча юқори бўлса, 10 марта улкан ҳаракат учун

шунча кўп куч пайдо бўлади. Бу ҳамма ерда мавжд бўлишга керак нарсас. Шухрат ва таъсир кучига эга одамлар бу мартабага тез эришадилар, чунки улар ўз мақсадларини китоблар ёзиш, интервьюлар бериш, блоглар ёзиш, мақолалар ёзиш, учрашвларни қабул қилиш, ўзлари, компаниялари ва лойиҳалари эътиборга тушиши учун ҳар доим “ҳа” жавобини бериш орқали қониқтириб боришга иштиёқманддир. Бу зерикарли эмас, бу иштиёқ. Сизниг фикригиз ва ҳаракатингиз жуда кичик бўса бу зерикарли бўлас ва етарлича натижа бермайди. Сиз ўз фикрингизни тўғри мақсад билан қориштира олсангизда, 10 марта улкан ҳаракат қилишини бошлайсиз ва ўзингиз сиз ўйлаганингизданда кўп жойда бўлишга ундала бошланасиз. Ҳаёт худди бир “ишдай” туйилмаслиги учун сиз тўғри миқдорда фикр юритишингиз керак. Ҳамма ерда бир пайтда мавжуд бўлиш мақсади кўп одамларнинг мақсад ва орзуларида етишмаётган шундай улкан фикр юритишнинг бир шаклидир. Сиз биринчи навбатда бренди, гоё, компания, маҳсулот ёки хизматингизини сайёрада из қолдириши учун ўзингизга вада беришингиз керак. Бундай қилиш учун, сиз ўз жамоатингиз, мактаб тизми, маҳаллий сиёсат билан алоқангиз бўлиши керак. Сиз тадбирларда қатнашиб, маҳаллий газетада мақола ёзишингиз ёки жаматингиздаги инсонлар билан алоқада бўлишингиз керак. Сиз фаол бўлиш мавжуд ҳамма имкониятдан фойдаланганингизда, одамлар сиз

ҳақингизда кўришади, эшитишади, ўқишади ва ўйлашади. Сўзингизни айта олишингиз учун ҳар бир имкониятга “ҳа” деб жавоб беринг. Бу ҳақида ёзинг, гапиринг, нима иш қилишингиз ҳақида марузалар уйиштиринг ва ҳатто керак бўлса кўчаларнин ҳар бурчагида бақириб юринг. Ўзингизни ҳамма ерда мавжуд бўлишга бахшида этинг. Мен бу муҳим дарсни мен кўришиистамаган одамлар томонида ҳужум остида қолгашимга қадар ўрганмаган эдим ва мен бу ҳолатга қаршилиқ қилишим керак эди. Менинг ички овозим уларга жисмоний ҳужум уйиштиришни айта бошлади(мен у пайт деярли ақлимни йўқотга эдим) Аммо рафиқам менга ўз гапимни эслатди: “Энг яхши қасос бу муваффақият.” У менга олға силжишни маслаҳат берди ва бу одамлар ҳар сафар кўчада юришганда, телевизорни ёқишган, бизнесда нимадир амалга оширишганда мени юзим кўришар ва уларга мен қанча яхши ҳаракат қилаётганим ҳақида эслатишини айтди. Буни иқрок қилиб, домо рафиқамдан буни эшитганимдан сўнг анча хотиржам бўлдим ва шу нарса аниқ бўдики буларга жавоб ҳеч қандай куч ишлатиш эмас балки улкан муваффақиятга эришиш экан.

Мен уларга зиён етказиш учун вақтимни сарф этиш ўртиниға ҳамма ерда мавжуд бўлиш уххун ҳамма кучим,, ресурсим, ва яратувчанлигимни ишлата босладим. Бу кимнидир тақиб этишдан кўра қудратга қўйилган яхши сармоядир. Сиз

бундай ҳодисалардан ҳамма еда мавжуд бўла оши учун қандай фойдалана олишингизни ўйлаб кўринг. Бу ҳужумдан сўнг, ҳар доим, ҳамма ерда мавжуд бўлиш учун банд бола бошладим. Мен оўзимнинг биринчи китобимни ёздим, уч ой ўтиб эса иккинчисини ҳамм оммага тақдим этдим. Кейин учинчи китобни ҳам тугалладим, жамойим азолари бу китобни Нев Ёрк Тимес бестселлери қилиш учун ойлаб меҳнат қилишди ва улар бунинг уддасидан чиқишди! Бизнинг мақсад маълумот ва манбаларимиз ёйилиши учун қолимиздан келга ҳамма нарсани қилиш эди. Биз Ёутубе ва Фликкрдa руҳлантирувчи видеолар, сотув маслаҳатлари, бизнес стратегияларини мижозларимизга улашиш билан бошладим, ва буларни дўстларига ҳам жонатишларини сўрадик. Шахсан ўзим, 200дан ортиқ видео тайёрладим, 150та блог ва мақолалар ёздим ва 18 ойда 700 та радио интервьюлари уюштирдим. Шундан сўнг Телевизорда пайдо бўла бошладим. ТвФох, КНБК, МСНБК, КНН радиоси мени шоулариган таклиф қилишди. Айнан шу даврда Фасебоок, Триттер, ва Линкединда 2,000 дан ортиқ изохлар ёздим. Буларнинг ҳаммаси номимни ёйиш учун катта ҳаракат қилаётган идорамнинг ишларига қўшимча эди. Менинг юзим, исмим, овозим, мақолаларим, услубиятим ва видеоларим бр вақтда ҳамма ерда пайд болар эди. Мен ҳеч ишлмаган одамлар менга “сизнинг номингизни ҳамма ерда кўрамыз” дейишни бошлашди. Мен танқидчиларнинг кичик

гуруҳи ҳақида ўйлашларига ўз номимни дунёга маълум қилиш учун ўз диққатимни жамлаган эдим. Бизнесим ўсишни бошлади, имкониятлар ҳар куни кўпая бошлади. Биз шунчаки ўзимиз мақсад қилган одамларнинг эътиборига эмас балки бутун дунёдаги одамлар эътиборга тушишни бошладик. Бу ҳаракатлар натижасида, китобларим хитой ва немис тилларига таржима қилинмоқда. Франция, Мексика, Жанубий Африкадан сотув машғулоти дастурларимиз ва китобларимизга талаб ёғилиб кела бошлади. Ақшнинг ўзида ва денгиз ортида теледастурлар ва журнал мақоларига қизиқувчи одамлар бизни чақирмоқдалар. Мен мақтанмаяпман шунчаки сиз тўғри ҳаракатни тўғри миқдорда қилганингизда ва тўғри миқдорда фикрлашни бҳоҳлаганингизда нималар бўлишини кўрсатмоқдаман. Ҳамма қудратли компаниялар, гоҳлар, масулотлар ва инсонлар ҳамма ерда мавжуд. Уларни ҳамма ердан топишингиз мумкин. Улар соҳаларида хункронлар ва ўзнали намоиш этадиган нарсалар билан маънодош бўлиб кетганлар. Ҳақиқий муваффиқият “узок яшаш” ўлчанади. Агар сиз узок муддат иштиёқ билан ишлашни истасангиз, ҳамма ерда мавжуд бўлишни ўз мақсадингизга айлантиринг. Агар етарли одам билса ва улардан фойдаланса, ном, бренд ва обрўйингиз жуда қимматли мулкдир. Шунинг эса сақланг: Сизга қарши ҳаракат қилганларга жавоб беришнинг энг яхши йўли бу ўзингиз жуда таниқли қилишдир, шунда улар ҳар

тонг уйқудан турганларида, тунда уйкуга
кетишларидан олдин сизни ва сизнинг
муваффақиятингиз далилини кўрадилар.

Машқ

Ҳамма ерда мавжуд бўлиш нима англатади?

.....

.....

Ҳамма ерда мавжуд бўлиш учун нималр қилиш керак?

.....

.....

Жуда улкан ҳаракат қилга ҳолда бозор сизнинг номингизсиз қиладиган иш билан маънодош қилиб ишлатишига эришишнинг қандай фойдаси бор?

.....

.....

Танқидчиларингиздан қасос олишнинг энг яхши йўли нима?

.....

.....

Йигирма биринчи боб

Баҳоналар...

Сиз бирор нарсанинг содир бўлишидан қочиш учун ишлатмоқчи бўлган баҳоналарга назар ташлаш пайти келди. Ҳар биримиз баҳона қиламиз. Жуда кўп одамларда ўзларининг қайта ва қайта ишлатадиган севимли баҳоналари бор. Ишончим комилки баҳоналрингизни рад этиш ўрнига, сизда улар пайдо бўла бошлайди. Улар сизни бошқа безовта қилмаслиги учун бу кичик махлуқларга қарши турайлик. “Баҳона” бу нарса қилиш ёки қилмасликка бўлган исбот. Ўйлашимча луғатлар бу сўзни “сабаб” деб кўрсатадилар. Аммо аслини олганда баҳона сизни ҳаракатга ундайдиган ҳақиқий сабабдан кўрса бошқачароқ нарса бўлиб намоён бўлади. Маслан, сизнинг ишга кеч қолишингизга асосий баҳона бу қатнов. Бу ишга кеч қолишингизга асосий “сабаб” эмас. Кеч қолганингизга асосий сабаб шуки сиз қатновга кетадиган етарли вақтни ажратмаган ҳолдан уйдан кеч чиққансиз. Баҳоналар ҳеч қачон сиз ниманидир қилганингизга ёки қилмаганингизга сабаб бўла олмайди. Улар шунчаки ўзингизни яхши ҳис қилишингиз учун нима содир бўлган ёки бўлмагани борасидаги далилларни қайта яратишингиздир. Баҳона қилиш вазиятни

ўзгартирмайди; унинг ортидаги ҳақиқий сабабларга етиш ўзгартира олади. Баҳоналар ўз ҳаётлари учун жавобгарликни рад этадиган маъсулиятсиз одамлар учундир. Эрксиз кишилар ва жабрдилар баҳона қиладилар ва улар умрбод сарқитлар ва бошқаларнинг қолган кутгани билан кун кечиришга маҳкумдирлар. Баҳоналар ҳақида билашингиз керак бўлган биринчи нарсa шуки, улар ҳеч қачон вазиятни яхшиламайди. Иккинчи нарсa эса сиз уларни ҳар куни эшитасиз. Куйидагиларнинг бирортаси сизга танишми? Менинг пулим йўқ, менда болалар бор, менда болалар йўқ, мен турмуш қурганман, мен турмуш қурмаганман, мен ҳаётимда мувозанат сақлашим керак, менда етарли одамлар йўқ, менинг иш бошқарувчим аҳмоқ, менда иш жуда кўп, менда иш жуда оз. Шу ерда жуда кўп одамлар ишлайди, мен ўқишни ёқтирмайман, ўқиб ўрганишга вақтим йўқ, менда ҳеч нимага вақт йўқ, нархларимиз жуда баланд, нархларимиз жуда паст, мижоз менга қайта кўнғироқ қилмайди, мижоз учрашувни бекор қилди, одамлар менга ҳақиқатни айтишмайди, уларда пул йўқ, иқтисод ёмон аҳволда, банклар қарз бермаяпти, менинг хўжайиним зикна, бизда керакли одамлар йўқ, ҳеч кимда иштиёқ ёқ, одамларнинг муносабати ёмон, ҳеч ким менга ҳеч нима демади, бу кимнингдир хатоси эди, улар фикрларини ўзгартиряпти, жуда чарчадим, менга таътил зарур, мен бирга ишлайдиган одамлар муваффақиятсиз, менинг

руҳиятим тушган, мен касалман, менинг онам касал, қатнов жуда ёмон, рақобат махсулотимизни суриб чиқармокда, менинг умуман омадим йўқ...

Зерикиб кетдингизми? Мен ҳам. Мен бу баҳоналарни ўйлаб топиш учун жуда хотирамнинг чуқур еригача кириб боришимга тўғри келди. Буларнинг нечтасидан сиз фойдалангансиз? Ортга қайтинг ва оғзингиздан чиққанларини айланага олинг. Энди эса ўзингиздан сўранг бу баҳоналарнинг бирортаси ҳолатигизни яхшилайдими? Менинг бунга шубҳам бор. Унда нима учун кўп одамлар тез-тез баҳона қилишади? Бунинг аҳамияти борми? Баҳона шунчаки ҳақиқатнинг алмашган шакли: улар ҳеч қачон яхшироқ вазиятга олиб бормади. “Мижознинг пули йўқ” баҳона қилиш сизга ёрдам бермайди. “Шунчаки омад кулиб боқмади” баҳонаси ҳаётингизни яхши томонга ўзгартирмайди ва сизга омад ҳам олиб келмайди. Агар сиз буларни ўзингизга айтишда давом этсангиз, сиз уларни кута бошлайсиз ва бу нарсалар шундай салбий бўлишда давом этади. Сиз баҳона ва далилга асосланган сабаб ўртасидаги фарқларни тушунишингиз керак. Бу китоб муваффақиятлилар ва муваффақиятсизлар ўртасидаги жуда кўп фарқларга назар ташлайди ва яна бир фарқлардан бири шуки муваффақиятли инсонлар ҳеч қачон баҳона қилмайдилар. Мен ҳеч қачон ўзим ва бошқалардан нима учун махсулотимни бозорга олиб кира олмадим, нега

даромадни кўпайтира олмаяпман, нима сабабдан сотув сурати паст деб сўрамайман. Чунки бу вазиятни ўзгартириб қўёлмайди. Далилларни ёки вазиятни ўзгартирадиган нарсa мавжуд эмас ва мен кўрсатадиган ҳар қандай сабаб амалга ошириладиган имкониятдир. Сиз берадиган сабаб кимгадир масалани ечишда ёрдам беради. Мен аввалроқ айтган ва китобда қайта қайта тилга олинадган бир нарсани эсда сақланг: “Ҳеч нарсa сиз билан ўз ўзидан рўй бермайди, улар сиз туфайли содир бўлади”. Баҳоналар муваффақият ва муваффақиятсизликни фарқловчи тушунчадир.

Агар сиз муваффақиятни танлов билсангиз, сиз учун танлов бўла олмайди. Баҳоналар эса сизни ҳеч қачон мжваффақиятли қилиб қўймайди. Ўз ўзига ачиниш ва баҳоналар яратиш инсондаги жуда оз даражадаги масъулиятнинг белгисидир. “У сиздан сотиб олмайди чунки банк сенга барибир қарз бермас эди” у сиздан сотиб олмайди чунки сиз мижозингиз учун молиялаштиришни амалга оширолмас эдингиз. Биринчи гапда вазият учун ҳеч қандай жавобгарлик йўқ, аммо иккинчисида жавобгарлик ва ҳатто ечим ҳам мавжуд. Сиз катта жавобгарлик ўзингизга қабул қилганингизда ва баҳоналарни рад қилганингизда, шундагина сиз ечим қидирсангиз бўлади. Қошимча равишда сиз бундай ҳолатда келажакда учрашдан сақланасиз. Камйоб бўлиш сифати нарсаларни қимматли қилади. Шунинг учун кўп миқдордаги нарсаларнинг қадри биров камроқ.

Баҳоналар эса одамларда чексиз миқдорда топилади гўё. Чунки улар кўп ва умуман қадрга эга эмас. Чунки улар сизнинг муваффақиятга бўлган истагингизни олдинга ҳаракатлантирмайди, улар кучингизни сарф этишингизга арзимади. Агар сиз муваффақиятга худди китобда ўргатилганидек танлов сифатида эмас бурч, мажбурият ва маъсулият деб ёндашмоқчи бўлсангиз, унда ҳеч бир нарса учун ҳеч қандай баҳона қилмасликка ҳозир бизга вада беринг. Сиз ўзингиз, жамойингиз, оилангиз ва бирор бошқа кишига нима учун исталган натижа эришилмагани учун сабаб қилиб баҳонадан фойдаланишларига йўл қойманг. Эски бир ҳикмат борки,

*Агар нимадир содир боладиган
бўлса, бу менга бозлиқ.*

Машқ

Баҳона ва сабаб ўртасидаги фарқ нима ?

.....

.....

Баҳона ҳақида сиз биладиган икки нарсанима ?

.....

.....

Қандай баҳоналардан фойдаланиб
келмоқдасиз?

.....

.....

Йигирма иккинчи боб.

Муваффақиятли ёки муваффақиятсиз

Ҳаётимнинг асосий қисми муваффақиятли одамларни ўрганиш билан ўтган. Изланишларим натижасида муваффақиятлилар ва алоҳида эътиборга арзимайдиган инсонлар ўртасидаги фарқларни аниқладим. Бу фарқлар сиз кутган фаразлар эмас. Улар ўртасидаги фарқлар мутлақо иқтисодиёт, таълим ёки демографияга алоқадор эмас. Гарчи бу ҳаётий омиллар, содир бўлган воқеалар улар ҳамда уларнинг дунёқарашига ўз таъсирини ўтказган бўлсада, уларни энг асосий омиллар сифатида кўрсатиш нотўғри. Мен сизга шундай одамларни кўрсатишим мумкинки, улар расво шароитда, номукамал оилада вояга етган бўлишига қарамасдан ўз ҳаётларида ақлбовар қилмас муваффақиятларга эришганлар. Муваффақиятли одамлар бошқаларга қараганда ўзгача гапиришади, ўйлашади, турли вазиятлар, қийинчиликлар ва муаммоларга турлича ёндашишади ва шубҳасиз уларнинг пулга бўлган қарашлари бутунлай бошқача. Ушбу бўлимда муваффақиятли кишиларни муваффақиятли қилган сифатлар, шахсий хусусиятлар ва одатлар ҳақида сўз юритилади. Ҳар бир категорияни ўз

шахсий фикрларим билан ифода этаман. Ўқиш орқали сиз айнан қайси одатларни ва хусусиятларни шакллантиришингиз керак эканлигини тушиниб оласиз. Бундан ташқари ўз кўл остингиздаги ходимларни ҳамда ҳамкасбларни ҳам руҳлантиришингиз мумкин бўлади. Муваффақиятга эришишнинг ягона йўли муваффақиятли кишилар тутган йўлдан юриш. Муваффақият бошқа қобилиятлардан фарқ қилмайди. Муваффақиятли кишиларнинг ҳаракатлари ва фикларини ўзлаштиринг ва ўз муваффақиятингизни яратинг. Қуйидаги қилиниши керак бўлган ишлар менинг кузатувларим ва изланишларимга асосланган.

1. Қила оламан ёндашувига эришинг.

Қила оламан ёндашувига эга инсон ҳар қандай ҳолатда ҳар қандай ишни қила олади. Улар давомий равишда “биз буни қила оламиз”, “келинг шу ишни қилайлик” “бунинг иложи бор” каби жумлаларни ишлатган ҳолда ҳар бир муаммонинг ечими бор эканлигини таъкидлашади. Бундай инсонлар тушинтиришлар, муаммога ечимлар хусусида сўзлашади ва давомий равишда қийинчилиларга ижобий нуқтайи-назар билан қарашади. Улар ҳаттоки энг имконсиз туйилган ҳолатларда ҳам қила оламан ёндашувида иш олиб бордилар. Бу ёндашув энг юқори сифатли маҳсулот ҳамда паст нархдан кадрлироқ бўлиш

билан бир қаторда 10 марта улкан ҳаракатларни амалга оширишнинг йўлларида бири ҳисобланади. Агар сиз ҳар бир ҳолатга қила оламан усулида ёндаша олмасангиз, демак, сиз ўн марта фикрлай ҳам олмайсиз. Гарчи одатдагидан қаттиқроқ ишлашга тўғри келса ҳам ҳар қандай чигал вазиятнинг ечими борлигига аввало ўзингиз ишонишингиз ва бошқаларни ҳам ишонтира олишингиз керак. Қила оламан ёндашувини ўз тилингиз, фикрларингиз, ҳаракатларингиз, инсонларга бўлган муносабатингизга уйғунлаштиринг. Бутун компаниянгиз кундалик ҳаётига бу ёндашувни сингдиришга ҳаракат қилинг. Энг имконсиз илтимосларни ҳам қабул қилинг ва ушбу саволга қила оламан ёндашуви билан жавоб беринг. Ўзингиз ва ҳамкасбларингизни “қила оламиз”, “муаммо йўқ”, “уддалаймиз” нуқтасига олиб чиқинг ва бу нуқтани доимий норма сифатида сақлаб қолинг.

2. Ишонинг! Мен ҳал қиламан.

Ушбу нуқтаи-назар қила оламан ёндашувига айнан мос келади. Бу муносабат масъулятли бўлишга ҳамда муаммо ечишга киришган индуидуалларга тегишли. Ҳатто бирор ишни қандай амалга оширишга ишочингиз комил бўлмаса мен билмайман деб эмас, балки мен ҳал қиламан деб жавоб беринг. Ҳеч ким нафақат бирор маълумотга эга бўлмаган инсонни, балки

билишни истамайдиган инсонни қадрламайди. Бу жавобингиз билан ўз маҳоратингизга ишончингизни шакллантира олмайсиз. Бирор нарсани билмасанг одамларга буни айтишинг керак деган фикрга қўшилмайман. Бу усул қийин вазиятларда қандай ёрдам беради. Сиз бу орқали ўз уқувсизлигингизни намойиш қилишни хоҳлайсизми? Ёки мижозларингиз сиз билан вақтларини бекор сарфлаётганларини тан олмоқчимисиз? Сиз бирон нарсани билмаслигингизни фақат бир ҳолатда, албатта, масалаларни ҳал қилаётган ёки масалага жавобни билдиган инсонларни топиш орқалигина тан олишингиз мумкин. Топшириққа шунчаки қўл силтаб қўйиш орқали ҳеч қачон олдинга силжимайсиз. Ўзингизга ва бошқаларга маълум масалаларни ҳал қилиш шарт эканлигини сингдиринг. Мен билмайман деган жавоб ўрнига, буни аниқлаб, текшириб ҳал қиламан дея жавоб беринг. Бу орқали сиз ҳеч кимни алдамайсиз балки ношудлигингизни кўрсатиш ўрнига ечим томон интиласиз.

3. Имкониятга диққатингизни қаратинг.

Муваффақиятли одамлар ҳар қандай вазиятларда улар муаммо ва қийинчилик бўлишидан қатъий назар имконият сифатида қарашади. Бошқалар муаммоларни кўриб турган бир пайтда, муваффақиятлилар муаммоларни

дарҳол ечиб, бу орқали янги маҳсулотлар, хизматлар, янги мижозлар ва янги молиявий муваффақиятларга эришадилар. Унутманг, муваффақият бу қийинчиликларни енгиш демакдир. Шунинг учун ҳам ҳеч қандай қийинчиликларсиз муваффақиятга эришишнинг иложи йўқ. Бу қандай қийинчилик бўлишидан қатъий назар уни енга олсангиз албатта мукофотга эришасиз. Муаммо қанчалик катта бўлса имконият ҳам шунчалик улкан бўлади. Муаммо бутун бошли бозорда ҳамда ундаги барча одамларга тегишли бўлган бир пайтда ушбу муаммо ҳаммани тенглаштириб қўяди. Бу ҳолатда ажралиб турадиган ягона инсон муаммоларга янги имкониятлар эшиги сифатида қарай оладиган инсон ҳисобланади. Бундай инсонлар муаммодан шундай фойдаланишадики, натижада улар устунликни қўлга киритади. Иқтисодий турғунлик, ишсизлик, турар-жой муаммолари, низолар, харидор шикоятлари, компания инқироzi каби ҳолатларга улкан муваффақиятсизликдек қаровчи инсонларнинг сон-саногии йўқ. Агар сиз ушбу ҳолатларга муаммо эмас балки истиқбол сифатида қарай олсангиз, сиз ўз ўзидан юқори чўққиларни забт этасиз.

4. Қийинчиликларни севинг.

Кўплаб одамлар қийинчиликларни доимий тушкунликларнинг асосий сабабчиси сифатида

ҳисоблайдиган бир пайтда юқори муваффақиятга эришган кишилар қийинчиликлардан фақат тетиклашадилар. Мағлубиятга учраш менинг назаримда ғалабага эришиш учун етарлича уринмасликнинг натижаси ҳисобланади. Муваффақият кўпроқ муваффақиятни юзага келтиради. Мағлубият эса янада кўпроқ мағлубиятлар томон етаклайди. Қийинчиликлар муваффақиятли инсонларнинг қобилиятларини янада мустаҳкамлайдиган ҳаётий тажрибалар ҳисобланади. Ўз мақсадларингизга эришиш учун ҳар бир қийинчиликлардан муваффақиятга эришиш йўлида ёқилғи сифатида фойдаланинг. Ҳаёт анча шафқатсиз бўлиши мумкин ва одамлар кўплаб мағлубиятларга учрашади. Кўплаб инсонлар қийинчиликларга автоматик тарзда мағлубият сифатида қарашади. Ўзингизни қайта тиклашнинг йўллари бор албатта. Фақат сиз бу қийинчиликлар сизни янги муаммоларга, катта ҳаяжон ва иштиёқ билан ёндашишингизга тўсқинлик қила олмаслиги лозим. Ўзингизда ижобий дунёқарашни шакллантира олганингизда қийинчиликлар ўзини четга олишга баҳона сифатида эмас, балки уни енгишга киришиб кетиш учун стимул сифатида кўра бошлайсиз. Қийинчилик номли тушунчага бўлган муносабатингизни ўзгартиринг ва шунда сиз қийинчилик билан ғалабага эришиш учун яна бир имкон эканлигини англаб етасиз. Ҳаётда ғалаба қозониш энг муҳим нарсa деб ўзингизни алдаманг.

Ҳаётнинг ҳар бир дақиқасида ўзингиз автоматик тарзда тўла потенциалингизни англаган ҳолда ғалабаларингиз, мағлубиятларингизни ҳисоблаб боради ва қанчалик кўп ғалабаларга эришганингиз сари ўзингизга бўлган ишончингиз шунчалик ортади ва сиз қийинчиликларни янада сева бошлайсиз.

5. Муаммоларни ечиш йўлларини изланг.

Муваффақиятли одамлар муаммоларга ечим топишни ёқтирадилар. Бунга сабаб уларнинг назарида муаммолар қайсидир тарафлама универсал ҳисобланади. Баъзи саноатлар ўзлари муаммолар яратадилар ва бу муаммоларни ўз маҳсулотларини сотиш орқали ечадилар. (Йиллар давомида керак бўлганлиги учун сотиб олган нарсаларингизни ўйланг, улар ростдан ҳам сизга керакмиди ёки бу нарсалар сизнинг муаммоларингизни ҳал қилишига ишонганингиз учун сотиб олганмисиз). Шамоллашга қарши вакциналар бунга ёрқин мисол бўла олади. Кўплаб одамлар вакциналар ёрдам беради деб ҳисоблашади. Аммо тиббиётнинг бу борада фикрлари бироз бошқача. Муваффақиятлилар учун муаммолар шоҳларга бериладиган таом кабидир. Менга муаммо беринг, исталган муаммони. Мен уни ечаман ва қаҳрамонга айланаман. Муаммолар қанчалик катта, унинг ечимидан фойда кўрадиган одамлар қанчалик кўп

бўлса, муваффақиятингиз шунчалик улкан бўлади. Ўзингизни компанияда ҳодимлар, мижозлар, ҳукумат олдида муаммоларга излаётган ечимингиз орқали муваффақиятли одамлар қаторидан топасиз. Дунё муаммоси бор ёки шу муаммони яратувчи инсонларга тўла. Бир хил одамлар оқимидан ўзингизни ажратиб олишнинг энг тез ва энг яхши йўли бу ўзингиздан вазиятни ёмонлаштирувчи эмас, балки яхшиловчи инсонни яратишдир.

6. Муваффақиятгача қатъий тулинг.

Тўсиқларга, кутилмаган вазиятларга, ёмон хабарларга ва қаршиликларга қарамасдан ўз йўлидан оғишмай юра олиш қобилияти ҳамда қийинчиликларга қарамасдан ўз мақсадида қатъий тура олиш муваффақиятли инсонларгагина хос хусусият ҳисобланади. Ишонтириб айтишим мумкинки, менинг истеъдодимдан кўра қатъиятим кучлироқ. Бу жиҳат инсонларда бор ёки йўқ бўлиши мумкин бўлган нарса эмас. Бу шакллантирилиши шарт бўлган шахсий сифатдир. Болалар ўзларига бу жиҳатни сотсиолизацияда, ота-она бўлганларида ёки ҳам қобилият ҳам қатъиятни уйғунлаштира олгунларига қадар табиий равишда намоёиш қиладилар. Аммо кўплаб одамлар бундай қила олмайдилар. Шунининг учун керакки исталган орзунинг амалга ошириши учун сизда қатъият бўлиши шарт. Сиз

сотувчи ёки ҳукумат вакили, ишчи ёки иш берувчи бўлишингиздан қатъий назар бундай вазиятларда қатъий туришингизга тўғри келади. Бу худди сайёраларнинг ҳаракатланиш кучи ёки табиий тенденция, гравитация каби кишиларнинг қатъиятини мустаҳкамлайди. Коинот сизга қарши чиққани сари сизнинг нимадан яратилганлигингизни аниқлашга уринаётган бўлади. Мен қилаётган ҳар қандай саъй-ҳаракат, қаршиликларни далдага айлантирмагунимча қатъиятимни 10 марта оширишни талаб этади. Мен қаршиликларни йўқотишга уринмайман. Аксинча, ҳолат ўзгармагунча ва менинг фикрларим қўллаб-қувватланмагунча рад этилиш ўрнига ҳаракатдан тўхтмайман. Масалан, менинг Facebook`даги саҳифамда мени доим бўлиб кўювчи кузатувчим бўларди. Уни фикримга қўшилишига мажбур этолмасдим. Бу инсонни саҳифамдан ўчириб ташлаш ўрнига бошқа кузатувчиларимдан бу мавзуга бўлган муносабатларини сўрадим. Натижада улар бу инсонни саҳифамдан йўқотишди ва мени қўллаб-қувватлашда давом этишди. Агар бирор нарса мени қўллаб-қувватлаш билан тугамаса, мен шунчаки жуда кўп муваффақият билан тиришаманки қолган қаршиликлар ўз-ўзидан йўқолади. Қатъият ўзи муваффақиятни кўпайтиришни истовчилар учун улкан фойда ҳисобланади. Негаки жуда кўплаб одамлар ўзларининг қатъий тура олиш қобилиятларини

йўқотганлар. Агар сиз ўзингизнинг ақлий, руҳий ва молиявий аҳволингизни мустаҳкамлаш учун ҳар қандай ишни қила олишга ўргата олсангиз энг муваффақиятли кишилар қаторида бўласиз.

7. Таваккал қилинг.

Вегасдалигимда ёнимда ўтирган киши “бу козинолар пул қилишда давом этаверади, чунки бу ерда ўйнаётган одамлар козинони ҳонавайрон қилгулик даражада таваккал қилмайди” деган эди. Бу гапим билан мен сизга ҳам борингда козиноларни ҳонавайрон қилинг деяётганим йўқ. Шунчаки бу ўша кишининг козинодаги кузатувлари натижаси менга кўпчилигимизни эслатиб юборди. Биз хавфсиз ўйин ўйнашга, консерватив бўлишга, таваккал қилмасликка ўрганганмиз. Ҳаёт Вегасдаги казинодан унчалик ҳам фарқ қилмайди. Сиз бирор нарсага эришиш учун бирор нарсани ўйинга тикишингиз керак. Қайсидир маънода сиз муваффақиятли кишилар кўп бора қиладиган таваккал қилишингиз керак бўлади. Ҳаёт ва бизнесдаги козиноларда сиз ўзингиз истаган ва сизга керак бўлган муваффақиятга эришиш учун етарлича таваккал қила оласизми? Кўплаб одамлар ҳеч қачон танилиш, эътиборга тушиш ва улкан чакнаш қилиш учун етарлича узоққа бора олмайдилар. Улар ўз обрў-эътиборларини, позицияларини ёки ўзлари эришган мавқени ҳимоя қилишга

уринадилар. Муваффақиятли кишилар
натижасидан қатъий назар таваккал қиладилар ва
ортга қайтиб, қайта бошлашга тайёр турадилар.
Улар ўзларини танқид қилишлари, кузатишлари
ва дунё кўз ўнгида бўлишларига қўйиб берадилар.
Аммо, муваффақиятсизлар ортда туриб
хавфсизлик истайдилар. Эски мақолни ёдда
тутинг: таваккал қилмаган ҳеч қачон бирор
нарсга эриша олмайди. Шундай экан, оилангиз ва
дўстларингиз ҳамиша сизни қўллаб-
қувватлашларига ишонч ҳосил қилинг ва хавфсиз
ўйнашни бас қилинг!

8. Нодон бўлинг.

Йўқ, хато ёзилиб кетмаган. Айнан нодон бўлинг.
Яшаб қолиш учун китобимда сотувчи харидор
билан савдосини тугатиш учун нодон бўлиши
лозим деган тушунчани илгари сурган эдим. Бу
кўпчилигимизга ўргатилган нарсанинг акси. Яъни
ҳаммамиз мулоҳазали, мантиқли, бўлишга
ўрганганмиз. Нодон бўлиш, мулоҳазали
фикрлашсиз ва амалий воқеликни ҳаракат
қилишни талаб этади. Ҳа, сиздан ҳам айнан
шундай қилишингизни сўраяпман. Кўп одамлар
бу гапни эшитганларида адашадилар ва мен
улардан телба ўлишни сўраяпман деб ўйлайдилар.
Аммо муваффақиятли одамлар бесабаб ҳаракат
қилишнинг аҳамиятини дарров англайдилар. Улар
ҳамиша ҳам ҳаётини воқеликларга мос ҳолда иш

олиб бора олмайдилар. Агар бундай қилсалар имконсиз нарса иложи бор нарсага айланмасди. 10 марта бўла олиш нодонларча фикрлаш ва ҳаракат қилишни талаб этади. Акс ҳолда йўлингизни ҳамма каби тугатишингиз, яъни муваффақиятлилар оёғи остида тирик қолишингизга тўғри келади. Нодон бўлиш руҳан беқарор бўлишни англатмайди. Дунёнинг катта қисми аҳмоқона, фойдасиз мулоҳазали қоидалар билан ўйнайди ва бу қоидалар сизни арзимаган кулдек базўр қадам ташлашга мажбур этади. Бир ўйлаб кўринг, агар “беъманилик” деб қаралган ишни бошқа бир одам қилиб кўрмаганида машина, самолёт, фазовий кашфиётлар, телефон ва интернет каби бошқа минглаб нарсаларга эга бўлармидик. Нодон бўла олмаганида инсоният ҳеч қандай фавкулотта иш қила олмаган бўларди. Нодонларнинг биттаси бўлинг. Айнан улар дунёда улкан бурилиш қила оладиган инсонлардир.

9. Хавф остида бўлинг.

Болалигингиздан бери кимдир сизни хавфдан сақлаб келади. “Эҳтиёт бўл!” бу ота-оналар ўз фарзандларини ҳимоя қилиш учун доимо такрорлаб турадиган шиор. Афсуски, кўплаб одамлар хавфдан қочишга шунчалик берилиб кетганларки ҳақиқий ҳаётда ҳақиқий яшаш қандай бўлишини унутиб қўйганлар! Агар ҳаётингизга ўгирилиб қарасангиз, хавфли бўлишдан кўра

“эхтиёткор” бўлиш орқали ўзингизга кўпроқ зиён етказганингизни тушиниб етасиз. Сўнгги марта жароҳатланган пайтингизни эсланг. Бу иш содир бўлгунча бирор нарсани эҳтиёт қилаётган бўлсангиз керак ҳойнаҳой. Эҳтиёт бўлиш ҳар бир ишни эҳтиёткорона қилишни талаб этади. Эҳтиёткорлик билан 10 марта кўтарилишнинг имкони йўқ. Улкан қадамлар гарчи сизни хавф остига қўйса ҳам эҳтиёткорликни шамолга совуринг. Қудратли одамлар билан ишлашнинг ҳам ўзига яраша хавфи бор. Миллирдердан сармоя олишни истайсизми? Йилига миллион доллар маош олишничи? Компаниянгизни бутун оламга танитишничи? Шундай бўлса хавф остида бўлишга таййёр туринг. Негаки юқоридаги ҳолатларнинг ҳар бирида сиздан жуда кўп нарсалар талаб этилади. Катта иш қилиш учун бутун хавфни қамраб олишингиз керак. Хавф-хатар сизни ўлдирмаслигига ишонч ҳосил қилиш ёки рингга кириб зафар билан қайтиб чиқишга бўлган ишончни етарли даражада мустаҳкамланг.

10. Бойликни яратинг.

Бойликка бўлган муносабат молиявий жиҳатдан муваффақиятли ва муваффақиятсизлар ўртасидаги энг катта фарқлардан биттаси ҳисобланади. Камбағал одамлар пул топиш учун ишлашим керак деб ҳисоблайдилар ва ҳаётларини ё шу пулни сарфлаб ёки телбаларча шу пулни

кўриклаб ўтказадилар. Ёнг мукаффақиятлилар эса пул аллақачон топилганини биладилар. Улар пул топишнинг йўли янги ғоялар, маҳсулотлар, хизматлар ва ечимлар алмашиш деб ҳисоблайдилар. Ёнг муваффақиятлилар камчиликларга қарам эмас. Улар пул мўл-кўл эканлигини ва маҳсулотлар, хизматлар, ечимлар яратадиган инсонларга оқиб келишини, бундан ташқари пул таъминотидек чегараланмаган эканлигини жуда яхши биладилар. Улкан пул оқимларига қанчалик якин бўлсангиз ўзингиз учун бойлик яратиш имконингиз шунчалик катта бўлади. Маошингизни жамғариш ҳақида эмас, балки пул ва бойликни яратиш ҳақида ўйланг. Зўр ғоялар, сифатли хизмат ва муаммонинг ечими алмашиш орқали пул топиш йўллариини ўйлаб кўринг. Қудратли банклар қандай йўл тутишига қаранг. Улар валютани бошқаларни уларга пул бериш ёки қарз бериш орқали йиғиб оладилар. Бой кишилар кўчмас мулкни ижарага бериш орқали пул топишини ўйлаб кўринг. Улар шунчаки кўчмас мулкка эга бўлиш орқалигина пул яратадилар. Ўз компаниясига сармоя киритадиган мижозлар бу орқали ўз даромадларини эмас, балки мол-мулкни кўпайтирадилар. Муваффақиятсизлар эса кўплаб инсонлар танлаган йўлга сарфлайдилар. Даромадга солиқ тўланади, бойликка эса йўқ. Эслаб қолинг, пул ишлаб топишингиз шарт эмас. Пул аллақачон топилган. Аслида пулнинг етишмовчилиги

мавжуд эмас. Бойлик яратувчи инсонлар етарлича эмас. Ўтиборингизни пулни сақлаб қолишдан кўра бойлик яратишга қаратинг. Шунда сиз муваффақиятли кишилардек фикрлашни бошлайсиз.

11. Иккиланишларсиз ишга киришинг.

Бутун бошли китоб айнан шу ҳақида. (Умид қиламанки шу жойигача кўп нарсани тушиниб олдингиз). Ўта муваффақиятли кишилар ишониб бўлмас даражада кўп ишлар қилишади. Ҳар қандай иш бўлишидан қатъий назар бундай инсонлар камдан-кам ҳолларда ҳеч нарса қилишмайди. Ҳатто, таътилда бўлишса ҳам (шунчаки уларнинг турмуш ўртоғи ёки оила аъзоларидан сўранг) ҳоҳ бу бошқаларга бирор иш қилдириш бўлсин ҳоҳ ўз фикр ва маҳсулотларига ўтибор тортиш, муваффақиятлилар тинимсиз равишда катта ишлар қилишади. Муваффақиятсизлар эса бирор иш режаси ҳақида гапирадилар аммо ҳеч ҳам шу иш режасини амалга оширишга киришмайдилар. Ҳатто ўзлари истаган нарсага эришиш учун ҳам. Муваффақиятли кишилар уларнинг келажакдаги зафарлари ҳозирги қиладиган ишига боғлиқлигини биладилар ва бу ишлар эртами кечми ўзининг меvasини беришига ишонадилар. Улкан ишлар гарчи қийин даврларда ҳам мен суяна оладиган ишлардан бири эканлигини

биламан. Ишга киришиш қобиятингиз сизни муваффақиятга бўлган потенциалингизни аниқлаб беришдаги энг асосий омил ҳамда ҳар кун амал қилишингиз керак бўладиган тартиб ҳисобланади. Бу сизга берилган совға ёки ўзига хослик эмас, балки шакллантирилиши керак бўлган одатдир. Дангасалик ва камҳаракатлик мен учун ахлоқий масала. Менинг фикримча дангаса бўлиш менга тўғри келмайди. Бу ўйлаб топилган касаллик келтириб чиқарган характердаги нуқсон эмас. Ҳеч ким югуришни билиб туғилмаган. Ҳаракат муваффақият яратишда жуда муҳим ва сизни муваффақиятли кишилар сафига қўшувчи ягона сифатдир. Ким бўлишингиздан ё шу пайтгача нима қилганингиздан қатъий назар ўз муваффақиятингизни ошириш учун бу одатни ривожлантиринг.

12. Доимо ҳа денг!

Ҳаётда ва бизнесда ҳақиқатдан муваффақиятга эришишни истасангиз ҳамма нарсага ҳа денг. Муваффақиятли кишилар бу ишни намойиш қилиш учун эмас, балки ҳақиқатдан ҳам қилишни танлаганлари учун қилишларини англаб етасиз. Улар ҳа сўзининг имкониятлари нақадар кенг ва бу сўз йўқга нисбатан анча ижобий эканлигини биладилар. Мижоз мендан бирор ишни қилишни сўраганида мен ҳа сизга ёрдам беришдан бағоятда хурсандман деб жавоб бераман. Мен доимо

айтишим шарт бўлмагунича ҳеч қачон йўқ демайман деб таъкидлайман. Бирор ишни қиласизми ёки қилмайсизми деб сўралганида доимо ҳа дейман. Ҳаётда яшаш керак бирор ишда йўқ деганингиз сари кўп нарсаларнинг имкони бўлмай қолади. Гарчи кўпчилик қаерда йўқ дейиш лозимлигини билишингиз керак деб такидласаларда аслида улар ҳаётида етарли нарсаларни бошдан ўтказмайдилар. Улар янги нарсаларни иложи борида кўпроқ рад этадилар. Сизнинг онггингизда доим тайёр турган автоматик йўқ мавжуд эканлигини биласиз ва сиздан бирор ишни қила олмаслигингиз, қилишингиз керак эмаслиги ёки қилишга вақтингиз йўқлиги каби минглаб баҳоналарингиз бор. Ҳаракат қилиб кўринг, ўз қуролингиз қатарига йўқ сўзини қўша олмагунингизга қадар ҳамма нарсага ҳа денг ҳамда ҳаракатларингиз ва вақтингизни бошқаришни ўрганинг. Унга қадар ҲАни ўз муваффақиятли одатларингиздан бирига айлантиринг. Фарзандларингизга, турмуш ўртоғингизга, мижозларингизга, хўжайинингизга ва энг муҳими ўзингизга ҳа денг. Бу сизни янги саргузаштлар, янги ечимлар ва янги муваффақиятлар чўққилари томон бошлаб боради.

13.Киришиб кетишни одатга айлантинг!

Муваффақиятлилар бутунлай ўзлари қилаётган ишга киришиб кетадилар. Бу тушунча мен аввалроқ изоҳлаган “ҳаммаси бирида” тушунчага яқинроқ. Хавфсиз ўйиндан қочинг ва бироз бўлсада хавф остида бўлинг. Муваффақиятсиз одамлар камдан-кам ҳоллардагина бирор нарсага киришиб кетадилар. Улар ҳамиша ҳаракат қилиш кераклигини таъкидлашади аммо, бирор ишга киришсалар кўпинча уни барбод қилишади. Киришиб кетиш айнан кўпчиликка етишмайдиган камчиликдир. Жуда кўплаб шахслар, компаниялар ўз фаолиятлари, бурч ва мажбуриятларига киришиб кета олмайдилар. Муваффақиятга эришиш учун сувнинг ҳароратини ўлчаб ўтирмасдан дарҳол сакранг. Ўзингизни бирор нарсага бутунлай бағишлаш қайта орқага тисарилмасликни англатади. Бу ҳудди сувга сакрагач ўртасига келганда орқага қайтолмасликка ўхшайди. Мен ўта билимли инсондан кўра, ишга киришиб кета оладиган инсонни афзал кўраман. Киришиб кета олиш бу муаммоларга ва турли вазиятларга ўзини сингдира олишдир. Муваффақиятли кишилар муаммоларни ечиш билан бир қаторда ўзларига ва бошқаларга берган ваъдаларини бажарадилар. Улар бутун вақт давомида ишнинг натижасидан кўз узмайдилар. Агар мен ўзим, оилам, лойиҳа ва компаниям учун муваффақият эришишга киришсам, буни

ҳақиқатга айлантириш учун бутун ҳаракатларни ишга соламан. Киришиб кетишни баҳона қиладиган, келишиб оладиган ёки ташлаб қўйса бўладиган нарсаси эмас. Худди аллақачон муваффақиятга эришган инсондек ишга киришинг ва ўзингиз билан ишлайдиган кишиларга бунини намойиш қилинг.

14. Барча имкониятларни ишга солинг

ААда айтилганидек “Яримта қилинган сай-ҳаракат билан ҳеч нарсага эришиб бўлмайди”. Бу сўз аъзолар учун агар озгина ичган бўлсангиз ҳам ҳушёр бўла оламансиз деган маънони билдиради. Муваффақият оламида яримта қилинган сай-ҳаракат инсонни чарчатишдан бошқа ҳеч қандай натижа бермайди. Шунинг учун ҳам кўплаб одамлар ишга касалликдек қарашади. Фақатгина барча имкониятларни ишга солган кишиларгина тажриба йиғадилар ва мукофотга эришадилар. Иш муваффақиятга айланмагунча қилинмаган бўлади. Болиши эҳтимоли бор мижозни ҳақиқий мижозга, бўлиши эҳтимоли бор сармоядорни ҳақиқий сармоядорга айлантирмагунингизча барча имкониятларни ишга солмаган бўласиз. Бу ёқимсиз туюлиши мумкин, лекин агар 50 марта гаплашиб ҳам мижоз билан келишувга эриша олмаган бўлсангиз, демак сиз мижоз билан умуман гаплашмасиз. Айнан шу нуқтада кишилар мулоҳазали бўла бошлашади ва

барчасини бой беришади. Доно бўлишга киришинг ва барча имкониятни ишга солинг. Ҳеч қандай баҳоналарни қабул қилманг. Бирор жойга яхшилаб ўрнашиб олиш тақиқланади.

15. Эътиборингизни “ҳозир”га қаратинг

Муваффақиятлилар учун 2 та замон бор: ҳозир ва келажак. Муваффақиятсизлар эса ўзининг кўп вақтини ўтган замонда ўтказадилар ва келажакка кечиктириб турилган имконият сифатида қарашади. Муваффақиятлилар ўз келажagini яратишни айнан ҳозирдан бошлайдилар. Сиз муваффақиятсизлар каби ҳозир қилиниши керак бўлган ишни ҳар қандай баҳона билан ортга сурмаслигингиз керак. Бошқалар ўйлаб, режалаштириб ва кечиктириб турган бир вақтда сиз тартиб, мушаклар хотираси, кўплаб ҳаракатлар натижаси бўлган ғалабаларингизни ёдда тутинг. Дарров ҳаракат қилиш қобилияти муваффақиятлиларга ўз келажagini барпо қилишга ёрдам беради. Муваффақиятлилар ҳозироқ ишга киришиш кераклигини биладилар. Бирор ишни кечиктириш энг катта заифлик эканлигини жуда яхши биладилар. 10 марта қоидаси сиздан улкан ҳаракатларни жуда тез бажаришни талаб талаб қилади. Ҳозир қилишниг имкони бор ишни кейинроққа сурган киши ҳеч қачон бирор ишнинг айнан вақтини ушлай олмайди. Масала, мен ходимларимдан 50 та

қўнғироқни амалга оширишни сўраган эдим. Уларнинг юзларида “Бу ишни қила оламайман” деган аломатлар пайдо бўлгач, “Ҳар бирингизга 30 дақиқа муҳлат. Вақт кетти” дедим Кейин ўз хонамга кириб 22 дақиқа ичида 28 та қўнғироқни амалга оширдим. Бундай вазиятларда 1 сонияни ҳам ҳавотир ёки берилган вазифани анализ қилишга сарфламаслик керак. Негаки кетаётган ҳар бир сония вазифани бажариш учун исроф бўлаётган сонияларга айланади. Бирор ишга ўйлаб, ҳисоблаб, кечиктириб ўтирмасдан дарров киришиб кетсангиз, натижасидан ўзингиз ҳам ҳайратга тушасиз. Гарчи бу сизга бироз ноодатий бўлиб туюлса-да, бора-бора сиз учун одатга айланади. Ҳаракат жуда муҳим ва ҳозирданда қадрлироқ вақтнинг ўзи йўқ. Бошқалар бу ишни қандай қилишни ўйлаб ўтирган бир вақтда сиз аллақачон ишни тугатган бўласиз. Ҳозирок ҳаракат қилишни ўрганинг ва ишонтириб айта оламанки, сиз қилаётган саъй-ҳаракатлар ишингиз сифатини анча яхшилайти ва ишончингизни оширади.

16. Жасурлигингизни намоён қилинг

Жасорат бу кўркувларга қарамасдан инсонларни хавфли вазиятларга бошлайдиган сифат ҳисобланади. Инсонлар камдан кам ҳолларда ҳали бирор жасорат кўрсатмасларидан олдин жасур деб аталадилар. Аскарлар ва

қахрамонлар ҳеч қачон бирор ишни қойиллатмай туриб, ўзларини жасур деб атамайдилар. Ўзларидан сўралганда “Қилишим керак бўлган ишни қияпманъ” деб жавоб берадилар. Кўплаб муваффақиятли одамлар ўзларига бўлган ишонч, хотиржамлик ва ҳатто бироз мағрурлик билан юрадилар деб ҳисоблайсиз. Муваффақият уларга мерос бўлиб қолган деб ўйлашдан аввал улар қилган саъй-ҳаракатлар ҳақида ўйлаб кўринг. Сизни кўрқитадиган ишларни кўпроқ қилсангиз, атрофдагилар сизни жасур деб ўйлашади ва сиз томон талпинишга ҳаракат қилишади. Жасорат ўйлаб, кутиб, ҳайратланиб ўтирадиган кишиқларга эмас, балки ҳаракат қиладиган кишиларга келади. Гарчи ўз қобиятларингиз, ишончингизни ошира олсангиз-да, жасорат бирор иш, айниқса кўрққан ишни қилганда пайдо бўлади. Ким ҳам ўз кўркувларига таслим бўлган инсон билан бизнес қиларди? Ким ҳам ишонч ва жасорати йўқ киши қилган лойиҳага сармоя тикади. Яқинда менда “Сизни ҳеч нарса кўрқитмайдими?” деб сўрашди. Савол мени ҳайратлантирди. Чунки мен ҳам кўркувни ҳис қиламан. Хужум қилинг, устунликни қўлга киритинг ва эътиборингизни келажакка қаратинг. Шунда жасоратингиз ортиб боради. Сизни кўрқитадиган ишларни кўпроқ қилинг. Бора-бора бу ишлар сизни кўрқитмай қўяди ва ҳатто сиз аввал нега бу сикдан кўрққанингизга ўзингиз ҳайратланиб қоласиз.

17. Ўзгаришларни иштиёқ билан қабул қилинг

Муваффақиятлилар ўзгаришларни яхши кўрадилар. Муваффақиятсизлилар эса аксинча. Аммо ўзгаришлардан қочиб, қандай қилиб муваффақиятга эришиш мумкин? Бунинг имкони йўқ. Гарчи қилаётган ишларингизни ўзгартиришни истамасангиз ҳам, ҳеч бўлмаганда уни яхшилаш йўллари изланг. Муваффақиятлилар энди бўладиган нарсаларни олдиндан кўра оладилар. Улар келаётган ўзгаришларни қидирадилар ва уларни рад этиш ўрнига қамраб оладилар. Муваффақиятлилар дунё қандай ўзгараётганини кузатадилар ва шу ўзгаришларга қараб ўз бизнесларини амалга оширадилар. Улар ҳеч қачон кечаги кун муваффақияти билан яшамайдилар. Улар мослашиш кераклигини, акс ҳолда, муваффақиятга эриша олмасликларини биладилар. Ўзгариш бу рад этиш керак бўлган нарса эмас. Apple компанияси асосчиси Стиве Жобс бунинг ёрқин мисоли. Ўз маҳсулотларини рақобатчилари етиб олгунларига қадар ёки мижозлар зерикгунига қадар ўзгартириб борган. Ўзгаришларга бўлган иштиёқ муваффақиятлиларнинг энг яхши хусусиятидир.

18. Тўғри ёндашувни танланг

Муваффақиятлилар нима иш бериши, нима иш бермаслигини яхши биладилар. Муваффақиятсизлар эса қаттиқ ишлаш керак деб ҳисоблаб юраверадилар. Ишга тўғри ёндашилса, бозорни юмшатиш, мижозларга яхши хизмат кўрсатиш, бошқарувни яхшилаш, энг яхши сармоядорларни топиш, ёки юқори малакали ходимларни ишга жалб қилиш мумкин. Муваффақиятлилар гарчи буни исташса-да, қаттиқ ишлаш ҳақида ўйламайдилар. Бунинг ўрнига вазиятдан қандай қилиб ақлли йўл билан чиқиб кетиш мумкинлигини излайдилар. Муваффақиятсизлар учун иш ҳамиша қийин бўлган. Чунки улар ҳеч қачон ишни осонлаштириш учун ёндашувни ўзгартириш кераглиги борасида ўйлаб кўрмаганлар. 3 йил сотувчи бўлиб ишлаганимда қаттиқ ишлардим ва тасодифан яхши натижаларга эришардим. Кейин мен 2 йил минглаб долларни ёндашувни ўзгартиришга сарфладим ва сотиш мен учун иш бўлмай қолди. Муваффақиятлилар вақт, қувват ва пулни ўзларига сармоя қилиб тикадилар. Натижада ишнинг қанчалик қийинлигига эмас, балки натижасига, фойдали бўлишига аҳамият берадилар. Ёндашувингизни ўзгартириб, ғалабага эришишни ўрганинг. Қаттиқ ишлагандек эмас балки муваффақиятга эришганингизни ҳис

қиласиз ва ҳеч нарса муваффақият ғалабасидек татимайди.

19. Одатий ғоялардан воз кечинг

Муваффақиятлилар одатий ғояларни четлаб ўтадиган кишилардир. Google, Apple, Facebook каби компанияларни кўринг ва уларда бутунлай ўзгача фикрлаш мавжудлигини сезасиз. Улар аллақочон йаратилган нарсалардан воз кечадилар. Энг муваффақиятлилар аллақчон топилган нарсалардан фойдаланмайдилар. Улар ўзлариникини яратадилар. Бошқаларнинг фикрлашига қарам бўлманг. Муваффақиятлилар келажакни ҳам кўра олганликлари учун “бошлиқ” сифатида тан олинадилар. Мен ўзимнинг биринчи компаниямни айнан одатий фикрлашдан воз кечиш орқали яратганман. Муваффақиятли кишилар ишни қандай қилиб тўғри бажариш ҳақида эмас, балки бажаришнинг янги ва яхшироқ усуллари ҳақида бош қотирадилар. Улар машиналар, самолётлар, газеталар, уйлар 50 йил ичида нега бунчалик кам даражада ўзгарганидан ажабланиб, янги бозор яратишга киришадилар. Эслаб қолинг, бундай одамлар компаниянинг мавжуд тузулмасини сақлаб қолган ҳолда янги маҳсулотларни бозорга олиб чиқадиладар. Улар ўзгаришларни шунчаки эмас, балки энг зўр маҳсулот, муносабатлар ва муҳит яратиш учун таклиф қиладилар. Муваффақиятлилар

одатийликка ўз орзу-муваффақиятларига эришишнинг янги йўлини топиш учун ҳам қарши чиқадилар.

20.Мақсаддан оғишманг

Мақсад бу якка шахс ёки компанияни олдинга юришга ундайдиган, энди эришиладиган кучли хоҳиш. Муваффақиятли одамлар ўз мақсадларидан оғишмайдилар ва муаммодан кўра ўз нишонларига кўпроқ аҳамият берадилар. Улар ўз қатъиятлари туфайли мақсадларига эришиш йўлида тоғни талқон қила оладигандек туюладилар. Кўплаб одамлар бозордан нима сотиб олишни режалаштириб ўтирган бир вақтда улар ҳаётдаги энг муҳим мақсад сари одимлашда давом этадилар. Агар сиз ўз мақсадингизга бутун эътиборингизни қаратмасангиз, ўз ҳаётингизни бошқа бирор инсоннинг мақсадини рўёбга чиқаришга сарфлайсиз. Мақсадлар мен учун ниҳоятда катта аҳмиятга эга. Мен ҳар бир муаммони, мақсадларимни ёзиб чиқиш ва кўриб чиқиш билан бошлайман ва тугатаман. Муваффақиятсизликка ёки мураккаб вазиятларга дуч келсам блокнотимни олиб ўз мақсадларимни қайта ёзиб чиқаман. Бу менга умидсизликка тушишдан кўра мақсадларим сари илдам боришга ёрдам беради. Мақсадга бутун эътиборимни қарата олиш ва ундан оғишмай ҳаракат қилиш муваффақиятга эришишда муҳим аҳамиятга эга.

Гарчи эътиборим асосан ҳозирга қаратилган бўлса-да, мен бутун диққатимни мақсадимга қаратишни хоҳлайман.

21. Миссияда бўлинг

Муваффақиятсизлар қилаётган нарсаларига шунчаки бир иш ёки оддий касб деб қарайдиган бир вақтда, муваффақиятлилар ўзларини буюк диний миссияни бажараётгандек ҳис қиладилар. Муваффақиятли ходимлар, иш берувчилар, тадбиркорлар ўзлари қиладиган ишни ўта муҳим миссия деб ҳисоблайдилар. Улар ҳамиша катта ўйлайдилар ва эришиш учун олдиларига катта мақсадларни қўядилар. Ишингизга шунчаки иш сифатида қарашни бас қилинг. Ҳар бир ишни шунчалик шижоат билан қилингки, бу ишингиз дунёларни ўзгартириб юборишга қодир бўлсин. Ҳар бир кўнғироқ, e-mail, сотувлар бўйича ташрифлар, учрашувлар, презентацияларга шундай ёндашингки, кунингиз шунчаки иш қилгандек эмас, балки сизни бутун оламга машхур қилиш учун қўйилган қадамдек ўтсин. Бу муносабатга мослашмас экансиз, ўз ишингизга ўралашиб қоласиз ва бу хато сизни муваффақиятга етакламайди.

22. Юқори даражада мотивация

Мотивация сизни маълум ҳаракатга ундовчи восита. Муваффақиятга эришиш учун сиз маълум вазиятни бошингиздан ўтказишингиз, ҳайратга тушишингиз керак бўлади. Муваффақиятсиз кишиларда мотивация даражаси анча паст бўлиб, уларда мақсад ҳам аниқ бўлмайди. Юқори даражадаги мотивация 10 марта ҳаракатлар ва қатъият учун анча муҳим. Бу бир неча соат, бир кун ёки бир ҳафта давом этаётган иштиёқ эмас. Бу нарсa муваффақият сари илдамлаш учун сиз қиладиган иш демакдир. Муваффақиятлилар олға бориш учун янгидан янги сабаблар топгани каби, янгидан янги мақсадлар қўядилар ва уларга эришадилар ҳам. Шу билан улар кейинги раундга қайта қувват ишлаб чиқарадилар. Улар тинимсиз равишда ҳаракатлари ва ғалабаларини ошириб борадилар. Мен ўтказадиган семинарларимда оладиган энг кўп саволим “Сиз шунча мотивацияни қаердан оласиз?”. Жавобим қуйидагича: “Мен янада ўсиш учун янгидан янги сабаблар яратаман. Муваффақиятсизлар тўхтамасдан ўша одамдаги нарсалар менда бўлганида эди, пенсияга чиқардим деб таъкидлайдилар. Аммо мен бир сония ҳам бу фикрга қўшилмайман. Биринчидан, улар бу гап рост ёки ёлғонлигини ўзлари ҳам билмайдилар. Чунки улар муваффақиятга қандай муносабатда бўлишларини ўзлари ҳам билмайдилар.

Мотивация ички оламнинг иши. Мен сизга мотивация бера олмайман, сиз ҳам менга мотивация бера олмайсиз. Сиз илҳомлантиришингиз, даъват этишингиз, руҳлантиришингиз мумкин, аммо ҳақиқий мотивация ҳар кимнинг ўз ичидан чиқиб келади. Мен ўзимга мақсадларимни қайта қайта кўриб чиқиш орқали мотивация бераман. Мотивацияни сақлаб қола олиш қобилиятингиз сизнинг 10 марта қатиятингизга асос бўлади”.

23.Натижаларга қизиқинг.

Муваффақиятли кишилар бирор иш қилганда шу ишни қилишга кетган меҳнат, вақт каби нарсаларни қадрламайди. Улар учун энг муҳими натижа. Муваффақиятсизлар эса гарчи ҳеч нарса бўлмаса ҳам эътиборларини кетган вақтга ва сарфлаган меҳнатларига қаратадилар. Улар ўртасидаги фарқ нодон бўлиш тушунчасига бориб тақалади. Сизга ёқадими йўқми тан олиш керакки энг муҳим нарса бу натижа. Агар ахлатни фақат олди ҳовлингиздан олиб ташласангиз ахлат кўпайиб уйингизни эгаллаб олади ва сизда муаммолар пайдо бўлади. Бутунлай натижаларга эътиборингизни қаратмагунингизча истаган нарсангизга эриша олмайсиз. Сизни бошқалар эмас айнан ўзингиз бошқаринг. Сизга бошқалар эмас ўзингиз йўл кўрсатинг. Ўзингизда қатъий туринг ва натижага эришмагунингизча орқага

чекинманг. Қийинчиликлар, қаршиликлар ва муаммоларга қарамасдан эришилган натижалар муваффақиятлиларнинг энг уҳим ғалабасидир.

24. Катта мақсадлар ва орзулар қилинг.

Муваффақиятли одамлар катта нарсаларни орзу қиладилар ва уларнинг мақсадлари улкан бўлади. Улар реалист одамлар эмас. 10 марта қондасининг иккинчи саволи сизнинг орзуларингиз қанчалик катта? Ўрта синф вакилларига реалист бўлиш ўргатилган. Муваффақиятлилар эса уларни қанчалик кўп намоён қила олишларини ўйлайдилар. Ҳаётимдаги энг катта афсусим реалистик радикал фикрлар асосида мақсад қўйишга ўрганганимдир. Катта ўйлаш дунёни ўзгартиради. Айнан шу нарса Google, Facebook, Twitter кабиларни гигант компанияларга айлантирган. Реалистик фикрлаш кичик мақсадлар ва арзимас орзулар сизга ҳеч қандай мотивация бермайди. Катта орзулар қилинг, катта қадамлар ташланг ва буларни янада катталаштириш йўлларини излаб топинг. Қўлингиздан келганча кўпроқ буюк инсонлар ва компаниялар ҳақида ўқиб чиқинг. Ўзингизни катта ишлар қилишга, катта орзулар қилишга, ўз потенциалингизни топишга ёрдам берадиган инсонлар билан тўлдилинг.

25. Ўз ҳақиқатингизни яратинг

Муваффақиятлилар сеҳргарларга ўхшашади. Улар ҳам бошқаларнинг ҳақиқатларига қарама-қарши иш қилишади. Бунинг ўрнига улар ҳамманикидан ўзгачароқ бўлган ўз ҳақиқатларини яратадилар. Улар бошқалар назарида нималарнинг иложи бор ёки йўқ эканлигини билишни ҳам хоҳламайдилар. Улар фақатгина ўз орзуларидаги маҳсулотни ишлаб чиқариш ҳақида қайғурадилар. Улар ҳеч қачон келишиб олинган ҳақиқатга кўра иш қилмайдилар. Улар шунчаки ўзлари истаган нарсани яратишни хоҳлайдилар. Кичик тадқиқот ўтказиб кўринг. Шун пайқайсизки, энг буюк кишилар аввал йўқ бўлган нарсаларни ихтиро қилган кишилардир. Сотувчими, атлетми, рассомми, сиёсатчими ёки ихтирочи бўлишдан қатъий назар муваффақиятлилар ўзлари истаган ҳақиқатни яратишга жон-жаҳдлари билан киришадилар.

26. Ҳаракатга қаттиқ киришинг, кейинроқ қолганини англаб оласиз

Бир қарашда бу муваффақиятли инсонларнинг кераксиз ва ҳатто ҳавфли ҳислатидай туйилади. Аммо, муваффақиятсизлар қўллайдиган бази аммалардан анча ҳавфсизроқ. Жуда кўп одамлар аввал ҳамма нарсани тушуниб олиш кейин ҳаракатни бошлаш керак деб ўйлашади, аммо улар

ҳеч қачон ҳаракат бошламайди ҳам. Ҳатто улар ҳамма нарсани тушунганларида ва ҳаракатга тайёр бўлганларида, имконият аллақачон кўлдан кетган бўлади. Биринчи ҳаракатни бошлаш кичик компанияларнинг катта ва бойроқ рақобатдошлар устидан назоратга эга бўлишларига имкон беради. Ўтмишнинг катта компаниялари шунчалик кучайиб, бошқарув тизми улканлашиб кетдики, бу уларни куни бўйи йиғилишларда вақт сарфлашларига сабаб бўлмоқда. Бу ҳолат улар ривожланаётган бир пайтда уларга олтин қамчисини уришларига имкон бермаяпти. Биринчи ҳаракат қилиб кейин англаш таваккалга мойиллик бўлса ҳам, мен ишонаманки яратувчанлик ва ечимлар ҳаракатни тўлиғича бошлаганимиздан сўнг ҳосил бўлади. Гарчи тайёрланиш ва машғулоти муҳим бўлса ҳам бозор шароити сиздан қандай қилиб амалга оширишни ўйлаб ўтирган ҳаракатни бўшлашни талаб қилади. Ҳаёт ўйинида ғалаба қозонган эмас балки бунга катта ҳисса қўшган инсон ақлли ва зеҳлидир.

27. Ахлоқли бўлинг

Бу кўп инсонлар учун тушунмовчилик туғдиради, айниқса жуда муваффақиятли инсонларнинг қамоққа олинаётганларини кўришаётган бир пайтда. Ўйлашимча сизнинг қанча миқдордаги муваффақиятга эга эканлигингиз аҳамиятсиз. Қамоққа тушиш

йўлигизни тўсувчи нарсадир. Жиноятчи қамоққа олинадими йўқми, у ҳамон жиноятчи бўлиб қолаверади ва ҳақиқий муваффақиятга эриша олмайдилар. Мен ҳеч қачон ёлгон гапирмайдиган ва сариқ чақа ҳам уғирламайдиган инсонларни биламан, аммо уларни ахлоқли деб ўйламайман чунки улар дўстлари ва оилаларининг ҳаракатларини қониктира олишга уринмайдилар. Агар сиз ҳар кун ишга бормасангиз ва ўз имконият доирангиздан паст ҳаракат қилаётган бўлсангиз демак сиз оилангиздан, келажагингиздан ва сиз қаттиқ ишлаётган компаниянгиздан ўғирламоқдасиз. Мен учун ахлоқли бўлиш фақат жамият нормаларини бажаришни англатмайди. Ишонаманки ахлоқли бўлиш одамларни ваъда берган нарсаларни қилиши ва буни натижага эришмагунча давом этишларидир. Натижасиз ҳаракат қилиш бу ахлоқсизликдир ёки ўзингизни алдаш ёки бурж ва мажбуриятларингизни амалга оширмасликдир. Рухнинг, ишаш, умид қилиш, илтижо қилиш сизни натижага олиб келмайди. Менимча муваффақиятли инсонлар истаган натижаларига эришишади, ўзлари, оилалари ва компаниялари учун муваффақиятни яратадилар ва ҳар қандай қийинчиликда давом этадилар. Мен ғурурлана оладиган ҳаёт тажрибамдан бири бу қийин иқтисодий 2 йилга қаршилик қила олганимдир. Бу пайт мен қийинчиликларга қарши мардонавор

туриб, компаниямни кенгайтириб оиламни жуда яхши таминладим.

Иқтидор, қобилият ва идрокингиздан тўлиқ фойданмаслигингиз ахлоқсизлик ҳисобланади. Сиз нималарни қилишга қурбингиз етишини билишингиз ва сиз нималарга эришаётганингиз орасидаги фарқ ахлоқ масаласидир. Муваффақиятли инсонлар ахлоқий мажбурият ва иштиёқдан куч оладилар ва шу орқали улар ўз имкониятларини тўлиқ қондириб улкан ишларни амалга оширадилар.

28. Жамоага катта эътибор беринг

Атрофингиздагилар билан бир ҳил даражада ҳаракат қиласиз. Агар атрофингизда кимдир касал бўлса, яхши ишламаётган бўлса ва қийинчиликларга учраётган бўлса, эртами кечми сиз ҳам улар томонида тасир қилинасиз. Масалан нафақалар шаҳар ёки давлатни ривожланишдан тўхтатади. Чунки инсонлар ўз вазиятларигагина эътибор қаратишади ва унинг жамоага тасири ҳақида ўйламайдилар. Бундай ўз ўзини ўйлаш ёндашуви жамоани ривожланишини иложсиз қилади ва ваъда қилинган нарсаларни ҳавф остида қолдиради. Аҳолининг умумий соғломлиги ҳар бир шахс учун муҳим болиши керак ва буни муваффақиятли инсонлар яхши биладилар. Сизнинг муваффақиятингиз сизга боғланган ва алоқаси бор инсонларга бориб тақалади. Сиз

етакчи бўласизми ёки гуруҳнинг бир қисми бу аҳамиятсиз, аммо сизнинг муваффақиятингиз атрофингиздагиларнинг қобилаяти ва имконияти доирасида чекланиб қолиши мумкин. Шунинг учун ҳам муваффақиятли инсонлар фақатгина ўзларига эътибор бериб қолавермайдилар. Фақат сизга нима бўлишини ўйлаш ҳудбинликдир. Сиз жамойингиздаги ҳамманинг ғалаба қилишини ва ривожланишини ҳохлашингиз керак, чунки бу умумий муваффақиятга таъсир қилади. Шу сабаб сиз жамойингиз аъзоларини юқори даражага кўтарувчи ишларни улар учун қилишни ҳохлайсиз.

29. Давомли ўқиб ўрганишга ўзингизни бағишланг

Энг муваффақиятли кишиларнинг йилига ўртача 60 та китоб ўқиши ва 6 та конференсияга қатнаши айтилади, ўртамиёна кишилар йилига битта китоб ва уларнинг даромади 319 баробарга ўзроқ. Гарчи ОАВ бой ва камбағал ўртасидаги фарқларни айтсаларда, улар бадавлат кишиларнинг ўқишга ва ўрганишга қанча вақт сарфлашларини ҳисобга олмайдилар. Муваффақиятли инсонлар конференсиялар, конвенсия, синфозиумлар ва ўқиш учун вақт ажратадилар. Мен билган муваффақиятли инсонлар кўлларига тушган нарсани ўқиб чиқадиладар. Улар 30\$ лик китобга худди бу китоб

уларга миллионлаб фойда келтирадигандай ёндашадилар. Улар ўрганиш , шуғулланиш учун ҳар қандай имкониятни кўрадилар ва буни ўзлари учун энг ишончли ва аниқ сармоя деб биладилар. Муваффақиятсиз шахслар эса китоб қиймати ҳақида ўйлашади ва унинг бера оладиган фойдасини ҳаёлларига ҳам келтирмайдилар. Шунинг учун давлатлари, даромадлари, соғликлари ва келажаклари, янги билим қидириш ва ҳеч қачон ўрганишдан тўхтамаслик қобилиятларига асосланган муваффақиятли шахслар қаторига қўшилинг.

30. Ўзингизни ноқулай ҳис қилинг

Муваффақият қозонувчилар ҳаётларининг қайсидир жабҳаларида ноқулай болган вазиятларга тушишдан қочмайдилар, муваффақиятсизлар эса ҳар бир қарорлари орқали қулайликка эришишни исташади. Мен ҳаётимда қилган энг муҳим нарсa бу ўзим қулайлик ҳис қиладиган нарсаларни қилганим эмас, балки мени ноқулайликка олиб келувчи ишларни қилганимдир. Янги шаҳарга кўчиш, янги одамлар билан учрашиш, янги тақдимотлар қилиш, янги соҳага кириб бориш буларнинг ҳаммаси одатлангунимга қадар мен учун ноқулай бўлган. Атрофингиздагилар, кундалик маросим ва одатлар билан мамнун бўлишга мойиллик мавжуд бўлади ва буларнинг кўпи сизнинг мақсадингизга

ҳисса қўшмайди. Бу ҳар доим ноқулай ҳис қилиш учун ўзгаринг дегани эмас, аммо жуда қулайлик ҳис қилиш, хотиржам бўлиш сизнинг яратувчанлигингиз ва олға интилишингизга бўлган иштиёқингизни йўқатишингизга олиб келади. Ноқулай вазиятлардан кўрқманг. Бу сизнинг муваффақиятингиз йўлида ҳаракат қилаётганингиз белгисидир.

31. Муносабатларда “юқорига кўтарилинг”

Агар бу менга боғлиқ бўлса, бу ҳудди сиз қатнайдиған мактабда фақат битта фан ўқотиладигандай туйилади. Муваффақиятли одамлар кўпинча атрофларидаги ўзларидан ақллироқ, зехнлироқ ва яратувчанроқ инсонлар ҳақида гапирадилар. “Мен бу ерда ўзимга ўхшамаған одамлар билан биргаман” деган нутқни эшитмаған бўсангиз керак. Ўртамиёна одамлар ўз вақтларини ўзларига ўхшағанлар, ёки ўзаридаанда салоҳиятсизлар билан ўтказадилар. Муносабатларингизда “юқорига кўтарилишни” яни ўзингиздан ақллироқ, яхши талим кўрган ва муваффақийлироқ одамлар томон интилишни ўз одатингизда айлантиринг. Бу одат сизнинг ўзгариш, ўсиш ва ривожланишга бўған истакдир. Сизни қуршаб турған одамлар сизнинг муваффақият қозонишингиз ёки акси бўлишига катта ҳисса қўшадилар. Сиз уфқ бўйлаб юришни истамайсизки, шунинг учун юқорига

ҳаракатланишни истайсиз, бу эса фақат каттароқ фикрлар, қарашлар ва улканроқ инсонлар билан амалга ошади. Сиз иқтидорсиз голфчи билан ўйнаб маҳоратли ўйинчи бўла олмайсиз. Сиз ўзингиздан яхшироқ инсонлар билан мулоқот қилишингиз керак. Фақат шу йўл билан ўзингизни янада ривожлантирасиз.

32. Тартибли бўлинг

Эсда сақланг: Биз бу ерда пул ҳақида гапирмаяпмиз. Бу ҳамма жабҳаларда муваффақиятли бўлишни нарзарда тутати. Сиз бунга тартиб деб аталмиш тушунчасиз амалга ошира олмайсиз. Тартиб бу аниқ тизимга солинган иш ва бу сизни нимани истасангиз шунга эришишингизга имкон беради. Бу 10X қоидаси айнан бу хусусиятни талаб қилади. Муваффақиятга эришиб, уни сақлаб қолиш учун, сиз қайси одатлар яратувчанлигини аниқлашингиз керак ва ўзингизни, жамойингизни бу ишни қайта ва қайта қилишларига ўргатинг.

Агар сиз юқорида айтилган хусусият ва одатларга эга эмаслигингизни билсангиз, ёки уларнинг кўпи ёки базисини ўзингизда ҳис қилсангиз, аммо йўқолаётганини сезсангиз, ҳавотирланманг! Менинг ўйлашимча бу китобни ўқиётган кўп одамлар бу сифатларнинг ҳар бирини ҳар доим ҳам намоён қилмайдилар. Бу рўйхатга диққат қилингда, уни ўз яқинингизда

сақланг ва буларни ўз қисмингизга айлантиришингизга қаттиқ ҳаракат қилинг. Шахсан ўзим ҳам бу муваффақият устуни 100% ҳаракатланмайман. Мен муваффақиятли инсонлар қиладиган нарсаларни қилаётганимга ишонч ҳосил қилиш учун ҳаракат қиламан. Рўйхатдагиларнинг ҳеч қайсиси жуда ўзгача сифатлар эмас. Уларнинг ҳар бирига эришса бўлади. Шунчаки уларнинг битта ёки иккитасидан фойдаланмасдан. Улар билан фикрланг ва ҳаркат қилинг ва уларни бир қисмингизга айлантиринг. Ҳаммасидан фойдаланинг.

Машқ

Қарамасдан туриб, муваффақиятли
инсонларнинг 5та хусусиятини айтинг.

1).....

2).....

3).....

4).....

5).....

Сиз ҳозир нимани жуда яхши қиласиз?

.....
.....

Кўпроғи устида ишлашингиз учун нима
қилишингиз керак?

.....
.....

Йигирма учинчи боб

10 марта қоидаси билан бошлаш...

Буларнинг ҳаммасини қаердан бошлайсиз? Қандай қийинчиликларга дуч келасиз? Қандай қилиб 10 марта қоидасини ўзингизнинг доимий одатингизга айлантира оласиз? Сиз қиладиган ягона иш бу муваффақиятли инсонлар қилиши керак бўлган нарсаларни аниқлашлари учун қиладиган ишлари рўйхатига қараш. Қачон бошлаш керак? **Эсда сақланг:** Маваффақиятли инсонлар учун икта давр мавжуд. Сиз маълум даражада диққатингизни ҳозирги пайтга қаратасиз аммо кўп эътиборингизни сиз яратишни истаётган келажакка қаратинг. Сиз “кеча” бошланмайсиз, ва агар сиз эртани кутсангиз, сиз муваффақият қозонмайсиз. Чунки сиз муваффақиятлиларнинг бир асосий қоидасини бузган бўласиз: Ҳозир ҳаракат қилинг ва керакли ҳаракат билан давом этинг, шунда ҳозир қилинган меҳнатларингиз келажакни яратади. Муваффақиятли инсонлар дангаса бўлиб қолганларида, улар қарорларига қўшимча вақт ажратадилар. Бу пайтда улар муваффақиятнинг янги даражасини яратишдан кўра эришганларини ҳимоя қилиш ҳақида қайғурадилар. Бу китоб муваффақиятга

эришганинигизда уни сақлаб қолиш ёки у билан нима қилиш ҳақида эмас. Мен бу китобни 52 ёшимда ёздим ва ўзим учун етарли муваффақият яратгандим, янада кўпроғини истайман. Мен ўз имкониятим ва қобилиятимни қондиришим кераклигига ишонаман. Мен буни шунчаки ўйин ёки пул учун қилмайман. Чунки мен бор имкониятимдан фойдаланишимни ахлоқий мажбуриятим деб биламан. Кимки, нимаики сизни мажбурласа, ҳозироқ бошланг ва фақат ўзингиз учун жавобгар бўлишни тўхтатинг. Мен буни ёзаётганимда шахсий ва касбий кенгайишни амалга оширмоқдаман. Мен нимаики қилсам уни ҳар доим ҳозир бошлашимни ва ноодатий ишонч билан мақсадга элтадиган ҳамма ишни қилишимни ташкилотимдагилар ва ҳатто мижозларим ҳам айтиши мумкин. Мен ташкилотчи, яхши режа тузувчи ёки иш бошқарувчи ҳам эмасман. Мен шуни англадимки, вақтсиз, учрашувсиз ва ортиқча тадқиқ қилмасдан туриб ҳаракат бошлаш, ҳам мулк ҳам етишмовчиликдир. Мени биладиган одамлар сизга мен лойиҳани бошлаганимда, у китоб ёзиш, семинар дастури яратиш, янги махсулотни ривожлатириш, жисмоний машқлар бошлаш, турмушимни яхшилаш ёки қизим билан вақт ўтказиш бўлсин мен буларнинг ҳаммасини тўлиқ амалга оширишимни айтишади. Мен тўлиқ ўзимни қиладиган ишга бағишлайман, худди ғишт фурғони ортидан чопаетган оч итдай. Мен бирор

ишни бошласам ўзим истаган натижага эришмагунча ҳамма ҳаракатни қиламан. Мен ҳеч қачон баҳоналар қилмайман, бошқарнинг ҳам баҳона тўқишларига йўл қўймайман. Ҳозир “ҳозир”ни билдиради, бир минут кейинни эмас. Биринчисини биринчи бошланг; мақсадларингиз рўйхатини тузинг, кейин сизни шу ёналишда давом этишингизга имкон берувчи ҳаракатлар рўйхатини тузинг. Кўп ўйламасдан ҳаракатларни бошланг. Бошлаганингизда эсда сақлайдиган бази нарсалар:

1. Ёзаётганингизда мақсадларингизни қисқартирманг.
2. Уларга эришиш жараёнидаги икир-чикирлар билан чалғиб қолманг.
3. Ўзингиздан сўранг: “Бу мақсадларим томон силжишим учун нима қила оламан?”
4. Ўйлаган ҳар қандай ишингизни қилинг, улар нималиги, қандай туйилиши аҳамиятсиз.
5. Ҳаракатларингиз натижасини олдиндан қадрламанг.
6. Ҳар куни рўйхатга қайта юзланиб уни янгилаб боринг.

10 марта қоидани бошлаганингиз заҳоти, бироз туйғуларингиз жунбушга келганини ҳис қиласиз. Ҳаркат қилиш натижаси ҳатто ўзингиз билан гаплашишингизни ҳам сезасиз. Кутишга мойил бўлманг, кечиктириш иш бермаслигини жуда яхши биласиз. Ўзингизни ҳудди машинада лойга

ботиб қолгандай ҳис қилинг, сиз ҳаракатланишингиз учун етарлича туртки керак ва шу усулдагина чиқиб кета оласиз. Балки бу учун сизнинг устбошингиз кир бўлар, аммо бу лойда қолиб ўтираверишдан анча яхшироқ. Мен аввал ҳам айтганимдек, сизга маслаҳат берадиган дўстларингиздан ва оилангиздан огоҳ болишингиз керак. Чунки улар сизни яхши кўришади ва сиз ҳақингизда қайғуришади. Уларнинг кўпи сизнинг кўп ҳам орзуманд бўлиб, кейин кўнглингиз қолишини ҳохламасликларини айтишади. Луғат ва ўртача идрокка эга одамлар ҳатто сиз севган одамлар ҳам ҳаммалари бир хил нарсани айтишади: эҳтиёт бўл, таваккал қилма, амалда синаб кўр, муваффақият ҳамма нарса эмас, ҳозир бор нарсаларингга шукур қил, ҳаёт яшагани берилган, пул сени бахтли қила олмайди, хотиржам бўл, сенда тажриба йўқ, жуда ёшсан, жуда қарисан ва яна бошқалар. Сиз шундай ўртамиёна одамларни эшитганингизда уларнинг маслаҳатлари учун раҳмат айтинг. Кейин уларга бунга эришишда кўмаклари кераклигини эслатинг ва ҳаракат қилмасдан туриб афсусланишдан кўра ҳаракат қилиб кейин афсус чекишни абзал кўришингизни уларга билдириб қўйинг. Менга бу китобни ёзишим пайтида содир бўлган 10х қоидасининг ҳаётий мисолини беришимга ижозат этинг. Бу бобни ўқишда давом этсангиз мен мақсадга етиш учун кўплаб муваффақиятли шахсларнинг ҳислат ва одатларини қандай

фойдалана олганимни кўрасиз, мен уларни ўзим учун қабул қилдим ва дастлаб тасаввур қилганимданда ортиқ нарсага эришдим. Сўнги китобим “Агар биринчи бўлмасанг, охиргисан” ёзишимдан олдин шу нарсани англаб етдимки гарчи мен улкан ҳаракатлар қилишни ўз одатимга айлантирган бўлсамда, 10 марта улкан миқдорда фикрлашим керак эди. Шунинг учун бу китобни ёзиш жарёнида мен 10 марта қоидасини текширишга қароқ қилдим. Мақсадларим 10 марта фикрлаш қоидасига тўғри келиши учун уларни қайта қўйдим, шунда фахмладимки мақсадларимдан бири исмимнинг савдо машғулоти билан манодош бўлиши эди. Одамлар савдо машғулоти, савдо иштиёқи, стратегиялари ҳақида ўйлашганда ҳаёлларига келадиган биринчи одам мен бўлишни ҳохладим. Бу “Биринчи бўлмасанг, охиргисан” китобимни ёзётганимда миямда чарх ураётган ҳукмронлик тушунчаси эди. Мен ўзимнинг янги, муҳим мақсадимга эга бўлдим аммо қандай эришиш борасида ҳеч қандай фикр йўқ эди. Мен шуни биламанки, агар мен тўхтаб бу мақсадга ўзимни бағишлашимдан олдин “буни қандай қилиш мумкин” саволини берсам, ҳаракатни ҳеч қачон бошлай олмаган бўлар эдим. Мен тўғри миқдордаги мақсадни аниқлаштириб олганимда, ўзимни икр чикирлар ва “қандай” саволидан олиб қочдим ва мақсаднинг ўзига қандай миқдордаги ҳаракат кераклигини аниқлашига имкон бердим. Бу ҳудди етарлича

катта мақсад мени тўғри ҳаракатга юзлаштирадигандай туйилди. Мен ишлатган кичик ҳийла бу қуйидаги саволни ўзимдан сўраганим” Сотув мавзуси очилганда одамлар эсга оладиган ном бўлишим учун нима қилишим керак?” Мен дарҳол жавоблар ва ғоялар ёзишни бошладим:

- (а) 6 миллиард одамни мени танишига эришиш.
- (б) Телешоуда қатнашиш.
- (с) Радио шоуда қатнашиш.
- (д) Китобларимни барча докон ва кутубхоналарда бўлишига эришиш.
- (э) асосий токшоу ва янгилик шоуларида пайдо бўлиш.
- (ф) “Биринчи бўлмасанг, охиргисан” китобимни *New York Times* бестселлерига айлантириш.
- (г) Ижтимоий тармоқдан фойдаланган ҳолда дунёдаги одамларни исмим билан таниш қилиш.

Мен яна буларни қандай амалга оширишни ёки дастлабки қадам қандай бўлишини ҳам билмас эдим. Мен “қандай қиламан”, “қила олмайман” кабилар мени мақсадимдан чалғитишини жуда яхши билардим. Сотиш билан исмим маънодош ишлатилишни ўйлаганимда, менга етарлича иштиёқ бера оладиган катта мақсад қўяётганимни англадим. Мен ва компаниям қилаётган ҳар қандай ҳаракат мени номимни ёйишга мақсад қилинган эди. Телевидения ҳақида бизда ҳеч

қандай тушунча ёки алоқадорлик йўқ эди. Мен 2 та ўзим томонимдан чоп қилинга китоб ёздим ва қандай қилиб китоб чоп қилдиртиришни ҳам билмас эдим. Бу пайтда ҳеч қандай телеянгиликлар ва ОАВ интервьюларини амалга оширмаган эдик ва Facebook ва Twitter каби сайтларни қилишга яхшироқ мақсадлари йўқ одамлар учун деб ҳисоблай бошладим. Мен рўйхатга киритган ҳамма мақсадлар ичидан теле шоуни амалга ошириш энг улкан муваффақият болишига ишондим. Мен қилган ҳаракатларнинг ҳаммаси бир бирига боғланган ва муҳим эди. Мен дарҳол рафиқамга теле-шоу амалга оширишимни ва у ерда мен ҳар қандай компанияга кира олиб ҳар қандай иқтисодда сотув амалга ошира олиш қобилиятимни кўрсатишимни ва компания сотувини кўтаришини хабар қилдим. Бу менинг дунёдаги сотув компаниялари ичидаги ноаниқлигимни йўқ қилишга ёрдам беришини билар эдим. Ҳеч қандай иккиланишсиз у жавоб берди: “Бу жуда ажойиб теле шоу бўлади, бу жуда зўр бўади. Бунда қандай ёрдам бера оламан?” ҳеч қандай савол бермади, улкан қўллаб-қувватлаш тақдим эта олди. Мен жуда ҳайратда эдим, аммо бу янги ғоямга эришиб бўлмаслигини менга айтиши мумкин бўлган одамлар билан бу ҳақида гаплашмаслик учун ҳамма нарсани қилдим. Мен бу ғоя ҳамма ресурсларимни ишга солишимни тақазо этадиган етарлича катта ва қийин

эканлигини ҳис қилиб турар эдим. Бу осонликча бўлмаслигини ҳам билардим.

Менинг биринчи қадамим жамойимга бу ҳақида айтиш ва бизни мақсад томон элтадиган ҳар қандай лойиҳа қилиниши кераклигига урғу бериш бўлди. “Мен қила олмайман, биз қила олмаймиз, бу жуда қийин, буни қилиб бўлмайди” каби гапларни эшитишни хоҳламаслигимни уларга очик айтдим”. Бизни телевидия, ОАВ, китоб саноатидаги одамлар билан боғлай оладиган биз танидиган одамларга кўнғироқ қилишни бошладик. Бу бирмунча оғир қадам бўлди. Китоб ва телевидения саноатида ишловчилар муваффақиятсизликларни кўришган ва шунинг учун бундай лойиҳаларни кўришга иштиёқсизларча келишарди. Улар бундай нарсалар қанча вақт олишини ва кўп нарса кутмаслигимни қайта ва қайта айтишга ҳеч ҳам иккиланиб ўтирмадилар. Мен ўртамиёна фикр юритиш сингиб кетган, одамлар сизни эришмоқчи бўлган нарсангиздан адаштирувчи томонидан танқид қилиндим. “Тармоқ маблағ сарф этмаяпти” “Сотув одамлар ёқтирадиган мавзу эмас” “Ҳар йили 750,000 китоб ёзилади” “Сенда машҳур ном бўлмаса шоуда чиқиш қийин” ва бошқалар. Гарчи одамлар чекинишни ўйлашганида бу вақт билан боғлиқ бўлсада, мен бундай қилмадим “Танаффус” олишга ҳаракат қилаётган ҳар бир иш бир ҳил нарсани бошидан ўткизишини тушундим. Мен уларнинг гапини инобатга олмаслигим ва

мақсадимга диққатимни қаратишим керак эди. Мен эришмоқчи бўлган нарсамга нима қилишим кераклигига бир қараб оламан ва бундан мен кўрқсам ҳам, мен учун қулай бўлмаса ҳам қиламан. **Эсда сақланг:** муваффақиятли инсонлар кўркув ва ноқулайликни қабул қила оладилар.

Мен қилаётган ишимиз сабаблыми ёки нимани хоҳлагимизга диққатимизни қаратганимиз сабаблыми билмадим, аммо ўйлашимча бу иккалсининг қўшилмаси бўлса керак. Мен ўзимнинг биринчи PR фирмамни ёлладим ва ҳатто бунинг муваффақиятсиз бўлишини ўйладим. Мен чекинмадим чунки бу биз учун муҳим эди. Иккинчи фирма ҳам иш бермаганда, мен яна бошқасини ёлладим. Биз бир пайтда кўп лойиҳалар устида ишлардик, уларнинг ҳаммаси вақт, куч, яратувчанлик ва пул талаб қилар эди ва уларнинг ҳаммаси биз учун янги эди. Бу иш берадими ёкми буни ҳисоблашга имконим йўқ эди. Қолаверса биз буни иқтисод ён аҳволда эканлигида қилаётган эдик. Ҳамма сиқилаётган эди. Менинг компаниям ва иқтисод мен кўрган энг улкан иқтисодий йўқатишни бошидан ўтказаётган эди. Мижозларим ходимларини 40% гача қисқартирар эдилар. Менинг яхши рақобатчиларим ишчиларини ярмига қисқартирар, саноксиз яна бошқалари ўз эшикларини ёпар эдилар. Бутун бошли компаниялар қулар, саноатлар тўлиғича ҳавф остида эди. Ҳамма кўрқар эди, аммо мен бир

муҳим нарсанини эсда сақлар эдим: муваффақиятлилар бошқалар кичиклашаётганда кенгайдилар. Бошқалар маблағ сақлаб ўтирганда, улар таваккал қиладилар. Ишчиларимни қисқартиришдан кўра ёки кенгайишимизни тўхтатиш ўрнига, мен ўз маошимни ўзимга олмай 10 марта қоидасини молиялаштиришга сарфладим.

Мен олдин учрамаган даражадаги қийинчиликка учраганимга қарамасдан, мақсадни диққатдан қочирмаслик учун қўлимдан келган ҳамма нарсани қилдим. Бу осон эмас эди, кафолатланган натижа ҳам йўқ, аммо биз буни қила олишимизни эслатиш учун мен ҳамма нарсани қилдим. Қанча мен қатъий бўлсам бу мақсадимда, шунча қийинчиликларга учрар эдим. Мен худди коинот менинг қанчалик кучли эканлигим ва қанчалик қатъиятли эканлигимни кўришга уринаётган туйилар эди. Менинг PR фирмам уч ой ичида атига битта интервью уйиштира олди, банк яна кўпроқ маблағ сўрар эди ва менинг даромадим қисқарган эди. Мен учун ижобий нарса бу пайтда турмушим, дунёга келган янги чақалоқ ва менинг яна давом этишим ва ишлашимга бўлган катта ишончим эди. Мен 10 марта улкан мақсадимни севиб қолгандим. Мен унинг мен учун яхшилигини билардим, аммо дунё ишлашнинг янги йўлини тушуниши керак эди. Мен учун шахсий ютуқлар назарда тутилмай, бу ёрдам бериш вазифасида булиш ҳақида эди. Бутун

дунё иқтисодий жихатидан қийналаётган эди. Мен кенгайиш таваккали мен сарфлаётган пулдан ва кучдан кўпроғига арзир эди. Мақсад таваккалданда қимматли бўлиши керак ёки сиз нотўғри мақсад қўйгансиз.

Шундай қилиб, мен қатъиятим, қўрқув билан кураш ва бу ишга муккасидан кетиб давом этдим ва бошқа соҳаларда ҳам ҳаракатни кўпайтрдим. Мен PR, телевидения тармоғи, ёки нашриёт компанияларини назорат қилолмас эдим ва шунинг учун назорат қила оладиганларим устида ишлашда давом этдим. Ваниҳаёт натижа пайдо бўла бошлади.

Биз радио интервьюлар ва телешоуларга таклиф ола бошладик. Бир куни тонгда, менга КНН дан кўнғироқ қилишди ва Фанние Мае мавзусида интервьюга чақиришди ва албатта мен рози бўлдим. Кейинги тонг, студияга соат 3:30 да “олдиндан кўра билмаслик муаммоси” юзасидан интервьюга келишимни айтишди ва мен ҳа деб жавоб бердим. Мен PR фирмасидагиларнинг Леброн Жемс нинг шартномаси бузилиши баскетболга қандай тасир қилиши ҳақида гапира оласизми деб савол берганларини ҳамон эслайман. Мен ҳа деб жавоб бердим ва кечиктирмасдан НБК студияси томон йўл олдим. Етиб келишимдан 10 дақиқа аввал менга кўнғириқ қилишди ва мавзу ўзагарганини айтишди. Леброн Жемс ўрнига Леви Жонстон ва Сара Пали ўртасидаги муносабат ҳақида суҳбат бўларкан. Мен Леви ЖОНстон ҳақида ҳеч нима

билмас эдим, аммо интервью амалга ошди. Менга мавзунинг аҳамияти йўқ эди. Мен шунчаки ОАВнинг менинг келишим ва нутқ қила олишимни билишини ҳоҳлар эдим. Мақсадим КНБКда ёки Леви ҳақида гапириш эмас балки дунё эътиборига тушиб одамлар сотувни ўйлашганда мен ҳаёлларига килишимга эришиш эканилигини ўзимга эслатдим. Гарча буларнинг ҳеч қайсиси менга даромад олиб келмаган бўлсада, муҳими улар мени таниқли қилди. Кейин биз ижтимоий тармоқларда ҳаракатни кучайтирдик. Биз шуқадар каттиқ ҳаракат қилдикки, харидорлар, дўстларим ҳатто ҳодимларим жуда кўп e-mail жўнатаётганим ва жуда кўп изоҳлар ёзётганимдан шикоят қила бошладилар. Чекиниш ўрнига, шикоятлар мақтовга айланиши учу e-mail'лар ва изоҳларни янада кўпайтирдим. Мен PR фирмадан бошида кўнглим қолиб энди эса жуда улгуришим мумкин бўлган миқдордан ортиқча буюртма олган эдим. (бу менинг улкан ҳаракатларим яратган муаммолардан бир ҳолос) Мен шунингдек теле шоу учун ҳам ҳаракатни давом эттирдим. Мен театр агентлари, иш бошқарувчлари, катта ва кичик агентликлар билан учрашишга ҳаракат қилдим, ҳатто улар буни ҳоҳлашмаса ҳам ҳаракат қилавердим. Мен ГОЛЛИВУД даги телеканаллар билан тажрибага эга йиллар давоида муваффақиятсиз реалити шоу суратга олаётган дўстим билан учрашдим. Мен янги бизнесга кириб келаётган бўлсамда, ўзим назорат қила оладиган

нарсаларга ўтин қалашда давом этдим: миждозларга қўнғироқлар, e-mail'лар, иждиой тармок, мақола ёзиш да менинг кундалик бизнес ёмушлар. Ҳар сафар менинг руҳиятим тушиб кетганда ва қийинчиликка дуч келганимда, дафтарни очиб яна мақсадларимни ёзиб қўяр эдим. Бу менга қийинчиликларга эмас мен етмокчи бўлган манзилга етиборимни қаратишим имкониин берар эди. Муваффақиятли шахслар қийинчилиликлардан кўра мақсадларига нигоҳларини қаратишини жуда яхши ёдимда сақлар эдим.

Бир куни New York дан менга қўнғироқ қилишди ва YouTube даги видеони кўришгани ва мен уларнинг шоулари учун мос келишим айтишди. “Биз сиздек инсонни қидираётган эдик, аммо ҳали бундай лойиқ инсонни топа олмаган эдик” Менинг жавобим? “Мен лойиқ инсонман! Нима учун мени топишга бунча кўп вақт сарф этдингиз?” Кейин мен лойиҳага жавобгар шахсинг исмини сўрадим ва уни исми билан чақириб шу дам олиш куни New York'ка бормокчи бўлганимни айтдим. (бу қўнғироқдан олдин мен ҳеч қандай New York'ка сафарни режа қилмаган эдим, аммо бу инсон билан учрашиш учун ҳаёлимда режа қилиб юбордим). Продюсер мен билан учрашишни ҳохлашини айтди. Мен унга ҳафта охирида у ерда болишимни айтдим ва гўшакни қўйдим. Мен дарҳол продюсорга буни амалга ошириш истагимни ва ҳамма маълумотни

билмай туриб ҳам қилиш ҳохишим борлигини кўрсатдим. Эсда сақланг: Муваффақиятли инсонлар биринчи ўзларини ишга бағишлайдилар ва кейин қолган нарсаларни тушуниб оладилар. Бази одамлар имкониятга ёпишиб олишим ва ҳафта охирида New York'га боришимни менинг шошқалоқлигим деб такидлайдилар. Аммо мен ҳоҳлаган нарсани, ҳоҳлаган вақтимда режа қилишим учун календар ўзимга тегишли. Чунки мен муваффақиятимга бурчим каби ўзим бахшида этдим ва "New York" саёҳатини календаримдан жой олишига қарор қилдим. Менга буни қилиш учун шахсий ёрдамчи ёки компютер керак эмас. Ўзингизга қулайлик беринг ва одамларга олдинга ҳаракатланишлари учун имкон беринг. Ҳаётингиздаги ҳар бир одамга сиз билан бир хил китобдан ўқишига эришинг. Нимадир яхши нарса содир булишини кутишингиз, бошқалар ва календарингиз билан уни текшириб вақт ўтказишингиз ҳам зарур эмас. Бу сизнинг сизни ҳаракатга келтираётган кучни секинлаштиради.

Сиз ҳар доим муваффақиятга тайёр турингки, у келганда уни тутиб ола билинг.

Мен продюсер билан гаплашиб бўлиб, ёрдамчимга қўнғироқ қилдим ва New York'ка кетишимни айтдим. У менга жадвалда ўзгартирса бўлмайдиган бошқа иш борлигини айтди. Янги муаммолар!

Мен бу муаммони New York билан яна кўпроқ боғланиш учун ишлатдим. Уларга қўрғироқ

қилдим ва бошқа кунини уларга таклиф қилдим. Қизиқарлиси, янги вақт уларга мос келди. Таваккалида New York'ка қараб учдим ва нима қилаётганимни ўзим ҳам билмай қолдим. Етиб борганимда, компания эгаси ёғилишда экан. Мен унинг 10 дақиқа мен билан юзма юз гаплашишини сўрашини мамурга айтдим. Мен эшик олдидагилардан илтимос қилдим: “Йигитлар мен аэропортдаги навбатда ундан сўраётганимданда кўп вақт кутишга мажбур бўлдим. Шоу учун кўринишимни унга тушунтириш учун менга 10 дақиқа керак.” Компания эгаси истамайгина вақт ажратди, сўнг ғоядан ҳайратга тушиб мен билан яна бир соат ўтказди. Жамоа ғояни тармоққа суратга олишга қарор қилди.

Кўп ўтмай, Los Angeles'да продюсер Марк Бурнет билан алоқаси бўлган бошқа бир жамоа кўнғироқ қилди. Улар мендан Жоан Риверс шоуси “Сиз қандай бадавлат бўлдингиз” да меҳмон бўлишимни айтишди. (бу менга кулгили туйилди, чунки мен ўзимни жуда бой ҳисобламас эдим) Аммо, мен шоуга рози бўлдим. Жоан Риверс одамлари саҳнани суратга олишга чиқишларидан олдин, New York'даги жамоа мен ишлатган материаллар ҳақида интервью олишари учун бир қанча кишини жўнатишган экан. Ҳаммаси тугаганда, New York'даги энг яхши ўртоқларимни чақирдим ва уларга ўз фикрларимни айтдим. Оловни кучайтиришни давом этиб, ҳар иккала жамоага маълумот жўнатишда давом этдим. Мен

Las Vegas`да конвенсияда бўганимда, камера мени тасвирга олаётганини пайқадим. Мен камерачи жамоага теле шоу учун нима қилаётганимни айтдим. Мен “сен ҳақиқатни бошқара олмайсан деган” 3 минутлик видеони тасвирга олдим, сиз уни YouTube`дан топа оласиз. Жамоа видеони иккала Los Angelos ва New York учун жунатди. Видео туфайли New York`даги жамоа ўз тармоқларини кенгайтиришни режа қилишди. Менинг бундай иштиёқ билан муваффақиятга бўлган ҳаракатим уларнинг иштиёқи ва завқини кучайтирди. Ижтимоий нормаларда ортиб кетаётган оловимга яна ўтин ташламоқда эдим. Сиз биласизки, мен нима қилаётганимни билмас эдим (шижоат ҳаракатим давомида пайдо бўлди). Мен билган ягона нарсa шуки мен улканроқ мақсадга эришиш учун ҳаракат қилаётган эдим. Мен кўрқдим, сармоя қилаётган пулимдан ҳавотир эдим, рад қилинишдан чўчидим аммо мен муаммоларнинг янги гуруҳини билиб турган эдим. Бу эса мен тўғри ҳаракатланаётганимнинг белгиси эди. Кейинги катта ҳодиса Жоан Ривер уйимга келиб мен билан эпизодни суратга олгани бўлди. Албатта мен у билан шоу ҳақидаги фикрларимни бўлишдим ва у менга унинг шоусини тайёрловчи йигитлар исмини менга берди. Los Angelos`даги гуруҳни чақирдим ва ғоямни қўллаб-қувватлашни илтимос қилдим, чунки New York`даги жамоа ғояни қабул қилишмаслиги мумкин эди. Эсда сақланг: Бошқалар нима қилаётганидан қатъий

назар ҳеч қачон ўтин қалашдан ва ҳаракат қилишдан тўхтаманг. Los Angeles`даги жамоага фикр ёқди. Продюсерлар менинг Жоан Риверс шоусида нима қилганимни кўришган эди. Бу пайтда, мен оз кўмак ва ягона ғоядан битта эмас иккита компания шоу ҳақида ўйлаётган вазият томон силжидим. Парамоунтга бораганимда мени шубҳа қамраб олди ва ўйлай бошладим: “бу одамлар мени шунчаки кўришмоқда чунки мажбурланганлар, шундай экан ишонч қила оладиган сония учун ўйламанг, ҳар бир қадамингизни ҳавфсиз қилиб боринг. Бу фойдасиз деб ўйлаб, Парамоунт сафарини бекор қилдим. Менинг бурч туйғуим йўқолган эди. Ҳа, мен кўрқдим, нима қилаётгаимни билмас эдим аммо буни барибир қилдим. Ҳисларим ортиб кетганини сездим, кўрқув мени пастга томон тортар эди. Мен кўрсатаётган муваффақиятли усулларга эътибор беринг, уларга қарорлар томонидан йўл кўрсатилади ва сиз ўзингизникига йўл кўрсатишингиз керак. Учта гуруҳ билан учрашиб, мен шундан ёқа ушлаб қолдимки уларнинг ҳар бири мен билан ўз шоуларини яратиш учун вақт сарфлашди. Уларнинг қизиқмаслиги тўғрисидаги кўрқувим исботланмади. Уларнинг ҳар иккаласи мени тадқиқ қилиб кўришди ва шунда изох беришди: “Худди сиз ҳамма ердадексиз” (ҳамма ерда мавжудлилик). Гарчи мен том устига чиқиб бақиришни истасамда, мен бунча хаяжонланмаслигимни, нишонлаш учун тўхтай

олмаслигимни билар эдим. Мен янада кўпроқ ҳаракатлар билан давом этдим. Компанияларни менга таклиф билан чиқишини кутмасдан, ўзим савдо компанияларига кўнғироқ қилиб янги шоуга қизиқиш борлиги ёки йўқлигини сўрадим. Гарчи бу компания иши бўлса ҳам, ҳали ҳам ҳеч қандай шартнома йўқ эди. Мен кутишни ёмон кўраман. Мен ҳамма нарсани олдинга юришини истадим. Мен жамият нормаларини бузиб жуда тажовузкор бўлаётган эдимми? Бу бирор кишини ранжитиши мумкин эдими? Агар бу жамолардан бирортаси менга йўқ деб жавоб берганда, менинг қилаётган ишларим улар учун ҳеч нимани англатмас эди. Шу нарса қизиқки мен компанияларга шоу ҳақида айтиб кўнғироқ қилганимда, ҳеч ким шоуда қатнашиш учун қизиқиш билдирмади ва биз уларга шоудан олдин ёрдам бера олишимизни сўрардилар. Мен New York жамоасига шоуда қатнашмоқчи бўлган ташкилотларни қидираётганим ҳақида хабар бердим. Продюсорлар менга шошмай туришни айтишди ва уларга мен шундай жавоб бердим: “Мен сизга бошлай олишимни айта оламан, аммо мен бошламаяпман”. Бунинг натижаси ўлароқ New York жамоси шоуни суратга олишга рози бўлди. Биз ҳаммамиз Ҳарлей диллерлик биносини яхши кўринишга келтириб, ажойиб ҳикоя учун келишиб олдик. Бир қанча кўнғироқлардан сўнг, компаниялар рози бўлишди, аммо биз ҳануз New York жамоасидан ҳаракат кўрмадик. Шунда мен

уларга мукаммал жой топганим энди йўқ дея олмасликларини айтдим. Улар 2 кун давомида суратга олишга жамоа жўнатишга рози бўлишди. “Шуни тушунингки сиз қачонки қаттиқ туртки берсангиз нимадир албатта содир бўлади). Менда теле шоу суратга олиш учун тажриба, матн, изоҳ, таёргарлик йўқ эди. Нима қилмоқчи бўлмоқчилгим ҳақида ҳам аниқ фикрим йўқ. Аммо мен дунёдаги энг катта Ҳарлей магазинида суратга олиш жараёнида турар эдим. (биринчи ҳаракат бошланг, уёғини кейин тушуниб олаверасиз). Мен умуман олдин бирга ишламаган одамлар гурурҳи билан ишлаётган эдим, очиғини айтганда жуда кўрқувда эдим. Мен биладиган ягона нарса бу шуки мен ҳар қандай компанияга бориб уни сотув микдорини ошира оламан. Бир нарсани эсимда тутаманки: Кўрқув сизнинг тўғри йўналишда кетаётганингизнинг белгисидир. Мен ўзимга қайта ва қайта кўрқувни енгиб ўтишимни ва бу менинг қилишим керак бўлган иш экалигини эслатар эдим. Акс ҳолда, одамлар мени ва менинг уларга ёрдам бера олиш қобилиятим ҳақида ҳеч қачон билишмайди. Эсда **сақланг**: “Ҳақиқий муаммо бу ноаниқлик”. Мен ўзимни ўзим руҳлантириб борар эдим”. “Пайдо бўлма ва яратувчанлик ҳаракатни изидан ўзи бораверади”. Мен фойдаланган муваффақиятли хислатларга боқинг: “мен қила оламан” муносабати, ишон сен муваффақиятга эришасан, биринчи бажар кейин англаб олаверасан, буни ҳозироқ бажар,

шижоатли бўл, кўрқадиган нарсангни қил, мақсадни диққатдан қочирма ва ноқулайликка ўрган. Агар мен муваффақиятсизликка учрасам ҳам, мен фикрим ва ҳаракатим тўғри жойдалигига ишончим комил эди ва мен ҳеч бўлмағнда уриниб кўрмагани учун ачинмайман.

Биз суратга олишни бошладик, 3 соатдан сўнг продюсер менга шундай деди: “Грант бизга сенинг нима қилишингни кўрсатадиган нимадир керак, сўзлардан ва тушунтиришлардан бошқа. Биз сенинг нимани ўргатишинг содир бўлишини кўришимиз керак” Мен тасвирчига қарадим ва шундай дедим: “камерани ёқинг ва менга эргашинг”. Шунда мен Ҳорлей бўйлаб одамлар билан суҳбатлаша бошладим, велосипедга миниб кўраётган одамларни суҳбатга тортдим. Уларни суратга олдимда расмларини “Мен сизнинг ўртоғингизга мототсикил сотяпман” хабари билан жўнатдим. Бу жуда қизиқарли эди, ҳаридорлар билан мулоқотга киришиш ва уларнинг норозиликлари, қармшиликлари ва муаммоларини бартараф этиш одамга ўзгача куч берар эди ва биз уларнинг барини тасмага муҳрладик. Биринчи кун сўнгида, менга қарадида ва шундай деди: “Сен буни ҳар қаерда, ҳар бир компанияда қила оласанми?” Нима деб жавоб берганимни билишингизга ишончим комил, мабодо билмасангиз яна бир марта қайтараман: “Мен буни ҳамма ерда, исталган компанияда қила оламан ва ҳар кимга ҳар қандай иқтисодда қандай

қилиб сотиш ва сотув даражасини кўтаришни кўрсатаман!” У шундай деди: “Мен сенга ишонаман – ҳозир нима қилганингга гувоҳ бўлишимдан олдин ҳам ишонар эдим. Энди Америка бу шоуни кўриши керак”. Ундан мен бир илтимос сўрадим. “ Тармоқ одамлари билан учрашганингизда, бу шоуни ўзим ривожлантиришимга имкон беринг”. Мен ҳар кимдан ҳам бу шоуни яхши сота олишимни билардим. У рози бўлди ва New York’ка қайтиб, қисмни таҳрир қила бошлади. Кейинг ҳафта у менга кўнғироқ қилди ва жуда ҳайратда эканлигини айтди, аммо бу ёз тармоққа қиладиган тақдимотини кечиктиришини тушунтирди. У ҳаммасини тайёрлай олиши учун яна тўрт ҳафта ўтишини айтди, аммо бу шоуни ҳамма яхши кўришига кафолат берди. Ундан уч ҳафта давомида ҳеч қандай хабар олмадим, шунинг учун ўзим кўнғироқ қилишни бошладим. Мен қатъиятсиз бўлсам бу лойиҳани ҳеч қаерда намоиш эта олмаслигимни билардим. Биз гаплашганимизда, у ҳануз ҳаракат қилаётганлигини тасдиқлади. Мен унга ижрочи директорларга ўзим ривожлантиришим тўғрисидаги вадасини эслатдим. Мен унга бир ҳафта ўтиб соат 6:45 кўнғироқ қилдим ва у менга шундай деди: “Грант менда ёмон хабар бор. Тармоқ сени шоуни ривожлантиришга келишингни хохламаяпти. Улар ҳозироқ суратга олишни бошлашни хохлашмоқда”. Ҳаёлимга

келган биринчи нарса, менга куйидаги гапни айтган йигит бўлди: “Ҳар битта теле шоу учун 300 та ғоя тақдим этилади”. Иккинчи ҳаёлимга келган нарса ҳеч ким сотув ҳақида шоу кўришни ҳохламаяпти деб айтган йигит бўлди. Келажакка диққат қарат, ўтин қалашда давом эт, одамлар нима дейишига нима қилинди, нима қилиниши мумкинлигига эътибор берма. Одамлар ўзлари яратмоқчи бўлган келажак йўлидаги йўқотишлари ва салбий ҳодисаларга боғланиб қолганлар. Бошқалар ўз муваффақиятсизлигини оқлаш учун бошқа инсонларнинг компаниясини танқид қиладилар. Ҳеч қачон иложсиз деб қабул қилманг, бунинг ўрнига иложсиздай туйилган нарсага эришиш учун нима қила олишингизга диққатингизни қаратинг. Ҳамма нолидиганларнинг гапига кулоқ солиш ўз зиёнингизга хизмат қилади. Бу пайтда, биз ҳали шоуни суратга олмаган эдик, аммо ҳамма нарса бунга тайёр эди ва келаётган йил эфирга узатишимизни кутаётган эдик. Менинг энг катта умидим бу шоуида, шоуни кўрган одам ҳар қандай иқтисодда ҳар қаерда ва исталган пайтда муваффақиятли бўлишлари учун ўзларига керакли йўналишга эга бўлишларидир. Бозор сустлашиши, қийинчиликлар ва қўрқув 10 марта улкан тарзда орзу қилиш ва ҳаракат қилиш қобилятидек кучли эмас. Етарли ҳаракат йўналтирилган мақсадни ҳеч қандай иқтисод, у қанчалик ёмон бўлишидан қатъий назар, ортга

сура олмайди. Мен китобда берилган қарашларнинг кўпини мақсадга эришиш учун қандай фойдаланганимни кўрсатиш учун бу ҳикояни киритдим. Мен ҳудди сиздекман, аммо мен 10 марта улкан фикр ва 10 марта улкан ҳаракат тушунчасидан фойдаланмоқдаман. Бу шунчаки китоб эмас, бу бугун сиз қилишингиз керак нарсас. Дунё энди шунчаки куруқ мукофотламайди. Мен ва сиз шунчаки гапирмасдан ҳаракатни ҳозироқ бошлашимиз керак. Бу сизга 10 марта қоидаси ҳамма учун фойдали эканлигини англашингизга ёрдам беради.

Бу ҳикоя ўзим ҳақимда эмас. Бу сиз нима қилишингиз кераклигини билдирувчи қўлланма каби. Мен қилмоқчи бўлган ишларни танқид қилиб қанча одам устимдан кулганини қошларини буриштирганини ҳатто тасаввур ҳам қила олмайсиз. Сиз мени қўллаб қувватлаган одамларнинг нечтаси мени чегарадан чиқиб кетаётганимни, ҳамма нарсани хавф остига қўйганимни айтганлари ҳақида ҳам билмайсиз. Мен ҳаётнинг 30 йилини тайёрланиб, ўрганиб, хато қилиб ҳаракат қилиб ўтказдим ва буларнинг ҳаммаси менда аввалдан мавжуд бўлмаган феъл атворни шакллантиришга имкон берди. Шижоатингизнинг, иродангизнинг ва ноодатий фикрлашингизнинг ривожланиши учун машғулот ва ўрганиш жуда муҳимдир. Мен шуни ўзимга ҳар доим эслатаманки, орзу ва мақсадларга келганда ноодатий ва одатий, иложсиз ва иложи бор

сўзларни ўртасида фарқи йўқ. Ўйлайманки, агар сиз ўртамиёна ҳаракат ва фикр билан яшашда давом этсангиз, оламшумул муваффақиятга эришиш сиз учун иложсиз бўлишига қўшиласиз. Улкан фикрлаш, улкан ҳаракатлар кенгайиш ва таваккал қилиш порлоқ келажак учун зарур кичкина фикр ва ҳаракатларни сизнинг “кичик” бўлиб қолаверишингиз демакдир. Шу йўлда ўйлашда давом этинг ва яқин келажакда ҳеч ким сизни илғамайди, эшитмайди ва ҳатто мавжудлигингизни ҳам билмайди. 10 марта фикр 10 марта ҳаракатни бошланг ва бунга ўзингизни бағишланг. Бу омад ва омадсизлик ўртасидаги асосий фарқ, бу ақл, иқтисодиёт, сиз билган кимдир ҳақида емас, чунки улкан ҳаракатсиз буларнинг ҳеч бири сизга ёрдам бермайди. Менда ҳали ҳам узоқ муддатли мақсадлар бор. Мен ҳали ҳам шоу қилмадим, 6 миллиард одамни мени билишига эришмадим. Мен қилишни хоҳлаган саноксиз нарсалар бор. Оловни кучлироқ ва иссиқроқ ёқингки бошқаларда танлов имконияти бўлмасин ва улар унинг олдида ҳайратда ўтиришсин. Сиз ҳеч қачон ҳамма жавобларга эга бўлмайсиз, ҳар доим қийинчиликлар ва тўсиқлар бўлади. Аммо сиз бир нарсага суяна оласиз: Улкан ҳаракатлар қилиш, давомий ва узликсиз равишда янада давом этиш сизнинг муваффақиятингиз гаровидир.

Атрофингизга боқинг, дунёни ўртамиёна одамлар билан тўлалигини кўрасиз: ўртача

фикрлаш ва ўртача ҳаракат. Бу ўртамиёналикнинг ортида сиз фақат орзуларидан воз кечаётган одамларни кўрасиз. Сиз кимдандир ниманидир ўрганмоқчи бўлсангиз ноодатий инсонларни танланг. Улар ҳаётга ёндашувлари билан ажралиб турадилар. Уларнинг сиздан фарқ қилишлари ва ўзгачаликлари ҳақида ўйламанг. Уларнинг қандай фикрлашлари ва ҳаракатланишига ва буларни қандай ўзлаштиришингизга диққат қаратинг. Муваффақият танлов эмас. У фикр ва ҳаракатнинг тўғри даражасида давом этишдир. Сайёрада ўз номингизни қолдириш масъулиятингиз билан давом этинг. Бурчингиздан кўнглингиз тўлмай чекинмоқчи бўлганингизда, катта орзулар ва ҳаракатлар билан ҳаётга ёндашингиз сизга эслатилади.

Эсда сақланг: Муваффақият сизнинг бурч, мажбурият ва маъсулиятингиз ва 10 марта улкан фикрлаш ва 10 марта улкан ҳаракат қилиш билан, мени ишончим комилки сиз орзу қилганингизданда кўп муваффақият ярата оласиз.

*Муваффақият
тилаймиз!*