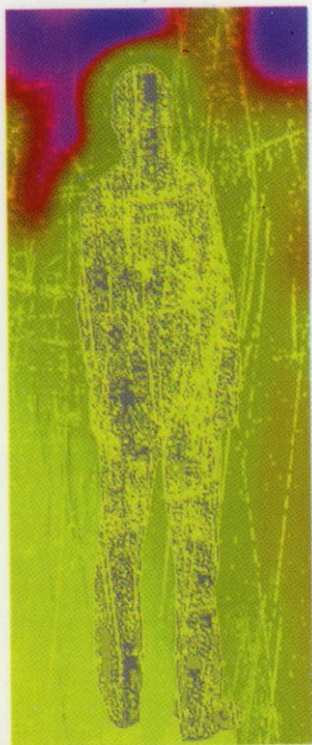


Равшанбек ХОННИЁЗ



ОРЗУЛАРИНГИЗ

ЎФИРЛАНИШИГА ЙЎЛ ҚЎЙМАНГ

МУВАФФАҚИЯТ МАКТАБИ

Равшанбек ХОННИЁЗ

**ОРЗУЛАРИНГИЗ
ЎҒИРЛАНИШИГА
ЙЎЛ ҚЎЙМАНГ**

Тошкент
Академнашр 2011

УДК: 159.9

ББК 88.52

X74

Хонниёз, Равшанбек.

Орзуларингиз ўғирланишига йўл қўйманг

/ Р.Хонниёз. — Т.: Akademnashr, 2011. — 208 б.

ISBN 978-9943-397-41-5

УДК: 159.9

ББК 88.52

Орзулар!.. Улар бизга қувонч ҳадя этади, қанот бағишлайди. Шу боис ширин энтикиш ила орзу қиламиз, хаёлларга бериламиз. Орзу қилишни ҳеч ким тақиқламайди, тақиқлолмайди ҳам. Фақат орзу қилиш билан улар ушалмаслигини ҳаммавақт билавермаймиз. Орзуга яраша ҳаракат, интилиш даркорлигини унутиб қўямиз. Ваҳоланки, орзуларни амалга оширувчи туртки – ўзимиз.

Китобда айнан шулар ҳақида ўқийсиз. Унда орзу ва мақсад муштараклигига эришиш учун нималар қилиш лозимлиги содда ва лўнда қилиб тушунтирилган. Энг эътиборлиси, муаллиф турли ҳаётий мисоллар ёрдамида ушбу мавзунини кенг ёритган. Тадбиркорлик, ишбилармонлик, омилкорликка эришишда қай йўллардан бориш кераклиги кўрсатиб берилган. Ана шу жиҳати билан ҳам мазкур китоб «хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнес йили» деб эълон қилинган жорий йилга мувофиқ келади.

Тақризчилар: Р.ХОДЖАЕВ,

Тошкент молия институти бизнес ва иқтисодиёт
кафедраси мудири, профессор

И.АҲМЕДОВ,

Ўзбекистон Журналистлари уюшмаси аъзоси

ISBN 978-9943-397-41-5

© Равшанбек Хонниёз
«Орзуларингиз ўғирланишига
йўл қўйманг».

© «Академнашр» нашриёти, 2011 йил.

БИРИНЧИ ҚИСМ.

ОРЗУЛАР ВА МАҚСАДЛАР ҲАҚИҚАТДАН ҲАМ ШАХСИЙ ҲАЁТИНГИЗ ВА ИШ ФАОЛИЯТИНГИЗ УЧУН МУҲИММИ?

1-боб. Орзу қилинг ва орзуларингизни ўғирлашларига йўл қўймай, уларни амалга оширинг

Ҳаёт – сиз туғилганингиздан бери аъзо бўлган ўқув семинаридир. Сиз уни ҳаттоки ўлим олдидан ҳам ташлаб кетолмайсиз. Шунинг учун ундан завқланинг. Сиз ушбу семинарга дарсликларсиз келдингиз. «Сизнинг ҳаётингиз» номли семинарга тайёрланишингизга ёрдам бериш учун ушбу китобда орзу қилишни ўрганиш ва мақсадларни тўғри қўя билишни ўргатмоқчимиз. Бу сизга ўзингизга пулни жалб қилиш имконини ва озодликнинг муҳим кўриниши — молиявий озодликка эришишга ёрдам беради. Бунинг натижаси ўлароқ сизнинг келгуси ҳаётингиз охири кунларингизгача пул билан таъминланган бўлади. Айти дамда молиявий аҳволингиз қандайлигидан қатъи назар, сиз ўзингизга жуда тўқмисиз ёки кунингизни амаллаб ўтказяпсизми, биз кейинги кунларингизда ғалаба ҳамиша сизга ҳамроҳ бўлишини тилаб қоламиз!

Биз муваффақиятингизни абадийлаштиришингизни истаймиз!

Биз сизнинг янгидан-янги ғалабаларни оҳанрабодек тортадиган «ғалаба вируси» билан касалланишингизни истаймиз!

Ҳаёт — агар биз мақсадларга эришишни истасак — кураш ва муттасил юқорига кўтарилишдир. Ҳаёт йўли равон эмас ва у тўсиқларга, турли ўнқир-чўнқирларга тўла. Ирода, сабр ва ғалабага ишонч туфайли охир-оқибат бир кун келиб чўққига етишамиз. Қанчалик юқорига чиқсангиз, шунчалик гўзал манзаралар сизга намоён бўлаверади. Кўтарилишни бошланг ва ҳаракатингизни асло сусайтирманг. Шаҳд билан чўққига интилинг. Кўпчилик ҳаёт йўлингизда кутиб турган хавф-хатардан огоҳлантиради. Улар сизни орқага қайтишга, мақсаддан воз кечишга ва ўзларининг ортидан

юришга чорлашади. Айни ўша вақтда сиз қанчалик жасоратга эга эканлигингизни кўрсатишингиз ҳамда ҳаётингиздаги энг муҳим вазифа ҳали олдинда турганлигига амин бўлишингиз керак. Сўнгра ўша белгиланган қарорга, қандай ҳолат юз беришидан қатъи назар, қатъий амал қилишингиз зарур. Йўлдан адашманг ва чўққи сари интилинг.

Мен оддий кунларнинг бирида — хизмат сафарида бўлганимда ожиз ва нафис капалак минг машаққат ила пилла қобиғидан чиқишга уринаётганини кўрдим. Беш дақиқадан сўнг соҳибжамолга айланадиган ушбу мавжудотга раҳмим келди ва пичоқни олиб у курашаётган ипларни кесдим. Капалак озод бўлди, бироқ унинг ажойиб рангтасвири бўёқлари йўқ эди! У олиб бораётган кураш гўзал тусга киришида асосий омил экан. Агар сиз тақдир зарбаларидан ўзингизни йўқотмай барча тўсиқларни енгиб ўтсангиз, ҳаёт йўлингиз бошқача тусга эга бўлишига гувоҳ бўласиз. Ҳеч қандай қийинчилик ва муаммоларга учрамаганлар саёз фикрли ва майдакаш кишиларга айланадилар.

Биз буюк ишларга ўзимизни тайёрлашимиз учун вақти-вақти билан оғир синовларга дуч келишимиз зарур. Ўзингизнинг бахтсизликларингиз ҳақида қанчалик узоқ ўйласангиз, улар шунчалик тез сизга ҳукмрон бўлиб қолади. Олмосни ёки бошқа қимматбаҳо тошни ярақлатишнинг ягона йўли — жуда узоқ вақт уни ишқалашдир. Марварид моллюсканинг жароҳатланиши натижасида шаклланади. Ҳаёт йўлимизда учрайдиган ташвишлар, қийинчиликлар ва омадсизликлар том маънода ривожланишимиз учун зарурдир. Инсонлар сабр қилишдан кўра осонгина таслим бўлишни афзал биладилар. Ваҳолан-ки, ўз олдимиздаги вазифа, юмушлар қанчалик қийин бўлса, мукофот ҳам шунга яраша бўлади. Ўзимиздан бошқа ҳеч ким улкан муваффақиятимизни ўғирлай олмайди. Ўз ҳаётимизнинг ҳукмдорига айланишимиз ва биздан кутганларидан ҳам кўп нарсани бажаришимиз учун кўп ва хўп машаққат чекишимиз лозим.

Одатда, кўпчилик шундай дейди: «Бизга ўргатишнинг ҳожати йўқ, ўзимиз ҳам орзу қилиш ва мақсад қўйишни яхши биламиз. Акс ҳолда, биз

хозир эга бўлган нарсаларга қандай қилиб эришардик?» Бу гапга қўшиламан. Амалга ошган орзу ёки эришилган мақсадга сизнинг квартирангиз ёки барча шарт-шароитга эга уйингиз ёки сиз хайдаб юрган автомобиль мисол бўла олади. Буларнинг ҳаммаси жуда оддий. Аввалига сиз нима исташингизни билдингиз. Сўнгра унга эга бўлиш имконини топдингиз. Агар истак етарли даражада кучли бўлса, унга эришиш йўли ҳамиша топилади. **Инсонларда ўзлари истаган нарсалари ҳамиша ҳам бўлмаслигининг асосий сабаби улар орзу қилиш ва кўпроқ нарсага эришиш ўрнига эришиш осон нарсаларгагина интилишларидадир.** Жонатан Свифт бу фикрни кулгилироқ қилиб қуйидагича ифодалаганди: «Ҳеч нарса умид қилмаган инсон саодатлидир. Чунки унинг умиди пучга чиқмайди». Ҳаётдан биз истаган нарсдан ҳам кўпроғига ва янада кўпроқ муваффақиятга қандай қилиб эришиш мумкин? Ҳаётда улкан муваффақиятларга эришган инсонлар қай даражада орзу қилишларини ва мақсадни қандай қўйишларини қай йўсин билиш мумкин? Биз ушбу китоб камчиликларингизни тўлдиришини ва ҳаёт йўлингизда учрайдиган тўсиқлардан ўтишингизга, орзуларингизни рўёбга чиқаришингизга ва олдингизга қўйган мақсадларга эришингизга ёрдам беришини истардик.

Аксарият инсонларнинг моддий жиҳатдан муваффақиятга эриша олмаслигининг асосий сабаби шундаки, **буни амалга ошира олишлари уларнинг миясига ҳеч қачон келмайди. Натижада улар ҳеч қачон ҳаттоки ҳаракат ҳам қилиб кўрмайдилар.** Ушбу пойганинг старт чизиғига келмайдилар ҳам. Пул масаласида ишлаб топганларини ва ҳатто ундан ҳам кўпроғини сарфлаган ҳолда сарсон-саргардон бўлиб юрадилар.

Ҳаётда ўз орзуси томон юришдан ҳам мароқлироқ «юмуш» йўқ. Ўз орзусига хиёнат қилган ва уни унутган инсоннинг умидлари пучга чиқади. Голиблар вақти-вақти билан қандайдир муддатга тўхтайдилар ва ўзларига савол берадилар:

— **Мен орзуларим сари интиляпманми ёки оқим бўйлаб сузаяпманми?**

Улар ўз келажакларини лойиҳалаштира олишларини биладилар. Улар ўзлари муносиб ҳаётни барпо этадилар. Ғолиблар ўтмиши ва бугунги куни келажакига умуман ўхшамаслигини яхши биладилар. Ахир, бир хил бўёқлар билан ҳар бир инсон бошқасига ўхшамайдиган ўз суратини чизади.

Қанча кўп орзу қилсак, шунчалик кучимиз ошади. Аҳли донолардан бири шундай деган:

«Инсонлар кўпинча ўзлари истаган инсонга айланиш учун зарур бўлган барча нарса уларда борлигига ишонишни истамайдилар. Шунинг учун улар ўзлари муносиб бўлмаган нарсага кўниб қўя қоладилар».

Мақсадга эришиш учун ҳаётини ҳам гаровга қўйишга тайёр инсон иродасига ҳеч нарса тўсқинлик қила олмайди. Баъзи инсонлар бошқаларни эргаштириб кета олади, баъзилари эса итнинг кейинги оёғи бўлиб юради. Нега шундай? Улар ўртасидаги асосий фарқ орзуларига турли хил муносабатда бўлишларидир. Икки киши учрашганида уларнинг қайси бири қатъий қарор қабул қилиб, уни амалга ошириш учун аёвсиз курашса, ана ўша иккинчисига таъсир эта олади ва уни ўзи учун ишлашга кўндириш эҳтимоли катта. Орзуларимиз қанчалик улуғ бўлса, ўзимиз ҳам шу қадар қудратли бўламиз. Мақсадга интиладиган инсонларга бутун борлиқ ёрдам бераётгандек тасаввур уйғонади. Орзуларимиз ва мақсадларимиз ўзига жалб қиладиган оҳанрабога ўхшайди.

Жамики буюк инсонлар, аввало, ўзларида мавжуд нарсадан тўлиқ фарқланадиган ажойиб нарсанинг орзусидан бошлайдилар. Машҳур кўшиқлардан бирида шундай дейилади: «Орзуларинг рўёбга чиқишини истасанг, улуғ орзуларга эга бўлишинг лозим». Бу сўзлар фақатгина келтирилган шеърдаги лирик қаҳрамонга тегишли эмас, балки сиз ва биз — ҳар қандай киши учун ҳақиқатдир. Ҳар қандай инсонда истисносиз унинг орзулари, ўй-тасаввурларига томон ҳаракат қилдирадиган куч мавжуд. Ҳар гал ўзингизга улуғ нарса ҳақида орзу қилишга имкон бериб ўзингиз ҳақингиздаги баҳонинг ошишига, ўзингизга бўлган шахсий ҳурмат ҳисси

мустаҳкамланишига, ўзингизга кўпроқ ёқишингизга ва ғурурингиз янада юксалишига имкон берасиз. Бундай орзулар ўзингиз ҳақингиздаги тасаввурни яхшилади. Ўзингизга бўлган ишончни оширади. Юксак орзулар ва олий тасаввурларда бизни жонлантирадиган, илҳомлантирадиган, ҳаракат қилишга, аввалгидан ҳам яхшироқ бўлишга рағбатлантирадиган қандайдир куч мавжуд.

Ҳаётда орзу қилувчиларнинг бешта кўриниши мавжуд

1. Ўтмиш билан яшайдиган орзу қилувчилар. Ҳаётда энг катта ютуқлари ўтмишда бўлган инсонлар жуда кўп. Ёши катта қаҳрамон ўрта мактабдаги кунларини қайта эслаб ташвиш чекадиган бир ажойиб фильм бор. У футбол юлдузи бўлган даврида ҳар бир ўйинда рақиб дарвозасига тўрттадан гол урарди. Бу орзулари ўтмишда қолган ва ҳануз ўтмишда орзу қилишда давом этаётган инсонга мисол эди. Ўтмишда орзу қиладиган инсон ҳаёти тугаган инсондир. **У ҳаётга қайтиши учун келажакда орзу яратиши лозим.** Одатда, бундай инсонлар футбол, кино ва бошқа шу каби соҳа юлдузлари бўлади. Ўтмиш билан яшайдиган инсонларга бошқа мисоллар ҳам бор - улар олган юксак даражалари билан лаззатланадиган балларнинг собиқ қиролича ва қироллари, нуфузли университетларни тугатганлар ёки собиқ ҳарбийлардир. Бошқача айтганда, уларнинг энг яхши кунлари ортда қолган.

2. Кичик орзуга эга орзу қилувчилар. Бу тоифадаги орзу қилувчилар фақат жажжи орзуга эга бўладилар. Чунки улар орзуга эришишга ишончлари комил бўлишини истайдилар. Муаммо шундаки, бундайлар орзуларга эришишга қодир эканликларини, бироқ атайлаб эришмасликларини биладилар. Мен токи шундай инсонлардан бирини учратмагунимча бу тоифадаги орзу қилувчиларни тушунмасдим. Улардан биридан сўрадим:

— Агар сиз дунёнинг барча пулига эга бўлсангиз, қаерга борардингиз?

У шундай жавоб берди:

— Москвага акамни кўргани борардим. Уни ўн икки йилдан бери

кўрганим йўқ. Болалари катта бўлгунча кўришни истардим. Бу мен учун байрам бўларди.

Яна савол бердим:

— Акангизни кўриб келиш сизга тахминан 700 долларга тушар экан.

Нега бу ишни ҳозир қилмаяпсиз?

У жавоб берди:

- Ҳозир жудаям бандман, вақтим йўқ.

Юқоридаги савол-жавобдан сўнг бундай инсонлар мен ўйлаганимдан ҳам кўплигини англаб етдим. Улар эриша оладиган орзу билан яшайдилар. Бироқ унга етишишга ҳеч қачон ҳаракат қилмайдилар. Бундайларнинг гапларини эшитасиз:

— Биласизми, мен буни бир неча йиллар аввал қилишим керак эди, бироқ унга ҳеч қачон жазм этмадим.

Бу турдаги орзу қилувчилар кўпинча жуда хавфли бўладилар. Улар худди тошбақа сингари ўз хоналарида яшириниб яшайдилар. Агар тошига урсангиз ёки туртсангиз, сизга жавобан ҳужум қилишади ва тишлаб олишади. Аксарият ҳолларда эса ҳеч нарсага интилишмайди. Шусиз ҳам улар учун ҳаммаси яхши.

3. Ўз орзусига эришган ва бошқа янги орзуга эга бўлмаган орзу қилувчилар. Бир куни яқин дўстим менга шундай деб қолди:

— Мен йигирма йил аввал фан доктори бўлишни орзу қилгандим. Мана, бўлдим ҳам. Бироқ бундай ҳаёт жонимга тегди. Мен докторлигимдан хурсандман-у, бироқ ниманидир бой бергандайман.

Бу ўз орзусига эришиб у билан яшаётган инсонга мисол бўла олади. Зерикиш янги орзу қилиш вақти келгани белгисидир. Бундай вазиятда менинг устозим шундай дейди:

— Кўпчилик мактаб даврида орзу қилган касбини эгаллайди. Бироқ муаммо шундаки, улар мактабни тугатганларига кўп йил бўлган. Бу янги орзулар ва янги саргузаштлар вақти келди деганидир.

4. Катта орзуга эга, бироқ унга эришиш режасига эга бўлмай, ҳеч

вақога эриша олмайдиган орзу қилувчилар. Бу тоифадаги инсонларни барчамиз биламиз деб ўйлайман. Улар шундай дейишади:

— Миямга бир ажойиб фикр келди. Сизга янги режамни айтмоқчиман.

Ёки:

— Бу гал ҳаммаси бошқача бўлади...

— Мен янги саҳифа очяпман...

— Мен қарзларимни тўлаш ва пул йиғиш учун қаттиқроқ меҳнат қилмоқчиман...

— Шаҳримизда янги очилган компания менинг соҳам бўйича мутахассис қидираётгани ҳақида эшитдим. Бу катта муваффақият бўлиши мумкин...

Улардан жуда камчилиги ўз орзусига эришади. Бундай инсонлар кўпинча кўп нарсани қўлга киритишга уринишади. Бироқ ўша кўп нарса фақат тилда қолиб кетаверади. Бундай инсонлар орзу қилишда давом этишлари, орзуларни амалга ошишга мажбур этадиган буйруқни излашлари лозим.

5. Катта орзуга эга ва ундан-да катта орзулар қилишда давом этадиган орзу қилувчилар. Ўйлашимча, барчамиз шу турдаги инсон бўлишни истаймиз. Ҳар ҳолда мен шуни хоҳлардим. Турли тармоқли маркетинг компаниялари ишини ўрганганимда менда бир неча марта улкан орзулар пайдо бўлган. Бу бизнес инсонларни катта орзу қилиш ва унга эришишга рағбатлантиради. Анъанавий бизнесда, одатда, инсоннинг орзу қилишини истамайдилар. Шахсан мен бизнесда ишлайдиган ва инсоннинг орзуларини барбод этадиганларни кўп учратганман. Мен тармоқли маркетинг бизнесини қўллаб-қувватлайман. Чунки бу ҳақиқатдан ҳам инсонлар учун яратилган, инсонлар катта орзуга эга бўлишини истаган ва бу орзунинг амалга ошишига кўмак берадиган соҳадир. Агар сиз улкан орзуга эга инсон бўлсангиз ва бошқаларни катта орзуларига эришишларига кўмак беришни яхши кўрсангиз, тармоқли маркетинг бизнеси сиз учун. Аввалига ўз бизнесингизни у билан қисман шуғулланиб бошлашингиз

мумкин. Кейинчалик бизнесингиз ривожланиб йўлга тушиб олгач, бошқа инсонларга ҳам қисман шуғулланишга ёрдам беришингиз мумкин. Бизнес ва ўзгаларнинг рўёбга чиқадиган орзуга эга бўлишига ёрдам берадиган инсонларни хазинага қиёслаш мумкин.

Ўзингизга орзу қилишга имкон беринг. Бунинг учун вақти-вақти билан оз-оздан орзу қилишнинг ўзи кифоя эмас. Ўзингизга ўзингиз орзу қилган хаёлий ҳаётни тасаввур этишга имкон беринг. Фараз қилингики, сиз мақсадингизга эришдингиз. Айнан шуни тасаввур этинг ва бу ҳолатдан хиссий лаззатланинг. Қанча пул ишлаб топишни, банк ҳисобингизда қанча бўлишини истайсиз, шу ҳақда ўйланг. Ўзлари пул топган миллионерларнинг биринчи сири жуда оддий: **буюк нарсани орзу қиладилар!** Сизда молиявий муваффақият билан боғлиқ буюк орзулар пайдо бўлганида бир вақтнинг ўзида ўзингизни ва ҳаётингизни идрок этишингиз ўзгара бошлайди. Ҳаётингизнинг бутун йўналиши яхши томонга ўзгармагунча умуман бошқа нарсалар билан машғул бўла бошлайсиз ва камдан-кам мунтазам ҳаракат қиласиз. **Буюк нарсани орзу қилиш мақсадларингизга - миллионерга айланиш ва молиявий жиҳатдан мустақил бўлишга эришишнинг бошланғич нуқтасидир.**

Шунингдек, қуйида келтирилган — тренингларимизда қўлланиладиган амалий машқлар ёрдамида ҳам тажриба қилиб кўришингиз мумкин. Сизда орзу ёки мақсадларнинг бор-йўқлигидан қатъи назар, бугунданок биринчи қадамни кўйинг. Барча фикрларингизни орзуларингиз сари йўналтиринг, улар ҳақида ҳамиша ўйланг, уларнинг рўёбга чиқишига мутлақо шубҳаланманг. Тўғри, бунга ишониш осон бўлмайди, бироқ муваффақиятга эришган ҳар бир инсон фикримга қўшилади. Бунда сизга оддий усул ёрдам беради.

1-машқ.

«Келажакдан орқага қайтиш» фикри.

Бу юқори кўрсаткичларга эришадиган инсонлар томонидан доимо

фойдаланиладиган ўта қудратли усулдир. Мазкур фикр сизнинг онгингизга ва ўзингизни тутишингизга ажойиб таъсир этади. Усул қуйидагича ишлайди.

1. Ўзингизни беш йил кейинги босқичда тасаввур этинг. Фараз қилинганки, сизнинг ҳаётингиз ҳар томонлама чароғон. Унинг кўриниши қандай? Сиз нима билан шуғулланыяпсиз? Қаерда ишляяпсиз? Қанча пул топяпсиз? Ҳисоб рақамингизда қанча пул бор? Қандай ҳаёт тарзини олиб боряпсиз?

2. Ўзингиз учун узоқ муддатли келажакка мўлжалланган келажак манзарасини яратинг. Ақлий нигоҳингиз олдида соғлиқ, бахт ва фаровонликнинг кўриниши қанчалик аниқ кўринса, сиз у томонга шунчалик тез ҳаракатланасиз ва у ҳам сиз томонга интила бошлайди.

3. Ҳаётда ўзингиз интиляётган нарсанинг фикрий манзарасини қанчалик аниқ чиза олсангиз, шунчалик ижобий мотивацияга эга бўласиз ва бу фикрларингизни ҳақиқатга айлантиришда қатъият билан ҳаракат қила бошлайсиз. Дарҳол ўзингизнинг табиий ижодий кучингизни озод этасиз ва буюк орзуларингиз, тасаввурингизнинг рўёбга чиқишига кўмак берадиган кўплаб гоюларни ўйлаб топасиз.

4. Олдингизга қайта-қайта қўйишингиз ва унга ягона мазмундаги жавоб беришингиз лозим бўлган битта муҳим савол бор: «Агар муваффақиятсизликка учрамаслигимни билганимда, орзу қилишга журъат этадиган ягона нарсам нима бўларди?» Агар сизга ҳаётдаги ягона ихтиёрий мақсадингизга эришишингизга тўлиқ кафолат беришса, мақсадингиз қандай бўларди? Агар сизни муваффақиятсизлик кутмаётганини билсангиз, сиз орзу қиладиган улуг мақсад қандай бўларди?

5. Интилишингиз қандай бўлишидан қатъи назар, уни қозоғизга кўчиринг. Уни эришилган деб тасаввур қилинг. Энди ўтмишга, орқага сиз ҳозир жойлашган вақт ва ҳолатга назар ташланг.

6. Сиз бўлишни истаган жойгача етиб бориш учун нималар қилишингиз керак?

7. *Нималарни амалга оширишингиз зарур?*
8. *Ҳаётингизда нимани ўзгартириш мақсадга мувофиқ?*
9. *Нимадан бошлаш ва нимадан воз кечиш керак?*
10. *Ёнингизда ким бўлишини истайсиз?*
11. *Ёнингизда ким бўлишини хоҳламайсиз?*
12. *Агар сизнинг ҳаётингиз барча томондан мукамал кўринишга эга бўлса, у қандай бўлади?*

Ҳаётингиз сизга ҳукмрон бўлишидан олдинроқ сиз унга ҳукмрон бўлинг. Ҳатто тўғри йўлда бўлсангиз ҳам, устингиздан босиб кетишса ҳам, кимирлолмай қолсангиз ҳам, йўлда ўтириб қолсангиз ҳам! Ҳаётингизни арзимас нарсаларга сарфламанг. Орзуларингизнинг рўёбга чиқишида зарур ирода ва интизомни намоён эта оласизми? Бусиз орзуларга эришиб бўлмайди. Бор вужудингиз билан сиздан олийроқ, имкониятларингиздан юқоридаги нарсага қизиқинг. Ана шунда ҳаётингиз ўзгаради.

Айни дамдаги вазиятингиз иккинчи даражали аҳамият касб этади. **Энг асосий савол: келажакда ким бўлмоқчисиз?** Кимдир сизга: «Бунинг иложи йўқ», — дейиши аҳамиятсиз. Ҳаётингизда бундай инсонларнинг қанчалаб учраши аҳамият касб этмайди. Энг асосийси, бу сўзларни ягона инсон - сиз айтмаслигингизда!..

Шунинг учун орзуларингизни ҳалок этадиган бундай тузоқларга тушманг. Биринчи катта тузоқ: «Ҳеч қачон ҳаёт ўтиб кетди деб ўйлашга ўзингизга имкон берманг!» Агар орзуларингизни рўёбга чиқармасангиз, ҳеч ким буни сизнинг ўрнингизга амалга оширмайди.

Яққол кўринмаса-да, сиз тушишингиз мумкин бўлган иккинчи тузоқ кўплаб орзуларни билдирмай маҳв этиши мумкин. Бу куйидаги фикрдан иборат: **«Ҳозир орзуларга бериладиган вақт эмас».** Ёдингизда тутинг: янги ҳаракатлар учун мукамал вақтнинг ўзи мавжуд эмас. Ҳар гал янги ишни орқага ташласангиз, ундан узоқлашасиз. Ҳаттоки офатлар ҳам руҳиятингизни синдирмаслиги лозим. Ҳаётимизнинг кейинги босқичини маъносиздек қилиб кўрсатадиган даҳшатли воқеалар бошимизга тушиши

мумкин. Бу вазиятда баъзида кулфату балоларда ҳам келажак учун қандайдир имконият яширинганини тушуниш керак.

Ўн етти ёшли қизнинг муҳаббати завол топди. Дўсти у билан алоқани узди. Қизнинг кейинги ҳаёти унга маъносиздек бўлиб қолди. Шунда унинг нигоҳи онаси лаб бўёғи билан ваннахонанинг кўзгусига ёзиб кетган сўзларга тушади: «Бутлар кетгач, Худо келади».

Сиз ҳаётингизни қандай ўтказмоқчисиз - бутлар биланми ёки Худо биланми? Мужмал қарор қабул қилишга тайёرمىсиз? Бу саволларга жавоб бериш осон эмас. Яхшиямки, ҳаётнинг ўзи баъзида биз учун бундай қарорларни қабул қилади. Биз таъсир қилишга қодир бўлмаган ҳодисалар бошимиздан ўтади. Барчаси мазкур ҳодисаларга қандай муносабатда бўлишимизга боғлиқ.

Диққатингизни нималар чалғитиб, орзуларингизни ўғирлаши мумкин?

1. Тўсиқ.

Мақсадни кўрмай қолсангиз, тўсиқпарни кўра бошлайсиз. Агар йўлингиздан тоғ чиқса, ундан ошиб ўтинг, айланиб ўтинг, тагидан лаҳим қазинг. Бироқ сизни тўхтатиб қолишига йўл қўйманг. Агар қурувчиларни тоғлар, дарёлар, текисликлар тўхтатиб қўйганида, Ўзбекистонинг шарқий қисмидан ғарбий қисмига темир йўл ўтказиш яқунига етмасди.

Улар жамики тўсиқларни енгиб ўтдилар. Сиз ҳам ҳаётингизда дуч келадиган тўсиқлардан ҳатлаб ўтишга интилинг. Кулфат дегани уни кутиб ўтирганлардан эмас, балки ҳаёт йўлида шахдам ҳаракат қилганлардан нари юради. Тўсиқ сизни енгишига рози бўлманг. Тўсиқлар сизни шакллантирсин, пишитсин, ўсишингизга ёрдам берсин.

2. Танқид.

Агар олдинда бўлсангиз, биринчи ўқлар сиз томон йўналади. Аниқки, сизни танқид қиладилар. Энг яқин истироҳат боғига боринг, ахир, у ерда ҳеч қачон танқидчига бирорта ҳайкал қўйишмаган. Табиатдан ўрнак олинг. Биз бу китоб орқали табиатга бот-бот мурожаат этамиз ва унинг энг ажойиб

вакилларида бири — бургутларни кўриб чиқамиз. Мисол сифатида бургут ва куркани оламиз. Куркалар учишдан кўра кун бўйи ошқозонларини тўлдириш билан овора. Эътибор беринг, улар қанча нарса йўқотадилар. Афсуски, ҳеч бир сабабсиз учаётган бургутларга ўқ отадиганлар жуда ҳам кўп. Бироқ бургут курка билан жойини алмашган бўлармиди? Агар кимдир сизни танқид қилса, танқидни таҳлил қилинг. Агар сизга ёрдам бериши мумкин бўлган фойдали жиҳатлар бўлса, уни ўрганиб олинг. Агар бундай нарса бўлмаса, унга эътибор берманг ва билганингиздан қолманг. Сиз ортиқча юк ташишга мажбур эмассиз.

3. Вазият.

Биз барчамиз муваффақиятсизликлар борасида айбни бошқа инсонларга ёки турли вазиятларга ағдариш бўйича катта ютуқларга эгамиз. Шу билан бирга, тарихда тақдирнинг оғир зарбаларига бардош бериб, курашиб ғалаба қозongan мард инсонлар ҳақидаги ҳикоялар сероб. Соғлигингиз, ирқингиз, миллатингиз, туғилган жойингиз, оғир кечган болалигингиз, маълумотингизнинг йўқлиги ва шу каби муаммолар сизни тўхтатишига йўл қўйманг.

4. Атрофдагилар.

Шунингдек, турли инсонлар диққатингизни мақсаддан чалғитиши мумкин. Муваффақиятга элтувчи йўлда ҳаттоки энг яқин инсонларингиз ҳам тўсиқ бўлиши мумкин. Ахир, дўстлар бизнинг ҳаётда фақат муваффақиятга эришиш истагимизга кўникишга қодир эмас. Қанчадан-қанча инсонлар атрофдагиларнинг (улар ким бўлишидан қатъи назар) фикридан кўрқиб мақсадларидан қайтадилар. Бошқаларнинг фикрига қул бўлманг. Бургут куркадан унинг қанчалик баландга уча олишини сўрамайди-ку?! Шунингдек, олмосни узок вақт ишқаламай туриб ярақлайдиган даражага келтириб бўлмайди. Инсон камолотга оғир синовлардан ўтмай туриб эриша олмайди. Инсонлар, одатда, мағлубиятга сабр қилмайдилар. Шунчаки осонгина таслим бўладилар. Абадий ва ўзгармас ҳақиқат шундаки, чиндан ҳам кучли, қатъиятли шахслар айнан

оғир ва мураккаб вазиятларда нималарга қодир эканликларини кўрсатишади.

1914 йилнинг декабрида Томас Эдисон олтмиш ёшга тўлади ва унинг лабораторияси бутунлай ёниб кетади. Зарар уч ярим миллион доллардан зиёд эди. Лаборатория эса бор-йўғи тўрт юз минг долларга суғурталанган. Энг ёмони, Эдисоннинг барча тадқиқот якунлари ёниб кетганди. Барча илмий материаллар, ёзувлар ва хотиралар куйиб битганди. Бутун ҳаётининг маҳсули барбод бўлганди.

Ўғли Эдисонни лабораториядан унча узоқ бўлмаган жойда кўрди. У тик ҳолда ёнғинни кузатиб турарди. Эътиборлиси, мутлақо хотиржам ва ўзини босиб олганди. Табассум билан ёнғин манзарасига тикилиб туриб рафикасини олиб келишларини сўради. Уни олиб келишгач, шундай деди:

— Қара, бунақасини ҳаётда бошқа кўрмайсан. Офатлар – буюк неъмат. Ахир, ҳозир бизнинг барча хатоларимиз ёниб кетяпти. Энди, Худога шукрки, ҳаммасини бошидан бошлашимиз мумкин.

Сизга тузоқни фақат ўтмиш эмас, бугунги кунингиз ҳам тайёрлаб қўйиши мумкин. Аксарият инсонлар орзулари рўёби айни дамда шуғулланиб турган фаолиятлари билан боғлиқ деб ҳисоблайдилар. Аслида, ҳаёт мазмунини бошқа соҳаларда ҳам англаш мумкин. Эҳтимол, калит сизнинг ўтмишингизда яширингандир. Бир вақтлар ўзингиз воз кечган орзуларингизни эсланг. Ҳаётингизни тўлиқ ўзгартириш учун сизда куч етарли эканини англаб етинг.

Бир киши уйнинг калитини йўқотиб қўйди ва излай бошлади. Уни кузатиб турган қўшни аёл ёрдамга келди. Ҳамма бурчакларни, ҳаттоки буталар тагини яхшилаб қараб чиққан қўшни аёл унинг фақат фонар атрофида айланиб бир неча қадамдан узоққа кетмаётганлигини сезиб қолди. Ҳайрон бўлган аёл унга бошқа жойларни ҳам қидириб кўришни маслаҳат берди, ахир, калитни фонар тагида эмас, балки бошқа жойда йўқотиб қўйган бўлиши ҳам мумкин-ку. Шунда у жавоб берди: «Албатта, мен уни бошқа жойда тушириб қолдирган бўлишим ҳам мумкин, бироқ фонар таги ёруғда».

Инсонга телекўрсатувлар дастури, театр дастури, транспорт ҳаракати жадвали доимо керак. Чунки у ўз вақтини режалаштиришни истайди. **Ахир, ҳаракат тезлиги унинг йўналишидан муҳимроқ бўлиб қолгани кулгили эмасми?** Ахир, дақиқаларни тежаб, орзуларни хароб қилиб ва ҳаётнинг бир неча йилларини бекорга йўқотиш хавфли эмасми? Барчасининг сабаби – у ҳаракатланаётган йўналиши ҳақида ўйламади, кун келиб кечаги ва ҳозирги кунга ўхшамаган ажойиб бир кун келишини англамади.

Каплан ўзининг биринчи журналига йигирма беш ёшида асос солди. У ҳақиқий меҳнатсевар эди. Ўн беш йил давомида журнални энг етакчилардан бирига айлантди ва унинг ададини сезиларли даражада оширди. У куни бўйи ишларди. Кейин эса қирқ ёшга тўлгач, журнални сотиб юборди. Хўш, нима бўлди?

Бир куни Каплан Малернинг иккинчи симфонияси уни сеҳрлаб қўйди. Қалбида мудроқ босиб ётган ҳиссиётларини уйғотиб юборди. Бироқ у яна бир нарсани тушунди. Ижрода нимадир етишмасди. Эҳтимол, Малернинг ўзи тинглаб кўрганида ёқмаган бўларди.

У ўзининг нашриётини сотиб юборди ва дирижёр бўлишга қарор қилди. Атрофдагилар уни ақлдан озган деб ҳисобладилар. Ахир, у аввал ҳеч қачон бу иш билан шуғулланмаган, бирорта мусиқа асбобини чалмаганди. Дўстлари ҳам уни ақлдан озди деб ўйлашди. Ҳаттоки нотани ҳам билмайдиган ишбилармон тўсатдан қирқ ёшида дирижёр бўлишга қарор қилаётганди-да! Жуда кулгили-ку бу. Бироқ Каплан танқидларга эътибор бермади. Ўз олдига Малернинг симфониясини ҳеч ким чалмагандек чалиш мақсадини қўйди.

У чалишни ўргана бошлади. Энг зўр дирижёрлардан дарс олди, орзусини рўёбга чиқариш устида тинмай меҳнат қилди. Орзуси икки йилдан сўнг ҳақиқатга айланди. 1996 йилда Жилберт Каплан АҚШда классик мусиқа альбомини ёзди ва у жуда катта муваффақиятга эришди. Шу йилнинг ўзида у машҳур дирижёр сифатида Зальцбург шаҳрида классик мусиқа фестивалини очди.

Ҳар гал фикрларингизни орзу сари йўналтирган ҳолда ҳозир жойлашган нуқтангиз билан интилаётган нуқтангиз орасида алоқа боғлайсиз. Ҳар гал орзунинг амалга ошишига ишонч ортиб боради. Ишонч эса муваффақиятга йўналтирилган самарали амалларга айланади.

Кўнглингизга ёққан ҳаёт билан яшанг. Бизнинг олдимизда ҳамиша танлов бор: биз ёки орзуимиз асосида яшаймиз ёки бошқаларнинг орзулари амалга ошишига ёрдам берамиз. Авраам Линкольн онаси вафоти олдидан ўғлига шундай деган:

— КИМДИР бўлишга ваъда бер.

Авраам онасига ваъда берди ва уни бажарди. Гап АҚШ президенти Авраам Линкольн ҳақида кетяпти. Унинг таржимаи ҳолини мен аввалги «Омад зинасининг етти поғонаси» китобимда келтирганман. Линкольн бизнесда икки марта касодга учраган. Етти марта турли сайловларда мағлуб бўлган: маҳаллий, конгресс, сенат ва президент сайловларида. Ниҳоят, узок йиллардан сўнг Авраам Линкольн АҚШ президенти этиб сайланди.

У, билганингиздек, кўл урган жамики ишларида омадсиз эди. Бу нарса қирқ ёшигача давом этди. У ҳеч қаерлик жаноб ҳеч ким эди. Токи онасига берган ваъдаси ҳамда ҳаёт ташвишлари унинг ҳаётига кириб келмагунича! Шу сабаб ақли ва юрагидаги мудроқ босиб ётган даҳо уйғонди ва ҳақиқатдан ҳам дунёга буюк инсонни етказиб берди. Англаганингиздек, ғолиблар ҳаётнинг уни ўртамиёна яшаш учун жуда ҳам қисқалигини биладилар. Янги ҳаёт бошлаш учун талофатни кутиш шарт эмас. Агар инсон ҳаётда бахтсизлик, ғам-ташвишдан қочишни уддалай оламан деб ўйласа, у ҳаёт ҳақида ҳеч нима билмас экан.

Сиз улкан тоғ оқимларини кесиб ўта оладиган инсонларни кўрганмисиз? Бундай кўл ёки ирмоқни кесиб ўтишнинг хавfli томони шундаки, кучли тўлқинлар инсонни оёғидан уриб йиқитиши, сув тагига олиб кириб кетиб, ўткир тошларга бориб уриши ва уни ҳалок этиши мумкин. Нариги қирғоққа ўтиш учун катта тошни олиш ва уни кўкраккача кўтариш керак. Қанча оғир бўлса, шунча яхши. Ва ундан посанги сифатида

фойдаланиш лозим. Қўшимча юк оёқнинг кўл тагида мустаҳкам туришига ёрдам беради ва инсон хавфдан халос бўлган ҳолда осонгина нариги кирғоққа ўтиб олади. Ҳаётда ҳам худди шундай. Ҳаётнинг хавфли оқимларидан ўтаётганимизда душманларимиз доимо бизни тўғри йўлдан адаштиришга ва ҳалок қилишга уринади. Бизга юк-посанги вазифасини бажарадиган ва йиқилишимизга йўл қўймайдиган ғам-ташвиш керак бўлади.

Ҳаёт йўлларида синовлар, оғир кунларга дуч келганда (келиши аниқ) ўзимизни қандай тутишимиз керак?

1. Айбни бошқаларга ва вазиятга тўнқашни бас қилинг.

Муаммо муҳим эмас, биз уни қандай қабул қилишимиз муҳим. Токи ўзининг омадсизлигига бошқаларни айблашни бошламагунча ҳеч ким мағлуб эмас. Кимнингдир айбига эътибор қилманг, муаммонинг ўзига эътибор қилинг.

2. Муаммони яхшилаб таҳлил қилиб чиқинг:

- а) у нимадан ташкил топганини ўрганиб чиқинг;
- б) агар бу муаммони ҳал этмасангиз, нималар бўлиши мумкинлигини ўйлаб кўринг;
- в) муаммони қабул қилиш усулларида биттасини танланг;
- г) ўзингиз тасаввур қилган усуллардан энг ижобийсини танланг ва худди шу йўлда ҳаракат қилинг.

Олдингизда молиявий муаммо турибдими? Ўйлашни бошланг. Одатда, гап фақат пулнинг ўзига эмас, балки фикр юритиш тарзига ҳам боғлиқ бўлади.

3. Аниқ амалларни бажаринг.

Лимонни лимонадга айлантинг. Ҳар бир тўсиқ имконият бўлиши мумкин, ҳаракат қилинг, таслим бўлманг. Нимадир қилинг! Ким биландир маслаҳатлашинг. Ҳар бир муаммода кўплаб имкониятлар мавжуд. Завқ-шавқ, иштиёқни сақлаб қолинг.

4. Вазиятни назоратингизга олинг.

Вазиятлар сизни бошқаришига имкон берманг!

Бошқаларнинг сизни назорат қилишларига имкон берманг.

Келиб чиқишингиз, ирқингиз, миллатингиз ёки маълумотингизнинг йўқлиги сизга ҳукмрон бўлишига йўл қўйманг.

Ҳаётда ўзингизга ҳеч қандай чекловлар қўйманг.

Қўрқув, умидсизлик, чарчоққа берилманг.

Доимий пессимистларга кулоқ солманг!

Ўз тақдирингизнинг соҳибига айланинг. Зеро, бугунги қарор эртаси куни ҳақиқий воқеликка айланади. Тақдир зарбаларидан кейинги ривожланишингиз ва ҳаётини муваффақиятлар учун трамплин сифатида фойдаланинг.

2-машқ.

Ўз ҳаётининг лойиҳачиси.

Мен бугуноқ ўз ҳаётимнинг лойиҳачисига айланаман. Бунинг учун мен қуйидагиларни бажаришим керак:

1. Бугун мен ўзимга «дам» бераман - шунчаки ўтираман ва хотиржам бўлиб, ўзимнинг ички овозимни эшитиш учун оҳиста қадамлар билан юраман.

2. Сўнгги етти йил давомида ҳаётимда нималар рўй берганини ёдга оламан. Янги нарсалардан нималарни билдим, нималар қилдим, қанча пул топдим, нечта янги одамлар билан танишдим? Менинг шахсиятим қанчалик ўзгарди, нималарни бошимдан ўтказдим? Биламанки, сўнгги етти йил мобайнида бошимдан бундан кўп турли воқеалар ўтади.

3. Мен ўзимга қуйидаги саволларни бераман:

— Агар имкон туғилса, ким бўлишни истардим ва бунинг учун нима қилган бўлардим?

— Менинг орзуларим қандай?

— Етти йилдан кейин қандай инсон бўламан?

4. Тан оламан: танлаш имконияти ўзимда. Истаган вақтимда ҳаётимни ўзимга муносиб тарзда ўзгартира оламан. Ўз ҳаётимнинг соҳибиман ва

бахтли яшашни истайман.

5. Менда бир лаҳзага ўзгалар ҳаётда эришишни истаган мақсадлари учун зарур ҳамма нарса: вақт, пул, маълумот, тажриба, дўстлар, танишлар, воситалар ва ҳ.к. бор деб тасаввур қиламан. Агар имкониятларим мутлақо чегараланмаган бўлса, ўзим ва оилам учун қандай ҳаётни истаган бўлардим?

6. Ўз тасаввурларимга эркинлик бераман ва бу борада пайдо бўладиган барча фикрларни ёзаман. Бу аслида нималар билан шуғулланмоқчи эканлигим ва қобилиятим нимадан иборатлигини аниқлаб олишга имкон беради.

Кунлардан бир куни тонгда беш ёшли қизалоқ онасининг каравотига югуриб келиб сўради:

— Ойижон, катта бўлсангиз ким бўласиз?

Она қизим янги ўйин ўйлаб топибди деб шундай жавоб берди:

— Менимча, катта бўлсам она бўламан.

— Сиз она бўлолмайсиз, - эътироз билдирди қиз. – Сиз ҳозир онасиз-ку! Айтинг, ким бўлмоқчисиз?

— Хўп, яхши, ўқитувчи бўламан.

— Нотўғри. Сиз ҳозир ўқитувчисиз.

— Қизим, кечир, сенга нима дейишга ҳам ҳайронман.

— Ойи, шунчаки катта бўлсангиз ким бўлишингизни айтинг. Ахир, ўзингиз хоҳлаган ҳар қандай инсон бўла оласиз-ку.

Шунда она тушунди. Бироқ бу фикр шунчалик қутилмаган эдики, у ҳеч нима дея олмади. Мзкур суҳбат ҳеч нарсани англатмаса-да, қизининг наздида у истаган инсонига айланиши мумкин эди. Оила, иш, кундалик ишлар, иккита фарзанд – буларнинг барчаси бир лаҳзанинг ўзида унинг учун аҳамиятини йўқотди. Қизи онасининг келажаги порлоқ ва у ҳали ҳам орзу қилишига қаттиқ ишонади. Онаси ўсиши керак, унинг ҳали қиладиган ишлари жуда кўп.

Ахир, сиз орзу қила оласиз!

Сиз истаган одамнингизга айланишингиз мумкин!

Ўз олдингизга бутун ҳаётингиз учун мақсад белгилаш ва шунга кўра ҳаракат қилишга ҳаққингиз бор!

Сиз ажойиб ҳаёт кечириш ҳуқуқига эгасиз.

Сизнинг ўтмишингиз келажагингизга умуман ўхшамайди.

Истаган вақтингизда истаганингиздек ҳаётни ўзингиз учун барпо этишингиз мумкин!

2-боб. Фаолият ёки мақсадга эришиш

Бизнинг умидларимиз ва улар асосида пайдо бўладиган мақсадлар ҳаётда нимага эришишимизни аниқлаб беради. Агар биз бу йўналишда ишлашни истасак ва қатъий интилсак, барча орзуларимизга эришамиз. Энг асосийси, мақсадимиз жуда ҳам кичик бўлмасин. Бошиданок эриша олмайман деб мақсаддан воз кечиш керак эмас. **Ёшимиз улғайган сари биз бир нарсадан – қилмаган ишларимиздан афсусланамиз.** Тасаввур қилинг, бир кун келиб орқага назар ташлаб шундай деб сўрашингиз қанчалик ёқимсиз бўлади:

— Агар олдимга бундан-да улкан мақсадларни қўйганимда, ҳаётим қандай кечарди?

Ноаниқ истаклар – бу ҳали мақсад эмас. Агар сиз даромадингиз ўсишини истасангиз, бу истак заруриятга айланиши лозим. Сиз орзуларингиз билан ўзингизни шунчалик бирлаштириб юборишингиз керакки, натижада агар мақсадингизга етиша олмасангиз, ўзингизни азоблайдиган даражага етишингиз лозим. «Улкан мақсадга эришсам ёмон бўлмасди» деб ўйлаб, сўнгра ҳақиқатда ҳаракат қилиб унга эришадиган инсонни топишингиз мушкул.

Ҳаётда маълум чўққиларга эришган инсонлар «бажариб бўлмас» мақсадларни ўз олдиларига қўядилар. Улар ўз қилмишлари билан воқеликни ўзгартиришади. Ғолиблар ўз тасаввурида орзуси билан шунчалик уйғунлашиб кетганки, мавжуд ҳолат уларни қониқтирмайди. Сиз минглаб бўлақлардан иборат суратни йиққанмисиз? У ҳолда қайси бўлақни излашни

билиш учун сурат намунасини тасаввур қилиш қанчалик муҳим эканлиги сизга маълум. Ҳаёт сурати анча кенг ва уни «йиғиш» анча қийинроқ. Шунчалик кўп китоб, журнал, маслаҳатчилар, семинарлар, Интернет сайтлари, ҳолатлар... кўпки, кераклисини танлаш учун **кўз олдингизда зарур «намуна»ни – аниқ мақсадни танлай билиш керак.**

Аввалига ҳақиқатда бу мақсадларга эришишимиз ёки эришмаслигимиз муҳим эмас (Бу юқорида айтилган барча нарсаларга қарама-қарши бўлиб туюлиши мумкин. Бироқ мазкур китобни ўқиш жараёнида шунчаки сизга шундай туюлганини тушуниб етасиз). Мақсадга эришгач, бунинг шунчаки ҳаёт йўлимиздаги ўткинчи бекат эканлигини аниқлаймиз. **Биз у ёки бу мақсадга эришиш учун яшаётганимиз йўқ. Мақсадлар фақат ҳаётда йўлни осон топишимизга хизмат қилади.**

Шундай қилиб, мақсадлар кўйидаги афзалликларга эга:

1. Улар бизга ҳаракатланишимиз лозим бўлган йўналишни кўрсатади. Акс ҳолда, биз қайси томонга ҳаракат қилишни билмасдик.

2. Улар бизнинг олдинга ҳаракатимизга маъно бағишлайди. Йўлимизда учраган имкониятлар маъносини тушунсаккина ундан фойдалана оламиз.

3. Улар бизга ҳаракатланиш учун мотивация ва рағбат беради.

Мақсад қўйиш масаласи билан жиддий шуғуллансангиз, албатта, баъзи қарама-қаршилиқларга дуч келасиз. Бир жойда мақсад сиз учун мутлақ заруриятга айланиши керак дейилса, бошқа жойда унга эришиш ёки эришмаслик унчалик муҳим эмас дейилади. Гоҳо иложи борича юқори мақсадларни қўйишингиз керак, гоҳо ҳақиқатда эришиш мумкин бўлган натижаларни режалаштириш лозим. Барча мақсадларга эришиб бўлмасликнинг яна бир сабаби шу. Бироқ мақсад қайси йўлдан ҳаракат қилишимизни белгилаб беради. **Мақсад қанчалик юқори бўлса, йўл шунчалик мароқли бўлади, ўзимиз ҳам шахс сифатида юксакроқ мартабада тураемиз.** Натижада:

— Кўпроқ фойда бера бошлайсиз, чунки маош ва иш ўрнининг қулига

айланмайсиз.

— Таваккал қилишда эркин бўласиз. Бу ҳаётингизни қанчалик ўзгартириши ҳақида бир ўйлаб кўринг.

— Ўз «мен»ингиз чегарасини кенгайтирасиз ва аслида сиз учун аталган нарсага кўпроқ хизмат қила оласиз. Олдингизга улкан мақсадларни кўйишингиз мумкин.

— Сиз орзу қилган гуруҳни туза оласиз.

— Ўз имкониятларингизни тўлиғича ишга соласиз ва мўл-кўлчиликда яшай оласиз.

— Ўзингиздан кўнглингиз тўлади, бахтли бўласиз — ҳаётингиз мўъжизага айланади.

Мақсадларнинг «турлари» қандай бўлади? Мақсадларнинг етти хил тури мавжуд: **жисмоний. молиявий. рухий. мавқеий. оилавий. психологик ва ижтимоий.** Одамлар асосан молиявий мақсадларга эришиш ва молиявий жиҳатдан мустақил бўлиш учун биринчи қадамларини ташлайдилар. Биринчи эволюцион қадамни ташлаб молиявий эркинликка эришиб, бир пайтнинг ўзида вақт жиҳатдан эркинликка эришасиз. Вақт эркинлиги — иш сиз учун эрмакка, эрмак эса ишга айланади дегани, ундан роҳатланасиз. Сиз унга эга бўласиз, у эса сизга эга бўлади. Хотиржам тарзда ўзингизга истаган пайтингизда дам олиш, таътилга чиқишни белгилайсиз. Ойига бир ҳафта барча ишлардан узоқлашиб дам олишингиз мумкин. Бу эса бир йилда уч ой дам олишга тўғри келади. Шунга қарамай, даромадларингиз камаймайди, кўпайишда давом этади. Дам олиб, қувватга тўлиб, ишни янада ривожлантирадиган янги ғояларни амалга татбиқ этишга тайёр ҳолда ишга қайтасиз.

Эҳтимол, ушбу китобни ўқиш жараёнида кўп ўринларни молиявий мақсадларга ажратганимдан ҳайрон бўларсиз. Ҳайрон бўлманг. Пул — ҳалол ишлаб топилганларини назарда тутяпман — бу сиз кўрсатган хизматлар миқдорини ўлчашга қодир ўлчов, холос. *Сиз керагидан ортиқ пулни ишлаб топшига мажбурсиз. Бу билан сиздан истеъдоди камроқ*

инсонлар учун ишлаш имкониятини яратиб берасиз. Аксарият инсонлар пулни ҳар қандай ёмонликнинг илдизи деб ҳисоблайдилар. Мутлақо ундай эмас. *Барча ёмонликнинг илдизи — пулга меҳр қўйишда. Пулни Худога айлантирманг.* Сулаймон (а.с) шундай деган экан: «Кимки кумушни севса, кумушга тўймайди». Маъноси оддий: агар пул бизнинг Худомизга айланса, қанча кўп бўлишидан қатъи назар, у ҳеч қачон бизни тўйдира олмайди. Бу аён ҳақиқатдир. Чунки сўнгги бир йил ичида юздан ортиқ миллионер оламдан ўтди. Уларнинг барчаси умрининг охиригача янада кўпроқ пул ишлашга интилиб яшади.

Мисол тариқасида қуйидаги ривоятни келтирамиз: дунёда пулни барча нарсдан юқори қўйган йигит яшаган экан. Одамлар билан пулининг қанчалигига қараб гаплашаркан. Отаси ўғлининг феъл-атворидан хавотирга тушибди. Бироқ ҳеч нарса қила олмабди. Бир куни ота ўғлини чақириб сўнгги истагини бажаришини сўрабди. Унинг сўнгги истаги ўлганидан сўнг оёғида пайпоғи билан кўмиш экан. Ўғлига уни дафн қилганларидан сўнггина очиш шарти билан сариқ конверт берибди. Кўп ўтмай ота оламдан ўтибди. Одатга кўра дафндан олдин майитни ювиш лозим эди. Бироқ ғассол марҳумнинг пайпоғини ечмасдан ювишдан бош тортибди. «Унда ўзингиз ювинг», — дебди. Ўғил иложсиз пайпоқни ечибди.

Марҳумни дафн қилиб, қабристондан қайтиб келгач, ғамга чўмган ўғил хонасига кириб отаси қолдирган конвертни очиб қуйидаги сўзларни ўқибди:

— Кўрдингми, ўғлим, шунча йил ишлаб ўзимнинг йиртиқ пайпоғимни ҳам олиб кета олмадим. Пулни севган ҳеч қачон пулга тўймайди.

Пул — бу асбоб, қурол. Ҳар қандай асбоб, масалан, болға сингари у билан инсонни ўлдириш ёки инсонлар учун фойдали нарсаларни барпо этиш, қуриш мумкин. Шунингдек, пулни турли мақсадларда: қотиллик, уруш, наркотик сотиш ёки қўшимча иш жойлари яратиш, хайрия ёрдами бериш, шифохона, мактаб қуриш. Сиз молиявий жиҳатдан эркин бўлиш даражасида пулга эга бўлишингиз мумкин. Молиявий эркинлик ва вақт

эркинлигига эришсангиз, ўзаро муносабатларда ҳам тўлиқ эркинликка эришасиз. Сизда ва яқинларингизда ҳаётнинг бебаҳо неъматларидан роҳатланиш учун етарли вақт ва восита бўлади. Яқин инсонларингиз билан муносабатларингизни маъноли, ёқимли, меҳрли қилиш имконияти туғилади.

Шунингдек, руҳий эркинликка эришишга интилиб, *руҳий оламингизни* бойитишингиз мумкин. Келинг, *вужуд эркинлигини* ҳам унутмайлик. Мустаҳкам соғлиқ эркинликнинг олий шакллари билан бири хисобланади. Жисмоний машқларга етарли даражада вақтингиз бўлади, энг яхши таомларни сотиб олиш, энг зўр тиббий хизматлардан фойдаланиш, соғлиғингизни асраб-авайлашга қудратингиз етади.

Эркинликнинг бу шакллари сиз учун Олий эркинликни бахш этади — ичингиздаги ухлаб ётган даҳони уйғотиш имконияти юзага келади. Гарвард университети доктори Говард Гарднер ўз тадқиқотларида ҳар бир инсоннинг ичида даҳо борлигини исботлаб берди. Олий эркинликка эришиб, ўзингизда ҳақиқий даҳони кашф этиш ва уни инсониятга хизмат қилдириш имконига эга бўласиз. Шундай экан, ўзингиздаги даҳони тезроқ кашф этинг!

Сиз даҳомисиз? «Ҳа» деб жавоб беринг. «Даҳоликни қандай намоён этсам экан?» - деб сўрашингиз мумкин. Ўз даҳолигини намоён этиш дегани қандай ҳаётни истаётганини англаш ва ҳақиқий моҳиятингизни очадиган ишни бажаришдир. Мамлакат миқёсида ва дунёга машҳур омадли инсонлар ва сиёсатчиларни ёдга олинг — бу инсонлар ўз даҳоликларини намоён эта олган инсонлардир. Улар ўзлари муносиб бўлган ҳаётда яшамокдалар. Уларнинг бошқа нарса билан шуғулланишларини тасаввур этиш қийин. Улар бежиз бундай муваффақиятга эришмадилар.

Ўзида даҳоликни оча олган инсонларга хос белгилар тўртта:

1. Иштиёқ. Улар ўзлари шуғулланаётган ишни севадилар. Агар бунинг учун пул тўламасалар ҳам, севимли ишлари билан бепул шуғулланишга тайёрлар.

2. Истеъдод. Улар ишларининг моҳир устасидир. Буни хоҳ истеъдод,

хоҳ қобилият, хоҳ даҳолик деб атанг - ҳаммаси уларда мавжуд.

3. Қадриятлар. Улар учун бажараётган ишлари хаддан ташқари муҳим.

4. Такдир. Улар бажараётган ишлари учун яралганликларини, бу ишлари билан жуда катта ёрдам бераётганликларини ҳис этадилар. Уларнинг иши рухий ўлчамга эга. Бу — уларнинг такдири.

Даҳолик фақат буюк инсонларга хосми? Ҳеч ҳам ундай эмас. Ўйлашимизча, *ноёб даҳо ҳар бир инсоннинг ичида мавжуд, шу жумладан, сизда ҳам. Сиз ўзингизни буюклик даражасигача ривожлантиришга қодир ноёб истеъдод, қобилият, қизиқиш ва қадриятларга эгасиз.*

Ўз даҳойимизни юзага чиқаришни қандай бошлайлик? Илтимос, куйида келтирилган тўрт қисмдан иборат даҳойингиз рўйхатини тўлдиринг. Мазкур машқнинг мақсади - шахсиятингизнинг ноёб қирраларини англашга ёрдам бериш. Ўз «мен»ингизнинг ич-ичига қанчалик чуқур кириб борсангиз:

— кундалик фаолиятингизда шунчалик фаол бўласиз;

— имкониятларингизни шунчалик ишга соласиз;

— шунчалик кўп муваффақиятга эришасиз;

— шунчалик тезроқ мақсадларингиз ва орзуларингизни рўёбга чиқарасиз.

3-машқ.

Даҳонинг рўйхати.

Қулайроқ ўтириб олинг. Ўзингизни бўш кўйинг ва ушбу саволга ёзма равишда жавоб беринг: «Менинг даҳойимни нима ўзида акс эттиради?»

Иштиёқ: мен қайси ишни қилишни яхши кўраман? - Қайси иш фаолияти мени завқлантиради ? - Нима мени ҳаётда ҳаяжонга солади?	Истеъдод: мен нимада кучлиман? — Қайси ишда мени мақташади ? - Ўтмишда қайси ишим билан ажралиб турардим?
--	--

- Менинг сирли иштиёқларим қандай?	- Қаерда энг кўп муваффақиятга эришганман ?
- Менинг қизиқишларим қандай?	- Менинг кучли жиҳатларим қандай?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Қадриятлар: Мен учун нима муҳим?

- Бой бўлсам нима қилардим?

- Нима учун курашишга тайёрман?

- Нима учун курашишга тайёр эмасман?

- Нима учун таваккал қилишга ҳам розиман?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Муваффақиятга эришиш ва орзуларни рўёбга чиқариш учун ўзингиз шуғулланаётган ишга иштиёқ билан киришингиз лозим. **Бу муҳаббат муваффақиятни таъминлайдиган улкан қудрат.** Инсонни бошқарадиган асосий куч унинг ҳиссиётлари эканлигини ёдингизда сақланг. Совуқ билим ва қобилият эмас, айнан ҳиссиётлар инсонни яхши ғояларини моддий ва маънавий қадриятларга айлантиришга чорлайди. Агар сиз ишингизни

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Тақдир: Мен нима учун тугилганман?

- Ҳаётдаги ўзимгагина хос вазифам нимадан иборат?

- Аллоҳ мендан нима истайди?

- Ўзимга хос имкониятларим қандай?

- Қай борада ҳаётни ўзгартиришга қодирман?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

севсангиз, у билан шуғулланиш анча осон. Сизга тавсиям:

1. Ўзингиз севган ишни қилинг.
2. Катта қўшимча қийматни яратинг.
3. Меҳр-муҳаббат қудратидан фойдаланинг.

Чиндан муваффақиятли бўлган инсонлар ўзлари севган ишлари учун пул оладилар. Чунки улар албатта ўз ишларини сифатлироқ, тезроқ ва ижодкорона бажарадилар ва чарчоқ нималигини билмайдилар.

Умуман олганда, муваффақиятга ҳаракатланиш йўналишини аниқлаётганда сиз бир қанча муҳим вазифаларни ҳал этишингиз лозим:

1. Айти дамда қаердалигингизни тушунишингиз керак.
2. У келганда таниш учун муваффақият қандай талабларга жавоб беришини аниқлаб олиш.
3. Ишлаб чиқилган режани амалга ошириш бўйича куч ва воситаларни тақсимлаб, мақсадни аниқлаш.
4. Танланган мақсадга мувофиқ тарзда ўз ички ҳолатингизни шакллантириш.
5. Олдиндаги мақсадга ҳаракатлана туриб орқага қарамаслик.
6. Мақсадни амалга ошириш жараёни ёки мақсаднинг ўзи сизга ва яқинларингизга зарар келтириши мумкинлигини ҳаёлан тасаввур этиш орқали мақсад ва вазифаларнинг мусаффолигини текшириш. Мақсад йўлида йўқотишлар ва қурбонлар қанчалик? Ўйинни бошлашга арзийдими?

Бор куч билан мақсадга интилишдан аввал ҳозир қаерда эканлигингизни фикран аниқлаб олинг. Ўзингизни кинозалда деб, ҳаётингизни сиз томоша қилаётган кино деб тасаввур қилинг. Шошманг. Фильмни бошидан-охиригача, эсингизни таниганингиздан то ҳозирги кунгача бўлган ҳаётингизни кўриб чиқинг. Хотиранингизга ёзилган барча ходисаларга, айниқса, эслашни истамайдиганингизга алоҳида эътибор беринг.

Муваффақиятга ҳаракатланаётган йўналишни танлашданда масъулиятлироқ ва муҳимроқ нарсани тасаввур этиш қийин. Ҳаракат

йўналишини, севимли иш учун ҳақ олиш, сиз истамайдиган ва ёқтирмайдиган ишни бошқалар қилиши учун пул тўлаш шароитларини яратиб, аниқлаб олиш зарур.

Тоғам Назирбой ака умр бўйи мактабда ўқитувчи бўлиб ишлади. Кичик маошга етти фарзанддан иборат катта оиласини таъминлаш билан биргаликда фарзандларига таълим олиш, олий маълумотли бўлиш имкониятини яратиб берди. Нафақага чиққач ҳам ишлашда давом этди, чунки ишини севарди. Ўйлашимча, агар унга пул беришмаса ҳам ишлайверган бўларди. Ундан юз метр нарида озғин, касалманд дўсти Тожимурод ака яшарди. У соғлиқ учун зарарли объектда ишлаб, эрта нафақага чиққанди. Улар маҳалланинг тадбирларида тез-тез учрашиб, турли мавзуларда суҳбатлашардилар. Бир куни Тожимурод ака тоғамдан нега мактабда ишлаётганини сўради. Тинчгина дам олган яхши эмасми деди. Унинг ишлаётганини, боз устига, лавозими кўтарилиб мактабда мудир қилиб тайинланганини эшитиб ҳайрон бўлиб деди: _

— Ў-ҳў, мен кун бўйи мактабда дафтар ва китоб тита олмасдим. Бу мен учун эмас.

Албатта, тоғам ҳам Тожимурод акадан нима иш билан шуғулланаётганини сўради. У фахр билан жавоб берди:

— Йўк, Назирбой, сен менинг ишимни ҳеч қачон эплай олмасдинг. Мен заводда печкаларга қум таширдим. Чунки мен бу ишни севардим. Ҳозир ҳам очик ҳавода оғир меҳнат қилишни яхши кўраман.

Гувоҳи бўлганингиздек, иккаласи ҳам ўз ишини севади. Агар уларнинг жойини алмаштириб қўйсангиз, иш севимли юмушдан чидаб бўлмайдиганга айланади. Ҳар қандай иш турли инсонлар учун севимли бўлиши мумкин. Бироқ ишга бўлган муносабатни ҳар доим назорат қилиш муҳим ва **агар кун келиб ишга боришни истамасангиз, истамаётганингизни ҳис этсангиз, ишингизни ўзгартиринг** ёки ўзингиз ўзгаринг. Орзуларингизни рўёбга чиқариш ва мақсадга эришишдаги тўғри йўлингиз шундай бўлади. Қачонки ўзингизга севимли йўлдан борсангиз,

пулга кўмилиб кетишингиз аниқ.

3-боб. Мақсадлар мавжудлигининг муҳимлиги

Камондан ўқ отиш деган спорт тури мавжуд. Камон ипини ҳеч қачон тортмаган инсонлар орасида буюк камончилар бор. Улар шунчалик мерганки, битта камон ва унинг ўқи ёрдамида мўлжалга теккиза оладилар. Мен бундай инсонларнинг нафақат кинода, балки мусобақаларда ҳам кетма-кет айна бир нишонга теккизганларини кўрганман. Биринчи ўқни марказий доиранинг нақ ўртасига отиб, кейинги ўқ отишда биринчи ўқни қоқ иккига ажрата оладилар.

Агар соғлиғингиз жойида бўлса, энг зўр мерганлардан ҳам яхши ота оласиз деган фикрдаман. Сиз болалар камонидан бошқа камонда отмаган бўлсангиз ҳам чемпионлардан кўра мўлжални аниқ нишонга олишга қодирсиз (ушбу таъкидимдан сўнг қошларингиз икки сантиметрча кўтарилиб тушганини ҳис этяпман). Бироқ... Тушунарлики, бундай чемпионни мағлуб этиш учун унинг кўзларини боғлаб турган жойида икки марта айлантириб, сўнгра қўлига камонни берсангиз, эҳтимол, шунда сизнинг мўлжалга теккизиш имкониятингиз уникидан кўпроқ бўларди.

Умид қиламанки, менинг ўхшатишимни жуда қулгили ҳисоблаб, шундай деяпсиз:

— Албатта, менинг имкониятларим кўпроқ бўларди! Инсон кўра олмаётган нарсасини қандай қилиб мўлжалга теккизиши мумкин?

Яхши савол. Бироқ мен сизга бошқа жавобни тайёрлаб қўйдим. *Агар бу чемпион кўришга қодир бўлмаган мўлжалга теккиза олмаса, сиз ўзингизда йўқ мақсадларга қандай қилиб эриша оласиз?*

Мақсадсиз инсон чамбараги йўқ кемага ўхшайди. У фақат оқим билан бирга сузади, лекин олдинга интила олмайди. У албатта ғам-ташвиш, мағлубият соҳилларида ҳаётини тугатади. Машҳур француз Жан Аври Фабр тантанали юриш қиладиган капалак қуртларидан бири устида ўзига хос тажриба ўтказди. Капалак қуртларининг ҳар бири олд томонда

судралаётган бошқа капалак қурти орқасидан кўр-кўрона эргашади. Шундай экан, уларнинг судралиши тантанали юришга ўхшаб кетади. Уларнинг номи ҳам шундан келиб чиққан. У бу ҳашаротларнинг бир қанчасини гултувак таглиги атрофига териб чиқади. Натижада улар доира ҳосил қилади. Олим тагликнинг ўртасига бу ҳашаротлар учун емиш ҳисобланган қайин игнабарглари қўйиб қўяди. Капалак қуртлар игнали емишлари атрофида ҳаракатлана бошлади. Соатма-соат, кунма-кун, тунма-тун таглик атрофида судралишдан тўхташмасди. Ниҳоят, улар чарчоқ ва очликдан нобуд бўлишди. Емишга бор-йўғи 15 сантиметр масофа борлигига қарамай, очликдан жон беришди. Чунки улар фаолият билан мақсадга эришишнинг жойини алмаштирдилар.

Кўпчилик инсонлар худди шу хатога йўл қўядилар. Натижада ҳаётда эришишлари мумкин бўлган ютуқларнинг озгина қисмигагина эришадилар. Имкониятлари чегарасида мислсиз бойликлар ётганига қарамай, уларга шу яқин орада мавжуд озгинагина хазина тегади. Чунки улар кўр-кўрона савол бермай, бетайин йўналишда бир доира атрофида ҳаракатланаётган кўпчиликка эргашишади. Ҳар доим ҳар қайси иш айнан шундай бажарилган, шу туфайли амал қиладилар.

Шу маънода улар анча машҳур қаҳрамондан унча фарқ қилмайдилар. Бу қаҳрамоннинг хотини уни дўконга озгина колбаса сотиб олиш учун жўнатади. Мазкур юмушни бажариб бўлгач, хотини ундан нега қассобдан колбасанинг иккита чеккасини кесиб беришини сўрамагани билан қизиқади. Қаҳрамонимиз ҳайрон бўлди: нега колбасанинг четини кесиш керак экан? Хотини унинг онаси шундай қилгани ва бунинг учун етарли асос борлигини айтди. Дарвоқе, онаси ўша пайтда меҳмон бўлиб келганди. Эр-хотин ундан колбаса чеккаларини нега кесишини сўрашди. Қайнона унинг онаси шундай қилганини айтди. Шунда қаҳрамонимиз, унинг хотини ва қайнонаси бувисига кўнғироқ қилиб учта авлодга тегишли сирни очишга қарор беришди. Бувиси колбаса четини кесишининг сабаби музлаткичнинг кичиклиги, агар колбаса чеккасини кесмаса сиғмаслигини айтди. Хуллас,

кампирда ўзининг бу ишини тушунтирадиган сабаб бор эди. Сизда-чи?

Аксарият инсонларда мақсад борми? Афтидан, йўқ! Кўчада истаган ёшни тўхтатиб сўрашингиз мумкин:

— Ишларингиздан қайси бири ҳаётингизда дуч келадиган муваффақиятсизликка қафолат беради?

Уларнинг бари кутилмаган саволдан ўзига келиб шундай дейди:

— Сиз нима демоқчисиз? Мен қилаётган ишлар муваффақиятсизликка қафолат беради демоқчимисиз? Йўқ, мен муваффақият учун ишлайман.

Ғожа шундаки, уларнинг кўпчилиги ростдан ҳам шундай деб ўйлайди.

Уларнинг деярли барчаси муваффақиятга эришаман, бироқ имкониятим кам деб ҳисоблайди. Жиддий равишда шуни таъкидламоқчиманки, агар биз бу юзлаб ёшларни олтмишга тўлгунича кузатсак, улардан фақат бештаси ўзи учун молиявий хавфсизлик ва ҳимояланганликни таъминлай олади. Фақат биттаси бой ва молиявий жиҳатдан эркин бўлади. Қисқаси, уларда Лас-Вегасда ютқазишдан ҳам кўпроқ ютқазиш хавфи мавжуд! Бундай оммавий омадсизликларга сабаб имконият йўқ эканлигига ишонмайман. Чунки Ўзбекистон жуда кўп имкониятларни тақдим этмоқда. Масалан, бир неча йил аввал қамоқдан бой маҳбус озодликка чиқди. Унда туғма (ҳеч бир сўз ўйинсиз) «омадсизнинг оқсоқланиши» касали бор эди. Шунга қарамай, у қамоқда деярли ҳақиқий тикув ательесини очиб бойлик тўплади. Қамоққа тушган бу одам бошқа хатога йўл қўймай, вақтни бекор ўтказмай қамоқдаги муддатини ўташга қарор қилди. Вақтни зое кетказмади, аксинча, уни ўзи учун ишлата олди. Гапнинг индаллоси, сизнинг олдингизда ҳам худди шу танлов имконияти мавжуд.

Наҳотки, муваффақиятга эриша олмайдиган инсонлар ҳаётда муваффақиятсизликка учрашни режалаштирадилар? Мен бундай деб ўйламайман. Муаммо шундаки, улар ҳеч нарсани режалаштирмайдилар. Агар ҳаётининг мақсадлар муҳим бўлса, нима учун фақатгина бир фоиз

кишилар ўз мақсадларини қоғозда қайд этадилар? Сабаби тўртта:

1. Биринчидан, уларни ҳеч қачон бу нарсанинг муҳимлигига ишонтиришмаган. Айтишган, бироқ ишонтиришгани йўқ.

2. Иккинчидан, бунинг қандай қилинишини билмайдилар.

3. Учинчидан, ўз олдларига қўйган мақсадларига эриша олмай қийин вазиятга тушиб қолишдан қўрқадилар.

4. Тўртинчидан, ўзлари ҳақидаги баҳоси паст, ички имиджи салбий. Ўзларини ҳаёт таклиф этаётган яхши нарсаларга муносиб деб ҳисобламайдилар. Шунинг учун ўзинг муносиб бўлмаган нарсани қоғозга ёзиб, унга интилишнинг нима ҳожати бор деб ўйлайдилар. Бу (мияларига сингдириб олган фикрга кўра) улар ҳеч нарсага эга бўлмайдилар деганидир.

Энди кучли бир фикрга тайёрланинг. Хуллас: **ушбу китобда келтирилган фалсафа ва жараёнларга амал қилсангиз, юқорида келтирилган тўртта сабаб йўқолади.**

Бу китобда мен сизни мақсаднинг қанчалик муҳимлигига ишонтираман. Уларни қандай белгилаш лозимлигини айтиб бераман. «Омад зинасининг етти поғонаси», «Танловингиз-тақдирингиз» номли китобларим ўзига баҳо бериш ва ўзи ҳақидаги тасаввур ҳақида бўлиб, бу китобни сотиб олгунингизга қадар ўзингизга ўзингиз кўпроқ ёқадиган бўлишингиз керак. Ҳаёт сизга такдим этадиган барча яхши нарсаларга муносиб эканлигингиз ва шунинг учун унга эришиш фақат сизга боғлиқ эканлигига инонишингиз шарт.

Одамлар ўз мақсадларини қоғозда қайд этмаслигига асосий сабаби - бу улардаги қўрқув. Шундай экан, келинг, бунга ақл билан ёндашайлик. Агар қўрқув ҳақиқатдан ҳам муаммоларингиздан бири бўлса, бу шунчаки дўстларингиз олдида ёмон аҳволда қолишдан қўрқишингизни англатади, шунинг учун ўзингизга ҳеч қандай мажбуриятни олмайсиз. Умуман олганда, сиз ярим ҳақсиз. Ким бўлишдан қатъи назар, агар тингловчилар сизнинг мақсадга эришишингизга ишонишлари ва буни исташларига ишончингиз комил бўлмаса, ҳеч ким билан мақсадни баҳам кўриш шарт

эмас. Шундай инсонлар борки, улар ўз мақсадларини қоғозга ҳам ишонмайдилар. Мабодо мақсадларига эриша олмасалар, уларда баҳона тайёр бўлади. Улар ўз олдиларига ҳеч бир мақсад қўймаганликларини ва ҳеч қандай муваффақиятсизликка учрамаганликларини таъкидлашади. Бундай муносабат улар учун хавфсизроқдек туюлади.

Фикр юритишнинг бундай йўналишига амал қилган ҳолда шундай дейишим мумкин:

— кема соҳилдан қўзғалмагани хавфсизроқ, чунки у хавф-хатарга бандаргоҳни тарк этгандан сўнггина дуч келади;

— самолёт ерда қолгани хавфсизроқ, чунки у аэпортдан учгандан кейингина хавф-хатарга дуч келади.

— у бўш тургани маъкул, чунки кимдир яшаса, унда бирор ҳодиса содир бўлиш хавфи бор.

Бироқ агар кема қирғоқда турса, моллюска чиғаноқлари тезроқ уни қоплаб олади ва натижада сузишга қодир бўлолмайди. Самолёт ангарда турганидан кўра бўш турганда тезроқ эскиради. **Ҳа, мақсад қўйганда унга маълум хавф-хатар ҳамроҳ бўлади, бироқ олдингизга ҳеч қандай мақсад қўймаганингизда хавф ундан-да кўп бўлади.** Сабаби оддий. Шунингдек, кемалар денгиз ва океанларда сузиш учун, самолётлар осмонда учиш учун, бино унда одам яшаши учун, инсон эса маълум мақсад учун яратилган. **Сиз сайёрамизда шунчаки эмас, балки маълум сабабга кўра яшаяпсиз. Яратилишингизга инсониятга тегиши мумкин бўлган фойдангиз сабабдир балки. Мақсадлар ўзингиз ва бошқалар учун кўпроқ нарса қилишга имкон беради.**

Биринчи қадам сизни ўз мақсадларингизни дарҳол шакллантиришни бошлашга кўндиришдир. Фараз қиламизки, эртага энг қадрдон дўстингиз Анвар сизга кўнғироқ қилади ва завқ-шавқ билан шундай дейди:

— Дўстим, менда яхши янгиликлар бор. Гуруҳимиз билан Туркияга уч кунлик сафарга кетяпмиз, хоҳласанг ҳамроҳ бўлишинг мумкин. Сендан ҳеч қандай харажат кетмайди. Эртага роппа-роса соат саккизда Тошкент

аэропортидан учиб кетамиз. Бизда яна икки киши учун жой бор. Бошлиғимиз бизни ўз шахсий самолётида жўнатяпти. Унинг соҳил бўйидаги вилласидан қўним топамиз.

Сизнинг биринчи реакциянгиз қандай бўлади? Қуйидагича бўлиши мумкин:

— Ажойиб. Бироқ ишим роса кўп. Сафарга тайёрланишга ва ишларимни тугатишга улгурмасам керак.

Гапингизни ниҳоясига етказмай туриб доно рафиқангиз қулоғингизга бир оз ўйлаб кейин жавоб беришни шипшийди. Гўшакни қўйишга улгурмай рафиқангиз билан ўйлаб, режалаштиришни бошлайсиз. Аввалига савол берасиз:

— Мен қилишим шарт бўлган нарса нима?

Қоғоз-қалам олиб қилишингиз керак бўлган ишларни ёза бошлайсиз. Сўнгра уларни муҳимлиги жиҳатидан рақамлаб чиқасиз. Мажбуриятларингизнинг баъзиларини бошқаларга топширасиз. Сўнгра дўстингизга кўнғироқ қилиб шундай дейсиз:

- Салом, Анвар. Биласанми, жадвалимга қараб чиқиб, ниҳоят, сафарга жўнашим мумкинлигини тушундим.

Камина кафолат бериб айтаманки, 24 соат ичида бир неча кунда бажарадиган ишларни адо этиб юборасиз. Шундай эмас-ми? Рухсатингиз билан сизга бошқа савол берсам: *нима учун ҳар кун Туркияга худди эртага кетадигандек ҳаракат қилмаслигимиз керак?* Нима сабабдан кейинги уч кунлик қилинадиган ишлар рўйхатини тузмайсиз? Худди фақат бир кун бордек уч кунлик ишни бир кунда бажаришга ҳаракат қилмайсиз. Менинг устозим доимо шундай дерди:

— Бу иш миянгни яхшигина ишлатадиган дўппини кийишга мажбур қилади.

Сиз ўз ақлий қобилиятларингиздан ишни бошлашдан аввал ҳаммасини ўйлаб кўриш, режалаштириш ва топшириқ беришда самаралироқ фойдаланасиз. Бу сизга шунчалик кўп иш қилишингизга имкон берадики,

натижада узоқ келажакда ҳаётингиз ўзгаради, Туркияда ёки кўнглингиз тусаган жойда яшашга қодир бўласиз. Сабаби тушунарли: сиз ўзгарасиз, қоронғилик аро адашиб юрадиган йўлчи бўлишдан қутуласиз ва яққол фикрли шахсга айланасиз. Сизнинг ҳаётингиз аниқ йўналишга эга бўлади.

Инсонлар тез-тез вақтлари йўқлигидан шикоят қиладилар. Аслида ҳақиқий муаммо — йўналишнинг йўқлигида. Айрим мутахассисларнинг фикрича, вақтни бекор ўтказсак, бунинг учун аслида бизни ҳибсга олишлари керак. Бироқ чуқур таҳлилда аниқланишича, вақтни бекор ўтказадиганлар бошқаларга эмас, ўзларига зиён қиладилар. Вақт дўст бўлиши ёки душманга айланиши мумкин. Унинг ҳаётда сиз учун кимга айланиши тўлалигича сизга, мақсадларингизга, ҳар бир дақиқадан унумли фойдаланишга бўлган қатъиятнингизга боғлиқ.

Мақсадларнинг мавжудлиги қанчалик муҳимлигини Ўзбекистон чемпионатидаги «Пахтакор» ва «Бунёдкор» жамоалари ўртасидаги ҳал қилувчи финал баҳсини тасвирлаган ҳолда тушунтирсам. Жамоалар чигалёзди машқлар қилишди, шуғулланишди, тўпни бир-бирларига оширишди ва бошлари билан зарба беришди. Қондаги адреналин моддаси етарли ўйинчиларнинг муҳим учрашувдан олдинги ҳаяжонлари ҳам тушунарли. Улар кийиниш хонасига қайтдилар, мураббийлар ўйиндан олдин сўнгги кўрсатмалар берди. Эмишки, бугун оқшом ё ғалаба қозонамиз, ё барчасини йўқотамиз. Ахир, бугунги оқшом бутун мавсумга тенг.

Ўйинчилар зўрға жавоб қайтардилар. Улар шунчалик асабий ва жанговар кайфиятда эдиларки, майдонга чиқадиган эшикни узиб олишларига сал қолди. Бироқ ям-яшил футбол майдонига чиққач, тўхтаб қолишди ва атрофга ҳайратланиб назар солишди. Уларнинг ҳайрати ғазабга айланди. Имо-ишора билан майдонда ўйинчиларнинг ҳақиқий мақсади бўлган дарвозаларнинг йўқлигини кўрсатишди. Қизишиб кетган йигитлар жаҳл билан мақсадсиз қандай қилиб ўйнаймиз дейишди, мақсадсиз ҳисобни очолмасдилар, муваффақият ёки мағлубиятни билмасдилар. Ўйин ўз маъносини йўқотарди. Улар зарба бериладиган мўлжалсиз футбол

ўйнамайдилар. Демак, футболчи учун мақсад муҳим, тўғрими? *Сиз учун-чи? Сиз ҳаёт аталмиш мусобақада олдингизда ҳеч қандай мақсадни кўрмай иштирок этишга ҳаракат қилмаяпсизми? Агар шундай бўлса, ҳисоб қандай?*

Ўзбекистоннинг турли шаҳарларидаги оғир касалликлар шифохонаси ва қариялар уйларида қизиқ ҳолат мавжуд. Уларнинг барчасида миллий байрамлардан олдин, тўй юбилейлари байрами ёки туғилган кунларда ўлим кўрсаткичлари кескин қисқараркан. Беморларнинг кўпчилиги Наврўзгача яна бир кун, Мустақиллик кунигача, ўзининг туғилган кунигача яшашни ўзига мақсад қилиб кўяди. Ўша кун келиши билан белгиланган мақсадга эришилгач, яшашга бўлган хоҳиши сусаяди ва ўлим кўрсаткичи ошиб кетади. Ҳа, ҳаёт ўзича кадрли. Бироқ то у мақсад сифатида бирор кадрли нарсага эга экан, давом этаверади. Ҳаётдаги мақсадлар муҳим. Буни деярли ҳамма билади. Бироқ ўз хоҳишига кўра ёки бефарқликдан ҳар бир инсон ҳаётнинг тор кўчаларида, энг кам қаршилиқларга эга йўлларда дайдишда давом этади ва қоронғилиқларда адашган йўлчига айланади. Инсон функционал жиҳатдан велосипедга ўхшайди. Агар мақсад сари ҳаракатланса, мувозанатни йўқотади ва йиқилиб тушади.

Луғат мақсадни қуйидагича таърифлайди: интилинадиган, эришиш исталадиган нарса. Бироқ аслида биз бажаришни мўлжаллаган иш режадир. Мен ҳеч бир муболағасиз айтмоқчиманки, **ким бўлишингиздан, қаердалигингиздан, нима билан шуғулланишингиздан қатъи назар, мақсадга эга бўлишингиз керак.** Буни бир доно инсон шундай таърифлаганди:

— Менга ўз мақсадига эга омбор хизматчисини беринг, мен уни сизга тарихда из қолдирадиган қилиб бераман. Менга мақсадсиз инсонни беринг ва мен уни омбор хизматчисига айлантириб бераман.

Мақсадларнинг зарурлигини яна бир бор таъкидлаш учун энг баланд чўққи — Жомалунгмага кўтарилган инсоннинг ушбу жасоратга қандай эришганини гапириб бераётганини тасаввур қилишни таклиф этган

бўлардим. Америкалик нефть магнатларидан бири ўз шогирди билан суҳбатлаша туриб унга улкан мақсадлар ва режаларни чизиб берди. Шогирд устози ёзган рақамларга ишончсизлик билан қаради. У эса азбаройи кизиқиб янада янги ва ундан-да улкан манзараларни чизди. Албатта, ўқувчи бу мақсадларга эришишни истарди, бироқ уларни қабул қила олмади. Бу мақсадлар унга эришиб бўлмайдигандек туюлди. Шубҳаларини миллиардер устозига айтганида у шундай деди:

— Мен ўз олдимга улкан мақсадлар қўйганим сабабли бойликка эришдим. Ростини айтсам, бу мақсадлар мен учун ҳам бажариб бўлмайдигандек туюларди. Бироқ уларга барибир эришдим.

Сўнгра у шогирдини ўз боғига таклиф қилди ва олис бурчакда ўсадиган улкан ошқовоқларни кўрсатди. Уларнинг бари бир-бирига ўхшарди. Фақат биттаси ғалати бошқалардан анча кичик эди. Чунки у бўш шиша идиш ичида ўсганди.

— Кўпчилик инсонларнинг ҳалокати шундаки, — деди миллиардер, — улар олдиндан ўзларини салбий натижага мослаб қўядилар. Бизнинг тараққиётимиз ўз олдимизга қўйган мақсадларимиз орқали аниқланади. Биз худди шиша идишдаги ошқовоқ каби уларга мослашиб қоламиз. Афсуски, аксарият инсонлар уларнинг ўсишини чегаралаб қўядиган майда мақсадларга рози бўладилар. Агар сен бир доллар топишни орзу қилсанг, ҳаёт сени бир доллар билан мукофотлайди. Ҳаёт жуда ҳам қисқа, шунинг учун уни тўғри келганича яшаб ўтиш керак эмас.

Мақсадлар оналарда бўлиши лозим. Савдо агентларида бўлиши зарур. Уй бекалари, талабалар, оддий ишчилар, шифокорлар ва спортчилар - барчасида мақсад бўлиши керак. Сиз бутун шаҳарни ёритмасангиз ҳам муайян мақсадларга эга бўлиб ўзингиздаги қудратни юзага чиқарасиз. Шунда кўп нарса ўзгара бошлайди.

Оддий инсон учун мақсад ҳаттоки от бўлиши мумкинлигига мисол. Ўтган йили дўстим Иссиққўлда яқин дўстлари учун туғилган куни тантанасида отлар пойгаси ва улоқ мусобақасини уюштирди. Мусобақада

Ерлан исмли йигит ғолиб чикди. Чин кўнгилдан табрикладим, ўзимни таништириб ундан сўрадим:

— Ерлан, сиз қандай қилиб мусобақанинг икки турида ҳам шундай ишончли ғалабага эриша олдингиз?

У менга ўз тулпори билан боғлиқ воқеани айтиб берди. Маълум бўлишича, Ерланнинг зотдор, севимли оти бўлиб, узоқ вақт давомида уни тозалаб, яхши парваришлаб машқ қилдирган. Буларнинг бари кўрик билан бирга ўтказиладиган катта кўргазма учун эди. Кўргазма очилишидан бир кун аввал ярим тунда — соат 4 да уйғониб отини якуний машқ қилдиришга олиб чикди. Тулпорининг лақаби Грива Арман бўлиб, ёллари ўрилган, териси сайқал берилган, пўлат сингари яракларди. Туёқлари куёш нурида учкун сочарди. Юган, узанги ва эгар тозаланган ва сайқалланган. Шундан сўнг нима бўлди? Умуман ҳеч нарса бўлмади. Тўсиқларни енгишга уста деб хисобланган Арман уларни енгишни истамади. У деярли бирорта ҳам сакрашни амалга оширмади. Ерланнинг оти уч марта сакрашдан бош тортиб, мусобақадан четлаштирилгач, шунча меҳнат беҳуда бўлиб чикди. Ерланнинг орзуси чилпарчин бўлди.

Ерлан ғазабланди, қалби жароҳатланди, эзилди. ***Инсон умидлари чиппакка чиққач, таслим бўлиши ва борини йўқотиши ёки энг шимариб вазиятга қарши бориб истаганига эришиши мумкин.*** Ерлан энг шимариб вазиятга қарши курашишга ва истаган орзусига эришишга - ғолиб бўладиган от сотиб олишга қарор қилди. Бироқ биринчи навбатда Арман учун нарх белгилади. Газетага реклама эълони берди. Қатъий савдолашди ва охир-оқибатда ўзи кўзлаган нархда пуллади. Йигит пулларини яшириб қўйиб, орзусидаги отни излай бошлади. Барча маҳаллий отхоналарни айланиб чикди. Бирорта кўргазмани қолдирмади. Нафақат Қирғизистондаги, балки Туркманистон, Қозоғистон ва Ўзбекистондаги от сотуви ҳақидаги барча эълонларни ўқиб чикди. Токи чиройли, икки ёшли Олмосни топмагунича қидиришда давом этаверди. Бу одамзод ва от ўртасидаги бир боқишдаги муҳаббат эди. Бироқ кичик муаммо пайдо бўлди. Олмоснинг нархи

Арманниқидан анчайин баланд эди. Бу вазият мақсадга бўлган интилишни бир оз секинлатди, холос. Чунки Ерлан мақсадга эришиш учун ҳаракат қилиш лозимлигига ишонадиган йигит. **Шунингдек, у агар назаринг етганчалик масофага етиб борсанг, янада узоқроқ масофани кўрасан деган мақсадга эришишининг асосий қонунига ишонарди.** Арман учун олган пулни бериб, қолган пулни ойма-ой бўлиб тўлаш шарти билан Олмосни сотиб олди. Шу вақтнинг ўзидаёқ мазкур тўловларни тўлаш мумкин бўлган жойни топди. Йигит отни ҳам, ўзини ҳам тинмай ишлашга мажбур этди. Кейинчалик икковлон мукофотлар ола бошлашди. Ҳозирда Ерланнинг уйи совринларга тўла. Олмос учун Ерлан тўлаган пулдан икки карра кўп пул таклиф қилишмоқда.

Мен учун юқоридаги воқеадан келиб чиқадиган хулоса ниҳоятда ҳаяжонли: **агар бирор ишни астойдил хоҳласак, уни аниқ-тиниқ мақсад билан амалга оширишимиз керак.** Шундай ҳаракат қилсак, муваффақиятсизликка учрамаймиз, бизни муваффақиятсизликка дучор этмайдиган жуда кўп омиллар намоён бўлади.

Бундан бир йил муқаддам рафиқам билан Украина бўйлаб автомашинада саёҳатга чиққанимда илк бор Днепр ГЭС ёнидан ўтдик. Унга яқинлашганимизда ҳайдовчи электростанцияни кўрмаганлар бўлса, машинадан чиқишлари ва уни кўришлари мумкин деди. Манзара кишини ҳаяжонга солади. Мен ҳавога юзлаб метр баландликка кўтарилаётган сув чангига ва ГЭСнинг улкан қудратига назар ташлаб бениҳоя ҳайратландим.

Қудратли шаршара ва буғ булутини кузата туриб хаёлимдан шундай фикр ўтди. Минг йиллар давомида бу дарё триллионлаб тонна сувни ҳайдаб, бекорга денгизга оқиб кетди. Кейин шундай кун келдики, режага эга инсон бу қудратни бўйсундирди ва оқётган сувнинг бир қисмини аниқ мақсадга йўналтирди, натижада миллиардлаб киловатт-соат электро-энергияни иктисодиётнинг турли тармоқларига йўналтириш имкони пайдо бўлди. Бу энергия сабабли минглаб уйлар чароғон бўлди, тонналаб озуқалар далалардан йиғиб олинди, истеъмолчиларга кўплаб маҳсулотлар етказиб

берилди. Қанчадан-қанча ишчи ўринлари яратилди, болалар ўқитилди, йўллар солинди, уйлар ва шифохоналар қурилди. Эришилган натижалар рўйхати деярли чексиз, буларнинг бари режага эга инсоннинг Днепр кудратини маълум мақсадга йўналтиргани туфайлигина амалга ошди. Айнан шуни сиздан талаб қилмоқчиман: *ичингиздаги девни уйғотинг ва уни аниқ мақсад сари йўналтиринг.*

Асрлар давомида «сўз савдогарлари» ўз орзулари ҳақида минглаб маротаба гапирдилар. Бироқ бир неча йил аввал тинчлик йўналишидаги Нобель мукофоти совриндори Мартин Лютер Кинг дунёни титратган ва миллионлаб инсонларни адолат учун курашга чорлаган машҳур нутқида: «Менинг орзуим бор!» — деганида бу сўзларга қўшимча маъно берди.

Бошқа бир орзуга эга инсон орзусининг рўёбга чиққанини кўрди. У «кока-кола» ва шоколадни яхши кўрарди. Мазкур инсон қувватга тўла, калби муҳаббатга лиммо-лим эди. Унинг исми Роберт - менинг молиявий устозим. У мустаҳкам оилали ҳамда кучли диний эътиқод эгасидир.

У муваффақиятга етаклайдиган йўлга чиқишга ошиқди. Шунинг учун йигирма икки ёшида миллионер бўлди. Робертнинг эркин тадбиркорлик ҳақидаги орзуси ва муваффақиятга эрта эришиш иштиёқи эркин тадбиркорликнинг афзалликларига ишонтирди. Кейинчалик бошқа йўналишларда ҳам (савдо агенти, молиявий саводхонлик ва АҚШ давлат компаниясида катта мансаб) омади келди. Улкан завқ-шавқ билан бажарилган узоқ йиллик машаққатли меҳнат натижасида унинг орзуси рўёбга чиқди. Роберт чорасиз қолган вазиятлар ҳам кўп бўлди. Ҳозирда мазкур ташкилот бутун дунё миқёсида фаолият юритади ва ўн минглаб ходимларга эга. Бироқ Робертнинг муваффақияти ўз тақдирини ушбу компанияга боғлаганидан сўнг келгани йўқ. Унинг муваффақияти кўп йиллар давомида барпо этилган ва тўғрилиқ, қатъий характер, меҳр-муҳаббат, виждонлилик, инсофлилик ва ҳар нарсага қодир Яратганга иймон сингари қудратли таянчларга асосланган мустаҳкам пойдевордан ҳосил бўлган. Унинг муваффақияти аввалига хаёлида пайдо бўлди. Яхши

тайёргарлик ва қулай имконият ўзаро учрашган вақтда орзуси ҳақиқатга айланди. Ахир, бу орзу ёшлигида пайдо бўлганди. Кейинчалик унга ишлов берди, парваришлади. Орзу униб чикди, гуллади, мева берди. Мувафакқиятга эришиш жараёнида бизнесга ва ҳаётга ўзини (меҳнатини, қобилиятини, ғояга содиқлигини ва ҳ.к.) бахшида этди. Шунинг учун кўп нарсага: молиявий хавфсизликка, сузиш ҳавзасига эга еттита ётоқхонали чиройли уйга, автомобилларга, яхтага, самолётга, бриллиантли узукларга ва ҳ.к.га эришди. Унинг мувафакқиятига ва ишига садоқатига қуйидагича хулоса яшаш мумкин.

— Ўзингиз эришмоқчи бўлган нарсага чегара қўяётганингизда эгалланадиган баландликни белгилаб оласиз. У эса ўзи учун ҳеч қандай чегара қўймади, юқорилайдиган даражасини ҳам чегараламади.

Унинг:

— Орзуларингизни ўғирлашларига йўл қўйманг, — деган гапида ҳам олам-олам маъно мужассам.

Ушбу фалсафа Робертда иш бердимиз, демак, сиз учун ҳам самарали бўлади. Унинг таржимаи ҳоли мазкур китобнинг фалсафасини ўзида қамраб олган. Чунки у юксакликка элтувчи зинапоянинг («Омад зинасининг етти поғонаси») барча поғоналарни босиб ўтган. Жисмонан, ақлан, руҳан, етук инсон сингари ҳаракат қилгани учун чўққига эришди. Ўз мувафакқиятини мустаҳкам пойдевор устига ўрнатгани боис ҳали ҳам чўққида ўз жойини эгаллаб турибди. **У ҳаётда истаган нарсасига эришяпти ҳамда минглаб инсонларнинг истаганларига эришишларига ёрдам беряпти.**

Бу вақтга келиб сиз ўз мақсадларингиз билан жиддий шуғулланиш зарурлигига тўлиқ ишонч ҳосил қилган бўлишингиз керак. Шундай экан, келинг, олға силжиб мақсадларнинг турли хусусиятларини — уларни тушунтириш, белгилаш ва етишиш учун - кўриб чиқамиз.

4-боб. Юрагингиздан сўранг ва ҳаётдан завқланинг

Психологлар фикрича, ботиний онгда онгимиздагига нисбатан ўн

миллион марта кўп маълумот сақланади. Айнан шу «маълумотлар базаси» бизнинг табиий яширин истеъдодимиз манбаидир. Доно инсонлар ушбу хазинага доимо мурожаат қиладилар.

Қадимий ривоятга кўра, бир вақтлар инсонлар худоларнинг барча билимларини билишга имкониятлари бор эди. Бироқ бу донишмандликни назар-писанд қилмадилар. Кун келиб худоларга мазкур неъматлардан фойдаланилмагани ёқмади ва улар бебаҳо донишмандликни астойдил кидирган инсон топиши учун яширишга қарор қилишди. Инсонлар донишмандликни топиш учун меҳнат қилсалар, шундагина унинг қадрига етишлари мумкин деб ҳисобладилар. Худолардан бири уни ернинг тагига кўмишни таклиф этди.

— Йўқ, — эътироз билдиришди бошқалари, — бундай қилсак, осонликча қазиб оладилар ва унга эришиш жуда енгил бўлиб қолади.

— У ҳолда уммон тубига яширамиз, — таклиф қилди бошқаси, аммо бу фикрни ҳам рад этишди.

Кун келиб инсонлар сув тагида юришга имкон топиб, яна меҳнатсиз донишмандликка эришишлари мумкинлигини худолар билардилар. Тоғнинг чўққисига яшириш ҳам тўғри келмади - инсонлар тоғ тепасига кўтарилмади олишлари маълум эди. Ниҳоят, худоларнинг энг доноси шундай деди:

— Келинг, уни инсонлар ичига яширамиз, уни ўзларидан кидириш хаёлларига ҳам келмайди.

Албатта, бу бир афсона. Лекин ҳар қандай афсонада ҳам ҳақиқат излари бўлади. Кўпчилигимиз дунёни танишни ўқишдан бошлаб, асосий эътиборни ташқи оламга қаратамиз. Фақат ундан саволларга жавоб излаймиз. Бироқ аксарият омадли инсонлар интуицияни ривожлантириш, инстинктив ҳиссиётга ишонишга, ички раҳбарга эргашишни ўргандилар. Ҳаттоки баъзилар ички овозни эшитиш мақсадида ҳар куни медитация билан шуғулланади.

Ким бўлишидан қатъи назар - тунда ички овозини эшитадиган кўчмас мулк инвесторими, ёки ички ҳиссиёти асосида очилмаган ишни фаш

этадиган изкувар, ёки бозордан чиқиб кетишнинг энг яхши вақтини билувчи сармоядор, хужумчи, ўзини қандай тутишни олдиндан сезадиган химоячими — барча муваффақиятли инсонлар ўз ички ҳиссиётларига ишонадилар. Сиз ўз ҳиссиётингиздан фойдаланган ҳолда кўпроқ пул топишингиз, яхшироқ қарорлар қабул қилишингиз, муаммоларни тезроқ ҳал этишингиз, ўз ижодий қобилиятингизга эркинлик беришингиз, инсонларнинг яширин мақсадларини кўришингиз, янги бизнес қирраларини олдиндан пайқай олишингиз, ўз орзу-истакларингизни рўёбга чиқарган ҳолда ажойиб бизнес режа ва стратегиялар яратишингиз мумкин.

Ички ҳиссиёт ҳаммада бор. Масаланинг муҳим жиҳати уни қандай ривожлантиришда. Ички ҳиссиёт — қандайдир алоҳида инсонларга ёки экстрасенсларга хос хусусият эмас. У ҳаммада бор ва барча уни ўзида ҳис этган. Масалан, кадрдон дўстингизни эслашингиз билан телефон жириглаб, гўшакни олгансиз! Дўстингиз сизни ҳозиргина эслаб кўнғироқ қилиб турибди. Туннинг ярмида бирор қариндошингизнинг бошига кулфат тушгандек ҳиссиёт билан уйғонгансиз, кейинчалик маълум бўлишича, айнан ўша дамда қариндошингиз автоҳалокатга учраган бўлиб чиққан. Орқадан қандайдир бир нарса ботаётгандек бўлиб, ўгирилиб қараб хонанинг нариги бурчагида кимдир сизга тикилиб турганини кўргансиз.

Ахир, ички ҳиссиёт эмасми бу? Масаланинг муҳим томони, ушбу ҳиссиётни онгли ва мақсадли равишда бошқаришда. **Агар сиз ички ҳиссиётингиз билан алоқа боғламоқчи бўлсангиз, медитация қилинг.** Ҳар қандай вазифани бажариш, муаммони ҳал этиш ёки мақсадга эришиш учун зарур ғояларнинг барчаси ўзингизда жам бўлган. Олдиндан кўра билишдек бебаҳо қобилиятдан фойдаланишни ўрганишимиз лозим.

Доимий медитация ички ҳиссиётни кучайтиради. Медитацияни амалда тўғри қўллаб, эътиборингизни чалғитадиган барча нарсдан халос бўлишингиз, қалбдан келадиган нозик импульсларни ажратиб олишни ўрганишингиз мумкин. Бир неча дақиқага тасаввур қилинг: фарзандларингиз ёки бошқа ота-оналарнинг фарзандлари болалар

майдончасида бақир-чақир қилиб, кулиб ўтиришибди. Бу шовқинда оналар ўз фарзандларининг овозини ажратиб олади. Шундай эмасми? Сизнинг ички ҳиссиётингиз ҳам худди шу қоида асосида ишлайди. Медитация билан қанчалик кўп шуғуллансангиз, руҳий жиҳатдан шу қадар кучли бўласиз, ичингиздан келаётган паст овозларни ёки сўзлар, шакллар, ҳиссиётлар орқали гапираётган Худонинг овозини ҳам эшита бошлайсиз.

Ички овоз ўзини қандай танитади? У буни турли усуллар билан амалга оширади. Шакл ёки манзара кўринишидаги хабар тушда ёки медитация вақтида ичдан келиши мумкин. Менда кўпинча массаж олганимда ёки хаммомда чўмилганимдан сўнг кўриниш юзага келади. Кўриниш худди тасодифий ёруғлик сингари бир лаҳзалик бўлиши ёхуд кинотасма сингари узоқроқ давом этиши мумкин. Ички ҳиссиёт тахмин, фикр ёки сизга «ҳа», «йўқ», «олға», «ҳали вақт бор» сингари овоз кўринишида намоён бўлади. Бу бир оҳангли сўз, қисқа гап ёки бутун бошли маъруза бўлиши мумкин. Сиз ҳаттоки бирор нарсани аниқлаштириш учун овоз билан мулоқотга киришишингиз мумкин.

Баъзида ички ҳиссиёт сиз билан одатий бешта ҳиссиёт орқали гаплашиши мумкин. Агар у сизни «эҳтиёт бўл» ёки «тайёр тур» деб огоҳлантирса, бу жунжикиш, хавотир, қориндаги оғриқ ёки ичдаги ғашлик, нафас сиқиши, бош оғриши ва ҳатто оғиздаги нордон таъм кўринишида намоён бўлади. Ижобий жавоб бош айланиши, хотиржамлик ёки енгиллик, ҳаттоки бутун танадаги осудалик кўринишида бўлиши мумкин.

Ички ҳиссиёт салбий хабарларни хавотир, ғамгинлик, ноқулайлик орқали ҳам жўнатади. Ижобийлари эса қувонч, ички осойишталик кўринишида бўлади.

Баъзан буни шунчаки биладигандек бўласиз. Биласиз, вассалом! Кимдир: «Қаерданлигини билмайман, шунчаки бу менга аён» ёки «Нимадир менга шундай деяпти», — деганини эшитгансиз.

Бундан ташқари, тўғри жавоблар ёки импульслар кўпинча ғалати ҳиссиёт ёки кучли қалб ҳаяжони билан биргаликда пайдо бўлади. Агар сиз

бирор қарорни ёки иш режасини ўйлаётганингизда зерикиш, сиқилишни ҳис этсангиз, демак, ички ҳиссиётингиз «бундай қилиш керак эмас»лигини таъкидлаяпти. Агар куч оқими қувонч-ҳаяжонини сезсангиз, ички ҳиссиётингиз сизга хўп дегани бўлади.

Ички ҳиссиётингиз гапира бошлаганида вазиятни бой бермаслик муҳимдир. Кўпинча у сиз бўшашиб, доно маслаҳатларни қабул қилишга тайёр турганингизда келади. Бу ҳақиқий медитация вақтида ёки биз чуқур ўйга чўмиб дарё бўйида ё шаршара олдида ҳеч нимани ўйламай, шунчаки сув тўлқинлари ёинки осмондаги булутлар оқимини кузатганимизда содир бўлади. Шунингдек, юлдузларга тикилганимизда, майин шаббодада, олов олдида, дарахт тагида ўтириб сокин мусиқа ёки қуш овозини эшитганимизда, югураётганимизда, йога билан шуғулланаётганимизда, ибодат чоғида, душ қабул қилаётганимизда, автострадада «учиб» кетаётганимизда, ўйнаётган болаларни кузатаётганимизда ёки шахсий кундаликка ёзаётганимизда юз беради.

Ҳаттоки ташвишли кунингиз давомида ҳам фикрлашингиз мумкин. Тўғри қарор қабул қилишингиз учун ёрдам керак бўлганида бир оз танаффус қилинг, чуқур нафас олинг, саволингиз ҳақида фикр юрита бошланг, ички ҳиссий таассуротингизни юзага чиқаринг. Ҳар қандай тимсол, сўз, жисмоний сезги ёки ҳиссиётга эътибор қаратинг. Баъзан ички ҳиссиётни дарҳол фаҳмлайсиз. Бошқа сафар эса у кутилмаганда келиши мумкин.

Ички ҳиссиёт сизнинг ҳар қандай саволингизга жавоб беради. Бундай вазиятда қуйидаги сўзларни ишлатинг:

- ...арзийдими?
- Мен қандай қилиб...?
- ...мен қилишим зарурми?
- Нима қилишим керак...?
- Қандай қилай...?
- Қандай қила оламан...?

Масалан, сизни қийнайдиган, бироқ жавоб бера олмайдиган саволларни ўзингизга беришингиз мумкин...

— Бу ишга рози бўлайми?

— Жамоадаги жанговар руҳни қандай ошириш мумкин?

— Бу йил сотувни қандай оширишим мумкин?

— Ушбу буюртмани олиш учун мен нималар қила оламан?

— Шу қизга уйлансам бўладими? (Бу йигитга турмушга чиқсам бўладими?)

— Марафонни энг қисқа вақтда қандай югуриб ўтай?

— Молиявий эркинликка эришиш учун яна нималар қилишим керак?

— Кейинги сафар қандай йўл тутай?

Пайдо бўлган таассуротларни дарҳол ёзиб қўйинг. ***Ички ҳиссий таассуротларни кўпинча ажратиб олиш қийин, шунинг учун улар дарҳол «гойиб бўлади». Шундай экан, уларни мумкин қадар тезроқ қозоғга туширинг.*** Неврологиядаги тадқиқотлар шуни кўрсатдики, ички ҳиссиёт, умуман, ҳар қандай янги ғоя ўттиз етти сония ичида ёзиб қўйилиши шарт. Чунки у сизда бошқа ҳеч қачон пайдо бўлмаслиги мумкин. Етти дақиқадан сўнг абадиятга сингиб кетади. **Ғоя келдими, қўлингизга қалам олинг!**

Кўпчиликда самарали ички ҳиссиёт кундаликка ёзаётган вақтда келади. Сизга жавоби зарур бўлган ҳар қандай саволни олинг ва ёзишни бошланг. Саволларга жавобларни, улар қанчалик тез келса, шунчалик тез қайд этинг. Бу жараёнда юзага келадиган фикрлар ва амалларнинг аниқлиги сизни ҳайратда қолдиради. Маълумот олгач, вақт ўтказмай у асосида ҳаракат қилинг. Шундай йўл тутсангиз, кейинчалик ички ҳиссий импульслар кўпроқ келаётганини сезасиз. Бир қанча вақтдан сўнг импульслар оқимида яшай бошлайсиз. Барчаси сиз учун оддий ва енгил бўлади. Чунки сизга келган донишмандлик шунчаки ҳаракат қилишга имкон беради. Ўзингизга ва ички ҳиссиётингизга ишонишни ўргансангиз, бу доимий жараёнга айланади. Мутахассисларнинг таъкидлашича, ички

ҳиссиётингизга қанчалик кўп ишонсангиз, у шунчалик яхши ишлайди. Унга қанчалик кўп таянсангиз, ижобий натижалар шунчалик кенг қамровли бўлади.

Мен ички ҳиссиётингизга қулоқ солишни, унга ишонишингизни ва кўрсатмаларига қатъий риоя қилишингизни тавсия этаман. Аксарият омадли инсонлар мантиққа эмас, ички ҳиссиётларга қулоқ соладилар. Ўз ички ҳиссиётига ишониш — ўзига ишонишнинг ўзгача шакли, холос. Сиз ўзингизга қанчалик кўп ишонсангиз, шунча кўп муваффақиятга ишонасиз.

4-машқ.

Ҳаётдаги мақсадингиз нималардан иборат?

Сизнинг ҳаётий мақсадингиз нимадан иборат эканлигини аниқлашининг яна бир усули хотиржам фикр юритишга ёки медитация қилиш ва ички ҳиссиётни эшитишга озгина вақт топшидир. Бўшашиб, чуқур осудалик ва ўзингизга нисбатан меҳр ҳис эта бошлашингиз билан ўзингиздан қуйидагиларни сўранг:

— *Ҳаётдаги мақсадим нимадан иборат?*

— *Мен нима учун яшайман?*

— *Бу оламда ўзига хос ўрним қандай?*

Жавоби ўзи келсин. У ҳаддан ташқари ҳиссиётга бой бўлса ҳам, майли. Пайдо бўладиган сўзлар жимжимадор ёки шоирона бўлиши шарт эмас. Муҳими, улар сизни қанчалик руҳлантира олишида!

Ҳаммаси бошқача эканлигини тушунишингиз билан қуйидагиларни аниқлашингиз лозим:

Ким бўлмоқчисиз?

Нима қилиш керак?

Нималар керак?

Нималарга эришмоқ лозим?

Нималарни ҳис этиш лозим?

Қандай мулкка эга бўлиш лозим?

Энг аввало, омадли келажакка элтувчи қарор қабул қилиш керак.

— Аслида нимани истайсиз?

— Сиз учун мувафаққият нималардан иборат?

Инсонлар кўпинча ўз истакларига эриша олмасликларининг асосий сабабларидан бири шундаки, улар нима ишташларини ҳатто ўзлари ҳам билмайдилар. Ўз истакларини яққол ва қатъий аниқлашни билишмайди. Бунинг сабаби нима? **Истак ва интилишларни аниқлашда кўпинча болаларга хос ҳиссиётлар халақит беради. Ҳар биримизнинг қалбимизда биз айланишимиз белгиланган инсоннинг митти уруғи яширинган.** Афсуски, бу уруғни сиз ота-онангиз, ўқитувчиларингиз, дўстларингиз ва ўз ёшингизда ўхшашга интилган инсонингиз туфайли кўмиб қўйгансиз.

Ахир, гўдаклигингизда нималарни ишташингизни аниқ билардингиз. Нима ейишни хоҳлашингиз тайин эди, ўзингизга ёқмаган овқатни уялмай туфлаб ташлардингиз, ёққан овқатни эса иштаҳа билан тановул қилардингиз. Ўз истак ва эҳтиёжларингизни ҳеч бир қийинчилик ва машаққатларсиз аён эта олардингиз. Истаганингизни олмагунингизча баланд овозда бақирардингиз. Фитратингизда сизни овқатлантиришлари, таглигингизни алмаштиришлари, кўтаришлари ва тебратишлари учун зарур барча нарса бор эди. Бир оз улғайгач, эмаклашни ва ўйлаб ўтирмай ўзингизни қизиқтирган ҳар қандай иш сари ҳаракатланишни бошладингиз. Бу мақсадингиз эди. Нималарни ишташингизни аниқ тасаввур этар ва кўркмасдан мақсад сари интилардингиз.

Хўш, сиз истаган нарсангизга эришган ўша ёш ва ҳозирги ёшингиз ўртасида нима содир бўлди?

Кимдир йўлда шундай деди:

— Бунга тегма!

— Мановидан узоқроқ юр.

— Бундан қўлингни ол.

— Ликопчангдаги ёқмаса ҳам тезда еб тугат!

- *Йўқ, сен буни ҳис этолмайсан.*
- *Йўқ, аслида сен буни истамайсан.*
- *Уялмайсанми?!*
- *Йиғлашни бас қил.*
- *Сен энди ёш бола эмассан.*

Яна бир оз улғайиб қуйидагиларни эшитдингиз:

— *Сен шунчаки истаганинг учун оламдаги барча нарсага эга бўлолмайсан.*

- *Пул дарахтда ўсмайди.*
- *Наҳотки сен ўзингдан бошқа ҳеч ким ҳақида ўйламасанг?!*
- *Худбин бўлма!*
- *Ўзингни бундай тутишни бас қил ва айтганларимни бажар!*

Сизга тавсиям: **«Ўзгаларнинг тасаввури асосида яшаманг!»** Узоқ йиллар давомида шундай кўрсатмалар асосида яшаб кўпчилигимиз охири-оқибатда жисмоний эҳтиёжлар ва қалб орзулари ўртасидаги алоқани йўқотдик ҳамда атрофдагилар биздан нимани исташини аниқлаш билан овора бўлиб қолдик. Уларга маъқул келиши учун қандай бўлиш ва нима қилишни тушундик. Натижада ўзимиз истамай кўп нарсаларни бошқаларга ёқадиган қилиб бажарамиз.

- *Отамиз истагани учун тиббиёт коллежига кирамиз.*
- *Онамиз хоҳлагани учун уйланамиз (турмушга чиқамиз).*
- *Ўз орзумизга эришиш ва санъат билан шуғулланиш ўрнига «яхши касб»ни эгаллаймиз.*

— *Институтни тамомлагач, ўз хоҳишимизга бўйсуниб бир йил дам олиш ва Ўзбекистон бўйлаб саёҳат қилиш ўрнига дарҳол аспирантурага ҳужжат топширамиз.*

Ақлли деб ном чиқариш учун ўз истакларимизга қулоқ солмаймиз. Шунинг учун ким бўлишни истайсан ёки нима билан шуғулланмоқчисан деган саволимизга кўплаб ўсмирлар билмайман деб жавоб бериши бежиз эмас. «Керак», «лозим», «мажбурсан»ларнинг жуда кўпи қат-қат бўлиб

истакларини кўмиб юборади.

Ўзлигингизга ва ҳақиқий истақларингизга қандай қилиб қайтиш мумкин? Қай йўсинда қўрқмай, уялмай чиндан ҳам истаган нарсангизга қайта эришиш мумкин? Қай тарзда ҳаққоний орзу билан қайта бирлашиш мумкин?

Энг майда нарсадан бошланг — ҳар қандай вазиятда, катта ёки кичиклигидан қатъи назар, шахсий истақларингизга ҳурмат билан муносабатда бўлинг. Уларга арзимас нарсалардек қараманг, бошқа биров учун, эҳтимол, уларнинг аҳамияти йўқдир, фақат сиз учун эмас. Ўз шахсий истақларингиз ҳақида яққол тасаввурга эга бўлмай бошқаларнинг эҳтиёж ва интилишларига кўпроқ имтиёз бериш — худди шунинг аксини вужудга келтириб халос бўлиш мумкин бўлган одат, холос.

Ён дафтарчангизнинг ранги ёқмаса ёқадиган рангдагисини олинг ёки биров билан алмашинг. Ҳаётингиздаги барча нарса сиз истагандек бўлишига арзийсиз! Мана шу энг асосий тушунча. Афсуски, мутлақо нотўғри қоидалар асосида яшаймиз. Худди ўзимиз истаган барча нарсага эга бўлишга ҳаққимиз йўқдек. Ўз шахсий истақларингизга арзимас нарсалардек қараманг. Ҳақиқий орзуларингизга эътиборсизлик қилманг. Истақларингиз ҳамда интилишларингизни идрок этиш учун ўзингизга имкон беринг ва улар билан биргаликда ҳаракат қилинг.

5-машқ.

Орзу-истақларингиз ва мақсадларингизни

медитация орқали аниқлаш усули.

Ўтиринг, ўзингизни бўш қўйинг ва ёқимли тинчлантирувчи мусиқани ёқинг. Авваламбор, фикр юритинг ва икки нарсани тўлиқ тасаввур қилинг — ҳозирги ҳаётингиз қандай ва сиз истаган мукамал ҳаёт қандай бўлиши лозим? Сиз айланишни истаган инсоннинг кўриниши қандай ва у нимани ҳис этишини тасаввур қилинг. Фақат ким бўлишни исташингизни ўйланг, қандай қилиб бунга эришингиз иш жараёнида ойдинлашади. Мазкур

жараёнда истаган инсонингизга қандай қилиб айланишни аниқ билиш зарурияти ҳозирча йўқ.

Ҳаётингиз сўнгигача истайдиган нарсаларингизни аниқлаштириб олишнинг энг оддий усуллари дан бири:

— сиз бажаришни истаган ишлар рўйхатини тузиш (30 та);

— сиз эга бўлишни истаган нарсалар рўйхати (30 та);

— бу оламни тарк этишдан аввал сиз айланишни истаган инсонлар рўйхати.

Бу шарни юмалатишга мажбур қилишнинг ажойиб усулидир.

Энди ҳеч қачон камига рози бўлманг! Агар сиз яна кучга эга бўлиш ва ҳаётдан истаган нарсангизни олишни истасангиз, ўз нутқингиздан куйидаги жумлаларни йўқотишингизга тўғри келади: «билмайман», «менга барибир», «бунинг аҳамияти йўқ». Танлаш вақти келганида нимани иташингизни яққол биладигандек ҳаракат қилинг. Ўзингиздан сўранг: «Агар билганимда, бу қандай бўларди? Агар менга барибир бўлганида, мен нималарни танлардим? Агар мен учун бунинг аҳамияти бўлганида, мен қандай йўл тутардим?»

Ҳозирги дунёга доимий равишда чин қувонч ва бахтни қидириш хос. Ҳар қандай инсондан ҳаётда нимани иташини сўранг: «Бахтли бўлишни хоҳлайман», — деб жавоб беради. Қани эди, бахт худди оддий грип сингари юқумли ва ёпишқоқ бўлса! **Уни изламанг, балки бошқаларга беринг — ана шунда унинг ўзи олдингизга келади. Бахт — бу сиз транспорт воситасига минадиган темир йўл станцияси эмас, балки ҳаёт бўйлаб саёҳат қилиш усулидир.**

Бахтли ёки бахтсиз бўлишингизга ҳозирги вазият эмас, балки психологик дастур сабаб бўлади. Олимлар кулгининг инсон танасининг ҳар бир аъзосига бевосита таъсир кўрсатишини аниқлашди. Кулги соғлиқни йўқ қиладиган тарангликни камайтиради ва организмнинг барча хужайралари бўшашишига имкон беради, ички аъзоларнинг иш фаолиятини яхшилади. Кулги жисмоний ҳамда психологик нуқтаи назардан ижобий натижаларга

сабаб бўлади. Шунинг учун кейинги сафар асабийлашишни бошлаганингизда астойдил хохолаб кулишга ҳаракат қилинг. Норозилик ифодасини пайдо қилиш учун етмиш иккита мушак ҳаракатланиши, жилмайиш учун эса бор-йўғи ўн тўртта мушак ҳаракатланиши керак экан.

Мен сизга ўзингиздаги қувонч ва бахт ҳиссиётини кучайтиришининг бир нечта амалий усулини таклиф этаман.

1. Шахсий ҳаётингизнинг яхши томонларига эътибор беринг.

Ҳаётдаги қийинчиликларни эмас, балки неъматларни кўришга одатланинг. Йилига бир неча марта сув тошқини уйларга зарар келтирадиган Бангладешга мен билан юринг. Ёки Кения пойтахти Найробига — дунёдаги энг кўп харобалар жойлашган жойни айлангани боринг. Ёхуд жанговар ҳаракатлар давом этаётган Афғонистон ёки Ироққа йўл олинг. Ушбу мисолларни бежиз келтираётганим йўқ: бирни кўриб фикр қил, бирни кўриб шукр қил дейдилар. Ўзбекистоннинг қайси шаҳри ёки қишлоғида яшашингиздан қатъи назар, кунми, тунми, оилангиз ёки дўстларингиз билан бемалол кўча айланишингиз мумкин, шундай эмасми? Биласизми, айти вақтда миллионлаб инсонлар бажонидил тинч мамлакат фуқаролари билан жой алмашишга тайёр. Муваффақиятга эришишни бошланг — шунда сиз бу бахтсиз инсонларга ёрдам бера оласиз. Ғарб оламининг энг катта муаммоларидан бири ношукурликдир. Эътибор берганмисиз, фақат ўзбекларгина ҳаттоки энг оғир вазиятларда ҳам: «Ишларингиз қалай?» — деган саволга «Худога шукр», — деб жавоб беришади. Келинг, ҳаётдаги қийинчиликларга эмас, балки неъматларга эътибор берайлик. Шукрли бўлайлик.

2. Яшашга ҳозирроқ ўрганинг. Баъзида муаммоларга шунчалик кўмилиб кетамизки, натижада ҳозирги кундан фойдаланишни унутиб кўямиз. Оилангизда бугуноқ хурсандчилик қилинг. Шу бугуноқ ҳаётдан лаззатланинг. Оилангиз, шерикларингиз, дўстларингиз, танишларингиз ҳаётдан қанчалик қувона олишингизни кўрсинлар.

3. Ҳақиқий қувончга эга бўлишининг энг яхши усули — бошқаларга

хизмат қилишдир. Ҳаёт — бу икки карра ютуқ. Бошқаларга қанчалик кўп ёрдам берсак, ўзимизга шунчалик кўп кўмаклашамиз.

4. Қувонч ва бахт — бу сизнинг шахсий танловингиздир. Биз ҳаётимизни кўрқув ва ташвиш эгаллаб олишига имкон бериб, бахтсиз бўлишимиз ёки онгли равишда қувонч ва бахтни танлашимиз мумкин. Ҳа, ҳа, мен биламан: ҳаёт мураккаб ва машаққатли. Дунё эса адолатсиз. **Бирок бахтсизликнинг биргина яхши томони бор ва у доимий эмас!** Ҳаёт — бу даъват. Унга кўкрагингизни матонатингиз пойдеворига айланадиган қувонч билан тутинг. Қандай йўл тутасиз: бургут каби парвоз қиласизми ёки туяқуш каби бошингизни қумга тикиб оласизми? Юрагингиздан сўранг — танлаш ихтиёри ўзингизда.

ИККИНЧИ ҚИСМ.

АНИҚ БЕЛГИЛАНГАН МАҚСАДЛАР МУВАФФАҚИЯТГА ЭРИШИШГА ЁРДАМ БЕРАДИ

5-боб. Мақсадлар қандай бўлиши керак?

Агар бахтли бўлишни истасангиз, жами фикрларингизни қамраб оладиган, қувватингизни юзага чиқарадиган, сизда умид уйғотадиган мақсад қўйинг. Ҳаётингизнинг мақсадингиз нимадан иборат эканлигини тушуниб, у ҳақидаги тасаввурларингизни аниқлаб, ҳақиқий эҳтиёжларингиз ва истакларингиз қандайлигини ойдинлаштириб, уларни аниқ, ўлчовли мақсад ва вазифаларга айлантиришингиз ва уларга эришишга тўлиқ ишонч билан ҳаракатни бошлашингиз лозим.

Муваффақият қозониш фани бўйича мутахассислар мия аниқ мақсадли қидирув олиб боришга мўлжалланган «қурилма» эканлигини билдилар. Ботиний онгга қандай мақсад қўйишингиздан қатъи назар, у эртаю кеч ишлай бошлайди. **Белгиланган мақсад ботиний онгнинг ҳамма кучини юзага чиқариши учун қуйидаги талабларга жавоб бериши керак:**

1. Аниқ, ўлчанадиган тушунчаларда шаклланган бўлиши лозим.

«Мен ўнг килограммга озаман», «30 июнь куни соат 17:00 да менинг вазним 80 килограмм бўлади» каби аниқ эмас, албатта. Иккинчи вариант аниқроқ. Чунки 30 июнь куни соат бешда сизнинг олдингизда пайдо бўладиган инсоннинг вазни 80 килограмм бўлади ёки бўлмайди. Иккита талабга эътибор беринг — қанча (саҳифа, килограмм, доллар сингари ўлчовлар) ва қайси муддатга (аниқ сана ва соат).

Мақсадларингизнинг барча жиҳатларини мумкин қадар аниқ-тиник қилиб белгиланг: лойиҳаси, модели, ранги, йили, катталиги, оғирлиги, шакли ва ҳ.к. Ёдингизда тутинг, номаълум мақсадлар номаълум натижаларга олиб келади. Аниқ ва ўлчаб бўладиган талаблар қўйилмаса, бу мақсад эмас, шунчаки қандайдир истак, яхши ғоя бўлиб қолади, холос. Ботиний онгни ҳамкорликка чақириш, уни ишлашга мажбур этиш учун мақсад ёки вазифа ўлчанадиган бўлиши лозим. Сиз яхшироқ тушунишингиз учун бир нечта мисол келтирамиз:

<i>Яхши ғоя</i>	<i>Мақсад ва вазифа</i>
Мен кўл бўйида қапа уйим бўлишини истайман.	2009 йил 30 апрелнинг туш пайтигача Юсуфхона постида Чорвоқ сув омбори қирғоғида 200 м ² майдонли уйим бўлади.
Озишим керак.	2010 йил 1 январь 17:00 да вазним 120 кг бўлади.
Хизматчиларимга эътиборлироқ муносабатда бўлишим керак	Шу ҳафта жума куни мен камида 6 нафар хизматчимни бўлимимиз ишига қўшган ҳиссаси учун мукофотлайман

Мақсадларга ойдинлик ва аниқлик киритишнинг энг яхши усулларида бири уларни батафсил ёзиб чиқишдир. Худди иш нарядини таснифлагандек. Уларни Аллоҳга ёки бутун олам онгига йўналтирилган илтимос деб тасаввур қилинг. Бирорта тафсилотни тушириб қолдирманг.

Агар бирорта аниқ уйга эга бўлишни истасангиз, унинг белгиларини — лойиҳаси, жойлашиши, атрофдаги манзараси, жиҳозлари, маиший техникаси билан иложи борича табиийроқ ва жонлироқ қилиб тасвирланг.

Агар сурати бўлса, ундан нусха олинг. Агар фақатгина мукамал тасаввур бўлса, аниқ бир вақтни белгилаб, кўзларингизни юмиб, унинг тафсилотларини хаёлингга келтиринг. Энди эса унга эга бўлишни режалаштираётган аниқ кунни белгиланг.

Барчасини ёзиб бўлгач, ботиний онгингиз қандай ҳаракат қилишни, мақсадга етишишингизга ёрдам бериш учун қандай имкониятлардан фойдаланишни билиб олади.

Кейинги бўлим ва бобларда жамиятнинг барча доираларидаги мувафақиятга эришган кўплаб инсонларни кўраимиз. Уларнинг ҳар бири мақсадга эга бўлиб, шу мақсад йўлида ақл бовар қилмас ишларга кўл уришган. Уларнинг тарихини диққат билан ўқишингизни истардим. Чунки ҳар бир мисолда айнан сизга мурожаат қилмоқчиман. Сиз эса хаёлан менинг матнларим устига ўз сўзларингиз ва изоҳларингизни қўйиб боришингиз лозим. Шунингдек, мазкур ибратли ҳикоялар қаҳрамонларига айланишга ҳаракат қилишингиз керак. Агар уларнинг ўз ишига содиқлигидан қурол сифатида фойдалансангиз ва мақсадларингизга эришишда фойдалансангиз, хаётингизда кўплаб ўзгаришлар содир бўлади — мен бунга кафолат бераман.

2. Мақсадлар катта, ҳаттоки буюк бўлсагина самарали бўлади. Ҳақиқий мақсадлар учун зарур илҳомни яратиш учун улкан мақсад талаб этилади. ***Ўзингизга мақсадни белгилаганингизда ичингизда нимадир: «Олга, яна олга», — дейишни бошлайди ва шифтлар кўтарила бошлайди. Ҳеч кимдан орқада қолмасликка интилишдан-да ҳаяжонлироқ ва таъсирлироқ нарса йўқ. Уй, машина учун доимий пул тўлаш ёки майда-чуйда муаммоларни енгиб ўтишдан-да ҳаяжонлироқ нарса йўқ. Илҳом бор куч билан ҳаракат қилгандагина келади. Илҳом эса аниқ мақсадлар қўйилгандагина пайдо бўлади.***

Спорт оламида аллақачонлар спортчи ўртача рақобатдан кўра кучли рақобат шароитида яхшироқ натижаларни қайд этиши тан олинган. Гольф ўйинчиси, теннисчи, футболчи, боксчи ва ҳ.к. кучсиз ёки ўртача кучга эга

рақибга нисбатан ланжроқ ва ярим куч билан ҳаракат қилиши табиий ҳолдир. Шунинг учун спорт оламида кўплаб кутилмаган мағлубиятлар кузатилади, бу ҳолат сиёсатда ҳам кузатилади. Шунинг учун агар ўз олдингизга мақсад қўйсангиз, мақсадингиз сиздаги энг яхши кўрсаткичларни юзага чиқаришга сабаб бўладиган энг катта «рақиб»га айланади. Айнан у қўйилган вазифаларни ҳал этиш, бор куч билан ҳаракат қилишга имкон бериш билан биргаликда илҳом ҳам бағишлайди. ***Бор кучингиз билан ҳаракат қилганингизда кечқурун ухлашдан олдин ҳеч иккиланмай айтишингиз мумкинки:***

— Бугун мен кўлимдан келган барча ишни қилдим!

Натижа эса меҳнат учун мукофот ва хотиржамлик бағишловчи тунги уйқу бўлади. Олдингизга қўйилган катта, ҳаттоки буюк мақсадга эришиш учун барча имкониятлардан фойдаланаётганингизни билсангиз, хотиржам ухлайсиз. Юлдузларга (катта мақсадга) қўл узатаётганингизда бир ҳовуч тупроқ билан қоникмаслигингизни билиш нақадар ажойиб ҳиссиёт. Ҳаётни ажойиб ва ғаройиб бир нарса сифатида, мақсадларингизни эса катта ва ноёб ходиса сифатида кўришингиз лозим. Бир донишманд шундай деган:

— Ҳеч қачон майда режа тузманг. Чунки уларда инсон қалбини жунбушга келтирадиган буюклик йўқ.

Сизнинг ҳаётни қандай кўришингиз ундан нимага эга бўлишингизни аниқлаб беради. Темир симни олинг ва ундан эшик тавақаси сифатида фойдаланинг — нархи бир доллар бўлади. Худди ўша темир симдан яхши тақа ясанг. У тахминан эллик доллар бўлади. Худди ўша симни олинг. Уни тозаланг, ишлов беринг ва юқори сифатли пўлатга айлантинг. Сўнгра ундан юқори аниқликдаги хронометрлар учун пружина ясанг. Унинг нархи тўрт юз долларга айланади.

Темир сим қандай кўришингизга қараб шунча катта фарқланиши мумкин. Шунингдек, ўзингизни ва ўз келажагингизни қандай кўришингизга қараб келажагингиз ўртасида ҳам фарқ бўлиши мумкин. ***Сиз буюк мақсадга эга бўлишингиз керак!*** Мен учун косметологмисиз, уй бекасими,

спортчими, қурувчими, талабами, маҳсулотлар бўйича мутахассис ёки бизнесменмисиз, аҳамияти йўқ. Нима бўлганда ҳам, сизда буюк мақсад бўлиши керак. Мақсадлар катталиги инсонга қараб ўзгариши аниқ. Мақсадларингизга эришиш учун енгишга тўғри келган тўсикларга қараб унинг катталигини ўлчанг. Кимга кўп нарса берилса, унинг сўрови ҳам катта бўлади деган доно фикрга қўшиламан.

Ёшлигимда меҳнат таътили вақтида заводда уста бўлиб ишлаб, Жиззах вилоятида қариндошимизга ерёнғоқ ҳосилини йиғишга ёрдам бериб пул топишга тўғри келган. Ким агар бу ишда ишлаб кўрган бўлса, унинг қанчалик машаққатли эканлигини билади. Аввалига уруғни экиб чиқиш керак. Униб чиқиши билан бир неча марта ўташ, сув қўйиш, бегона ўтларни юлиш ва ҳ.к. Пишгандан кейин юлиб ҳар бир баргини шундай тарзда қўйиш керакки, ерёнғоқлар юқорида қолиб, қуёшда қуришига қулай бўлсин. Ерёнғоқлар териш, танасидан ҳамда барглардан қўлда юлиш ёки қаттиқ жисм билан уриш орқали ажратиб олинади. Сўнгра барг ва чиқиндидан тозалаш, мағзини ўсимлик ёғи билан қумда аралаштириб қозонда қовуриш керак. Қовуриб бўлгач, қопларга солиб сотиш учун бозорга олиб чиқилади. Тушган тушум ҳисобига қариндошим кейинги ҳосилгача оиласини таъминлаши мумкин эди. Бу қариндошим камбағал бўлиб туғилиб, камбағалликда ўлиб кетди. У ерёнғоқ ҳақида кўп ўйларди. Бироқ унинг муаммоси ерёнғоқда эмасди.

Яқинда Тошкентдаги супермаркетларнинг бирида пакетчаларда қовурилган ва тозаланган ерёнғоқ кўрдим. Қизиқиб дўкон сотувчисига бир нечта савол бердим. Маълум бўлишича, тадбиркор бизнесни энди бошлаётган пайтда ерёнғоқни бозорда сотган. Кейинроқ эса кичикроқ ёзувли реклама тахтаси тайёрлабди ва ерёнғоқларни арзон қоғоз пакетчаларга солибди. Одамлар унинг устидан қулишган. Бироқ ерёнғоқ яхши сотиларкан. Кейинчалик реклама тахтасидаги ёзувларни целлофан пакетларга ҳам туширибди. Вақт ўтган сайин харидорлар сони ошаверибди. Унинг реклама тахталари ҳам кўпаяверибди. Бизнеси гуллашда давом

этибди. Тез орада ерёнғоқларни супермаркетларда сотиш ҳуқуқига эга бўлибди. Бугунги кунда ўша тадбиркор муваффақиятли ва ўзига тўқ инсонлардан бири ҳисобланади. У ҳам ерёнғоқ ҳақида кўп ўйларди, ҳозир ҳам ўйлашда давом этяпти.

Мана сизга бир хил маҳсулот сотган икки нафар инсон. Уларнинг бири камбағал эди ва шундайлигича қолди, бошқаси ҳам камбағал эди, бироқ шундайлигича қолишни истамади. Улар бир хил маҳсулот сотишар, аммо фарқи маҳсулотга бўлган шахсий мақсадлари туфайли унга бўлган турлича муносабатда эди.

Ҳозирда нима билан шуғулланаётганингиз у қадар муҳим эмас. Ким бўлишингиздан қатъи назар, касбдошларингиз орасида худди сиз каби меҳнат қилиб бой яшаётганлар жуда кўп. Техник хизмат кўрсатиш станцияларини бошқарадиган ўзига тўқ инсонларни ва касодга учраганларни ҳам танийман. Савдо билан машғул бўлган ўзига тўқ инсонлар ва камбағал инсонлар ҳам бор. Бой педагоглар ва камбағал педагоглар ҳам топилади. Бой адвокатлар ва камбағал адвокатлар ҳам мавжуд. Бу рўйхатни чексиз давом эттириш мумкин. **Имкониятлар, аввало, ҳар бир инсоннинг ўзида мужассам, сўнгра Унинг касбида.** Иш, мансаб, касб қачонки шахс ўзи ўтиши керак бўлган йўлни босиб ўтганида уни ҳақиқий имкониятлар билан таъминлайди.

Нима иш билан шуғулланишидан қатъи назар, худди шу касб билан машғул бўлиб, бу фаолият турига сезиларли ҳисса қўшиш орқали кўп маблағ ишлаб топаётган инсонлар йўқ эмас. Мансаб ва касб сизнинг муваффақиятингиз ёки муваффақиятсизлигингиз сабаби эмас. Бу сиз ўзингизни ва машғулотингизни қандай кўришингиз билан белгиланади. Ҳақиқатан ҳам зарур нарса буюк мақсадлардир. **Сиз ўзингизни буюк бўлишингиздан аввалроқ буюкдек кўришингиз лозим.**

3. Мақсадлар кунлик бўлиши керак. Агар кундалик мақсадларингиз бўлмаса, хаёлпараст деган таърифга тўғри келасиз. Хаёлпарастлар — ажойиб инсонлар, орзу-хаёлларига таяниб уларни рўёбга чиқариш устида

хар куни меҳнат қилиб мустаҳкам пойдевор қўядилар. Бир доно инсон шундай деган:

— Буюкликка эришиш имконияти шиддатли ва серсув Ниагара шаршараси сингари оқиб келмайди. У кўпинча секин-аста томчи-томчи бўлиб келади.

Агар сиз буюк нарса яратмоқчи бўлсангиз, мақсадингиз сари ҳар куни илдамлашингиз лозим. Штангачи биладики, катта мақсадга эришишни истаса, мушакларини ҳар куни шишириши, чиниқтириши, машқ қилдириши лозим. Қалби муҳаббатга лиммо-лим, фахрланишга арзийдиган, интизомли фарзандни тарбиялаш, мустаҳкам характер ва иймон-эътиқод пайдо қилиш учун болани ҳар кун тарбиялаш, ўзи ҳам ибрат бўла олиши зарурлигини ота-она жуда яхши билади. Агар бизнинг дунёга келишдан мақсадимиз — «кўпроқ ва янада кўпроқ» қоидаси асосидаги турмуш тарзидан иборат бўлса, кундалик мақсадларимиз бугун кечагидан яхшироқ бўлишга интилишни ўзида жамлаши лозим. Агар биз ўз ҳолатимизни ўзгартириш ва яхшилашни истасак, аввало, ўзимизни ўзгартиришимиз, яхшилашимиз керак, чунки бирор ишни амалга оширишдан аввал ўзимиз кимгадир айланишимиз лозим.

Кундалик мақсадлар феъл-атворнинг энг яхши индикаторлари — уни мустаҳкамлашнинг энг яхши воситаси ҳисобланади. Айнан улар орқали ғояга содиқлик, интизом ва қатъият олдинги қаторга чиқади. Худди шу ерда биз буюк ва узоқ муддатли мақсад ёки орзунинг романтик қисмини тарк этамиз ва бевосита пойдеворни қуриш бўйича оддий ва зерикарли кундалик ишга ўтамиз. Ана шу нарса орзуларнинг тақдирга айланишига кўмак беради.

4. Мақсадлар аниқ бўлиши керак. «Зулматда адашиб юрган йўлчи» эмас, «онгли аниқлик» бўлишингиз лозимлиги тўғрисида юқорида бир неча марта айтгандим. Дунёда шу кунгача бўлган энг иссиқ кунни, дўкондан сотиб олиш мумкин бўлган энг кучли лупа (заррабин)ни ва эски газета бўлақларини тасаввур қилинг. Энди лупани газета устига олиб боринг.

Линза ёрдамида қуёш нурлари бир неча марта кучайишига қарамай, агар лупани у ёқдан-бу ёққа қимирлатсангиз, қоғоз ёнмайди. Бироқ лупани қимирлатмай нурларини шунчаки қоғозга эмас, балки унинг бир нуқтасига йўналтирсангиз, қуёш нури ишга киришади ва шиша ёрдамида уни бир неча баробарга кучайтирасиз, шунда олов ёқишингиз мумкин.

Қанчалик қувват, истеъдод ва кучга эгалигингиздан қатъи назар, агар уларни ишлашга мажбур қилмасангиз ва аниқ мақсад сари йўналтириб, доимо шу мақсадга эришишга интилмасангиз, ютуқларга ҳеч қачон эриша олмайсиз. Ўлжа билан қайтаётган қуш овчиси бедана ёки какликлар тўдасига қараб умуман ўқ узмайди. У мўлжал сифатида биргина беданани нишонга олади.

Мақсадни белгилаш санъати аниқ-тиниқ вазифага диққатни жалб қила олиш қобилиятида мужассамдир. «Кўп» пул, «чиройли» ёки «катта» уй, «сердаромад» иш, «қўшимча» таълим, сотиш ҳажмининг «сезиларли ўсиши», фаолиятнинг «жадаллашуви», маҳаллий жамиятга «кўпроқ ёрдам бериш» ёки «энг яхши» турмуш ўртоғи, талаба, инсон ва ҳ.к. бўлиш — буларнинг барчаси мақсад бўла олмайди, чунки улар жуда умумий тушунчалардир. Умуман олганда, бу каби мақсадлар етарли даражада аниқ эмас.

Масалан, «катта» ёки «чиройли» уй ўрнига сизнинг мақсадингиз энг майда тафсилотларигача ёзилиши керак. Агар сизда етарли даражада майда тафсилотлар бўлмаса, суратли журналлардан кўнглингизга ёққан уйларнинг суратларини йиғинг. Қурувчилар ёки кўчмас мулк агентлари томонидан кўриш учун Қўйилган турли ғоя ва тасаввурларни йиғинг. Бориш мумкин бўлган уйларга кўпроқ ташриф буюриб, уларни кўринг. Бироқ ўзингизни тайёр уйни сотиб олмоқчи бўлган харидор қилиб кўрсатиб кўчмас мулк агентларини алдаманг ва вақтларини олманг. Бу нафақат хунук ҳолат, балки инсофдан ҳам эмас. Шунингдек, бу сиз кўзлаган уйнинг муҳим жиҳат ва элементларини қидиришингизни секинлаштиради.

Сўнгра уйингиз учун йиғилган барча фикрлар жамланмасини қоғозга

туширинг. Неча квадрат метр, ер худудининг кўриниши ва жойлашуви, хоналар сони, безатилиши, ранглари ва ҳ.к. Кейин эса бирор рассомни таклиф қилиб, эскиз чизиб беришини сўранг (ёш рассом ёки талаба рассом арзимаган пулга бу ишни бажариб беради). Ушбу китобнинг кейинги бўлимларида бундай сурат қанчалик муҳимлигини тушуниб оласиз.

Умид қиламанки, сиз мақсад белгилаш тўғрисидаги умумий маълумотни ўзлаштириб, сўнгра алоҳида вазиятларга боғлаб қўллашингиз мумкинлигини тўлиқ тушуниб етасиз. Кейинроқ сизнинг аниқ вазиятингизга тўғри келадиган кўплаб янгиликларни келтираман. Агар ҳақиқий самарага эришишни истаётган бўлсангиз, энг майда тафсилотларигача аниқ бўлиши керак.

5. Мақсадлар ижобий бўлиши лозим. Балки сизда савол тўғрисида:
«Ахир, мақсадлар салбий бўлиши ҳам мумкинми?» Жавоб: «Ҳа, бўлади».
Мақсадлар салбий бўлиши мумкин, агар қуйидаги 3 та шартдан бирортаси қузатилса:

Биринчидан, агар ўз ютуқларингизнинг меъмори бўлишингиз лозимлиги ва ҳеч қандай «омад» тўғрисида гап бўлиши мумкин эмаслиги ҳақидаги фикрни эътиборга олмасангиз.

Иккинчидан, агар у ҳаддан ташқари катта ва бажариб бўлмайдиган бўлса.

Учинчидан, агар мақсад манфаатларингиз доирасидан ташқарида ёки кимнингдир орзусини амалга ошириш учун вужудга келган бўлса.

Келинг, санаб ўтилган муаммоларнинг энг каттасини — агар мақсад жуда катта ёки бажариб бўлмайдиган бўлса — ҳал этамиз.

Кўпинча ҳаддан ташқари ёки ҳақиқатга тўғри келмайдиган мақсад атайлаб танланади. Чунки омад кулиб боқмаса, ўзини оқлаш мумкинлиги учун. Бундай йўл тутадиган инсон атайлаб мағлубиятга учрашни режалаштиради ва атрофдагилардан уни тушунишларини истаб мурожаат қилади, билдики, ҳеч ким уни айбламайди. Эҳтимол, қуйида келтирадиган воқеамиздаги йигитда худди шу муаммо мавжуддир. Бир неча ой аввал

Намангандаги учрашувдан сўнг олдимга ўттиз ёшлардаги содда кийинган маълумоти ўрта бўлган бир киши келди. Ва ажойиб гап айтди:

— Равшанбек ака, сиз менда учкун пайдо қилдингиз. Шунинг учун кўлингизни сиқиб қўймоқчиман. Ва мен учун жуда катта иш қилганингизни айтмоқчиман.

Табиийки, унинг давом этишини сўрадим (тўғриси айтганда, агар истаганимда ҳам уни тўхтата олмасдим).

— Мен нима иш қилибман? — сўрадим ундан.

У шавққа тўлиб жавоб берди:

— Сиз менга миллион доллар бердингиз.

— Ахир, бу ажойиб-ку, — жавоб бердим. — Умид қиламанки, мен билан бўлишасиз.

Кўриниши бир оз ўзгариб шундай деди:

— Йўқ, жиддий айтяпман. Мен миллион доллар ишлаш ниятидаман.

Кейинги йилдаёқ бунга эришишимга ишонаман.

Шунда олдимда кичкина муаммо пайдо бўлди. Бу ажойиб завқ-шавқни дарҳол «ўлдириш» имкониятидан фойдаланиш керакми ёки хомхаёлни тирик қолдириб йигитнинг эришиб бўлмайдиган мақсад сари интилишига имкон бериб тўлиқ таназзулга учрашига йўл қўйишим керакми? Унинг мақсадини бажариб бўлмас дейишимнинг сабаби — йилига миллион доллар ҳафтасига деярли 20 минг доллар дегани. Етарли даражада малака ёки билимга эга бўлмаган бир тийини йўқ йигитнинг бир йилда шунча пул топишига ақл бовар қилмайди. Айниқса, бизнесни бошлаш ва айлантириш учун зарур икки минг долларнинг йўқлигини ҳисобга олганда. Ўзининг ўттиз ёшида у 2 минг доллар йиғолмагани. Энди эса бир йилнинг ўзида 500 баробар кўп ишлашни мақсад қилиб олганди!

Рухсат беринг, сизга бундай вазифанинг қамровини тасвирлаб берсам. Агар унга бошланғич 2 минг долларни жамғариш учун бор-йўғи уч ҳафта кетса, шунда ҳам ўз жадвалидан деярли 60 минг долларга орқада қолаётган бўлади. Эҳтиёткор инсон сифатида мен унга модомики ўттиз йил давомида

2 минг доллар йиғишга қодир бўлмаган экан, уч ҳафтада бу маблағни топишнинг имкони йўқ, бунинг учун балки олти ҳафта кетишини айтдим. Бироқ олти ҳафтадан сўнг у жадвалидан 120 минг долларга орқада қолаётган бўларди. Бу вақтга келиб дўстлари ва қариндошлари унинг устидан кулиб аҳмоққа чиқарарди. Шунда йигит, эҳтимол, рингга қараб сочиғини отар ёки кемадан тушиб қолиш учун тўхтатарди. Шунда у калбининг тубида ўзини нодон, аҳмоқдек ҳис этар ва шундай дерди: «Ҳамма менинг устимдан куляпти» ёки «Ҳамма менга қарши». Бундай ҳолат ҳар биримизда бўлиши мумкин. Қачон-ки олдимизга бажариб бўлмас мақсадларни қўйсак.

Агар мақсад бажариб бўлмас даражада катта бўлса ва унга эриша олмасангиз, омадсизлик, унинг ҳажмидан қатъи назар, келажагингизга руҳий жихатдан кучли таъсир кўрсатади. Бу эса салбий оқибатларга олиб келиши мумкин. Мағлубият инсонга шу даражада қаттиқ таъсир қилиши мумкинки, натижада у бирорта жиддий ишга киришишдан бутунлай бош тортади. Шу сабабли ўзингиз учун юқори, бироқ эришиш мумкин бўлган мақсадни белгилаш тўғри бўлади.

Мақсад агар бизнинг манфаатларимиз доирасидан ташқарида бўлиб, кимнингдир розилиги учун қилинса, салбий бўлади. Агар мақсадингиз кимдир томонидан белгиланган бўлса, унда жаҳлингиз чиқиши ёки хафа бўлишингиз мумкин. Бунинг оқибатида ҳаракатларингиз пучга чиқиш эҳтимоли мавжуд.

Мақсаднинг салбий бўлиш аломатларидан бири унга эришиш учун омад зарур деган ишончнинг мавжудлигидир («омад» сўзини «сермахсуллик» сўзи билан алмаштиринг, шунда мен сизга 100 фоиз қўшиламан). Омадга эришган инсонлар юқори чўққига эришишларининг сабаби - улар мақсадларини аниқ белгилаб оладилар, уларга берилган истеъдоддан фойдаланадилар ва бу истеъдодни ғояга содиқлик, жонкуярлик ҳамда тинимсиз меҳнат билан кучлантирганлар. Муваффақиятга интилиш уларда ўз олий мақсади ҳамда белгиланган вазифаларга содиқлик билан

биргаликда ҳаракатланади — сизда ҳам шундай бўлади.

6. Мақсадлар узок ва қисқа муддатли бўлмоғи лозим. Узок муддатли мақсадлар улкан ва узок вақтга мўлжалланган бўлмоғи керак. Узок муддатли мақсадлар бўлмаса, қисқа муддатли умидларнинг пучга чиқиши сизни енгиб қўйиш эҳтимоли катта. Сабаби оддий. Атрофингиздагилар сизчалик муваффақиятингиздан манфаатдор эмас. Кўпинча кимлардир атайлаб йўлингизни тўсиб олдинга силжишингизни секинлатаётганини ҳис этасиз. Бироқ тўғриси айтсак, **йўлингиздаги энг катта тўсиқ — ўзингизсиз!** Бошқалар сизни фақат вақтинчалик тўхтатиши мумкин. Сизни узок вақтга ёки бутунлай тўхтатиб қўйиши мумкин бўлган ягона инсон — сизсиз.

Баъзан шундай вазиятлар бўладики, уни назорат қила олмайсиз. Агар сизда узок муддатли мақсадлар мавжуд бўлмаса, вақтинчалик тўсиқлар бекордан-бекорга ихлоснинг қайтишига сабаб бўлади. Оилавий муаммолар, касаллик, автоҳалокат ёки бошқа бахтсиз ҳодиса ҳамда турли ҳолатлар кўпчилик учун жиддий тўсиқ бўлиши мумкин. Бироқ аслида бундай бўлиши керак эмас. Кейинги боблардан бирида мен сизни салбий ҳамда ижобий вазиятларда ўзини қандай тутишни ўргатаман. Тўсиқ ёки танаффус йўлингизда муҳим зина, яъни тўсиқдан ошиб ўтишда қийинчилик туғдирадиган эмас, балки ёрдам берувчи тош бўлиб хизмат қилиши мумкин. Агар сизда қандайдир узок муддатли мақсад бўлса, унга эришиш осон. Нима учун? Чунки назарингиз етганчалик масофага боришга қодирсиз. У ерга етиб боргач, ундан ҳам наридаги масофани кўришингиз мумкин.

Бир йил аввал рафиқам билан Украина авиокомпаниясининг «Боинг-747» самолётида Тошкентдан Киевга учиб кетдик. Самолёт жадвал бўйича эрталаб соат 8:00 га мўлжалланганди. Қандайдир сабаблар туфайли фақатгина 9:00 да учдик. Ҳавога кўтарилмасимиздан самолёт командири тасмаларни тақишимизни буюрди ҳамда техник сабабларга кўра қўнаётганимизни айтди. Баъзи йўловчилар самолёт ҳавога кўтарилаётганида чап томондаги двигателдан тутун чиққанини кўрганларини таъкидлашди.

Сабаби турбинага куш кириб кетганди. Қўнаётган вақтда самолёт шинаси ёрилди. Экипаж командири мўъжиза туфайлигина кўп тоннали самолётнинг мувозанатини ушлаб қолиш ва тўхтатишни удалади. Ўт ўчириш ва «тез ёрдам» машиналари бизни кутиб турарди. Аллоҳга шукрки, уларнинг хизмати керак бўлмади. Бироқ ниҳоятда қўрқиб кетгандик. Тошкент аэропорти кутиш залида 12 соат кутганимиздан кейингина Киевдан учиб келган бошқа самолётга ўтирдик. Учаётиб салонда кўплаб йўловчиларни кўрмадим. Чунки улар мазкур рейсда учиб ниятидан қайтгандилар. Тошкент аэропортини тарк этгач, тўғри Киевга йўл олдик. Бироқ 20 дақиқа ўтмай вазият ўзгарди. Қарама-қарши ҳаво оқими метеохизматчиларнинг парвоздан олдинги башоратидан жуда катта фарқ қилди. Натижада курсдан озгина четлашдик. Командир баъзи бир чораларни кўргач, яна Киев томон уча бошладик. Бу воқеани айтиб бера туриб қуйидаги фикрни билдирмоқчиман: мажбурий қўнганимиздан, курсдан озгина адашганимиздан сўнг командир учиб қароридан воз кечмади, самолётни орқага Тошкентга бошқатдан учиб учун қайтармади. У курсни тўғрилаб олди, холос. Худди шундай сиз ҳам олдингизга қўйилган мақсадлар сари ҳаракатлана туриб курсингизга баъзи бир ўзгартиришлар киритишга тайёр турунг.

Бироқ сизни огоҳлантиришга ижозат беринг. Узоқ муддатли мақсадларни белгилаганингизда фикран йўлингизни бошлашдан олдин барча тўсиқларни енгиб ўтишга ҳаракат қилмадингиз. Агар бошлашдан аввал барча тўсиқлар йўқ бўлишини кутиб ўтирса, ҳеч ким ҳеч қачон қандайдир нарсага эришишга интилишга қарор ҳам қилмасди. Агар шу тонгда ишга кетишдан аввал милиция бошлиғига қўнғироқ қилиб сиз юрадиган йўлдаги светофорларнинг барчасида яшил чироқ ёқилганми деб сўрасангиз, у сизни ё жинни, ё кайфи бор деб ўйлайди. Барчага маълумки, ҳар бир светофордан алоҳида-алоҳида ўтилади. Сўнгра кейингисидан — токи белгиланган манзилга етмагунча. Агар ҳар қандай тўсиқни худди шу тарзда енгиб ўтсангиз, эртами-кечми белгиланган мақсадингизга етасиз.

Ўзингиз кўришга қодир бўлган масофагача етиб борасиз, манзилга етгач, ундан наридаги масофани ҳам кўрасиз. Ўйлаб кўринг: агар машинада уйдан чиқиб кетишдан аввал йўлингиздаги барча светофорларда яшил чирокёнишини кутсангиз, уйингиздан кўзғалишга, чўкки сари саёҳатни бошлашга жазм этолмай қоласиз.

Қисқа муддатли мақсадлар кичик ва бажариб бўладиган бўлмоғи лозим. Улар ўта олий бўлмаслиги керак. Акс ҳолда, бажара олмаймиз ва ўзимизга бўлган ишончни йўқотамиз. Шунда кўпчилик сурбетга айланади. Қисқа муддатли ва узоқ муддатли мақсадлар орасида тафовут борми? Бунда карама-қаршилиқ сезиларли. Қисқа муддатли ва узоқ муддатли мақсадлар моҳиятан турлича, аслида эса бир-бирини тўлдиради. Уларнинг ўртасида иккита фарқ бор: **биринчидан**, мақсадни белгилаш усулида, **иккинчидан**, унга эришиш муҳимлигида.

Яхшиси, барча мақсадларингизни учта тоифага ажратган маъқул. Голиблар қисқа муддатли мақсадларга эришишнинг қанчалик муҳимлигини билладилар. Бироқ, модомики ҳеч ким юз фоиз эриша олмайётган экан, улар барча мақсадларни учта гуруҳга — А, Б ва В га ажратадилар. Сиз ҳам ҳар бир мақсадни тўғри келадиган ҳарф билан белгиланг. Бундай усулнинг фойдали томони шундаки, алоҳида мақсадларга эриша олмаганингизда ҳам ўзингизга бўлган ишончингиз аввалги босқичда қолади.

А тоифасидаги мақсадлар унчалик кўп бўлмаслиги керак. Чунки уларга ҳар қандай йўл билан эришмоқ лозим. Бундай услуб ўзингизга бўлган ишончни сақлаб қолишингизга имкон беради. Сиз тўлиқ ҳақ-ҳуқуқ билан: «Шу вақтгача олдимга қўйган мақсадга қандай бўлмасин эришиб келганман. Бундан кейин ҳам шундай бўлади», —деб айтишингиз мумкин.

А тоифасидаги мақсадлар амалга ошириб бўладиган бўлиши лозим. Бироқ баъзида машқ сифатида жуда қатъий ҳаракат қилиш ва ўзликни бағишлаш учун қисқа муддатли мақсадни ҳам шу ҳарф билан белгилаш мумкин. Бу мақсад бизнинг имкониятимиз чегарасидан бир озгина ташқарида бўлмоғи лозим.

А тоифасидаги узоқ муддатли мақсадлар ҳаётимизга ҳал қилувчи даражада таъсир этади. Улар жуда кўп бўлмаслиги шарт. Бироқ уларнинг каторига амалда бажариш мумкин бўлганларни ҳам қўйиш керак. Ўзингизни уларни бажаришнинг имкони қай даражада деган савол билан қийнаш керак эмас. Яхшиси, уларни амалга оширганингиздан сўнг сизнинг воқелигингиз қандай бўлиши ҳақида ўйланг.

- **В тоифасидаги узоқ муддатли мақсадлар.** Уларга эришиш мажбурий. Шунчаки бу мақсадларни мияда қандайдир муҳимлик касб этгунга қадар ушлаб туринг.

- **Б тоифасидаги ўрта муддатли мақсадлар.** Улар режалаштирилади, бироқ мутлақо мажбурий эмас. Бу мақсадлар мўлжал вазифасини бажаради.

- **А тоифасидаги қисқа, ўрта ва узоқ муддатли мақсадлар.** Бу мақсадлар бажарилиши шарт. Акс ҳолда, сизнинг шахсиятингиз бутунлигига зарар этади ва ўзингизга ишонч йўқолади.

Агар умумий ҳаётий мақсадларни белгилашда даражани максимал юқорига кўтариб қўйсак, қисқа муддатли мақсадларда имкониятларимизга ҳаддан ташқари ортиқча баҳо бериш керак эмас. Ҳаётда сезиларли ўзгаришларга эришиш Учун, аввало, ўзимиз ўзгаришимиз лозим. Бунинг учун кўп вақт талаб этилади — баъзида эса инсоннинг имконияти даражасидан ҳам кўпроқ.

Кўпчилик инсонлар бир йилдан сўнг эришишлари мумкин бўлган натижаларни кўпиртириб юборишга мойил ҳамда ўн йилдан кейин эришишлари мумкин бўлган натижага етарлича баҳо бермайдилар. Агар ўзимизнинг қисқа муддатли мақсадларимизни амалга ошира олмасак, руҳиятимизни осонгина тушириб юборамиз. Қолаверса, бу ўзимизга бўлган ишонч ва кейинги фаолиятга бўлган рағбатни йўққа чиқаради. Шунинг учун қисқа муддатли мақсадлар қандай бўлмасин эришиладиган қилиб тузилиши керак. Масалан, фирма кўрсаткичларини кейинги йилга режалаштираётганда бу йилгига нисбатан йигирма фоиз кўп деб белгилаш мақсадга мувофиқ бўлади.

Яна бир бор эслатиб ўтаман: узок муддатли мақсадлар максимал даражада белгиланиши лозим, чунки улар ҳаётимизда ҳар куни пайдо бўладиган вазиятлардан қанчалик моҳирлик билан фойдаланишимизни белгилаб беради. Мақсад қанчалик юқори бўлса, шунчалик кўп имкониятларни англаб фойдалана оламиз. Узок муддатли мақсадлар бизга қанчалик ўсаётганимиз ва ҳақиқатдан ҳам имкон қадар ҳаётни яхши томонга ўзгартиришга ҳаракат қилаётганимизни кўрсатиб беради. Албатта, бор куч билан муҳим қисқа муддатли мақсадларга эришишга интилиш керак. Келажакда бундан-да юқори вазифаларни белгилаш имкони туғилади.

Агар қисқа муддатли мақсадларга эришишда мунтазам равишда муваффақиятсизликка учраётган бўлсангиз, узок муддатлиларини амалга ошириш қобилияти ва ишонч йўқолади. Қисқа муддатли мақсадларда ўзингизга бўлган ишонч тарбия топади. Эришилган мақсадлар ҳаётни бойитади. Бироқ, энг асосийси, улар сизни ўзгартиради. Мақсадга эришганингиз туфайли ўзингизга ишонч спиралига тушиб қоласиз. Омадсизлик эса ишончсизлик спиралига тушириб қўяди. Натижада ўзингизга ишончингиз камайиб, алал-оқибат ҳар қандай ҳаракатдан қоласиз.

6-машқ.

Мақсадлар кучи.

Бугундан бошлаб мақсадлар кучини ўз манфаатларим йўлида ишлатаман. Бунинг учун қуйидагиларни бажаришим лозим:

1. Узок муддатли масадларимни қайтадан кўриб чиқаман ва мақсадлар даражасини янада юқорига кўтариши ҳақида ўйлаб кўраман. Ҳеч нарса ҳаётимга узок муддатли мақсадлар сингари таъсир эта олмайди. Мақсад қанчалик юқори бўлса, ҳаётим ҳам шунчалик қизиқарлироқ ва сермазмун кечади.

2. Мен буюк мақсадлар қийматини тушунмайдиган инсонларни ўқитмоқчи эмасман. Бунинг натижаси фақатгина кучимни оладиган ва шубҳага кўмадиган бефойда муҳокамалар бўлади. Яхшиси, мақсадларимга

эришишга ёрдам берадиган инсонларни қидираман.

3. Мақсадлар қуруқ мавҳумият бўлиб қолмаслиги учун орзулар альбомини тутаман. У ерга мақсадларим акс этган суратлар, журналлардан кесиб олинган расмларни жойлаштираман. Бу альбомни кўриб чиқиб мақсадларимни рўёбга чиқаришининг муҳимлигини тушунаман.

4. Ўзимнинг барча қисқа муддатли мақсадларимни А, Б ва В тоифаларга ажратаман. А тоифадаги қисқа муддатли мақсадларга албатта эришишим лозим. Шунинг учун бу ерга бор кучим билан ҳаракат қилиб эришишим мумкин бўлган режаларнигина киритаман. Шундай қилиб, кейинги мақсадларимга эришишда ёрдам берадиган ўзимга бўлган ишончни мустаҳкамлайман.

5. Ўзимга қулоқ соламан ва савол бераман: «Амалга ошириш учун ҳаёт қисқалик қилиб қолиши мумкин бўлган узоқ муддатли мақсадни олдимга қўйишга тайёрманми?»

6-боб. Баъзи ҳаётий мақсадларнинг аниқ таърифлари

Ишонаманки, ҳар биримиз дунёга қандайдир ҳаётий вазифа учун келганмиз. Бу вазифани англаб етиш, билиш ва унга ҳурмат билан муносабатда бўлиш, эҳтимол, омадли инсонлар бажарадиган энг муҳим ишлардир. Улар нимага дунёга келганларини тушуниш учун вақт топадилар ва буни иштиёқ ҳамда завқ-шавқ билан бажарадилар.

Шахсан мен оламга нима учун келганимни аллақачон англаб етганман. Ўзимнинг ҳақиқий ҳаётий мақсадим, адолатли ҳаётий ўрнимни аниқлаб олдим, ҳар бир ҳаракатга қатъият ва иштиёқ сарфлаш заруриятини тушундим, мақсадни англаш деярли ҳар қандай машғулотни ҳузурбахш қилиши мумкинлигини билдим. Англаганингиздек, ҳаётда тўлқинлар ихтиёрига ўзликни топшириб, мақсадсиз саргардон юриш, ҳеч нарсага эришишни истамаслик ва оз нарсага эришиш оддий ҳолат, бироқ хавфлидир: боши берк кўчада ёки ҳаёт соҳилида бўлиб қолиш эҳтимоли

бор. Бироқ мақсад билан яшай бошласангиз, ҳаммаси ўз ўрнига тушади. Мақсад билан яшаш - севган нарсангни, яхши бажара оладиган, муҳим деб хисоблаган нарсангни бажариш деганидир. Ҳақиқий мақсадингиз бўлса, зарурий инсонлар, ресурслар ва имкониятлар ўз-ўзидан сиз томон оқиб келади. Дунёвий муаммолар эътиборингиздан четда қолмайди, чунки ҳақиқий мақсадингиз асносида ҳаракат қилиб ўз-ўзидан жамиятга ва унинг барча аъзоларига хизмат қилаверасиз.

Мақсадларга эришиш учун уларни тўғри белгилаб олиш жуда ҳам муҳим. Келинг, баъзи хусусий, ҳаётий мақсадларнинг таърифини кўриб чиқамиз.

Сизга, эҳтимол, китоб муаллифи ўз мақсадларини қандай белгилаб олгани жудаям қизиқдир, шундай эмасми? Мана мен энг асосий, ҳаётий мақсадимни қандай белгилаб олганман:

Менинг ҳаётий мақсадим ўз семинар, тренинг, ўйинларим ёрдамида инсонларга ўз олий орзулари асосида бойлик, муҳаббат, жўшқинлик, қувонч ва яхши муҳитда яшашга имкон бериб, руҳлантириш, илҳомлантиришдан иборат. Илҳомлантирувчи ҳикояларни тўплаб ва тарқатиб уларни илҳомлантираман ҳамда руҳлантираман. Орзулар асосида яшаш имкониятини китобларим орқали амалий ёрдамим сифатида «Омад зинасининг етти поғонаси», «Танловингиз-тақдирингиз» кабилар орқали мукаммал ҳаёт қуриш имкониятини очаман.

Мақсадлар бахтли бўлишимиз учун мавжуд, биз бу мақсадларни бажариш учун мавжуд эмасмиз. Аввало, **мақсадлар — бизнинг хизматкоримиз, хўжайинимиз эмас. Қуйида сизнинг мақсадларингизни аниқлаштириб олишдаги муҳим кўрсатмаларни кўриб чиқамиз.**

Биринчидан, улар ёзилиши, ижобий шаклда аниқ ифодаланиши ва майда тафсилотигача тасвирланиши лозим.

Иккинчидан, улар устидан назорат қила олишингизга ишонч ҳосил қилинг. Бошқалар томонидан назорат қилинадиган мақсадларнинг сиз учун фойдаси кам.

Учинчидан, узоқ муддатли ҳаққоний ва қисқа муддатли мақсадларни аввалги бобда келтирилган қўлланма асосида аниқлаштириб олинг. Бу мақсадлар қувват ва қувонч бахш этиятими деб ўзингиздан сўранг. Уларга қандай эришишингиз лозим? Бу иш қанчага арзийди? Агар уларга эришмасангиз, нима йўқотасиз? Уларни ҳаётга татбиқ этишингиз учун қандай инсон бўлишингиз керак? Ҳозир сизни нима тўхтатиб турибди ва аниқ режангиз қандай?

Тўртинчидан, мақсадлар ҳаётингиз мазмуни, вазифангиз ва кадриятларингиз билан мос келиши керак. Шахсий кун тартибингизни тузинг. Бошқаларнинг кун тартиби асосида ҳеч қачон яшаманг. Кўпчиликнинг ҳаёти ижтимоий кўзгудан бошқа нарса эмас.

Миллионларга ўз кучи билан эришган баъзи миллионерлар ҳаётий мақсадларини худди шу тарзда шакллантирганлар.

7-машқ.

Баъзи хусусий, ҳаётий мақсадлар ифодаси.

— *Инсонларни ўз тақдирлари эгасига айланишга илҳомлантириш ва бунга имкон бериш.*

— *Инсоний онгни бизнес орқали юксалтириш, севимли, қувноқ, кучли ва жўшқин қалб эгаси бўлиш ҳамда Худони камтарлик ва унга бўлган муҳаббатга тўла хизмат билан улуғлаш, шунингдек, қувонч ва шодлик билан унинг неъматларини қабул қилиш.*

— *Дунёни ўзимдан кейин мен яралган вақтимдагидан озгина бўлса-да яхши қилиб қолдириш.*

— *Барчани миллионлаб долларларни хайр-эҳсон қиладиган миллионерларга айлантириш ва шунга руҳлантириш.*

— *Инсонларни қувонч, фахр ва мақсадли тарзда яшаб, қўрқув, муҳтожлик, оғир мажбуриятлардан йироқ бўлишлари учун яхши томонларини намоён қилишга ўргатиш ва илҳомлантириш.*

Ўзингиз учун ҳаётдаги бош мақсадни аниқлаб олинг, сўнгра барча

ҳаракатларингизни шу асосда тузиб чиқинг. Ҳаётий мақсадингиз қандайлигига қараб барча амаллар унга бағишланади. Мақсадингиз худди кўзгудагидек барча амалларингизда ўз аксини топмоғи лозим. Акс ҳолда, мақсадга эриша олмайсиз.

Бизнинг барча амалларимиз нимага асосланади? Аниқ мақсадсиз, ҳаётий йўналишни кўрсатувчи компассиз охир-оқибатда барча ҳаракатларимиз бекорга сарфланган бўлади. Ахир, ҳеч ким нарвоннинг юқорисига чиққанидан сўнг нарвонни нотўғри деворга қўйганини билишни истамайди?!

Болалигимда мусиқани севардим. Атрофимдагиларнинг барчаси зарбли асбобни чаладиган мусиқачи бўлишим лозимлигини айтишарди. Ансамблдаги дўстларим эса: «Равшанбек, сен катта мусиқачи бўласан, бўлишинг лозим», — дейишарди.

Мен мусиқани жудаям севаман. Бироқ на мен, на ота-онам нонга зўрға пул топувчи мусиқачи мутахассислигини эгаллашимни истардик. Эркак киши заводда ишлаши ёки ҳарбий бўлиши лозим деб ҳисоблардим. Кунларнинг бирида Ғарбий Украинадаги «Трусковец» оромгоҳида булутли куз кунларида китобларга тўла стол ёнида деразадан ташқарига тикилиб ўтирардим. Миямга бир фикр келди:

— Энди нима қилмоқчиман? Мен бахтлиманми? Агар яшашимга олти ой қолганида, нима билан шуғулланган бўлардим?

Энг асосий нарсани тушундим: механик бўлишни мутлақо истамайман. Шунда ўзимдан сўрадим:

— Қайси ишни қай даражада яхши кўраман? Нимани ҳаттоки бепул бажаришга тайёрман?

Фақат механиклик эмас. Бу аниқ менга хос эмас. Авваллари нима билан шуғулланиб кўрганим ва нима менга қувонч, шодлик бахш этганини эслашга ҳаракат қилдим. Ва эсладим, бу мен етти йилдан зиёдроқ вақт раис бўлиб ишлаган касаба уюшмаси ташкилоти конференция ва йиғилишлари, раҳбарлик ва коммуникация бўйича тадбир, йиғилиш, танлов, семинарлар

уюштириш эди. Шунингдек, жуда оз вақт саноат техникумида ўқитувчи сифатида ишлаганимни эсладим. Менга инсонлар билан ишлаш, уларга билим бериб кўмаклашиш жуда ёқарди. Бироқ ёшлигимда тажриба, билим ва донишмандлик етишмасди, китобдагиларни куруқдан-куруқ айтишни истамасдим. Шунда ўқитувчиликни кўя туриб аввалига ишлаб чиқаришда тажриба ва билим тўплашга, сўнгра инсонлар билан баҳам кўришга қарор қилдим. Ҳозир эса етарли даражада бунга эришдим ҳамда тўплаган амалий билимларимни баҳам кўра оламан.

— Қандай қилиб шунча узоқ вақт давомида ўз эҳтиёжларимга эътиборсиз қолишим мумкин эди? — деб ҳайрон бўлдим.

Бирдан нотўғри йўлдан кетаётганимни ва бошқа иш билан шуғулланаётганимни англаб етдим. Менинг нарвоним нотўғри деворга тиралганди. Ахир, нотўғри яшайпман деган ҳиссиёт ҳамиша бор эди. Фақат уни тан олишга вақтим ва журъатим етмасди.

Ахир, мен инсонларга ёрдам беришга, билимимни баҳам кўришга ҳамда уларни муваффақиятга эришиши учун руҳлантиришга мойилман, — деб ўйладим.

Руҳланган ҳолда Тошкентга келишим билан шахсиятни ривожлантирадиган курсларга қатнай бошладим: аввалига Олма-Отага, кейин Москва, Киев, Севастополга бордим. Миллионер — устоз, бизнес шерик Роберт Кийосакига шогирд тушдим. Кейин унинг ўғли билан «Ўйна ва бой бўл» молиявий иктисодий ўйинини ишлаб чиқдик, унга патент олдик ва ишлаб чиқаришни бошладик. Бу ўйиннинг мақсади инсонларнинг молиявий саводхонлигини ошириш ва уларга пул билан тўғри муомалада бўлишни ўргатишдан иборат. Кейинчалик ўйин жараёнида нафақат бизнесни муваффақиятли юритишнинг назарий қоидаларини ўқитишни, балки улар олган билимларини корхоналарда амалда ишлата олишларини, шу билан бирга, Ўзбекистонда янги бизнесни яратиш ва ривожлантиришни режалаштирдик.

Сизни қувонтиришим мумкин — ҳаёт сизга кўрсатадиган босимдан

халос бўлишингиз учун ва ўзингизни айна маъқул жой ва маъқул ишда деб ҳис этадиган шароит яратиш учун Европага, умуман, чет элга жўнаб кетиш шарт эмас. Ахир, мен мазкур саволларнинг барчасига жавоб излаб бир неча йилга хориж сафарига кетгандим. Шунчаки мақсадларингизни аниқлашга ёрдам берадиган иккита оддий машқни вақт топиб бажариш мумкин.

Қувонч ҳиссиёти — мана сизнинг ички йўлбошчингиз. Ҳар бир инсоннинг бурчи — ўз истакларига қулоқ солиш ва уларни Ҳурмат қилиш. Асосий истак учун ҳатто ўздан воз кечиш ҳам арзийди. Сиз ички компас билан туғилгансиз ҳамда ҳис этадиган қувончингиз миқдорига қараб тўғри йўлдан кетяпсизми ёки йўлдан адашдингизми, билдиради. ***Катта қувонч келтирадиган нарса сизнинг мақсадингизга жавоб беради.*** Ўз ҳаётий мақсадларингизни аниқлаш учун қуйидаги саволларга жавоблар рўйхатини тузинг:

— Қандайдир ишни бажара туриб неча марта энг катта қувончни ҳис этгансиз ва ҳаётий фаолликни намоён этгансиз?

— Бу ҳолатларнинг барчасида қандай умумийлик бор эди?

— Бу нарса билан шуғулланиб яшаш учун етарли маблағ топиш мумкинми?

Инсон иложи борича аввалроқ нима билан шуғулланишни ёқтиришини аниқлаб олиши, у орқали қандай пул топиш мумкинлигини англаш учун бор кучини сафарбар этиши муваффақият сирларидан бири деб ҳисоблайман. Ҳатто ёшингиз 60 га тўлганида ҳам севган машғулотингиз билан шуғулланиб ҳар сония роҳатланасиз. Сизни нима энг кўп хушнуд этиши ўзингизга аён бўлгач, мақсад кўз олдингизда барча гўзаллиги билан намоён бўлади. Эҳтимол, сизни тирикчилик қандай ўтади деган савол безовта қилиши мумкин. Севимли ишим билан шуғулланиб кун ўтказа олмайман деган кўрқинч борлиги учун инсонлар кўпинча ўзларининг ҳақиқий хоҳишларини айтишдан тийиладилар.

— Менга энг кўп ёқадиган иш халқ билан мулоқотда бўлиш, — деб айтишингиз мумкин. Жуда яхши, менинг бир дўстим халқаро сайёҳлик

агентлигида ишлайди. Сайёҳларга дунёнинг энг қизик ва экзотик жойларидан бири — Самарқанд шаҳрининг қадамжолари ҳақида сўзлаб тирикчилик қилади. Иккинчи танишим — мураббий Юрий Николаевич катта теннис ўйнашни ёқтиради ва ёшларни машқ қилдиради. Улар орасида фарзандлари ҳам бор. Шогирдларидан мамлакат ва ҳатто Осиё чемпионлари чиққан. Менинг рафиқам ҳозир Ўзбекистондаги энг зўр тўқувчи, ёши етмишни оралаган онахоннинг дарс ўтадиган тўқиш курсларига қатнапти. Тўқиш билан нафақат пул топади, балки бу унинг севимли ишидир. Қўшним Қаҳрамон роҳатланиб кўчмас мулк ва Тошкентда янги, чиройли, кулай уйлар қурилиши билан шуғулланади. **Хуллас, севимли иш билан шуғулланиб пул топиш мумкин!**

Ўзингиз шуғулланишни ёқтирадиган 20 та ишлар рўйхатини тузинг ва улардан қайси биридан пул ишлаб топиш мумкинлигини ўйлаб кўринг. Агар спортни севсангиз, спорт мусобақаларида қатнашиш мумкин. Спорт шарҳловчиси ёки фотосуратчиси, спорт бошқаруви агенти ёки профессионал команда раҳбариятида ишлаш эҳтимоли йўқ эмас. Мураббий, менежер, журналист, оператор ёки команда пресс-агенти бўлишингиз мумкин. Севимли иш билан шуғулланиб пул топишнинг йўли беҳисоб. Унгача нима билан шуғулланишни исташингизни ҳал этинг. Мен эса кейинги китобимда ушбу севимли иш орқали қандай қилиб пул топиш мумкинлигини кўрсатаман.

Ҳеч кимга сизни орзуларингиздан қайтаришларига йўл қўйманг. Сизни орзулардан қайтармоқчи бўлган инсонлар топилади. Улар ақлдан озганингизни, бунинг иложи йўқлигини айтадилар. Баъзилар устингиздан кулишади. Сизни ўзининг даражасига тушириб қўйишни исташади. Бундай инсонлар орзуларингиз ўғриларидир. Уларга кулоқ солманг.

Бир бола мактабда ўқирди. Ўқитувчи синфга «Катта бўлсам ким бўламан?» мавзусида иншо ёзишни буюрди. Бу бола 100 гектарлик фермага эга бўлиб, у ерда зотдор пойга отларини боқишни исташини ёзади. Ўқитувчи унга қониқарсиз баҳо қўяди ва орзуси амалга ошириб

бўлмайдиган орзу эканлигини айтади. «Хеч қачон шаҳарнинг четида, вагончада яшайдиган бола ферма, боз устига, зотдор отлар сотиб олишга ва фермадаги ишчиларга етарли даражада иш ҳақи тўлашга етгулик пул йиға олмайди», - дейди ўқитувчи синфга. Албатта, ўқитувчи болага яхши баҳо қўйиш мақсадида иншони бошқатдан ёзишни таклиф этади. Бола эса шундай жавоб беради: «Аъло баҳойингиз ўзингизда қолаверсин, мен эса орзуимни ўзимда олиб қоламан».

Ҳозир бу бола — машҳур ёзувчи Монтининг 150 гектарлик фермаси бор, у ерда кўплаб зотдор отлар парваришланади. У ерда юзлаб отчопарлар ва отбоқарларга шунчаки от минишни эмас, балки отларга кулоқ солиш ва эшитишни ўргатадилар.

8-машқ.

Ҳаётинг мақсад машқи.

Мазкур машқда сизнинг ҳаётингизнинг мақсадингизни аниқ шакллантириб олишингиз оддий, бироқ самарали усули келтирилган. Озгина вақт сарфланг ва уни бажаринг.

1. Ўзингизнинг иккита ажойиб ҳаётингизнинг сифатингизни келтиринг. Масалан: энтузиазм ва ташаббускорлик.

2. Бошқалар билан мулоқотда бўлганингизда намоён қилишни истайдиган иккита сифатингизни келтиринг. Масалан: қўллаб-қувватлаш ва руҳлантириш.

3. Тасаввур қилинг, олам ҳозир мукамал бўлиб қолди. У нимага ўхшайди? Инсонлар бир-бири билан қандай мулоқот қиладилар? Атрофда қандай ҳиссиётлар уфуриб турибди? Жавобингизни ҳозирги замонда бу мукамал оламни қандай кўрсангиз ва ҳис қилсангиз шундай тарзда баён этинг. Ёдингизда тутинг — мукамал дунёда бўлиш жуда ҳам ёқимли.

Масалан, барча ўзининг ноёб истеъдодини эркин намоён этади.

Барча бир-бири билан мутаносиб тарзда ҳаракат қилади. Барча муҳаббатини ошкор этади.

4. *Авалги тўртта бандни ягона мазмунга бирлаштиринг.*

Масалан, менинг мақсадим-ўз ташаббускорлигим ва завқ-шавқимни бошқаларни ўз истеъдодини эркин намоён қилишга ўргатишга бағишлаш, уларни қўллаб-қувватлаш.

Ўз ҳаётий мақсадингизни аниқлаб ва ифодалаб олиб ёзганларингизни ҳар куни қайта ўқинг. Энг яхшиси, тонгда ўқинг. Агар сиз зерикарли матндан кўра ёркин шаклларни афзал билсангиз, мақсадингизни акс эттирадиган шакл ёки расмни қалам ёки бўёқ билан чизишингиз ва ҳар куни кўзингиз тушадиган бирор жойга (музлаткичга, ёзув столи тепасига, ётоғингизга) осиб қўйишингиз мумкин. Шунда эътиборингиз доимо мақсадга қаратилган бўлади.

Кейинги бобларни ўқиб ва келажакни ҳамда ҳаётий мақсадларни аниқлаб, уларнинг ёзганларимизга тўғри келишини назорат қилинг.

7-боб. У сизга нега керак?

«Нима учун?» — деган саволга жавоб бера оладиган инсон деярли ҳар доим «Қандай қилиб?» — саволига жавоб топа олади», — деганди Ницше. Инсонни бажариладиган вазифанинг маъносини аниқлаш хоҳиши камраб олиши ички қониқиш ҳиссиётини туйишига имкон беради. Кўпчилик инсон жуда кўп нарсанинг тез бўлишини истайди, шунинг учун кам нарсага эришади. Фаол, қизикқон ёш менежер бошқарув раиси курсисини эгаллашга шошади. Теннис клубида ҳаммадан яхши теннис ўйнашни, чет эллик ҳамкорлар билан таржимонсиз музокара олиб боришни истайди. У ҳар тонгда ярим соат югуради. Окшомда театр премьерасига шошади. Фарзандлари учун яхши ота бўлишни истайди — натижада, агар ҳаддан ташқари муваффақиятсизликка учрамаса ёки мутлақо ишдан чиқиб

инфарктга учрамаса, ҳеч қачон ўртачалик чегарасидан чиқмайди.

Кимнидир қўл остидагилар ҳурмат билан бошлиғимиз деб кўкка кўтарсалар, котибасига расмий хатни айтиб туриб бир вақтнинг ўзида телевизор орқали биржа янгиликларини кўраётган ва ишорасида ўринбосарига телефон орқали белгиланган йиғилиш бўйича кўрсатма бераётган бўлса ҳам кам натижага эришади. Мен ўз семинарларимда катта айиқ ҳақидаги ҳикояни айтиб бериш имкониятини қўлдан бермайман.

Кўп йиллар давомида қафасда айиқ яшарди. Ҳар куни қафасда у ёқдан-бу ёққа юрарди: ўн қадам у ёққа, ўн қадам бу ёққа. Қафасда ундан кўпига вақт йўқ эди. Бир куни айиқни каттароқ ва қулайроқ қафасга солишга қарор қилдилар. Уни ухлатиб янги қулай жойга кўчирдилар. Кейин айиқ атрофига унга ғамхўрлик қиладиган ҳайвоннинг ҳаракатини кузатишни истаган инсонлар йиғилди. Айиқ секин-аста ўзига келди. Ўрнидан турди, эснади ва янги маконига ҳайрат билан қаради. Атрофда бамбукли ўсимликлар, сал нарида ирмоқ жилдираб турарди. Секин-аста, кетма-кет қадам ташлай бошлади... саккиз, тўққиз, ўн. Сўнгра орқага ўгирилди. Ҳар куни шу тахлит йўл тутди. Айиқнинг ҳаётида ҳеч нарса ўзгармади: унинг олами аввалгидек ўн қадамдан ошмади. У шунга кўникканди. Бу унинг олами эди. Бундан ортиқ ҳаётий маконни у кўзламади.

Кўплаб инсонлар ҳам ўз орзу ва мақсадларига худди шу тарзда муносабатда бўладилар. Улар ўзларини чеклайдилар, ўзларига тўсиқ кўядилар. «Мен буни қила олмайман» ёки «Мен бунга қодир эмасман», — дея ўзларини ишонтирадилар. Вақт ўтиши билан улар ўзлари белгилаган чегарага кўникадилар. Уларнинг нигоҳ доираси шунчалик қисқарадики, натижада бу чегарадан нарига назар ташлаш қобилияти йўқолади. А.Шопенгауэр айтганидек ҳолат юзага келади: «Ҳар ким ўз уфқи чегарасини дунё чегараси деб ҳисоблайди». Ҳаёт сиз ўйлагандан-да кўпроқ имкониятларни тақдим этади. Орзу-истак қалбимизнинг энг тубида пайдо бўлади. Орзу-истакларини менсимаган инсон қалбига етарли даражада

эътибор бермаган бўлади.

— Қачон ўзингиз учун чегарани аниқлашни ва уларни тан олишни бошладингиз?

— Ўзингиз учун қандай чегараларни белгиладингиз?

— Қачонлардир нимага бел боғлагандингиз? — Ундан қайсиларини бажардингиз?

— Қайсиларини бажара олмадингиз?

— Нима учун бажара олмадингиз?

Ўзингизни аввалгидек танияпсизми? Вақтинчалик ва майда мақсадларга эришиб ҳаётингизнинг асосий мақсадини назардан кочирмадингизми? Барча ўтиришларда азиз меҳмонсиз, барча жамиятлар ва клубларнинг аъзосисиз. Сиз барча нарсани ва ҳозирроқ истайсизми? Ёки ўзингизда бор нарсдан қониқасизми, ё майда муваффақиятлардан қувонасизми, ёинки ўз имкониятларингиз чегарасини аниқлаб олмадингизми?

Озгина вақтга тўхтанг. Босиб ўтган йўлингизга назар солинг. Сиз ҳозир профессионал ва шахсий режада қаердасиз? Нимани орзу қилгандингиз, ўн, беш ёки икки йил аввал бўлғуси ҳаётингизни қандай тасаввур қилгандингиз? Орзу-истакларингиз ва мақсадларингизга нима бўлди? Бундан буёғига нималар қилмоқчисиз?

Фақатгина инсон онгли равишда ўйлаб кўриш, режалаштириш ва фикрларини рўёбга чиқариш қобилиятига эга. Фақат у мақсадли равишда ўзига, тақдирига ва келажагига таъсир эта олади. Ўз ҳаётингизни тартибга келтиринг! Барча кераксиз, сизга юк бўладиган, сезиларли орзуларингизни рўёбга чиқаришга халақит бераётган нарсаларни улоқтиринг! Белгилаган мақсадингизга тўлиғича эътиборингизни жалб қилсангизгина мақсадга ета олишингизни ўзингиз учун белгилаб қўйинг.

Ўзи нимани истаётганини билмайдиган инсон ҳаттоки жиноий мақсадлардан ҳам қайтмайди. Нимани хоҳлашини билмайдиган инсон атрофдагиларнинг ҳурматига эришишга ҳам интилмайди. Энг ёмони,

Ўзингиз нима иташингизни билмасангиз, нима қилиш кераклигини бошқалар айта бошлашади. Бошқалар ҳаётингизни қандай бошқаришни белгилаб беришади. Сизни бошқаришга тушадилар. Бу сизга ҳеч қандай алоқаси йўқ ҳаёт бўлади. Наҳотки бу фикр сизни даҳшатга солмаса? Агар бугун нимани иташингизни ҳалигача билмаётган бўлсангиз, мазкур ҳолат бошқа давом этиши керак эмас. Энг асосийси, «Мен ҳеч қачон нимани иташимни билолмайман», —деб ўзингизни ишонтирманг. '

Барча нарса давом этади, барча нарса ўзгаради. Шунингдек, сиз ҳам ҳозирги мавжуд ҳолатингизни ўзгартиришга қодирсиз. Ҳозирнинг ўзидаёқ, шу лаҳзадаёқ бирор қарор қабул қилишингиз мумкин. Эртасигаёқ бошқа инсонга айланасиз: ўз ҳаётини белгилайдиган, орзуларини рўёбга чиқарадиган ва мувафаққиятга эришишга аҳд этган! Ноёб қобилиятларни пайдо бўлиш палласида ҳалок бўлишга йўл қўймайдиган, шахс сифатида ўзини такомиллаштирадиган инсонга айланади. Ҳар қандай инсон эртага бугунгига нисбатан бошқачароқ бўлиши мумкин, ўзгармайдиган нарса йўқ, ҳеч нарса абадий давом этмайди. Мувафаққиятни аниқ белгиланган мақсад ва бардош қафолатлайди.

Қарор қабул қилиш елкадан оғир, сизда жавоблар йўқ саволларга тўла қопни олиб ташлаш билан баробар. Қаддингизни тиклайсиз, бўйингиз баландроқ бўлади, кўкрагингизни керасиз. Кўзларингиз куйига қарамайди, нигоҳингиз олдинга, келажакка қадалган. Овозингиз баланд ва ишончли бўлади. Буни сезмасликнинг иложи йўқ, энг асосийси, сиз жуда тез қарор қабул қилдингиз. Кўпчилик бундан қочади. Шунда уларни машҳур ривоятдаги тақдир кутиб туради.

Бир куни хўжайин туясига хашак юклади. Шунчалик кўп юкладидики, туя оёқда зўрға турарди. Юк эса янада оғирлашиб борарди. Хўжайинниг хайвонга раҳми келди. Бироқ хашакнинг ҳаммасини бирданига олиб кетишни истади.

— Яна озгина сабр қил, — деди у, — ўзи эса юкни янада кўпайтирарди. Охирги хашак қолганди. Хўжайин уни ҳам кўтариб бечора

туянинг устига юклади. Туя ағдарилди.

— Нима қилиб қўйдим? — кўнглидан ўтказди хўжайин. — Шу лаънати хашакни бошида қўйсам бўлмасмиди!

Шунинг учун бир дўстим: «Ҳеч қачон қарорингни эртанги кунга, муҳаббатни қариликка қолдирма», — деганди.

Учрашувлар давомида кўпчилик қуйидаги саволларга жавоб олишни истайди:

— Нима учун баъзи инсонларга пул оқиб келади, айримлардан эса Азройилни кўргандай қочади? Нима учун баъзиларда пул худди ёмғирдан сўнг ўсиб чиққан қўзиқориндек пайдо бўлади, бошқалар эса унга етишиш учун бир умр ер қавлашига тўғри келади. Қандай қилиб баъзи шахслар ортиқча машаққатларсиз йирик сармоёга эга бўладилар?

Мен доимо уларга шундай жавоб бераман: «Сиз оёқда туришни ўрганганингиздан бери югуришни ўргатинглар деб сўрайсиз». **Керакли йўлни топиш учун қаерга боришни исташингизни аниқ билишингиз керак.** Дейлик, барча умуминсоний неъматлар: пул, мулк, соғлиқ ва ҳ.к. чексиз денгизни ташкил этади. Мана шундай мўл-кўлчилик денгизи туганмас мувафаққият ва омад манбаидир. Ҳар биримиз қандай қилиб бўлса-да унинг ҳаётбахш томчисидан баҳраманд бўламиз. Баъзилар, афсуски, кўпчилик менга ҳеч нарса боғлиқ эмас деб осмондан тушишини кутадилар ва баъзида камчил ёмғир сифатида оладилар.

Бошқалар эса таваккал йўлга отланадилар. Йўлни ҳам, йўналишни ҳам аниқламай туриб йўлга чиқадилар. Улардан кўпчилиги катта хоҳиш ва имкониятга эга бўлган ҳолда қарор қабул қилиб жангга киришадилар. Аниқ йўналишсиз қийшиқ чизик сингари ҳаракатланадилар. Бундай инсонлар ҳаракат тезлиги ва сарфланажак машаққатларга қарамай денгизгача фақат баъзи ҳоллардагина етиб борадилар.

Фақат учинчи тоифадагилар қарор қабул қилгандан сўнг:

— қаерга бормоқчиликларини белгилаб оладилар;

— йўналишнинг энг яқин йўлини ишлаб чиқадилар;

— ҳаракатланиш воситасини танлайдилар.

Улар: «Нимани истайман? Қачон ва қанча?» — деган саволларга аниқ жавобни билдилар. Бундайларнинг ҳаракат йўналишини қисқа йўлни билдирувчи тўғри чизик кўринишида тасвирлаш мумкин. Сиз мўл-кўлчилик ва саодат манбасига элтувчи қисқа йўллارни тезда топишни ўрганишни истайсизми? Фақат унутмангки, саодат денгизи марказига қисқа йўлни тезлик билан топишга кўпчилик муваффақ бўлган. Аммо муваффақият юкини кўтаролмай, тиқилиб қолиб денгиз қаърига чўкиб кетганлар, биласизми, нега? Чунки улар энг асосий саволга жавоб бера олмасдилар: «Нега?» Ўзингизга доимо: «Нега?» — деган ноқулай саволни беринг.

Савол: «Сизга пул нега керак?» Жавобингиз шундай бўлади: «Яшаш, ейиш, ичиш, зарур нарсаларни сотиб олиш, совға қилиш учун». Сотиб олиш учун анча кам пул талаб қиладиган биринчи даражали зарур буюмлар ҳақида гапиряпсиз. Энди айтингчи, қолган пулни нима қиласиз? Янги машина сотиб оласиз, рафиқангизга ноёб дизайнли тақинчоқлар совға қиласиз. Оилангиз учун янги уй сотиб оласиз ёки қурасиз. Буларнинг барини катта пул келтирадиган бизнесингизни йўлга қўйгандан сўнг амалга оширасиз. Энди тасаввур қилинг: бизнесингиз муваффақиятли ривожланмоқда ва фойдангиз минг маротаба ошиб кетди. Марҳамат қилиб айтингчи, бир миллиардга ёки икки миллиардга эга бўлиш истеъмом нуктаи назаридан сиз учун қанчалик принципга эга? Эҳтимол, сиз хаёлан беш юз-етти юз минг доллар, максимум бир миллион доллар пулни хаёлан қандай ишлатиш мумкинлигини тасаввур қилгандирсиз. Ўн, юз миллион, миллиард чегарадан ташқари миқдордаги маблағ бўлиб туюлади, шундай эмас-ми? Менимча, уларни ўзингиз учун ишлатишнинг иложи йўқ. Улар сизга НЕГА керак? Ишлаб топганингиздан сўнг нима қиласиз?

Масалан, кўпчилик, эҳтимол, сиз ҳам яхта сотиб оларман дерсиз. Бироқ сиз уни харид қилиш учун қанча пул топиш кераклигини суриштирганмисиз? Ёки унинг ҳар ойлик харажати, биласизми, қанчага тушишини: ёқилғи, суғурта, лицензия? Эҳтимол, шу каби орзуга эга

инсонларнинг орзуси қанчага тушганини сўраш керакдир? Балки шундай орзуга эга инсонлар рўйхатини тузиб, бунга эришиш учун нималарни қурбон қилиш кераклигини билиш лозимдир?

Баъзи харажатлар сиз истаганингиздан ҳам кўпроқ бўлиши мумкинлигини аниқлашингиз мумкин. Эҳтимол, соғлигингиз, ўзаро муносабатларингиз ёки барча жамғармаларингизни йўқотишга таваккал қилишни истамассиз? Барча омилларни ўлчаб кўриш керак. Орзуни рўёбга чиқариш машаққатлари у талаб қиладиган нархга: оиланинг дарз кетиши, болаларнинг тирик етим бўлиб қолиши, соғлиқнинг ёмонлашуви ёки ҳаётдаги мувозанатга бузилиши кабиларга арзимаслиги мумкин. Фақат сиз учун нима тўғрилиги ва унинг учун қандай қийматни тўлашга тайёрлигингизни ҳал қилишингиз мумкин. Яна орзуингиз рўёбга чиққач, сизни қувонтирмаслиги эҳтимолдан холи эмас. Шунинг учун, аввало, ҳақиқатдан ҳам нимани исташингизни, нимага муҳтожлигингизни аниқлаб олинг. Кейингина орзуни рўёбга чиқаришга киришинг. Фаоллик қопқонига, юмушлар ва воқеалар қуюнига араллашиб қолишингиз ҳаддан ташқари осон. Муваффақият пиллапоясидан юқорига янада кўп машаққат сарфлаб кўтариласиз. Охирида нарвон нотўғри деворга тиралганини билиб қоласиз.

Кўпинча инсонлар ўзлари интилган ғалаба шунчаки совун кўпиғи эканлигини англаб қолишади. Муваффақият эса ундан-да муҳим нарсаларни йўқотиш эвазига эришилганини тушунишади. Турли хил касб эгалари кўпинча катта даромад эгасига айланиш, машҳур бўлиш ёки маълум профессионал даражага эришиш учун бениҳоя машаққат чекадилар. Сўнгра ўзлари учун бундан-да муҳим бўлган, энди эса қўлдан кетган нарсани ўзлари эришишга интилган мақсад тўсиб қўйганини англаб етадилар. Ҳеч ким нарвоннинг тепасига чиққач, уни бошқа деворга қўйганини тан олишни истамайди.

Агар биз ўзимиз учун энг муҳим нарсани ҳақиқатдан ҳам билсак, уни онгимизда сақласак ва у асосида ҳар куни ўзимизни бошқарсак, биз учун ҳақиқатдан ҳам катта аҳамиятга эга ишни бажарсак, ҳаётимиз бошқача

бўлади. Агар нарвонимиз нотўғри деворга қўйилган бўлса, қўйган ҳар бир кадамимиз бизни истаган жойимизга яқинлаштирмайди. Биз жуда банд, самарадор бўлишимиз мумкин. Бироқ иш бошлаётганда якуний мақсадни тасаввур қилсак, ҳақиқатдан ҳам самарадор инсонга айланамиз. Якуний мақсадни тасаввур қилиб иш бошлаш ўзининг ҳаётий мақсадини аниқ англаш дегани. Бу эса сиз ўзингиз учун айна дамда қаердалигингизни ва керакли йўналишга кадам ташлашни аниқ тасаввур қилиш учун нимага интилаётганингизни тушуниш демакдир.

Масалан, уйнинг қандай қурилишини кўринг. Биринчи михни қоқишингиздан аввал уни барча тафсилотларигача тасаввур қиласиз, уни имкон қадар аниқ хаёлга келтиришга интиласиз. Агар уй катта оила учун бўлса, уйдагиларнинг анъанавий йиғилиши учун жой — оилавий меҳмонхонани режалаштирасиз. Ҳаракатланадиган эшиклар ва болалар очиқ ҳавода ўйнашлари учун ўйин майдончасини ҳам режага қўшасиз. Ўзингиз қурмоқчи бўлган уйингизнинг аниқ шакл-шамойилини тасаввур этмагунингизча ақл-заковатингизни зўриқтирасиз.

Сўнгра тасаввурни лойиҳага айлантирасиз. Қурилиш чизмаларини чиздирасиз. Бу ишлар белкурак биринчи марта ерга тегишидан олдин бажарилади. Акс ҳолда, қурилиш вақтида ўзгартиришларингиз қимматга тушиши, уйингизнинг нархи икки баробар ортиб кетиши мумкин. «Етти ўлчаб, бир кес», — деб бекорга айтишмаган. Лойиҳанинг айнан ўзингиз ўйлагандек эканлигига ишонч ҳосил қилишингиз керак. Кейинчалик лойиҳангизни амалга оширасиз. Ҳар куни қурилиш майдончасига борасиз, лойиҳага тикиласиз ва бир кунлик кўрсатмаларни берасиз. Барча ишни якуний мақсадни тасаввур қилган ҳолда бажарасиз.

Бизнесдан олинган бошқа мисол. Агар муваффақиятли корхонага эга бўлишни истасангиз, нимага эришишга интилаётганингизни аниқ белгилаб оласиз. Бозордаги мақсадларингиздан келиб чиққан ҳолда таклиф этадиган маҳсулот ёки хизматни ўйлаб чиқасиз. Шундан сўнг қўйилган мақсадга эришиш учун зарур барча элементларни ташкил этасиз: молия, тадқиқот,

бошқарув, маркетинг, ишчи кучи, асосий воситалар ва ҳ.к. Охирги мақсад — иш бошлашингиз самарали корхона ярата олиш қобилиятингизга боғлиқ. Бизнесдаги кўплаб муваффақиятсизликлар бизнес-лойиҳа босқичида пайдо бўлади ҳамда ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун етарли даражада маблағ ажратмаслик, бозорни билмаслик ёки бизнес режанинг йўқлиги каби муаммолар билан кечади.

Ота-оналик мажбуриятларини бажаришда ҳам худди шундай. Агар интизомли, ақлли фарзандларни тарбиялашни истасангиз, бу мақсадни доимо улар билан муомала-муносабатда ёдингизда тутишингиз лозим. Ўз муносабатингиз билан уларнинг ички интизомини ва шахсий иззат-нафси, хиссини пой-мол қилмаслигингиз керак.

Инсонлар бу қондани у ёки бу даражада ҳаётнинг турли вазиятларида ишлатадилар. Саёҳатга жўнашдан аввал борадиган жойингизни ва энг яхши йўлни танлайсиз. Боғ яратишдан олдин боғнинг лойиҳасини қоғозга туширасиз ёки тасаввур қиласиз. Нутқингизни гапиришдан аввал ёзиб оласиз. Игна ва ипни қўлга олишдан аввал тикилажак кўйлакнинг андазасини чизасиз. **Ҳаётни йўлга қўйишдан аввал унинг режаси ёки мақсадини аниқлаб олиш ундан-да муҳим.**

Ишонаманки, Ўзбекистондаги ҳар бир инсон ҳаёти давомида ўзининг ҳар қандай ёрқин орзусини рўёбга чиқара олади. Орзу худди кўзгудаги каби унинг ҳар бир ишида ўз аксини топиши лозим. Акс ҳолда, сиз унга эриша олмайсиз. Аниқ мақсадсиз — ҳаёт йўлини кўрсатувчи компассиз — сизнинг барча интилишларингиз охир-оқибатда бекорга сарфланган бўлиши мумкин. Орзуингизни аниқлаб олганингиздан сўнг уни мақсаднинг аниқлигидан илҳомланган ҳаракатлар билан тасдиқлашингиз лозим. Муваффақият учун имкониятингиз сиздан аввалгилардан-да улканроқдир. Чунки шахсий муваффақият фалсафаси қоидалари сизга таниш. Ҳозирги миллионлаб муваффақиятли инсонлар эса миллионларга ўз ақли билан эришишган ва уларнинг йўли узоқ ва машаққатли бўлган.

Нимани исташингизни ва унинг ўрнига нима бера олишингизни

икки баробар кўпроқ билиб олинг ҳамда бу нарса сиз учун нимага керакчилигини аниқлаш. Муваффақиятли инсонларнинг ҳаётини таҳлил қилсангиз, улар муваффақиятга тўғри пропорционал равишда ҳақ тўлаганликларини аниқлайсиз. Яхшилаб таҳлил қилганингизда деярли ҳар доим кўп йиллик ўқиш ва тайёргарлик натижасида ушбу улкан муваффақиятга эришганларини тушунасиз. Бу қоида деярли ҳар бир тармоқ, доира, йўналишда бир хилдир. Ҳеч нарса осонликча қўлга киритилмайди.

Ўзингиз учун мақсадларни белгилаётганингизда эришаётган нарсанигиз учун нимадан воз кечишга тайёр эканлигингиз ҳақида ўйланг. Ҳосилни оладиган пайт келгунга қадар жуда кўп вақтингиз ва истеъдодингизни сарфлашга тайёр бўлишингиз керак. Кўпчилик эртасига «машҳур» бўлиб қолганлар, ниҳоят, ҳақиқатда тан олинмишлари учун жуда кўп йиллар зулматда қолиб кетдилар.

Мўлчилик денгизига эришгач, турли одамлар қандай йўл тутадилар? Баъзилар мўлчилик денгизининг энг чуқур тубига калла ташлайдилар ва чўкиб кетадилар. Бошқалар эса қўлларидаги анжомлар — ҳовуч, чўмич, челакда талваса билан фаровон ҳаётни уйга ташийдилар. Шундайлар борки, ўзларига кичкина ирмоқча очиб кўядилар ва ундан доимо пул оқиб келишини таъминлайдилар.

Яна шундайлар учрайдики, умумий қонун — қоидаларни бузиб, фаровонликка ер остидан чуқур қазийдилар. Бундай инсонлар ҳамиша панада бўладилар. Улар қонун билан тескаридирлар. Чунки пуллари ҳалол эмас. Яна бир тоифа ҳақида айтиб ўтмай иложимиз йўқ. Бу жуда дангасалардир. Улар насос қўйиб, ўз бойликларини ажратиб, корпорация ва молиявий империя ташкил этган ҳолда ўз қўллари ва денгизларини яратадилар. Сиз нима учун уларни дангаса деб айтаётганимнинг сабабини сўрашингиз мумкин. Мен бундай деб атамаганман. Уларга бу номни тинимсиз меҳнат қилиб, яхшилигини ҳовучлаб кўтариб юрадиганлар қўйган. Бу меҳнаткаш инсонлар, одатда, қиладиган меҳнатидан бошқача йўл тутиб ундан-да самарадорроқ ишлаб, меҳнатдан қочадиганларни текинхўр

деб ҳисоблашади. «Самарадорлик», «Иқтисодий мақсадга мувофиқлик» тушунчалари уларга хос эмас. Бу сафсата ҳақида ўйлашга вақт қаёқда дейсиз! Ахир, улар ишлайдилар, сафсата билан шуғулланмайдилар. Бундайлар ҳақида: *улар шунчалик кўп ишлашадики, натижада уларда пул топишга вақт қолмайди*, — дейишади.

Барча инсонлар бой ва бахтли бўлишни истайдилар. Бироқ бу ҳақда гапиришдан уяладилар ва бойлик уларга нима учун кераклигини билмайдилар. Наҳотки фақат уятчанлик бой бўлишингизга халақит бераётган бўлса? Балки яна бирор нарса бордир? Сизнингча, пул топиш учун нима қилишни билиш керак? Кўпчилик пул топиш учун пул керак деб ҳисоблайди. Улар, одатда, шундай дейишади: «Кам пулдан кам пул келади, кўп пулдан кўп пул». Сизга бир тажриба ҳақида айтиб бермоқчиман. Шафқатсиз тақдирнинг ҳукми туфайли пулим йўқ ва шу аҳволдаман деб таъкидлайдиган бир қашшоқни кўчадан топишди. Бир неча кун давомида унинг устида бир гуруҳ стилистлар ишлашди. Бу инсон тез орада башанг ташқи кўринишга эга бўлди. Унга уй, иш топиб беришди. Нима деб ўйлайсиз, икки ойдан сўнг уни қаердан топишди? Худди ўша аввалги топиб келинган жойдан. Инсонларнинг ўзини бундай тутиши «қашшоқлик алкоголизи» деб аталади. Улар одатланган нарсаларига қаттиқ ёпишиб оладилар ва уни ташқи таъсирдан қаттиқ ҳимоя қиладилар. Юзага келган ҳаётий шароит уларни қониқтирмайди, буни ҳамиша таъкидлайдилар. Бироқ уни яхши томонга ўзгартириш учун ҳеч бир чора кўрмайдилар. Бундай ҳаёт улар учун одатий, тушунарли, аввалдан маълум, демакким, «қулай» ҳамдир. Чунки улар эртага нима бўлишини аниқ биладилар ва келажакнинг номаълумлигидан кўрқув ҳиссини туймайдилар. Умуман олганда, инсоннинг одатдаги ҳаёт тарзидан ҳар қандай механик узилиши кўпинча мағлубиятга маҳкумдир.

Кўпчилик инсонлар ҳамма нарсани ташлаб, ёрқин келажак, фаровонликка саёҳатга жўнашни исташади. Бироқ барқарорликдан маҳрум бўлиш ҳар гал уларни тўхтатиб қолади. Уларнинг ҳаётий тажрибаси

осмондаги турна орқасидан қувсанг қўлингдаги читтакни ҳам йўқотиб кўйишинг мумкин деб маслаҳат беради. Бундан ташқари, улар пулни ифлос матоҳ деб ҳисоблайдилар. Гўёки ундан қирланиб қолса, ювиб ҳам кетказиб бўлмайди. Шунинг учун улар пулсиз вақтларида тоза бўлиб қолдим деб ўзларини овутадилар.

Бироқ сизга шуни айтишим керакки, пул ёмон ҳам эмас, яхши ҳам эмас, ифлос, тоза ҳам эмас. У — нейтрал. Пул зичлаштирилган инсон фаолиятининг қувватли йиғиндисидир. Шунинг учун унга нафрат билан эмас, ҳурмат билан муомалада бўлиш керак. ***Пул ёмон эмас, пулга бўлган муҳаббат ёмон.*** Электр энергиясини кўз олдингизга келтиринг. У иситиши, кўчани ва уйни ёритиши, машина ва механизмларни ишлатиши, шу билан бирга, инсонни ўлдириши ҳам мумкин. Биз электр энергиясини ёмон деб ҳисобламаймиз-ку! Модомики инсон пул олиб уни сарфлар экан, бу унинг фаолиятини атрофдаги одамлар томонидан баҳолашнинг энг асосий ўлчовларидан бири ҳисобланади. Яқинларингиздан кимгадир етарли даражада маблағга эга бўлмаганингиз сабабли даволаниши учун ёрдам беролмаганингизни эсланг. Ахир, бу яна ва яна такрорланиши мумкин-ку! Шунда қандай йўл тутасиз? «Пулим бўлганда ёрдам берардим», — дея кўлларингизни кўтарасиз. Нега ўзингизни алдаб кучсизлигингизни оқлаяпсиз? Агар эзгу ниятли яхши инсон бўлсангиз, пулнинг қувватини жамғаринг ва керакли йўналишда ишлатинг, уни эзгу ишлар яратиш куролига айлантинг! Тўғри, ҳаммага ёрдам бериб бўлмайди. Бироқ кўпчиликка ёрдам бериш мумкин.

Энди ёзиш учун сизга савол: «Нега, нима мақсадда бошқаларга ёрдам беряпсиз?» Жавоби, эҳтимол, шундай бўлади: «Мени яхши кўришлари учун». Унутманг, ҳамма яхши кўриши — бу ёмон. «Дўстларингиз яхши кўриб, душманларингиз ёмон кўриши — яхши», — деганди Конфуций. Самолётда учганингизни эслайсизми? Стюардессанинг йўловчиларни самолётда герметикликнинг бузилиши ҳолатидаги инструктажи ёдингиздадир: «Агар сиз ёш бола билан учаётган бўлсангиз, кислород

ниқобини аввал ўзингиз тақинг, кейин болага». Биринчи навбатда нимжонларга, боз устига, ўз болангизга ёрдам беришингиз керакдек туюлар. Бироқ бу ҳолат кучлининг сафдан чиқиши, ҳаттоки ҳалокатига олиб келиши мумкин. Ана шунда самолётдаги болангизга ва қариндошингизга ҳам ёрдам беролмайсиз. Ҳеч кимга. Кема қуриб кеманинг ҳаёт-мамоти боғлиқ бўлган кема ҳайдовчисини олмасангиз, бундан маъно йўқ.

Эҳтимол, сиз ички ноқулайликни ҳис этаётган бўлишингиз мумкин. Ўтмишнинг янги тушунчаси ва бугунги кунга бўлган янги муносабатингиз қалбингизни илитаётган бўлишига қарамай, нимадир қилиш кераклигини биласиз, бироқ қайси йўналишга қараб ҳаракатланишни ва нимадан бошлашни аниқлаб ололмайсиз. Бундай ҳолат санъат кишиларига хосдир. Рассомнинг ичида янги асар пишиб етилганда у ижодий азобни ҳис этади, токи «бошла» деган буйруқни ҳис этмагунча. Кейинчалик яратишдан лаззатланиш ва қизғинликни туяди. Шунинг учун **орзудан бошланг, яхшилаб ўйланг, кейин ўзингиздан сўранг, бу сизга нима учун керак?** Бу жуда муҳим!

Рафиқамнинг мактабдаги дугонаси Изобат доимгидек унга кўнғироқ қилиб ўзининг муаммолари, кўнгилсизликлари, ҳаётидаги омадсизликлари ҳақида гапириш асносида қарз сўради. Рафиқам кўпинча Изобатга пул берарди. Бироқ бу сафар пул бермасликка, бунинг ўрнига яхши ҳақ тўланадиган иш таклиф этишга қатъий қарор қилди. Изобат жавоб берди:

— Раҳмат, лекин бу иш мен учун эмас. Ундан кўра қарз бер.

Рафиқам рад жавобини берди. Изобат бошқалардан рад жавобини эшитавериб кўникиб кетган, шекилли, хотиржам шундай деди:

— Билгандим. Шундай бўлса ҳам бир сўрай дедим.

Кейин эса рафиқамнинг уринишларига қизиқиш ҳосил қилмай дастакни қўйиб қўйди.

Энди тасаввур қилинг, кўпчилик орзу қилган мўъжиза рўй бериб, дунёдаги ҳамма пуллар бир соатда йиғилиб ҳаммага инсоф билан тенг бўлиб берилди. Ўйлаб кўринг ва атрофингиздаги инсонларни эслаб улар бу

пулни нима қилишлари мумкинлигини айтинг. Эҳтимол:

- арокхўр ичади;
- исрофгар ишлатиб юборади;
- хасис яшириб кўяди;
- тадбиркор кўпайтиради.

Бундан нима келиб чиқади? Пуллар қандай тақсимланишидан қатъи назар, охир-оқибатда улар яна тарк этган эгаларига қайтиб боради. Демак, пул ишлаб топиш учун пул керак эмас. У ҳолда нега пул баъзилардан кочади, баъзиларга эса интилади? Бу қандай рўй беради? Гап нимада? Пулни ўзига оҳанрабо сингари тортадиган инсонлар қандай инсонлар? Улар бошқалардан нимаси билан фарқланади? Балки уларнинг боши иккита, кўли тўрттадир? Уларнинг касби нима? Улар мактабда қандай ўқиган? Болалигингиздан танийдиганларни эсланг. Улар сиздан ўзига хос интеллекти билан фарқ қиладими? Улар ўз қобилиятларини қандай қилиб ривожлантирган? Шубҳасиз, ҳаётдаги молиявий муваффақият мактабдаги муваффақиятлар билан боғлиқ. Бироқ кўпинча бу боғлиқлик тескари пропорционалдир. Муваффақиятли тадбиркорнинг асосий вазифаси - тўқинлик денгизига энг қисқа йўлни топиш. Бунинг учун у доимо машқ қилиши лозим. Иқтидорли ўқувчилар уларни мактабда ва уйда мақташлари учун яхши баҳо олиш мақсадида энг оддий ва самарали усул — фанни яхшилаб ўрганишни танлайдилар. Қобилияти ўртачадан пастроқ бўлган бошқа ўқувчилар ўша мақсадга эришиш учун шипшитиш, кўчириш, ҳаттоки ўқитувчининг журналидаги баҳоларни ўзгартириш каби бошқа усулларни кўллашга мажбур. Тўғри, одатда, бу танқид қилинади, бироқ нима бўлганда ҳам мақсадга эришилади. Ижобий баҳо олинади. Уларни мактабда ва уйда уришишмайди. Мақсадга эришиш йўлидаги доимий усулларни излаш тадбиркорнинг онгини чиниқтиради. Аслида, уларда ўқув манбаларини ўзлаштиришдаги қобилиятнинг етишмаслиги сабабли ҳар куни тадбиркорлик билимлари машқи юз беради.

Бир донишманд шундай деган:

— Олдинга интилишнинг сири — биринчи кадамни қўйиш. Биринчи кадамнинг сири эса мураккаб, енгиб бўлмасдек туюлган вазифаларни оддий ва бажариб бўладиган майда вазифаларга бўлиб ташлаб, биринчисини ҳал этишдан бошлашдир.

Баъзан улкан ҳаётий мақсадлар бажариб бўлмайдигандек туюлади. Уларни ҳал этиб бўладиган майда вазифалар кўринишида тасаввур қилиш қийин. Бироқ аслида катта мақсадни майдаларига бўлиб ташлаш ва уларни бирма-бир бажариш орқали ҳар қандай катта мақсадга эришиш мумкин. Шундай қилиб, аслида нимани иташингизни билиб, аниқ ўлчаб бўладиган муддат белгилаб, мақсадга эришиш учун алоҳида амалларни аниқлаб олишингиз лозим.

Сиз сўрарсиз: «Тақсимлаш қандай бўлади?» ***Ҳар қандай мақсадга эришиш йўлида қандай амалларни бажариш лозимлигини аниқлашнинг бир неча усули бор.***

1). Баъзиларга энди ҳаракат қила бошлаётган нарсага эришганлардан маслаҳат олиш, улар қандай йўл тутганлари билан қизиқиш қулай. Улар ўз тажрибасидан келиб чиқиб нафақат нима қилишни ўргатадилар, балки қандай тўсиқлардан қочиш лозимлиги ҳақида маслаҳат берадилар.

2). Бутун жараён батафсил ёзилган китоб ёки қўлланма сотиб олиш мумкин.

3). Яна бир усули — охиридан бошлаш ва доимо орқага қараш. Шунчаки кўзингизни юмасиз ва келажакда мақсадга эришганингизни тасаввур қиласиз. Сўнгра орқага қараб бу мақсадга эришиш учун нималар қилиш керак бўлганига қарайсиз. Охирги амал қандай бўлган? Ундан олдингиси-чи? Ундан ҳам олдингиси... ва ҳ.к. токи ҳаммаси бошланган вақтга қадар «назар ташлайсиз».

Ёдингиздами, қандай йўл тутишни билмай ўзини йўқотиб Қўйиш жуда ёмон. Нима қилишни биладиганлардан маслаҳат сўраш лозим. Баъзида буларнинг ҳаммасини бепул олиш мумкин. Баъзида пул тўлашга тўғри келади. Ўзингизни қуйидагича савол беришга ўргатинг:

— Айтолмайсизми, мен қандай йўл тутишим керак?

— Бунинг учун нима қилиш керак?..

Ёки

— Сиз қандай қилиб...?

Ҳозирги ҳаётингизни ўзгартиришга ва орзуларингизнинг рўёбга чиқишига ёрдам берадиган ҳақиқий режани яратгунингизча излаш ва сўрашда давом этинг. Бунинг учун нима қилишингиз лозим? Қанча пул ишлаб топишингиз керак? Қандай ресурсларни сафарбар этиш зарур? Орзуларингиз тарафдори сифатида кимларни жалб қилишингиз шарт? Кимдан ёрдам сўраш керак? Ҳаётингизга қандай янги тартиб ва одатларни киритишингиз керак?

9-машқ.

Орзу ва мақсадларни қандай қилиб тушуниш ва англаш.

Қуйида келтирилган сўзлар орзу ва мақсадларингизни тушуниш, англашга ёрдам беришга мўлжалланган. Худди биринчи машқдаги каби қулай ўтириб олинг, кўзларингизни юминг. Тинчлантирувчи мусиқани кўйинг. Ўзингиз истаган ҳаётни кўз олдингизга келтиринг. Жавоблар чуқурроқ маъноли бўлиши учун хаёлан «чуқурроқ қазिश» лозим. Ўзингиз учун мувозанатли ва муваффақиятли ҳаётни яратиш учун у ҳақдаги тасаввурингиз еттита тармоқни ўз ичига олиши керак.

- *молия;*

- *иш ва лавозим;*

- *дам олиш ва бўш вақт;*

- *жисмоний ва руҳий саломатлик;*

- *яқинларингиз ва дўстларингиз билан ўзаро муносабат;*

- *шахсиятнинг ўсиши;*

- *жамият ишларига ҳисса қўиши.*

Қуйидаги туркумлар бўйича ўзингизга кетма-кет саволлар беринг.

1-туркум. Ҳаётингизнинг молиявий томони.

- Сизга оқиб келётган нақд пул оқимини тасаввур қилинг.
- Бир йиллик даромадингиз қанча ?
- Бир ойлик энг кам даромадингиз қанча?
- Жамғарма ҳисобларида қанча пул бор?
- Инвестицияда қанча пул бор?
- Қандай компанияларингиз мавжуд?
- Мулкингизнинг тўлиқ қиймати мажбуриятларни айириб ташлаганда қанча?

2-туркум. Кўчмас мулк.

- Сиз яшашни орзу қилган уйнинг кўриниши қандай?
- Уй қаерда жойлашган? Қайси давлатнинг қайси шаҳрида?
- Ташқаридаги манзара қандай?
- Ҳовлингиз ва боғингизнинг кўриниши-чи?
- Ҳовузингиз қандай?
- Хоналар қандай таъмирланган ва қандай рангга бўялган?
- Хоналардаги жиҳозлар қандай?
- Деворларга қандай суратлар осилган?

Бу гўзал уйингиз бўйлаб яхшигина айланиб чиқинг. Диққат билан тикилиб барча деталларни эслаб қолинг.

3-туркум. Автоулов ва бошқа мол-мулк.

- Автоуловингиз қанақа ?
- Ранги қандай ва қачон ишлаб чиқарилган?
- Ўриндиги, кабинаси, мусиқий маркази қандай?
- Катер, яхта, лимузинингиз борми? Агар бўлса, уларни яхшилаб тасаввур қилинг ва тасвирланг.

4-туркум. Ишингиз.

- Ишингизни тасаввур қилинг. Қаерда ишляпсиз?
- Нима билан машғулсиз?
- Ким билан ишляпсиз?
- Қайси лавозимни эгаллашни истайсиз?

— Даромадингиз қандай?

5-туркум. Севимли машғулот, дам олиш ва бўш вақт.

— Қандай севимли машғулотингиз бор?

— Бўш вақтингизни оилангиз билан қандай ўтказасиз?

— Бўш вақтингизни дўстларингиз билан қандай ўтказасиз?

— Нима билан шуғулланасиз?

— Таътилда қаерга боришни яхши кўрасиз?

— Қандай кўнгилхушлик қиласиз ?

6-туркум. Жисмоний саломатлигингиз.

— Неча ёшгача яшамоқчисиз?

— Хотиржам, кўнглингиз тўқ ва ҳар бир янги кунни хушнудлик билан қарши олиб яшайсизми?

— Ҳаётингиз кучга тўлиб, фаол ҳаёт кечиряпсизми?

— Спортнинг қайси тури билан шуғулланяпсиз?

— Марафон югуриши билан шуғулланяпсизми?

— Қандай овқатланяпсиз?

— Хоҳлаганингизча сув ичяпсизми?

8-туркум. Яқинларингиз ва дўстларингиз билан муносабатларингиз.

— Оилангиздагилар билан муносабатингиз қандай?

— Дўстларингиз кимлар ?

— Дўстларингиз билан муносабатингизни нимага қийёслаш мумкин?

— Дўстларингиз ва яқинларингизни яхши кўрасизми, бир-бирингизни қўллаб-қувватлайсизми, уларга ишонасизми?

— Дўстларингиз ва яқинларингиз билан нима иш қиласиз?

9-туркум. Шахсиятнинг ўсиши.

— Машғулот, семинар ва маърузаларга қатнапсизми?

— Маънавий жиҳатдан ўсяпсизми?

— Медитация билан шуғулланяпсизми?

— Бирор-бир асбобни чалишни истайсизми?

- Китоб, шеър ёки мусиқа ёзишни истайсизми?
- Қандай санъат билан шуғулланишни афзал биласиз?
- Қайси мамлакат ва шаҳарларга саёҳат қиласиз?

10-туркум. Сиз яшаётган мамлакат, жамият.

- Қайси мамлакатда яшаяпсиз?
- У қандай?
- Унда қандай ижтимоий ҳодисалар юз беряпти?
- Қандай хайрия фаолияти билан шуғулланяпсиз?
- Бошқаларга ижтимоий фарқни йўқотишига қандай ёрдам беряпсиз?
- Сизнинг гуруҳингиз кимлардан иборат? Ёрдамчиларингиз борми?

Улар кимлар?

Жавобларингизни уларнинг пайдо бўлишига қараб ёзишингиз мумкин. Ёки ҳаммасини хаёлингиздан ўтказиб, кейин ёзишингиз лозим. Нима бўлганда ҳам, машқни тугатиб, барчаси ёзма равишда қайд этилганига ишонч ҳосил қилинг. Онгингиз ва ботиний онг диққатини орзуларингизга қаратиш учун ёзганларингизни ҳар куни бир марта ўқиб чиқинг.

**8-боб. Ғалаба қозонишни истаганлар учун тўғри
белгиланган мақсадлар керак**

Айни вақтга келиб сиз муаллифга қуйидаги саволни беришингиз лозим: «Мақсадларни қай тарзда қўйиш керак? Сиз уларнинг зарурлигига мени ишонтирдингиз, уларнинг қандай бўлишини айтиб бердингиз. Бирок уларни қай тарзда белгилаш кераклигини айтмадингиз? Нима қилиш керак?» Жўяли савол! Амалда мақсадларни белгилаш ва ишлатишдан кўра уларга эришиш осонроқ эканлигини кейинчалик англаб етасиз. Керакли тарзда қўйилган мақсад қисман унга эришилди деганидир. Чунки мақсад эътиқодингизнинг сиз буни қила оласиз ва унга эришасиз деган кучли ифодасидир. Аввалроқ айтганимдек, **ишонганингиздан сўнг муваффақиятга эришиш осон.**

Ким кўнглидаги орзу ва муваффақият ҳақидаги тушунчаси ҳақида

гапириб бера олади?

- *Орангизда кимдир бой бўлишни орзу қилади.* Бироқ бир кишига омад келди. Бой бўлди, бироқ пул унга керак бўлмади, чунки соғлиғи ёмон эди. У бойликдан бахраманд бўлишга улгурмай эрта вафот этди.

- *Орангизда кимдир бахтли бўлишни истайди.* Бошқа кимдир кашшоқликда қисқа умр кечирди, бироқ бахтли эди. Чунки қанчалик ёмон аҳволда яшашини билмасди.

- *Орангизда кимдир соғлом бўлиш истагида.* Учинчи киши соғлом бўла туриб кашшоқликда зерикарли бахтсиз узок умр кўрди.

Фақатгина юқоридаги учта шарт умумий бирлашганда инсонни ҳақли тарзда бахтли деб аташ мумкинлигини ёдингизда сақланг.

Ҳозирча келинг, биринчи орзуга тўхталамиз. Биласизми, бойлик бир ойда ёки бир йилда ишлаб топиладиган пул миқдори билан ўлчанмайди, балки доимий тарзда суст келиб турадиган даромад миқдори билан баҳоланади. Рақамлар ва Ҳатто ноллар орзуни ҳақиқатга айлантормайди, балки энг асосийси орзу ҳақиқий бўлсин. **Орзуни воқеликка айлантиришнинг биринчи босқичи — уни мақсадга айлантириш.**

Мақсадлар — бу ҳақиқат тупроғида икки оёқда турадиган истиқболли манзаралар, аниқ ва қадамлаб ўлчанадиган орзуни ҳақиқатга олиб борадиган қадамлар мажмуасидир. Агар сиз олдингизга кўйилган мақсадларни амалга оширсангиз, эришилган муваффақиятдан лаззатланасиз. Мақсадни белгилаш билан боғлиқ барча ҳаракат рўёбга чиққандан сўнг ажойиб ҳиссиёт бахш этади. Мақсадни белгилаш ва унга эришиш оғир вазиятдан шон-шараф билан чиқишингизга имкон беради. Кучли аланга билан курашни ёнғинларни бартараф этиш фаолияти билан алмаштирасиз.

Мақсадни белгилаш сизга келажакни яққол кўришга имкон беради. Ўтинчи учун болтани ўткирлаш ҳеч қачон вақтни бекор ўтказиш ҳисобланмайди. Мақсадни белгилаш ва аниқлаб олиш учун бир неча дақиқани қизғанманг.

Мақсадни белгилашдан келиб чиқадиган бир нечта аниқ фойдалар куйидагилардир:

1. Мақсадлар қарор қабул қилиш жараёнини осонлаштиради.

Муваффақиятли инсон доимо кўплаб қарор қабул қилиши керак. Ишда қатнашиши учун у ёки бу коллегиал органни қатнашишга таклиф қилиш, курултойда ёки йиғилишда нутқ сўзлаш ва ҳ.к. — бу барча 1001 ажойиб ҳолатлар қобилиятларингиз меваси ҳисобланади. Шундай инсонлар топиладики, ҳаётингизни ўзингиздан ҳам яхшироқ ташкил эта олишларини таъкидлайдилар. Олдингизга мақсад кўйганингиз сабабли ўзингиз интилаётган томонга қараб ҳаракат қилганингизда турмушдаги ҳар бир вазиятга ҳеч бир муаммосиз баҳо бера оласиз.

2. Мақсадлар психологик ва жисмоний ҳолатни яхшилайти.

Жуда кўплаб инсонлар нафақага чиққанларидан сўнг вафот этадилар. Чунки улар олдиларига мақсад кўйишни тўхтатадилар. Аниқ бир йўналишга томон интилишдан тўхтагач, салбий фикрлар таъсирига берилувчан бўлиб қоласиз. Яхши маълумки, инсоннинг психологик дастури ҳаётга бўлган муносабатда жисмоний соғлиғи билан ўзаро мустаҳкам алоқадордир. Белгиланган мақсадлар сиз жисмоний ва психологик жиҳатдан ажойиб формада бўлишингизни талаб этади.

3. Мақсадлар атрофдагиларнинг сизга бўлган ҳурматини оширади.

4. Мақсадлар сизга амалга ошгандан кейинги лаззат ҳиссини бахш этади.

Ўлчамга эга бўлмаган нарсани назорат қилишнинг иложи йўқ. Аниқ мақсад бўлмаган тақдирда номаълум йўналишда ҳаракатлана бошлайсиз. Аниқ белгиланган мақсадга эришганингизда сизни қониқиш ҳисси чулғаб олади.

5. Мақсадлар раҳбарларга хос бўлган хислат — қатъиятга ўргатади.

Худди конвертга ёпиштирилган почта маркаси белгиланган манзилга етиб боргунча турганидек, инсон интилаётган мақсадга етгунча

муваффақиятни унутмайди. Сабр озгина эскирган хусусиятдек туюлиши мумкин. Атрофда воқеалар ривожи тезлашиб кетган бир вақтда тез овқат тайёрлаш учун ярим фабрикатлар ва тез эрувчан қаҳва, тезкор озуқа, буюртмаларни дарҳол етказиш, барчаси тезкор. Бургутлар жуда сабрли кушлардир. Бургут ажойиб парвоз қила оладиган ўткир тирноқ ва тумшукка эга. Кўриш қобилияти кучли, мардонавор куш ва у сабрга жуда муҳтож. Ов даврида ўлжа кўпинча бургутдан қочиб кетади. Агар бу кушнинг сабр билан кута олиш қобилияти бўлмаганида, очдан ўларди. Кузатувчилар бургутларни соатлаб куён ини ёки илон макони устида «қоровуллик» қилганини кўришган. Балиқ ва куш овлашда ҳам худди шундай. Йиртқич ниҳоятда узоқ кутади. Одатда, сабр-тоқати учун мукофотланади: ўлжа инидан бошини чиқариши билан бургут яшин тезлигида жуда катта куч билан ҳужум қилади.

Муваффақиятли, омадли инсон муаммолардан юз ўгириши ва умидсизликка тушмаслиги лозим. Бунинг учун эса сабр-бардош талаб этилади. Кўпинча мақсад бизга туюлганидан кўра яқинроқда жойлашган. Таслим бўлманг. Қатъий ва сабрли бўлинг. Курашдан тўхтаманг.

6. Мақсадлар умидларнинг пучга чиқиши ва атрофдагиларнинг маъқуллашига бўлган эҳтиёждан халос этади.

Омадли инсонлар ўз машҳурликларига ишонганларидан сўнг руҳлари кўтарилиб кетади. Ҳаёт шундай, жамиятнинг учдан бир қисми сизга қизиқиш билан қарайди, бир қисми қизиқмайди, қолган қисми эса сизга умуман бефарқ бўлади. Буни тушунишингиз ва ортиқча хаёлларга берилмаслигингиз лозим.

7. Мақсадлар ўтмиш билан яшашингизга йўл қўймайди.

Муваффақиятли инсонга унинг шиддатли ва онгли меҳнати туфайли асосли мақтовлар айтилади. Муаммолар бу инсоннинг «мен»и мақтовларсиз яшолмайдиган бўлиб қолганида юзага келади. Ўз олдига мақсад қўйиб, ўтмишга назар солишни бас қилади ва бутун эътиборини содир бўлиши лозим ҳодисаларга қаратади.

Икки ой муқаддам Жиззахдаги китобхонлар билан бўлган учрашувда тана тузилиши бесўнақай бўлган йигитчадан мақсади ҳақида гапириб беришини сўрадим.

— Мақсадларим жуда кўп, — деб тўғридан-тўғри жавоб беришдан қочишга ҳаракат қилди йигитча.

— Ҳеч бўлмаса биттасини аниқ айтинг, — деб қўймадим.

— Ўзим тасаввур қиламан, лекин қандай айтишни билмаяпман.

— Ажойиб! Мақсадга эга бўлиш — жуда зўр, у қандайлигидан қатъи назар. Бироқ ўйлашимча, сиз бу мақсадингиз аниқ қанча, унга қаерда ва қачон эга бўлишингизни биласиз. Шундай эмасми?

Сўнгги саволим йигитчани гангитиб қўйди.

— Ҳечқиси йўқ, — дедим, ниҳоят. — Қанча маблағ олмоқчилигингизни билишнинг нима кераги бор? Бироқ ваъда бераман, омадингиз келса, орзуларингизга албатта эришасиз. Афсуски, оладиган нарсангиз «қандай айтишни билмаяпман» кўринишида бўлади.

— Унда агар ўз мақсадимни аниқ тасаввур қилсам, икки йилдан кейин қаерда бўлишни исташимни билсам, бироқ эплай олмаслигимдан чўчиётган бўлсам-чи? — деди унинг ёнида ўтирган қирқ ёшли аёл.

Мен унга жавоб бердим:

— Ҳа, кўпгина инсонларни кўрқув ушлаб туради. У бизни хатолар ва кўнгилсизликлардан асрайди. Хато қилмасликнинг энг яхши йўли — бир жойда қотиб қолмаслик ва кўрқишда давом этиш. Албатта, ижобий натижага эришиш эҳтимолини доимо аниқ ҳисоблаш мумкин эмас. Бироқ биринчи қадамни қўймасангиз, уриниб кўрмасангиз, кафолат бериб айтаманки, мақсадни қандай аниқ тасаввур қилишингиздан қатъи назар, мақсадингизга эришмайсиз.

— Орзуни қандай қилиб мақсадга айлантириш мумкин? — деб кимдир сўради.

— Ўринли савол. Келинг, аниқ бир орзуни мақсадга айлантириб кўрамиз. *Орзуни мақсадга айлантириш учун урта асосий саволга*

жавобни билишингиз керак: «Нима? Қачон? Қанча?» Орзуингизнинг амалга ошириш муддатини аниқлай олсангиз, у мақсадга айланади, — деб сўзлашда давом этдим мен. — Шундан сўнг янги **«Қандай қилиб?»** деган масалани ечишга ўтиш керак. Бунинг учун **«Нима?»** зарур. Тўғри:

1. Катта орзуни катта бўлмаган, ҳал қилса бўладиган вазифаларга бўлиш. Айтишларича, ҳатто филни ҳам кичик қошиқда еса бўлар экан.

2. Белгиланган вазифаларни амалга ошириш стратегиясини ишлаб чиқиш. Яъни мақсадга эришиладиган тадбирлар кетма-кетлиги тизимини аниқлаш. Таъкидлашим керакки: **КЕТМА-КЕТ**.

Кўргазма учун мисол.

1991 йилда бир дўстим билан Тошкентдан уч километр узоқликда Зангиота тумани Қаҳрамон қишлоғида ўзимизга уй қуришга қарор қилдик. Энг аввало, кўлимдаги маблағга энг биринчи зарур қурилиш жиҳозларини сотиб олишдан бошладим. Булар: цемент, қум, пойдевор блоклар, плиталар. Иш қизғин вақтда дўстим ўз муваффақиятлари билан мақтаниш учун олдимга келди. Бу вақтга келиб у плита, ошхона учун ускуналар, сантехника моллари, дераза блоклари, паркет сотиб олган бўлиб, у билан биргаликда арзон нархдаги темир тунука сотиб олишни таклиф қилди. Таклифини рад этишга мажбур бўлдим. Акс ҳолда, пойдевор учун пулим етмасди. «Қанча фойда қилишингни тушуняпсанми? Озгина вақтдан сўнг нархлар ошиб кетади», - дерди дўстим.

Натижада икки йилдан сўнг мен ўз уйимга кўчиб кирдим. У эса ҳозиргача уйини битказгани йўқ. Аввалига пойдевор блоклари учун пули етмай қолди, кейин қиш келди. Сотиб олинган қурилиш молларининг бир қисми ишдан чикди, бир қисми ўғирланди, яна қўлига пул тушгач, хурсанд бўлиб ғишт сотиб олди, бироқ барибир пойдевор қуришни бошламади. Бу ғиштлар узоқ вақт очик ҳавода ёмғир-қорда қолиб кетиб ахлатга айланди.

Хулоса: ҳеч қачон орзуингиздаги уй қурилишини пойдевор ва деворларини қуриб олмасдан туриб томдан бошланг!

Ҳозирги сармоядорлар пул тикаётиб пулнинг қачон, қанча миқдорда,

қанча фойда билан қайтиб келишини аниқ биладилар. Ушбу мисолда мақсад тўғри белгиланмади, белгиланган вазифани амалга ошириш стратегияси ишлаб чиқилмади. Уйнинг қурилиши учун зарур кетма-кет тадбирлар тизими аниқланмади.

Мен бу борада савдо доирасидан мисол қўллайман. Бироқ яна таъкидлайманки, китобда келтирилган мисол ва жараёнлар қандай бўлишидан қатъи назар, сизнинг касбингиз ёки машғулотиңгизга кўчирилиши мумкин.

Агар савдо агенти сифатида самарали савдо қилмоқчи бўлсангиз, олдингизга мақсад қўйишингиз керак. Бунинг учун ҳозирги компаниянгида иш тажрибасига эга бўлишингиз фойдалидир. Бироқ тажрибангиздан қатъи назар, ўзингизга катта, аммо ақлли мақсад қўйиш учун бошланғич маълумот ва билим зарур. Агар айни дамда қаердалигингизни билмасангиз, дунёдаги энг батафсил харита ҳам сизга зарур жойга боришингизга ёрдам беролмайди. Қаердан бошланғич нуқтани аниқлаб олишингиз керак. Турли маълумотлар бошланғич нуқтани белгилашингизга ёрдам беради. Агар ўттиз кун давомида кунига бир неча дақиқа амалларингиз ҳақида ёзишга вақт ажратсангиз, бу ишлаб чиқариш имконияти, ишга қобилиятлигингиз, шунингдек, иш вақтингиздан самарали фойдаланиш йўлларининг ҳақиқий манзарасига эга бўлишга имкон беради. Охирги ўн беш кунда аввалги ўн беш кунга нисбатан кўпроқ ишнинг уддасидан чиққанингни аниқлайсиз. Бу ўз фаолиятингиз ҳисобини юритишнинг тўғридан-тўғри натижаси ҳисобланади. Ушбу ўттиз кун давомида жуда ҳам ҳалол бўлишингиз керак. Ахир, гап келажагингиз ҳақида кетяпти. Умуман, статистика аслида сизнинг кўзларингиз учун мўлжалланган.

Ёзганларингиз ўхшаш таснифга эга бўлиши учун қўйишингиз лозим бўлган маъқулланган бир нечта қадам мавжуд.

Биринчидан, қачон уйғонаётганингни, ишга киришаётганингни, ўрнингиздан тураётганингни, йўлга киришаётганингни қайд этинг.

Иккинчидан, кун давомида тушлик қаҳва ичиш учун танаффус,

телефонда шахсий кўнғироқлар, умуман, шахсий масалалар учун ажратган барча вақтни ёзинг.

Учинчидан, иш юзасидан учрашувлар белгилаш учун телефон кўнғироғига сарфланган, бир дақиқага кирган кутилмаган ёки тасодифий меҳмонлар учун сарфланган дақиқаларни, сервис хизматига, маълумот олишга, кўргазма намойишига, харидор билан юзма-юз бевосита мулоқотга сарфланган вақтни ҳамда сотув хажми бўйича эришган маълумотларингизни қайд этинг.

Тўртинчидан, турли «туманли» кўринишдаги вақтни ҳам белгилаб боринг. Бу ерда ташқи ташкилотларга маҳсулотни таклиф этиш учун мурожаат қилганингизда сарфлаган ўттиз дақиқа вақтингиз назарда тутилади. Аввалига бир неча кун бу сизга мушкул туюлади, бироқ кейин жуда осон иш бўлиб қолади. Чунки у одатга айланади, сизнинг эса ишлаб чиқариш самарадорлигингиз ошади.

Иш вақтингиздан фойдаланиш характер ва структурасини аниқлаб олдингиз, энди осонлик билан унга такомиллашишни кўшиб қўйишингиз мумкин. Ўзини бошқаришнинг аввалги кўрсаткичларини ўргана туриб энг яхши кунингиз, ҳафтанингиз, ой, чорагингизни топа оласиз. Ўзингизнинг аввалги энг яхши кўрсаткичларингизни ҳозирги янги янада самарадор фаолият жадвалингиз билан қиёсланг. Эҳтимол, ўзингизнинг энг яхши чорагингизни олиб, уни бир йилда бир неча марта такрорлашингиз мумкинлигини кўрарсиз. Натижада йилни энг яхши йилингизга айлантира оласиз. Аниқки, маълум ўзгаришлар иш фаолиятингиз, маҳсулотингиз ва хизматингиз хусусиятлари, уларнинг қиймати ва ҳ.к. таснифидан келиб чиққан ҳолда аниқ ёндашишларда кўзга ташланади. Арзон маҳсулотлар кундалик, ҳафталик ва ойлик ўзгаришларни келтириб чиқармайди. Қимматлари эса келтириб чиқаради (тиш пасталари ёки косметика маҳсулотларини компьютер ва кўчмас мулк билан солиштиринг). Мақсадингизни аниқ қилиб олинг. Аниқ қилганда ҳам, иложи бориचा юқорироқ ва узоқроқни кўзланг. Бироқ ёдингизда тутинг: бир ойдан сўнг

мақсадни яна бир бор қараб чиқиб уни кенгайтириш кескин камайитириш зарурати туғилиб қолишидан яхшироқдир.

Бу ишда кўпинча рақобатчилик руҳи ва олдинга интилиш жуда ҳам фойдали бўлади. Шундай экан, *келинг, бош усул «хужум қилиш» бўлган тизимни таҳлил этиб чиқамиз.*

Биринчидан, бундай муносабатда нимани қилиш мумкин эмаслигини кўрсатамиз. Чайнай олмайдиган миқдорда тишлаш мумкин эмас. Чемпионга хужум қилиш керак эмас, агар кўрсаткичларингиз ўртачадан юқори бўлмаган бўлса.

Иккинчидан, шунчаки сиздан олдиндагига хужум қилинг, бироқ чемпионга эмас. Бу яхши усул, айниқса, агар икки марта хужум қилсангиз. Икки марта хужум сиздан олдинги инсондан ўтиб кетишга ҳаракат қилаётганингизда керак бўлади. Бу усулда ҳеч бир ғалаба текинга, бекордан-бекорга, бахтсиз тасодиф туфайли рақибнинг келмаганлиги сабабли қўлга киритилмайди. Ҳар бир ғалаба сизни янада кучлироқ кейинги хужумни қабул этиб олишга қодир қилиб боради. Агар доимо ўзингизнинг энг яхши натижангизни яхшилашга ҳаракат қилсангиз, олдингизда қанча рақиб борлигидан қатъи назар, шиддат билан олдинга силжийсиз, кўп савдо қиласиз ва кўп пул ишлайсиз. Олдингизда турганни енгсангиз, сиздан олдинда ҳеч ким бўлмайдиган вақтнинг келиши шунчаки вақтга боғлиқ бир нарса бўлади, холос. Мақсадни белгилашда энг асосийси нима? Қуйида белгиланган мақсадга аниқ эришишнинг баъзи қоидалари келтирилади. Ўз-ўзидан сиз ёдингизда тутишингиз лозим бўлган нарса бу қоидалар зарурати бўйича ва табиатига кўра умумийдир. Шунга кўра, сиз бу ерда келтириладиган мисолларни олишингиз ва уларни шундай ўзгартиришингиз керакки, улар ўзига хос вазиятингизга тўғри келсин. Келинг, жисмоний, молиявий, маънавий, лавозимга, оилавий шароитга хос, психологик ва ижтимоий мақсадларни кўриб чиқамиз.

Мақсадни белгилашда борлиқдаги ҳар қандай ишдаги каби маълум қоида, техника ва қонуниятлар мавжуд.

Биринчи қоида: Мақсадни белгилашда фикрларни тартибга келтириш, бир ғоя асосида тизимга солиш, қувватни ягона вазифага йўналтириш учун уларни қоғозга ёзиш зарур. Бизнинг фикрларимиз жуда кучли. Улар ҳаётимизда юз бераётган нарсаларни, ундан ҳосил бўладиган нарсани аниқлаб беради. Фикрларингизни жамлаш имконияти, энг аввало, қоғозга ёзишдир. Мақсадингизни қанчалик аниқ, майда тафсилотларигача тасаввур этсангиз, уни рўёбга чиқариш шунчалик осон бўлади. Чунки аниқлаштириб, унинг моддийлашувини осонлаштирасиз. Мақсадингизни қанчалик тез-тез тасаввур этсангиз, унда шунчалик кўп қувват бўлади, қанчалик кўп қувват бўлса, шунчалик тез амалга ошади.

Ҳаётдаги мақсад ҳақида гапиришдан аввал инсоннинг тасаввуридаги комиллик ҳақида бир-икки оғиз сўз айтишимиз жоиз. Ҳаётингизни, тақдирингизни ўзгартиришга қарор қилгач, савол туғилади: “Қандай қилиб ва нимани ўзгартириш керак?” Бунинг учун ўзингизни қандай кўришингизни ўйлаш ва қоғозга ёзиш фойдалидир. Бунда мақсадни белгилаш қоидаси сақланиб қолади. Ўзингиз эгаллашни истаган феъл-атворни қанчалик аниқ тасаввур қилсангиз, натижа шунчалик самарали бўлади. Ўзингизнинг идеалингизни қанчалик кўп эсласангиз, шунчалик тез ўзгарасиз. Тез-тез эслаш учун уни чизиш ва у ҳақдаги эслатмани кўринарли бирор жойга осиб қўйиш фойдалидир. Инсон феъл-атвори унинг онгида ҳукмрон фикрлар ва у тасаввурида тасвирлайдиган комиллик натижасидир. Ким ўзи ҳақида тақдир томонидан омадсиз қилиб қўйилган инсон деб ўйласа, у хаёлан ўзини шу тоифадаги инсон деб кўришга мойилдир. Аксинча, қалбида муваффақият ва комилликни ҳис этаётган инсон ўзининг бутун онгли табиати мукамалликка интилаётганининг гувоҳи бўлади. Ўз комиллигини шакллантириб, унинг устида ишлаб инсон мақсадининг амалга ошишига яқинлашади.

Яна такрор айтаман: барча истакларингиз ва режаларингизни албатта қоғозга ёзинг. Ёзиш — бу самарали фаолият. Ёзиш билан ўзингизга мажбурият оласиз. Шу билан бирга, сўзларингизни ботиний онгга

мустаҳкам жойлаштирасиз. Агар мажбуриятларингиз ижобий таснифга эга ва ҳозирги замонда тузилган бўлса, ботиний онг уларни содир бўлган факт деб қайд этади. Ботиний онг ҳаётингизнинг ҳар бир қиррасини худди сизнинг тасаввурларингиз воқеликка айлангандек татбиқ этади. Тушунаман, айтишингиз мумкин:

— Истаган нарсаларимни ёзаман десам уч кун вақт кетади.

Амалда бу вазифа ўйлаганингиздек кўп вақт олмаслигини билсангиз, ўйлашимча, бир оз хайратда қоласиз. Шундай қилиб, аввалига шунчаки истакларингизни ёзинг. Кейин буларнинг бари муҳимлиги жиҳатидан рўйхатга солинади. Албатта, бир вақтнинг ўзида бир неча мақсадларга эришиш устида ишлайсиз. Шунингдек, жисмоний мақсадга ҳам эришиш, яъни теннис клубида чемпион бўлиш, компаниянгизда сотув бўйича етакчига айланиш, мактаб ота-оналар уюшмаси раиси, маҳалла кўмитаси оқсоқолига айланишингиз бир вақтнинг ўзида содир бўлиши мумкин. Бунда ўзингиз учун муҳимлиги жиҳатидан тартибга соласиз. Чунки санаб ўтилган мақсадларнинг ҳар бири вақт талаб этади. Келажакда эса уларга эришиш жараёнида улардан кўпчилиги баъзи бир ўзгартириш киритишни талаб этади. Шундай бўладики, мурасага боришингизга тўғри келади, яъни чемпион бўлиш ўрнига теннис клубингизда бор-йўғи кучли бешталикка киритишларига кўнишингиз, ота-оналар уюшмаси раислиги ўрнига шунчаки уюшманинг фаол аъзосига айланишга рози бўлишингизга тўғри келади. Нима бўлганда ҳам, бу мақсадларга эришиш учун тартибли бўлишингиз шарт.

Мақсадларингизни муҳимлиги жиҳатидан тартибга келтиришни тугатиб, иккинчи қоидани қўллашингиз лозим. **Иккинчи қоида:** Бошқа — олдингизда турган тўсиқлар рўйхатини тузиш. Агар сиз ва мақсадларингиз ўртасида ҳеч қандай тўсиқ бўлмаганда, аллақачонлар барча истаган нарсангизга эга бўлардингиз. Қоғозда турли тўсиқларни рўйхат қилиб, уларни бартараф этиш режасини шакллантиришингиз ва режа-жадвал тузишингиз мумкин. Менежмент соҳасидаги кўплаб машҳур инсонлар

муаммони керакли тарзда аниқлаб олиш муаммонинг ярми ечилди деганидир деган фикрга қўшиладилар. Муаммоларни аниқлаб, рўйхатини тузганингиздан сўнг уларни қанчалик тез ҳал қилаётганингиз сизни ҳайрон қолдиради. Мақсадларингиздан бирига элтувчи йўлда турган тўсиқларни бартараф этганингиз сари бошқа мақсадлар йўлидаги қийинчиликларни енгиш осонроқ бўлиб боради.

Аввалги бобда ўз олдига бажариб бўлмас мақсадни — бир йилда бир миллион доллар пул ишлашни — қўйган инсон ҳақида ёзгандим. Мақсад қўйиш бобидаги унга бўлган маслаҳатим шундай бўлганди: бир йилда молиявий жиҳатдан жаҳон чемпиони деган унвонга эришиш ўрнига худди профессионал боксчи дунё бўйича биринчиликка эришиш учун қандай ҳаракат қилса, шу тарзда ҳаракат қилиш. Ёш йигит боксчилик фаолиятини бошлаганида аввал ўзидан озгинагина кучлироқ боксчини жангга таклиф этади. Ҳар бир муваффақиятдан сўнг тажриба ва ўзига ишончи ошиб, йўлдаги тўсиқларни енгиб боради. Кўплаб истеъдодли боксчилар етарлича тажриба йиғмай туриб кучли рақиблар билан рингга чиқишга қарор қиланларидан сўнг синиб қолганлар.

— Мақсадга эришиш ва олдинга силжишда кетма-кетлик зарур, — деб маслаҳат бердим ўша йигитга.

Аниқроқ қилиб айтганда, унга хўжайини қанча пул ишлаб топишини аниқлашни тавсия этдим. Бу эса қандай мақсадни белгилаш лозимлигини билиб олишига имкон берди. Сўнгра компаниясидаги ишчиларнинг ўртача даромадини таҳлил қилиш лозимлигини уқтирдим. Ундан сўнг шу даромаддан сал камроқ кўрсаткични биринчи ойга мақсад қилиб олишни маслаҳат бердим. Бу инсоннинг улкан муваффақиятга эришишга қодирлигига мен ишонардим, бироқ у кичик мақсадларга эришишидан оладиган ишончга эга бўлишини истадим. ***Ўзига ишонч муваффақият калитидир.*** Ҳар қандай даражадаги муваффақиятга эришганингиздан сўнг янги, ундан-да каттароқ мақсадга эришиш осонроқ бўлади (бирор нарсани яхши бажаринг, шунда ривожланишингиз ва бошқалардан ўтиб кетишингиз

ўнғай бўлади). Ниҳоят, тингловчимни ўз ташкилоти даражасида нишонни танлашни ва ўзидан юқорида турадиган, у билан бирга ишлайдиганлар устидан ғалаба қозонишдан бошлаши лозимлигига ишонтирдим. Мазкур жараёнга амал қилган ҳолда охир-оқибатда ишлаб чиқариш кўрсаткичлари бўйича биринчи рақамга айланади ва олдига ундан-да кўп маблағ топиш мақсадини кўяди. Бироқ буларнинг барчасига эришиш учун кундалик жадвал асосида ҳаракат қилиши лозим.

У бир йил ичида ҳақиқатдан ҳам 1 000 000 доллар маблағ топа оладими-йўқми, амалий аҳамиятга эга бўлмаган савол. Бироқ ишончим комилки, мен кўрсатган тарзда мақсадга муносабатда бўлган такдирда анча узокқа, анча тез етиб боради, боз устига, мақсадга эришиш йўлида кўпроқ роҳатланади. Бир нарсани айтишга ижозат беринг. Унинг мақсади эришиб бўлмас деб айтганим йўқ. Мен қатъиятга тўла инсонман, бироқ инсон кудрати чексиз деган ғояни рад этишга журъатим етмайди.

Икки ой муқаддам Самарқанддаги учрашув вақтида биологик фаол кўшимчалар савдоси билан шуғулланадиган йигит билан гаплашиб қолдим. Сентябрнинг бошлари эди. Биз кейинги йилга режалар ҳақида суҳбатлашдик. Нажмиддиндан сўрадим:

— Кейинги йилда қанча сотишни режалаштиряпсиз?

Юзида табассум билан жавоб берди.

— Кафолат бериб айтаман: кейинги йили бу йилгидан кўпроқ сотаман.

— Жуда яхши. Бу йил қанча сотдингиз?

Шунда унинг чеҳраси янада очилиб жавоб берди:

— Қандай қилиб айтсам экан, рости, ўзим ҳам билмайман.

Жуда қизик, шундай эмасми? Айни пайтда, жуда аянчли. Мен билан суҳбатлашган йигит аввал қаерда бўлганини ва ҳозир қаердалигини билмасди. Бироқ қатъий ишонч билан қаерга интилаётганини биларди.

Афсуски, кўпчилик худди шу ҳолатда бўлади. *Улар ҳозир қаерда эканликларини, аввал қаерда бўлганларини билмайдилар, бироқ*

иккиланмай қаерга боришларини биламан деб ҳисоблайдилар. Эҳтимол, айнан сиз ҳақингизда гапираётгандирман. Агар шундай бўлса, мазкур китобни ўқиганингиз айна муддаодир.

Шу жойда ёш савдогарга қалтис савол бердим:

— Биологик фаол моддалар сотиш бизнесида боқий бўлишни истармидингиз?

Албатта, “боқийлик” — ҳар қандай инсон диққатини тортадиган ажойиб сўз. Савдогар йигит ҳам қопқонга тушди ва очиқ шавқ билан дарҳол сўради:

— Қандай қилиб?

— Жуда осон, — жавоб бердим. — Аввалига компаниянгизнинг рекорд натижасини янгилашингиз лозим.

Бу сафар унинг шавқи камроқ бўлди. У шундай деди:

— Албатта, гапиришга осон. Ҳеч ким, ҳатто мен ҳам бу рекордни янгилай олмайман.

Табиийки, унинг сўзлари қизиқишимни орттирди ва “ҳеч ким, ҳаттоки мен ҳам бу рекордни янгилай олмайман” деганда нимани назарда тутганини сўрадим. У жавоб бераётиб кўп маъноли, бироқ алоҳида урғу билан бу рекорд “диёнатсиз”лик ёрдамида эришилганини айтди. Чунки мазкур рекордга эришган инсоннинг укаси моддаларни унинг номидан сотганди.

Йигитда “омадсизнинг оқсоқланиши” куйидаги шаклда намоён бўлди:

— Мен буни қила олмайман, чунки рекордга ноинсофлик билан эришилган.

Суҳбатдошимни мазкур рекорд қонуний характер касб этади деган фикрга ишонтирдим ва унга иккинчи бор юриш қилдим:

— Агар бир инсон рекордга эришган бўлса, иккинчи инсон уни янгилашга қодир.

Модомики муваффақиятнинг юраги рағбат экан, мен унинг олдига

қандайдир сабзини илиб қўйдим, холос. Аввало, агар у юқоридаги рекордни янгиласа, фирма, эҳтимол, унинг суратини директорнинг расми ёнига осиб қўйишини айтдим. Бу гап унга ёқди. Сўнгра ушбу сурат умуммиллий реклама эълонлари ва мақолаларда фойдалана бошланиши, унинг ўзи эса республика ва дунёдаги энг зўр мутахассис деган номга эришишини айтдим. Бу гап унга янада ёқиб тушди. Ниҳоят, унга фирма, шубҳасиз, олтиндан ясалган совға беришини маълум қилдим. Менинг рағбатлантириш, мотивация соҳасидаги ҳаракатларим шундай бўлди. Бироқ унда қанча биологик фаол моддалар сота олиши юзасидан баъзи шак-шубҳалар бор эди.

Унга фирма рекордини янгिलाши учун энгя хши ҳафтадаги кўрсаткичини олиб 50 га кўпайтириши лозимлигини айтдим. Жилмайди ва деди:

— Ҳурматли Равшанбек ака, сизга гапириш осон...

Шу заҳоти гапини бўлдим:

— Тўғри, бунга ўзингиз ишонсангиз, амалга оширишингиз осон бўлади.

Сотувчи аввалгидек бу иш менинг қўлимдан келмайди деган фикрда қолди, бироқ жиддий ўйлаб кўришга ваъда берди. ***Бу муҳим жиҳат, чунки ўз вақтида эътибор берилмаган мақсад биринчи тўсиқдаёқ ёддан чиқади.***

17 декабрь куни Самарқанддаги уйдан менга қўнғироқ қилди. У билан шу пайтгача телефонда суҳбатлашмагандик.

— Биласизми, сиз билан учрашганимиздан сўнг шу ойнинг бошидан қилаётган барча ишларим юзасидан ҳисоб-китоб юритишни бошладим. Энди қанча пул топишимни, қачон эшикни тақиллатишимни, қўнғироқ қилишимни, маҳсулотлар тақдимотини аниқ биламан. Ҳар ҳафтада, ҳар куни, ҳар соатда қанча сотишимни биламан, — деди.

Улкан завқ-шавқ билан қўшимча қилди:

— Энди ўша рекордни янгилаш ниятидаман.

Унинг тўхтамай гапираётган гапларига бир неча сўз қўшимча қила олдим, холос:

— Йўқ, йўқ, рекордни янгилашингиз шарт эмас. Сиз уни янгилаб бўлдингиз.

Бундай дейишимнинг сабаби — йигитча ўзининг узундан-узук монологида бирор марта “агар” деган сўзни ишлатмади. Бу “агар” туркумидаги қарор эмасди. Инглизча луғатни олиб life (“хаёт”) сўзини топинг ва унга қаранг. Иккита ҳарф сўзнинг ўртасида бошқа сўзни — if (“агар”)ни ташкил этади.

Аксарият инсонлар ҳаёти давомида “агар” билан бошланадиган қарорлар қабул қиладилар. Бундай қарорлар муваффақиятга олиб келмайди. Улар муваффақиятсизликка сабаб бўлади. Бироқ янги танишим ундай инсон эмасди. У:

— Агар менинг машинам бузилиб қолмаса, бу рекордни янгилайман, — дегани йўқ.

Яхшиямки, шундай демади. Чунки ростдан ҳам машинаси бузилиб қолди. У:

— Агар оиламда ҳеч ким касал бўлмаса, рекордни янгилайман. — демади.

Акс ҳолда, унинг оиласида албатта кимдир касал бўларди. У:

— Агар қариндошларимдан ҳеч ким ўлмаса, бу рекордни янгилайман, — дегани йўқ.

Чунки шу йилнинг ўзида у иккита қариндошини — улардан бири укаси — кўмди. У:

— Агар овозимни йўқотиб қўймасам, рекордни янгилашга ҳаракат қиламан, — ҳам демади.

Яхшиямки, шундай демади. Чунки декабрь ойида ўз мақсадига яқинлашишига бир баҳя қолганида овози шунчалик ёмон бўлиб қолдики, лоринголог қаҳрамонимизга гапиришни ҳам тақиқлаб қўйди. Йигитча бошқача йўл тутди: шифокорни алмаштирди. Унинг қарори улкан меҳнат ва машаққат эвазига амалга оширилди, бироқ у оддий: “Мен бу рекордни янгилайман, вассалом!” — деган сўзлар билан бошланди.

Қарорнинг бажарилиш доирасини ҳақиқий баҳолаш учун ўзига белгилаган қарорни диққат билан кузатиши керак. У ҳеч қачон йилига 3 минг доллардан ортиқ маҳсулот сотмаган. Бу кўрсаткич ҳам ўша давр учун ёмон эмасди. Бироқ кейинги йили худди шу ҳудудда худди шу нархда 10 минг доллардан ошиқроқ миқдорда маҳсулот сотди. Бир йилда уч барабар кўп! Натижада ҳақиқатдан ҳам рекордни янгилади. Компания биз кутганимиздек уни такдирлади. Қимматбаҳо совға ҳамда Швецияга йўлланма беришди.

Кўпчилик сўраши мумкин: суҳбатдошим ҳақиқатан ҳам ақлли бўлиб қолдимиз? Шунини маълум қиламанки, охириги бир йилда, эҳтимол, ақллироқ бўлиб қолди. Чунки ўн йиллик иш тажрибаси ўрнига ўн бир йиллик тажрибага эга. Кўпчилик у шунчалик қаттиқ ишлашни бошладими деб сўраши ҳам мумкиндир. Ишонтириб айтаманки, у ҳақиқатан ҳам ниҳоятда шиддат билан ишлади. Ўз вақтини ташкил қила олди ва ҳар бир дақиқанинг кадрилини билди. Бу ердаги ўн дақиқа ва у ердаги ўн дақиқа жуда тез бирлашиб, қор юмалоғига, умуман олганда, бир кунда бир соатдан икки соатга айланыпти. Натижада ҳафтасига саккиз соатдан ўн соатгача, беҳуда соатлар эса йилига 400 дан 500 гача беҳуда вақтни ҳосил қиляпти. Бундай рақам тўлиқ иш кунининг элликтасига тенг. Қисқа қилиб айтганда, ҳаммада ҳам бир соатда 60 дақиқа, бир суткада 24 соат, бир ҳафтада етти кун бўлавермас экан. **Инсон қанчасини унумли ишлатишига қараб шунча дақиқа, соат ва кунга эга бўлади.** Қаҳрамонимиз вақти етишмаслигидан шикоят қилиб вақт ҳисобини юритишни бошлагач, бизнесида кўпроқ иш кўрсатишга қодирлигини билди. Боз устига, ўзи ва оиласи учун кўпроқ вақтга эга бўлди.

Бу систематик тарздаги ҳисоб юритиши натижасида ҳозир қаерда жойлашганини аниқлади (агар савдо агенти бўлсангиз, сиз ҳам худди шу ишни амалга оширишингиз лозим). Ҳақиқий учрашув белгилаш учун нечта миждозга боғланишингиз кераклигини аниқланг. Маҳсулотингиз ҳақидаги барча зарур маълумотларни бериш учун нечта шундай учрашувни

Ўтказишингиз лозим? Маҳсулотни сотиш учун қанча тақдимот ўтказишингиз керак? Натижа берадиган учрашувни кафолатлаш учун маълумотни бунинг учун қанча вақт талаб этилиши билан бирлаштиринг. Тақдимот ўтказишдан токи қатнаш, ҳужжатлар билан ишлашга кетадиган вақтни ҳисоблаганда сотишгача қанча вақт талаб этилади? Бундай маълумотга эга бўлиб сиз ҳозир қаерда эканлигингизни ва қаерга ҳаракатланишингизни биласиз (ахир, буларнинг барчаси оддий арифметикага айланиб қолади). Ушбу маълумотга эга бўлгач, иш учун ажратадиган ҳар бир соатингизда нималар юз беришини биласиз. Бироқ шу билан ҳаммаси тамом деб ўйламанг. Дарҳол мақсадларни яна бир бор кўздан кечириш ва уларни ўсадиган йўналишга — кўпинча кескин — ўзгартиришга тўғри келади. Чунки келтирилган барча далиллар билан мустаҳкамланган ўзингизга ишонч сизнинг ва меҳнатингизнинг самарадорлигини оширади.

Агар юқоридаги воқеани таҳлил қилиб, уни қисмларга ажратсак, ҳикоямизнинг ёш қаҳрамони мақсадни белгилаш ва унга эришишнинг барча қоидаларидан фойдаланганига гувоҳ бўламиз.

1. Ҳозир қаерда эканлигини аниқлаш учун батафсил ҳисоб юритди.
2. Бир йилда, бир ойда, ҳар куни эришишни истаган мақсадларини қоғозга ёзди.
3. Мақсадни аниқ белгилади (ўн минг доллар).
4. Қалбан юксалиш ва ўзини курашга чорлаш ниятида олдига улкан, бироқ эришиш мумкин бўлган мақсадни қўйди.
5. Ҳар кунлик муаммолар йўлдан адаштирмаслиги учун мақсадини узоқ муддатли қилиб белгилади.
6. Мақсади ва ўзи орасидаги тўсиқлар рўйхатини тузди. Улардан ўтиш режасини ишлаб чиқди.
7. Ўз мақсадини ҳар кунлик кичик ўсишларга бўлиб чиқди.
8. Психологик жиҳатдан ўзига нисбатан интизомий чеклашларни қўллашга, шу билан бирга, мақсадга эришишда муҳим қадамларни ташлашга тайёр эди.

9. Қўйилган мақсадларга эришишга мутлақо ишончи комил эди.

10. Хаёлан янги йил бошланишидан аввал ўзининг мақсадга эришганлигини кўрди.

Ушбу бўлимда аввал келтирилган фикрни мустаҳкамлаш учун мақсадларни атрофдагилар билан баҳам кўришда жуда эҳтиёткор бўлишингизни сўраймиз. Агар ўз мақсадингиз натижасидан кўнглингиз тўқ бўлса ва бу билан ўзингизга ёрдам ололсангиз, бошқаларга мақсадларингизни айтинг. **Бироқ ҳар қандай ҳолатда мақсадларингизни билдираётганда ақл ҳамда эҳтиёткорлик билан иш тутинг.** Агар кўтаринки руҳингизга шерик бўладиган ва мақсадга ҳақиқатан ҳам эришишингизга кўшимча ишонч бағишлайдиган яқин инсонлар ёки сеvimли қариндошлар бўлса, ниятларингиз ҳақида уларга айтиш фойдалидир. Бироқ орзу-истакларингиз, ғояларингиз устидан куладиган, руҳингизни туширадиган ва барча интилишларингизни йўққа чиқарадиган мижғов одам билан баҳам кўрсангиз, ўзингизга зарар келтирасиз.

Мен сўзлаб берган йигит ўз мақсадларини ўзига ишонган ва унга кўмак берган оила аъзолари билан баҳам кўрди. Шунингдек, мақсадларидан бошқаларни ҳам воқиф этди. **Чунки ҳар қандай инсон атрофдагиларнинг эътиборида бўлса, мақсадга эришиш эҳтимоли ошади.**

Мақсадни белгилаш борасида гапираётган пайтимда келтираётган мисолларим ҳар бир индивидуал ҳолатга тўғри келмаслигини яхши тушунапман, бироқ бу ерда келтирилган қоидалар ҳар қандай вазиятга тўғри келади. Эҳтимол, бир қанча вақтдан сўнг вилоятларда ёки офисимизда ўтказадиган “Қувват сизнинг ичингизда” ўқув курсимиз ва семинарларимиз иштирокчисига айланарсиз, ўқитувчиларимиз билан аниқ мақсадларингизни белгилашда бирга ишларсиз. Мен эса сизга фойдали бўладиган бир қанча кўшимча тасаввурларни баён этаман.

Оналардан бири:

— Мен ўз олдимга бир қатор мақсадлар қўя оламанми? — деб сўраган ҳолатни кўриб чиқамиз.

Аввало, бу онада катта мақсад бўлмоғи лозим. Ҳар қандай онада бўлиши мумкин бўлган энг улуғ мақсадлардан бири фарзандга жамиятда қандай яшашни ва ўз йўлида ҳаракат қилишни ўргатишдир. ***Фарзандларини тарбиялаб, уларни бахтли, соғлом, маънавий ва руҳий жиҳатдан баркамол қилиш ҳар қандай онанинг буюк мақсади***дир. Узок муддатли мақсади болаларни жамият учун фойдали бўлишга ўргатишдир. Она, шунингдек, фарзандларини сўзлар билан ва ҳаракат орқали кўп нарсага ўргатиши ва уларни доимо виждонли этиб тарбиялаши мумкин.

Ота-оналар ҳар куни ўз олдиларига қўйишлари мумкин бўлган ажойиб мақсадлардан бири фарзандларини мустақил бўлишга ўргатиш хисобланади. Бу ҳақда Хитойда шундай дейишади:

— Бир кишига балиқ берсангиз, бир кунлик қорнини тўйдирган бўласиз, мабодо унга балиқ тутишни ўргатсангиз, бир умрга қорнини тўйдирган бўласиз.

Фарзандларингизни турли юмушларни адо этишга, мустақил ва ўзига тўқ бўлишга ўргатинг. Она учун шундай кундалик мақсаддан яхшироқ нима бўлиши мумкин?

Энди мақсад танлашга ўтиш керак. Аввалига ҳаётингиздаги ҳақиқий мақсадларингизни кўришга ёрдам берадиган 4 та саволга жавоб беришни таклиф этамиз:

1. Агар ҳаётимни таминлаш учун ишлашим лозим бўлмаганида, нима билан шуғулланишни астойдил истаган бўлардим?

2. Агар менга бир миллион доллар беришганида, аввалига нима қилган бўлардим?

3. Агар ҳаётим тугашига олти ой қолган бўлса, шу вақт ичида нима қилган бўлардим?

4. Агар аввалги учта саволда ёзилганларга эга бўлсам ёки бажарсам, бу менга нима беради?

Ҳар бир инсоннинг ҳар кунлик мақсади ҳар куни иложи, кучи борича бажаришга интилиш, шу билан бирга, эртаси куни янада

яхишироқ ҳаракат қилишга тайёрланишдир. Ахир, келажак — сиз ҳаётингизнинг қолган қисмини ўтказмоқчи бўлган жой, ҳар кунлик эришилган натижа ушбу муҳим нуқтага элтувчи йўл қурилаётган ғиштлардир. Мунтазам равишда ҳар бир ғиштни керакли нуқтага мақсадни белгилаш жараёни ёрдамида мустаҳкам ўрнатсангиз, охир-оқибат чўққига элтувчи ўз зинапоянгизни яратасиз. Бироқ олдингизга ҳаётий мақсадларни керакли тарзда белгилаш учун чўққига элтувчи лифт ишламаслигини англаб етмоғингиз лозим. Зиналарни кетма-кет босишингиз орқали юқорига интиласиз. Бахтингизга улар аниқ белгиланган, уларни фақат босиб ўтиш керак, холос.

Инсон ер юзида маънавий улғайиш, шахсий ўсиш, янги тажриба орттириш учун туғилгани сабабли унда юзага келадиган истаклар ҳам худди шу нарсаларга йўналтирилган. Табиийки, у ҳаётда ўз олдига қўядиган мақсадлар худди ўша вазифаларни — маънавий ўсиш, шахснинг ривожланиши кабиларни бажармоғи лозим. Энг омадли инсонлар ҳаётларида табиат томонидан буюрилган ишни бажарадилар ва табиатдан мадад оладилар. Шундай гап бор:

— Севимли иш билан шуғулланиб ўзингиз нима учун яратилган бўлсангиз, шуни бажараётган бўласиз.

Севимли иш сиз адо этишни истаган юмушдир. Бундан шундай хулоса чиқадики, **сизнинг энг катта истагингиз ҳаётингиздаги энг муҳим ишдир.**

Ўзингиз кўрган ва ўқиган омадли инсонларни эсланг. Улар доимо ўзларини тарбиялаш билан шуғулланганлар, ўз устиларида ишлаганлар. Муваффақият, пул, мансаб ўз-ўзини такомиллаштиришдаги муваффақият натижаси сифатида келади. Менга шундай туюлади: табиатга аҳамияти йўқ — сиз нима мақсадда мукаммал бўляпсиз: инсонга бўлган муҳаббат учун, лавозим учун, инсонларга бўлган муҳаббат учун, оилангиздаги саодат учун ёки Аллоҳга бўлган муҳаббат учун. Бу барча бўғинлар битта занжирга тегишли. Барча динларда Яратувчи — мукаммал куч, агар инсон лавозим,

пул, оила ва ҳ.к. учун ўзини мукаммаллаштира, табиийки, Яратувчига яқинлашади. Холиқ ўзини ўзгартиришга қарор қилганга ёрдам беради ва доимо маъқуллайди.

Энди ишда қандай қилиб мақсад белгилаш ҳақида суҳбатлашамиз. Кўпинча инсонлар ҳаётда ўз олдларига мақсад қўя туриб уни рўёбга чиқариш устида қаттиқ ва кўп меҳнат қиладилар, сўнгра керакли қониқиш оладилар. Бу нима билан боғлиқ? Бу мақсадларни белгилашдаги ноаниқлик ва истакларни англашда мажҳуллик туфайли рўй беради. Шундай мисолни кўрамиз. Фараз қилайлик, кимдир энг баланд тоққа чиқишни жуда ҳам истаб қолди. Мантиқий жиҳатдан у Эверестга кўтарилишни хоҳлаганини тушуниш мумкин. Чунки у — дунёдаги энг баланд чўққи. Мақсадга эришиш учун барча кучини сарфлайди. Бироқ тоққа кўтарилишга кучи етмайди ва умидлари пучга чиқиб орқага қайтишга мажбур бўлади. Нима учун юқорига чиқишга иродаси етмади? Эҳтимол, унинг истаги феълидаги янги ва муҳим сифатни эгаллаш ва тушуниш учун юқори тоғ муҳитига боришни назарда тутгандир. Афсуски, истакларни англашдаги бундай ноаниқликлардан ҳеч ким суғурталанмаган. Шундай ҳодиса рўй берган: ота-она ўз қизига Ҳимолай чўққилари номларидан бирини қўйди. Қизча бу чўққига чиқиш мақсади билан улғайди. Йигирма ёшида бунга эришди, бироқ, афсуски, шу чўққида вафот этди. Эҳтимол, бу катта вазифа (чўққини забт этиш) ҳаётидаги ҳақиқий мақсад эмасди, балки ота-оналари томонидан сингдирилгандир. Шунинг учун қиз барча кучини беҳуда сарфлади.

Бу вазиятда нима қилиш керак? Мазкур ҳолатда бўлғуси ҳодисалардан эга бўлишни истаган ўз мақсадларингизни аниқ ҳиссий-иродавий ҳолатда шакллантириш тавсия этилади. Тоғларни севувчи инсон мақсадни қандай қилиб аниқлаб олиши мумкин? Эҳтимол, бундай қилиш тўғри бўлар:

— Мен бу йил баланд тоққа чиқишда қатнашмоқчиман. Бундан табиат, инсонлар билан мулоқотда бўлиш ва ўзимнинг заифликларимни енгишдан роҳатланаман.

УЧИНЧИ ҚИСМ.

ОРЗУЛАРИНГИЗ ВОҚЕЛИККА АЙЛАНМАГУНЧА ЮҚОРИГА ИНТИЛАВЕРИНГ

9-боб. Муваффақиятларингизни кўришингиз лозим

Ҳаётингизнинг мислсиз истиқболли манзараси очилгандан сўнг бургутлар билан биргаликда парвоз қилар экансиз, энди диққат-эътиборингизни пароканда бўлмасликка қаратинг. Бу жуда муҳим. Кўз олдингизда доимо орзуларингиз турсин. Орзуингизга мувофиқ келадиган суратларни деворга ёпиштириб кўйинг. Орзуларингиз ва бўлғуси фикрларингизни алоҳида қоғозга ёзиб қайта-қайта ўқинг. Худди шамол йўналишида мақсадсиз сузадиган кема сингари ҳаётда қинғир-қийшиқ йўналишда ҳаракатланманг. Мақсад сари ҳаракатланишда ҳозир елканларни двигателга алмаштирдингиз. Сиз энди адашган шамолга қарам эмассиз. Диққатни бир жойга жамлаганингиз туфайли истаган жойингизга етиб бора оласиз.

Аниқ бир нарсага эришишга мўлжалланган бирорта ҳам мақсадни ўз олдига кўймаган инсон учун ҳаётнинг барча жабҳаларида мақсадни белгилаши бажариб бўлмас ишга айланади. Ўзимизни ҳаддан ташқари кўп мақсадларга кўмиб ташламаслик учун, келинг, устозларим маслаҳатига кулоқ тутайлик:

— Агар шу вақтгача ўз олдингизга аниқ бир мақсад кўймаган бўлсангиз, ишни қисқа муддатли ягона мақсад кўйишдан бошланг. Ўзингизга энг яхши кўрсаткичга эга бир ойни олинг. Унга ўн фоиз кўшинг ва бу кўрсаткични бир ойлик мақсадингизга айлантинг. Энди энг яхши ойингиздаги энг яхши кунни олинг. Бу кўрсаткични қоғозга ёзинг ва доимо кўз олдингизда сақланг. Энг яхши кўрсаткич тагига бир ойлик кўрсаткичингиздан юқори натижага эришиш учун ҳар куни ўртача

сотишингиз керак бўлган сотув микдорини ёзинг. Бунда ўртача бир кунлик кўрсаткичингиз аввалги энг яхши бир кунлик кўрсаткичингиздан шунчалик кам бўладики, натижада бир ойлик кўрсаткичингизга эришишга тўлик ишонч ҳосил қиласиз.

Масалан: энг яхши ойдаги сотувингиз 500 доллар бўлган. Унга 10 фоиз (50 доллар) кўшасиз. 550 доллар ҳосил бўлади — бу ойлик кўрсаткичимиз. Мазкур ойдаги энг яхши кун менда 50 доллар бўлган. Уни қоғозга ёзаман. 22 иш кунига бўламан — 25 доллар, бу мақсадингиздан ошиш учун ҳар куни сотишингиз керак бўлган ўртача сотув микдори. Кўряпсизки, ўртача кўрсаткич энг яхши натижадан анча кам бўляпти.

Агар ушбу ойнинг сўнгида мақсадингизга эришсангиз, чорак учун мақсад белгилашингиз керак. Агар ойлик мақсадга эриша олмасангиз, худди шу мақсадни кейинги ойга яна белгилаш лозим. Муҳими, кейинги мақсадга ўтишдан олдин биринчи мақсадингизга эришиш керак. Ойлик мақсадингизга эришгандан сўнг шу кўрсаткични 3 га кўпайтириб, 10 фоиз кўшиб, чорак учун мақсад қилиб олиш керак. Бу сафар энг яхши бир ҳафталик кўрсаткичингизни кўз олдингизга келтиринг. Бир чораклик мақсад қилиб қўйган кўрсаткичингизни 13 га бўлинг. Уни кўринадиган жойга қайд этинг. Бу чораклик мақсадингизга эришиш учун ҳар ҳафтада эришишингиз лозим бўлган кўрсаткич бўлади. Мазкур кўрсаткич энг яхши ҳафтадаги кўрсаткичингиздан анча кам. Бироқ ҳафталик шу кўрсаткичга эришиб борсангиз, чораклик мақсадингизга албатта эришасиз.

Чорак охирида мақсадингизга эришгандан сўнг бир йилга мақсад кўйишга тайёр бўласиз. Ҳозиргина эришган чораклик натижангизни 4 га кўпайтирасиз, 10 фоиз кўшасиз. Бундай 10 фоизлик жараён эришиш мумкин бўлган мақсадларни юзага келтиради. Унинг кетма-кет систематик таснифи кўрсаткичларингизда сезиларли ўсишни беради. Жараённинг моҳияти шундайлигича қолади. Энг яхши ойни оласиз, қоғозга ёзасиз. Сўнг бир йиллик мақсадингизга эришиш учун ҳар ойда эришишингиз лозим бўлган ўртача бир ойлик кўрсаткични ҳисоблайсиз. Бундай усул бизнесингизни

яхшилашга ёрдам беради. Зеро, аввалгидек ҳар ойлик зарурий ўртача кўрсаткич энг яхши бир ойлик кўрсаткичингиздан кам бўлади. Сизда бу иш кўлингиздан келишига тўлиқ ишонч ҳосил бўлади.

Сизнинг назоратингиздан ташқарида бўлган вазият ва ҳолатлар мавжудлигини тушунаман. Масалан, ўйинчоқ, чўмилиш либоси, болалар хонаси жиҳозлари, боғ асбоблари ва ҳ.к. сингарилар мавсумий ҳисобланади. Ҳукмингизда бўлмаган ҳолатнинг ўрнини тўлдириш учун режаларингизга маълум ўзгартиришлар киритишга тўғри келади. Бироқ ўзингизга аниқ мажбуриятларни олганингиздан сўнг аввал ўйлаганингизчалик кўп нарсалар унчалик мавсумий аҳамият касб этмайди. Шунда кўрсаткичингиз аввалгидан каттароқ бўлади.

Биринчи марта чораклик мақсадларингизга муваффақиятли тарзда эришадиган вақтга келиб мотивацияннгиз шу қадар кучли бўладики, ҳаётингизнинг бошқа жабҳаларида ҳам бир қатор мақсадларни белгилашга киришиб кетасиз. ***Муваффақият муваффақиятни юзага келтиради, шунинг учун аниқки, муваффақиятга эришишдаги биринчи қадам унга эришишни бошлашдир.***

Мақсадга эришиш эшикларини очинг. Мақсадга эришиш учун Гудини билан содир бўлган воқеани тушунишингиз лозим. Гудини мазкур соҳанинг барча сирларидан воқиф бўлган ҳамда қулфлар бўйича ғаройиб билимдон ҳисобланган ажойиб кўзбойлоғич эди. Агар унга ҳар кунлик одатий кийимда киришга рухсат беришса, дунёнинг ҳар қандай қамоқхонасидан бир соат ичида қочиб кета олиши билан мақтанарди. Британиядаги кичик шаҳарчада маҳаллий ҳокимият ҳаддан ташқари фахрланадиган янги қамоқхона қурилди. Шаҳарликлар Гудинини беллашувга чақирди. “Бизнинг синовдан ўтиш учун ташриф буюринг”, — деб ёзишди улар. Гудини реклама ва пулни жуда яхши кўрарди, шунинг учун бу таклифни қабул қилди. Унинг ташрифига яқин шаҳар аҳолисининг ҳаяжони ҳаддан ташқари кучайди. Гудини тантанали равишда шаҳарга кириб келди ва дарҳол мўлжалланган камерага кирди. Эшикни

ёпишаётганда Гудини ишонч билан жилмайиб турарди. У дархол пальтосини ечди ва ишга киришди. Белбоғидан ҳар қандай қулфни очишда фойдаланадиган эгилувчан, мустаҳкам 25 сантиметрлик пўлат сим олди. 30 дақиқадан сўнг унинг юзидаги ишонч ифодаси йўқолди. Бир соат яқинлашган сайин у терга ботиб борарди. Икки соатдан сўнг очилган эшик олдида Гудини том маънода ағдарилди. Гап шундаки, эшик умуман қулфланмаганди. Унинг хаёлида эшик мустаҳкам ёпилган, минглаб темирчилар, қулфсозлар энг яхши қулфларини кўйишганди. Енгилгина бир итариш билан Гудини эшикни очиши мумкин эди. ***Кўпинча кўшимча енгил биргина туртки сиздан имкониятлар эшикларини очиш учун талаб қилинадиган ягона юмушдир.***

“Ҳаёт” номли ўйин ичида маълум бўладиги, ўз олдингизга мақсад кўйганингиз, миянгизда маҳкамланган эшикларни очганингиз сари олам хазиналарини ва мукофотларини олдингизга тўқади. ***Аслида, кўплаб ёпиқ эшиклар миянгизда жойлашган.*** Мени маъзур тутасиз, “миянгизда жойлашган эди” дейишим керак. Чунки ҳар бир саҳифадан сўнг миянгиздаги эшиклар очиланти, тўғрими?

Маёр Несмет гольф шинавандаси эди. У дам олиш кунлари ўйнар, одатда, 90-100 та зарбада барча чуқурчалардан ўтарди. Нимадир бўлди-ю, ушбу ажойиб ўйиндан бутунлай узоқлашди. Ажабланарлиси, Маёр кейинги сафар ўйинга қайтганида ўша масофани 74 та зарбада босиб ўтди. Бу ҳар қандай профессионал ўйинчи учун ҳам ажойиб кўрсаткич эди. Етти йиллик «ижодий таътил» давомида гольф бўйича ҳеч қандай дарс олмади. Жисмоний ҳолати эса анча ёмонлашганди. Бу табиий, чунки Маёр Несмет мазкур етти йилни баландлиги тахминан 153 сантиметр бўлган катакакдек хонада ўтказган, яъни Шимолий Вьетнамда ҳарбий асирликда эди.

Агар чиндан ҳам “ютуққа эришишни” ва ҳаётдаги мақсадларимизни амалга оширишни истасак, “ютуққа эришганимизни кўришимиз” керак. Маёр Несмет етти йилнинг беш ярим йилини буткул ёлғизликда ўтказди. У ҳеч кимни кўрмас, ҳеч ким билан гаплашмасди. Қандайдир фаолият ёки

жисмоний машқ билан шуғулланиш имкониятидан маҳрум эди. Аввалига бир неча ой давомида тутқун озодликка чиқишни Худодан сўради ва шунга умид қилди. Сўнгра агар ўзининг руҳий ҳолатини сақлаб қолишни ва тирик чиқишни истаса, баъзи аниқ ижобий қадамлар қўйиши лозимлигини тушунди. Маёр гольф ўйнайдиган сеvimли майдонини танлади ва тор кафасда хаёлан ўйнашни бошлади. Ҳар куни тасавурида 18 та чуқурчани босиб ўтди, натижалари энг майда тафсилотларгача аниқ эди. Маёр копток учун мўлжалланган биринчи чуқурчага яқинлаша туриб ўзини одатдагидек гольфчилар кийимида кўрарди. Ҳар хил об-ҳаво шароитларида ўйнади, сеvimли гольф майдончасидаги ҳар бир ўт, дарахт, қуш ва ҳ.к.ни, узоқдаги чуқурчани худди ҳақиқийдек кўрарди. Қандай қилиб чап қўли билан гольфчилар калтагини ушлаб, ўнг қўли билан клюшкани янада яхшилаб мустаҳкам қўлига жойлаштириб олаётганини яққол тасаввур этарди. Ўзини коптокчадан кўз узмасликка мажбур қиларди. Ўзига енгил ва оҳиста ҳаракат билан зарба бериш лозимлигини хаёлан уқтирар ва аввалгидек фақат коптокка қараш зарурлигини ёдда тутарди. Калтакни зарба бериш учун бир маромда ҳаракат қилдириш лозимлиги ва коптокча ҳавога кўтарилгунга қадар ҳаракатни давом эттириш лозимлигини уқтирарди. Сўнгра коптокчанинг парвозини йўлак ўртасигача тасаввур этарди. Токи зарба беришдан олдин мўлжаллаган жойигача бориб тўхтамагунча коптокчанинг ҳавода қандай учаётгани, ерга урилиб ўт устида қандай юмалаганини кузатарди.

Тасаввуридаги ўйин Маёрдан гольф майдончасида қанча вақт талаб қилинса, шунча вақт давом этарди. Ахир, у фикран ҳар бир коптокча бўлган йўлни босиб ўтарди. Бошқачароқ айтганда, зулматларда адашиб юрадиган йўлчи эмас, фикрлайдиган инсон бўлишга қарор қилди. Ҳафтасига етти кундан — етти йил давомида 18 та чуқурчани ажойиб гольф ўйинини намойиш этиб босиб ўтди. Бирор марта қийшиқ зарба бермасди. Бирор марта копток чуқурча четида тўхтаб қолмасди. Ажойиб. Тасаввурдаги гольф ўйини жараёнида Маёр ҳар куни ўзини тўрт соат машғул қилиш

имкониятига эга бўлди. Натижада руҳий ва жисмоний саломатлигини сақлаб қолди. Бундан ташқари, яна маълум бўлдики, гольф ўйинидаги маҳоратини анча яхшилаб олибди. Унинг тарихи сизга етказмоқчи бўлган фикрни жуда яхши тушунтириб бера олади. ***Агар мақсадингизга эришишни истасангиз, чиндан ҳам белгиланган мақсадга эришишдан аввал ўз тасаввурингизда “ютугингизни кўришингиз” керак.***

Агар маошингиз ошишини, ўзингиз ишлайдиган компанияда имкониятларингизни намойиш этишни, сизга яхши баҳо беришларини, энг яхши торт пиширишни, энг зўр қопқон ясашни, орзуингиздаги уйни куришни ва ҳ.к.ни истасангиз, Маёр воқеасини диққат билан яна бир марта ўқиб чиқишингизни сўрайман. ***Ҳар кунни худди шу одатга амал қилсангиз, кун келиб “ҳақиқатдан ҳам рўёбга чиқади” — сиз шунчаки ўзингиз истаган жойда пайдо бўласиз.***

Аввал эслатганимиздек, ***“босимсиз”*** машқ қилиш дегани шудир. Бу сиз ҳеч нарсани таваккал қилмайдиган вазиятдир. Боз устига, ҳақиқий ходиса олдида амалиёт ўтказиш имконияти бор. Баскетболчи машғулотларда тўп отишни машқ қилганида, футболчи ўйиндан олдин чигалёзди машқларини бажарганда ва дарвоза томон зарбалар берганида, бўлғуси шифокор тиббиёт институтларида жасадлар устида амалиёт ўтказганда ёки савдо агенти ўқув синфида маҳсулот тақдимотини ўтказганда худди шундай ҳолат юз беради. Қайси соҳада ишлашингиздан қатъи назар, етарли даражада ***“босимсиз”*** машқ қилсангиз, кучли босим остида ҳам сифат ва самарадорликнинг ошишига олиб келади.

Кўлингиздан келишига ишонсангиз, барчаси кўлингиздан келади! Агар бир нарсанинг содир бўлишига жуда қаттиқ ишонганимиз сабабли ўша нарса содир бўлса, бу кўпинча “ўз тақдирини яратиш” дейилади. Миямиз шундай яралганки, ўйлаётган нарсамизнинг воқеликка айланиш йўлини доимо излайди. Кўпчилигимиз Худо томонидан берилган бу буюк неъматдан тўлиқ фойдаланмаслигимизнинг оддий сабаби бошқаларнинг фикрига кўра бажариб бўлмайдиган нарсани бажаришга қодирлигимизга

ишонгимиз келмайди. Ғаройиб вазифалар кўшимча машаққат ва чуқурроқ эътиборни талаб этади. Натижада уларни бажаргандан сўнг моддий ва маънавий жиҳатдан мукофоти сарфланган машаққатга арзигулик бўлади. Эҳтимол, ҳаётдан истаган барча нарсангизга эриша олмайсиз, бироқ кучингизга ишонмасангиз, ҳеч нарсага эришолмаслигингиз мумкин.

Куч-қудрат доимо ҳақиқат тарафда бўлади. Биз ер юзидаги иймон келтириш қобилиятига эга ягона мавжудотмиз. Бу сифат эзгуликни ёмонликдан ажрата олиш қобилияти билан биргаликда янада фаровон ҳаёт учун курашга мислсиз куч баҳшида этади. Олдингизга мақсад белгилаётиб унинг оилангиз, дўстларингиз, биродарларингиз ва ўзингизга фойда келтиришига ишонч ҳосил қилинг. ***Атрофдагилар барча зояларда, шунингдек, уларга нисбатан ҳам ҳалол ва адолатли, саҳий ва бир сўзли эканлигингизни тушунганларидан сўнг сиз учун тоғни талкон қилишга ҳам қодир бўладилар.***

Ўзингизга битта нарсани такрор ва такрор қайтараверсангиз, ҳар қандай нарсага ишониш мумкин, ҳатто у нотўғри бўлса ҳам. Бир нарсани такорлайвериш ботиний онгимизни бу нарсани воқелик деб қабул қилишга мажбур этамиз. Агар ғоя ботиний онга ҳақиқат кўринишида сингий олса, мия уни воқеликка айлантириш учун қаттиқ ишлай бошлайди. Бу хусусиятни мияни ижобий фикрларга йўналтирган ҳолда эзгулик йўлида ишлатиш мумкин. Ўз-ўзини рағбатлантириш ва ишонтириш усулларида фойдаланган ҳолда истаган нарсангизга эришишга қодир эканлигингизга ботиний онгингизни ишонтиринг. Ўзингизни бу усуллар билан кунига бир неча марта шуғуллантиринг, токи онг остингиз автоматик тарзда ўзингизга шубҳа пайдо бўлганда “қила олмайман” дейиш ўрнига “қиламан” дейишни ўрганмагунга қадар.

Ўзимда содир бўлган ҳодисага қайтар эканман, вазнимни камайтириш ва соғлиғимни яхшилашдан манфаатдорлик вақтимда озгин йигитнинг реклама суратини ёнимда сақлаб хаёлимдан ўтказган ҳолда “мақсадга эришиш”ни кўрдим. Худди шундай кўринишга қатъий қарор

қилгандим. Ўзимни тўла қоматда эмас, қотмадан келган инсон сифатида кўришни ўргандим. Худди шу қоида профессионал ва ишбилармонлик фаолиятимизда ҳам фойдалидир.

Болалигимда уйимизни темир йўл ажратиб турадиган мактабда дўстларим билан ўйнардик. Поездга тирмашиб вагон тагидаги пневматик тормоз симларини тортардик ва саёхат қилишни орзу қилардик. Бироқ энг кизик ўйинимиз болалар орасида темир йўл изидан юриб узоқроққа бориш ўйини эди. Бир куни ўзаро баҳслашиб шу ўйинни ўйнадик. Биз бир неча кадам юриб мувозанатни йўқотиб йиқилдик, Маҳмуд исмли бақалоқ тенгқуримиз эса темир йўл изидан худди ҳеч нарса бўлмагандек юриб борарди. Йиқилиш ҳақида ўйламасди. Вазнидан овқат учун жонини беришга тайёр деб ўйлаш мумкин эди. Ундан дарҳол бунинг сирини айтишини сўрадик. Маҳмуд барчамиз пастга оёғимиз остига қараганимизни, шунинг учун йиқилганимизни таъкидлади. Қорни жуда ҳам катталиги учун оёқларини кўра олмаганини, шунинг учун мўлжал сифатида бир неча метр олдиндаги рельсларнинг туташган жойи (“узоқ масофали ҳаракат”нинг узоқ муддатли мақсади)ни чамалаб шунга қараб юрганини тушунтирди. Чамалаган жойига яқин келганда ўзига бошқа мақсадни танларди (назарингиз етганчалик масофага боринг, етиб боргач, ундан ҳам наридаги масофани кўрасиз) ва у томон ҳаракатланарди.

Бу воқеа замирида бошқа ғалати тасодиф яширин. Файласуфлиги маълум бўлган бақалоқ бола айтганидек, агар оёғингиз остига қарасангиз, кўзингиз тушадиган нарсалар занг ва сассиқ ёввойи ўтлар бўлади. Бошқача қилиб айтганда, *ўша йўлда олдинга, босиб ўтишингиз лозим бўлган йўлга боқсангиз, “белгилаб қўйилган, эришиладиган йўлни” кўрасиз.* Қанчалик ҳақ гап.

Эътиборингизни мазкур воқеанинг муҳим жиҳатига қаратмоқчиман. Агар биз дўстларимиз билан қўл ушлашиб ёндош рельс изидан кадам ташласак, йиқилмай жуда узоқ масофага боришимиз мумкин бўларди. Мана шу нарса ҳамкорлиқдир — нафақат биродарларингиз билан, балки бутун

борлиқ қонунлари билан ҳам. Бир донишманд шундай деган:

— **Бошқаларнинг кўтарилишига ёрдам берган инсон ҳаммадан баландга кўтарилади.**

Агар етарли даражада ўзгаларга истаган нарсаларига эришишга ёрдам берсангиз, ҳаётда истаган нарсангизга эришишингиз мумкин. Ушбу жумлаларни китобда бир неча марта такрорлайман, чунки жуда кўп ёшлар “ахлатхонадан чиққан” фикрни ўзлаштириб олганлар. Эмишки, юқори чўққига эришиш учун бошқаларни топташ, суиистеъмол қилиш, улардан ўз фойдаси йўлида фойдаланиш лозим. Аслида эса бунинг аксидир.

Ғозлар инстинктив тарзда ҳамкорликнинг кадр-қимматини биладилар. Сиз, шубҳасиз, уларнинг учбурчак шаклида учаётганини кўргансиз, шунингдек, учбурчакнинг бир томони узунроқ бўлади (агар сиз мабодо қизиқиб қолган бўлсангиз, тушунмаганларга тушунтираман, бир томони узунроқлигига сабаб у ерда кўпроқ ғоз учиб кетяпти). Агар жиддий бўлсак, ғозлар доимий тарзда раҳбарни, йўл бошловчи ғозни алмаштириб турадилар, чунки бошқаларга нисбатан қарши шамол билан курашади, кўпроқ чарчайди, ўнг ва чап томондаги ғозларга қисман вакуум ҳосил қилиб беради. Аэродинамик қувурда ўтказилган махсус тажрибалардан шуни аниқлашдики, бурчак ҳосил қилиб ғозлар танҳо учгандагига нисбатан 72 карра узоқроқ масофага уча олар экан. ***Инсон онгли жиҳатдан биродарларига қарши курашиш ўрнига, улар билан ҳамкорлик қилиб баландроқ, узоқроқ ва тезроқ уча олади.***

Энг яхши (афсуски, энг эътиборсиз ва менсимай қараладиган) мадад манбаларидан бири — бу сизнинг оилангиз, айниқса, жуфти ҳалолингиздир. Агар хотин ёки эр шунчаки “йўлда кузатиб бориш” ўрнига “жуфт бўлиб” ишлашса, мақсадга тезроқ ва осонроқ эришади, шунингдек, ўзаро саёҳат вақтида кўпроқ қувонч ва роҳат олади. Агар жуфтингиз аввалига сиз ҳис этаётган шавқни ҳис этмаса, умидсизликка берилманг. Чунки ***агар жуфтингизни зоянгизнинг тўғрилигига ишонтириш, унинг ҳамкорлиги сиз учун қанчалик муҳимлигини тушунтириш вазифасини яхши ҳал эта***

олсангиз, икковингиз биргаликдаги олға ҳаракатда улкан фойдага эга бўласиз. Бундай яқин ҳамкорлик ва ўзаро манфаат жуда муҳим, чунки улар ўзаро онгли ва ғоят муҳим муносабатларни яратишингизга имкон беради. Шунинг ўзи асосий мақсад доирасида ажойиб мақсадни ташкил этади. Икковингиз бир-бирингизнинг кўлингиздан тутиб умумий мақсадингиз сари ҳаракатланганингизда икковингиздан бирингиз йўлнинг охирини кўришга кодир бўлмаслигингиз мумкин. Бироқ бу олам елкама-елка туриб қаерга отланганини биладиган эркак ва аёл учун нафақат шароит яратиб беришга кодир, балки ўзи уларга кўшилиб мақсадга эришишга кўмак беради.

Иккинчи жаҳон уруши даврида олимлар ичига “мия” жойлаштирилган торпедо ишлаб чиқдилар. Ўша даврда бу қудратли бузғунчи қурол эди. Ўшанда ҳаёт учун эмас, ўлим учун жанг борарди. Шундай экан, бундай ақлли торпедо кўплаб ғайрат-шижоатга сабаб бўларди. Торпедони мўлжалга қараб ўт очганларида у нишонга “ёпишиб оларди”. Агар нишон бошқа жойга кўчса ёки йўналишини ўзгартирса, торпедо ҳам йўналишини ўзгартирарди. Қизиғи шундаки, торпедо инсон мияси ишлаш қоидаси асосида ихтиро қилинган. Миянгиз ичида ҳам сизни қизиқтирган нарсани “нишон”га олиш имконини берувчи механизм мавжуд. Агар ушбу “нишон”га ёпишиб олсангиз, у координаталарини ўзгартирса ёки четга вақтинчалик чалғиса ҳам, барибир мақсадингизга албатта эришасиз.

Ҳар бир соҳадаги “профессионал” баскетбол тўрига коптокни ташлашдан олдин, гольф коптокчасини чуқурчага туширишдан аввал, маҳсулотни таклиф қилишдан олдинроқ “эришганини кўради”. Қисқа қилиб айтганда, ўқ узишдан аввал, яъни бирор-бир ҳаракатни бошлашдан олдин мақсадга қаттиқ ёпишиб олади.

Агар она бўлсангиз ва она сифатида янада яхшироқ бўлишни истасангиз, шу мақсадга қаттиқ ёпишиб олинг ва унга эришганингизни ҳозирдан кўришга одатланинг. Бунинг учун нималар ёрдамида энг яхши она бўлишингизни олдиндан кўра билинг.

Агар шифокор бўлсангиз ва энг зўр шифокор бўлишни истасангиз,

энг зўр шифокор бўлишга ёрдам берадиган нарсани кўра олишингиз керак. Агар тақводор бўлсангиз ва яхшироқ тақводор бўлишни истасангиз, бунда ҳам худди шу йўлни тутасиз.

Агар талаба бўлсангиз ва яхшироқ ўқишни ҳамда фанларни яхшироқ ўзлаштиришни истасангиз, ўзингизни энг зўр талаба сифатида тасаввур эта бошланг.

Агар олий тоифали савдо агенти бўлишни хоҳласангиз, шундай моҳир савдогар бўлганингизни кўра олишингиз керак. Шундагина ички кўринмас кучингиз иложи борича сизни олға етаклайди.

Бир неча йил муқаддам экспедиция ташкил қилинганди. Бу экспедиция дунёнинг энг баланд тоғи Эльбрусга кўтарилишни вазифа қилиб кўйди. Журналистлар бундай жасоратга қўл уришга жазм этган экспедиция аъзоларидан интервью олишган. Журналист экспедиция аъзоларидан бирига шундай савол берди: “Сиз дунёнинг энг баланд нуқтаси Эльбрусга кўтарилмоқчимисиз?” У жавоб берди: “Бунга бор кучимни сарфлайман”. Иккинчи журналист экспедициянинг бошқа аъзосидан сўради: “Сиз Эльбрусга кўтарилмоқчимисиз?” Альпинист шундай деди: “Бор кучим билан ҳаракат қиламан”. Яна бир спортчидан сўрашганида у шундай жавоб берди: “Мен буни бажармоқчиман”. Ниҳоят, яна бир газетачи ёш спортчига шу савол билан мурожаат қилганида альпинист унга ишонч билан қаради ва деди: “Ҳа, мен у ерга чиқаман, албатта Эльбрусга чиқаман”. Фақатгина бир киши Эльбрусга чиқа олди ва бу ўша: “Мен албатта чиқаман”, — деган спортчи эди. У мақсадга эришганини олдиндан кўрди.

Ҳар қандай соҳада — куч сарфлаб яхшироқ иш топиш, кўп миқдордаги моддий бойликларга эришиш, ҳаёт йўлини Аллоҳнинг кўрсатмаларига амал қилиб ўтказиш, қобил фарзандларни тарбиялаш, мустаҳкам ва бахтли никоҳ куриш — мақсадга эришганимизни мақсадга эришишдан аввал кўришимиз керак.

Сиз нимани кўряпсиз? Асл исми Кассиус Клей бўлган Муҳаммад Али иккита жангда мағлубиятга учраган. Ўйлашимча, ўз фаолияти давомида

“агар” сўзини фақатгина иккита жанг учун ишлатган. У шундай деган: “Агар мен бу жангда мағлубиятга учрасам...” Ва айнан ўша жангларда енгилган. У мағлубиятга учраган жангларида ўзи йўл тайёрлади. Мақсадга эришганини кўра олди, бироқ салбий нуқтаи назардан.

Апостол Пётр чўка бошлашидан аввал сувда қисқа масофани босиб ўтди. У кучли шамолни кўриб кўрқиб кетди ва чўка бошлади, кейин бақирди. Нега у шамолни кўрди? Нега чўка бошлади? Бу мутлақо аён — чунки кўзларини мақсадидан бошқа ёққа қаратди. Кўзларингизни мақсадингиздан бошқа ёққа олсангиз, сиз ҳам чўкишни бошлайсиз. Мақсадга эришганингизни кўра олсангиз, ижобий ёки салбий бўлишидан катъи назар, албатта шу мақсадга эришасиз. Ғалабани (Эльбрусга чиқиш) ёки мағлубиятни (Муҳаммад Али ёки Апостол Пётр) тасаввур этишингиздан катъи назар, бу доимо барҳақ тушунча.

Елканли кемалар даврига қайтамыз. Бир ёш денгизчи йигит денгизга чиқди. Кема Шимолий Атлантикада даҳшатли бўронга дуч келди. Денгизчиларга елканларни кўтариш ва шамол кучига қўйиб беришга буйруқ берилди. У мачтага чиқа бошлаганида хатога йўл қўйди ва пастга қаради. Кеманинг қаттиқ чайқалиши пастдаги беҳаловат даҳшатли тўлқинлар билан биргаликда денгизчи йигитни ваҳимага солди. Йигит мувозанатни йўқотди. Шу дамда тажрибали денгизчилардан бири пастдан ҳодисани кузатиб турганди. У вазиятни англаб бақирди: “Юқорига қара, ўғлим, юқорига!” Денгизчи юқорига қаради ва мувозанатни тиклаб олди.

Иш пачава бўлганида атрофга назар солинг. Тўғри йўлни танладингизми, йўқми, яхшилаб текширинг. Қуёшга қарасангиз, ҳеч қандай соя кўрмайсиз. Фақат орқага қарасангиз, конвейердан “Тісо чиқади, олдинга қарасангиз, “Lacetti” яратасиз. Олдингизда намоён бўладиган манзара яхши бўлганида юқорига қарашга ҳаракат қилсангиз — бу ҳамиша ажойиб. Сизга айтиб берган қоидаларга амал қилинг. Энди келтирадиган қоидаларимни уларга қўшинг, шунда албатта мақсадингизга эришасиз.

Яна бир бор таъкидламоқчиман — инсон мақсадларига эришгач,

эга бўладиган нарса мақсадларига эришгандан сўнг кимга айланишига муҳимлик даражаси бўйича ҳатто яқинлаша олмайди. Сиз ҳақингизда нима дейиш мумкин?

— Мақсаднинг мавжуд бўлиш зарурлигига чиндан ҳам ишончингиз комилми?

— Ҳозир қаерда эканлигингизни аниқлашингизга имкон берадиган амалларнинг ҳисобини юритишни бошладингизми?

— Мақсад белгилаш учун биринчи қадамни ташладингизми?

— Сиз ва мақсадларингиз орасидаги тўсиқлар рўйхатини тузишни бошладингизми?

— Қисман бўлса-да мақсадга эришган ҳолатингизни кўра оласизми?

Агар юқоридаги саволларнинг барчасига “ха” деб жавоб берган бўлсангиз, чўққига элтувчи зинапоямиз (“Омад зинасининг етти поғонаси”) чизилган саҳифадаги “мақсадлар” сўзини тўғри бурчак билан белгиланг. Сўнгра бир вақтлар ўттиз кундан сўнг мақсад белгилаш мажбуриятини ёзиб қўйган “Ғоялар учун саҳифа” ёзув дафтарчангизга зарурий ёзувларни киритинг. Айни дамда, маълум саҳифага яна қайтиб “мақсадлар” сўзини айлана билан белгилаб қўйиш мумкин.

Бир ёки бир нечта катталиги 8x12 сантиметрлик карточкалардан фойдаланиб мақсадларингизни қоғозга ёзинг. Сўзларни осон ўқий олишингиз учун катта-катта, кўринарли қилиб ўз қўлингиз билан ёзинг. Карточкаларнинг устини ламинация қилдилинг (бу унча қиммат эмас) ва доимо уларни ёнингизда олиб юринг. Ҳар куни бир бора уларни кўздан кечиринг ва ўйлаб кўринг. Кейинги боблардан бирида бунинг қанчалик муҳимлигини тушуниб етасиз. Ҳозирча сизнинг мақсадингиз — амал қилиш. Ёдда тутинг! Дунёдаги энг катта локомотивнинг энг асосий саккизта филдирагининг бирортасига қалинлиги 16 сантиметр бўлган ёғоч тикиб рельс устида юргизмай қўйиш мумкин. Худди шу соатига юз километр тезлик билан ҳаракатлана оладиган локомотив қалинлиги ярим метр бўлган темир бетонли деворни тешиб ўтиши мумкин. ***Сиз ҳам ҳаракат қилишда***

худди шундай бўлишингиз лозим! Ҳозирдан бошланг — бардам бўлинг, худди локомотивдек тепангиздан тутун чиқсин. Сиз ва мақсадларингиз ўртасидаги тўсиқларни енга оласиз.

Ҳозиргидек тезлик ва шу йўналишда ҳаракат қилишда давом этсангиз, ўн йилдан сўнг қаерда пайдо бўласиз? Кўпчилик улкан муваффақият митти муваффақиятларнинг натижаси эканлигини тушунмайди. Бу жараён кўпинча вақтнинг узун қисмини банд этади. Муваффақиятли инсонлар олдиндан ҳаммасини ўйлай оладиган инсонлардир. Улар ўзларининг ҳар бир янги ютуқлари билан нима яратмоқчи эканликларини аниқ биладилар ва бунга эришишнинг янги ҳамда энг яхши йўллари доимий тарзда излайдилар. Шахсий ривожланишнинг доимий таҳлили мақсадни шакллантириш режасининг бир қисмидир. Мақсад шунчаки истакдан улканроқ. Чунки унга эришишнинг режа жадвали мавжуд. Шундай қилингики, ҳаётингиз қисқа муддатли, ўрта муддатли ва узоқ муддатли мақсадларга бой бўлсин. Мақсадларингизни вазият билан боғлиқ тарзда кўриб чиқинг. Уларни бажарганингиздан сўнг ўчиринг. Ўсиб борганингиз сари олдингизга янги ва кенг қамровли вазифаларни қўйинг. Ўзингиз танлаган тўғри йўлда эканлигингизни ўйлаб кўриш учун вақтингизни аяманг.

10-боб. Истаксиз на мақсад ва на тасаввур бўлади

Асосий нарса ҳақида ўйланг, битта ишга диққатингизни жалб этинг! Арзимаган нарсаларга чалғиш, кўп нарсага бир вақтни ўзида ҳаракат қилиб кучни арралаш ўзни омадсизликка йўлиқтириш демакдир. Агар бирданига ҳамма нарсага эришишни истасангиз, агар барча истакларингизни рўёбга чиқаришни хоҳласангиз, куйи поғонада ёки энг яхши натижангизда ҳам ўрта даражада қолиб кетаверасиз. Ёрқин шахс доимо умумий кўринишдан ажралиб туради ва доимо барчадан олдинда юради. Харизматик шахс фавқулодда ноёб шахсдир. У ҳаёти ва фаолиятида маънони кўради ва бу

борада энг юқори натижаларга эришади. Фақат шунинг учун унда куч ва ишонч барқ уриб туради, унинг ёрдамида атрофдагиларни ўзига бўйсундира олади. Ишига жон-жаҳди билан киришиш бошқаларни рағбатлантириш ва ишонтириш қобилиятини юзага келтиради.

Қадр-қимматлар тизими бутун ҳаёт ва ҳар бир жабҳага таъсир этади. Қадриятлар ҳаётингизни қанчалик белгилаб беришини ҳаттоки тасаввур ҳам эта олмайсиз. Эҳтимол, баъзи Ҳаётий қадриятларнинг аҳамиятини англамайсиз, чунки уларни ота-онангиз, ўқитувчиларингиз ва бошқалардан қабул қилиб олгансиз. Сиз учун биринчи даражали аҳамиятга эга қадриятлар тизимини таҳлил қилинг. Қайси ҳаётий қадриятлар ҳаракатларингизни белгилаб беришини ўзингиз учун аниқланг. Зарурат туғилса, сиз учун аҳамияти бўлмаган қадриятларга баъзи ўзгартиришлар киритинг.

Ҳаётингизни сизда шаклланган қадриятлар тизими белгилаб беради. Бу тизим феъл-атворингизга таъсир этади ва сизни маълум мақсад йўлида ҳаракатланаётган кучга айлантиради. Охир-оқибатда ҳар қандай қарор қабул қилиб ўз шахсий қадриятларингиз тизимига эътибор қаратасиз. Ўзингизники қилиб оладиган вазифалар ҳаётингизга маъно-моҳият беради. Бундан харизматик чарақлашнинг таркибий қисми бўлган чуқур ички қониқиш ҳиссиёти вужудга келади.

Энди шошилмасдан қуйидаги муҳим савол ҳақида ўйлаб кўринг:

“Қандай қадриятлар ҳаётингизда муҳим аҳамият касб этади?”

Қадриятлар тизими қобилиятларингиз, истакларингиз, интилишларингизга мувофиқ келадими?

Сизни “Билим ҳамма нарсадан устун” деган фикр хижолат қилмасин. Харизматик шахсни қизиқишларнинг турли-туманлиги ажратмайди, балки танланган фаолият турида биринчи рақамга айланиш қобилияти ажратади (харизма — атрофдагиларни мафтун этиш санъати).

— Қўлингиздан нима келади?

— Бу қобилиятга қандай қилиб эришдингиз?

— Энг зўр қила оладиган ишингиз нима?

— Қайси соҳада энг яхши натижаларга эришдингиз?

Ички овозингизга кулоқ солинг. Агар кадриятлар тизимингиз фикрларингизга, амалларингизга, ҳиссиётларингизга мувофиқ келса, демак, у инсоний моҳиятингизга мос. Демак, ички мувозанатга эгасиз. Бу илҳом ва харизманинг қўшимча манбаига айланади (харизма, шунингдек, бошқа инсонларнинг диққатини ўзига қаратиш ва ўзида ушлаб туришдир). Шахсиятингиздан таралаётган нур сизни ўраб турган инсонларга ишчиларингиз, ҳамкасбларингиз ва мижозларингизга тушади. Уларни мафтун этасиз, чунки ўзингиз яшаётган муҳитга ишонасиз. Айлана бекилади.

Ҳаётий мақсадлар ҳам худди инсонлар сингари ранг-барангдир. Шунинг учун биринчи савол шундай бўлмоғи лозим:

— **Истакларингиз қандай?**

Истаклар ичингиздаги яширинган қобилиятларнинг хабарчиси ҳисобланади. Эҳтимол, болалигингизда ич-ичингизда пианино чалишни ўрганишни истагансиз. У ҳолда мусиқага қобилиятингиз борлигига шубҳаланмасангиз ҳам бўлади. Бу қобилиятнинг намоён бўлган ё бўлмаганининг аҳамияти йўқ. Болалигингиздаёқ биринчи бўлишни хоҳлагансиз, ўзингизни раҳбар сифатида кўргансиз. Демак, сизда ушбу қобилият аниқ намоён. Ёки нотик бўлишни истаганмисиз? Ҳақиқатдан ҳам нимани иштингизни аниқланг. Хотираларингиз, орзуларингиз ва тасавурларингизни онгингизда жонлантиринг ва тасаввурингизга эркинлик беринг. Тасаввурингизда худди осмондаги булутлар сингари қачонлардир қалбингиз тубида яширин бўлган суратлар ва тимсоллар учиб ўтсин.

Бу истакларнинг улкан ёки кичиклиги, амалга ошириш мумкин ёки мумкин эмаслигининг ҳеч қандай аҳамияти йўқ. Энг асосийси, ўзингиз учун орзуларингиз қандай эканлигини аниқлаб олинг. Истакларингиз оламига фарқ бўлинг. Болалик ва ўсмирлик давримизда барчамизнинг беҳисоб орзуларимиз бор эди. Ҳозир улар билан қандай аҳволдамиз? Кўпинча биз

кундалик майда ишлар билан шу қадар бандмизки, бу маошдан у маошгача яшаймиз ва кундалик беҳуда уринишларда ўзимизнинг чуқур истакларимизни унутамиз. Эҳтимол, ўйлашингиз мумкин: агар истакларни амалга ошириш қийин бўлса, улар билан шуғулланишда маъно йўқ. Бирок агар истаклардан воз кечаётган бўлсангиз, нимадан воз кечаётганингизни англаяпсизми?

Истакдан мақсадга.

Мазкур машқни бажариш учун бир соат сарфланг. Барча истакларингизни ёзинг. Ўзингиз учун истаган орзуни қилишингиз ва хаттоки лотореядан миллион ютиш, раҳбарга айланиш, илоҳий муҳаббатни ҳис этиш каби имконсиз нарсаларни ҳам исташингиз мумкин.

10-машқ.

Мен истайман.

Қалб тубидаги яширин истакларни аниқлашнинг бошқа амалий усули дўстингиздан “Мен истайман” номли рўйхатни тузишда ёрдам сўрашдир. Дўстингиз билан қарама-қарши ўтириб олинг, ўзингизни эркин кўйинг ва олтмиш дақиқа давомида у сиздан: «Нимани истайсан? Нимани истайсан?» — деб сўрасин ва жавобларингизни қисқартириб ёзиб олсин. Аввалига юзаки орзу-истаклар юзага чиқади. Масалан, «Мерседес» истайман», «Соҳил бўйида катта уйим бўлишни хоҳлайман» ва ҳ.к. каби жавоблар. Бироқ машқнинг йигирма бешинчи дақиқасига бориб қалб тубидаги истаклар ҳам юзага чиқади:

— Атрофдагилар мени яхши кўришни истайман.

— Ўзимни намоён қилишни хоҳлайман.

— Ҳурматли, обрўли, машҳур инсон бўлишни истайман ва ҳақиқий моҳиятингизни намоён этадиган ҳ.к. ва ҳ.к. истаклар.

Хўш, шундай қилиб нечта истакни ёздингиз?

200 дан ошдими?

Сизни табриклайман. Ниҳоят, орзу қилишни ёдидан чиқармаган инсон

топилди.

150 - 200.

Бу ҳам ажойиб натижа.

100 - 150.

Сиз ўртача кўрсаткичга эгасиз.

50 - 100.

Кўпроқ орзу қилишни ўрганинг.

50 дан кам.

Бу машғулотга яна ярим соат ажратинг. Ҳақиқатдан ҳам бу барча орзу-истакларингизми? Яна яхшилаб ўйлаб кўринг.

Орзу-истаклар инсон ички олами нақадар бой эканини акс эттиради. Мана нима учун мен орзу-истак масаласини шунчалик муҳим деб ҳисоблайман. Шунинг учун сиз ҳақиқатдан ҳам ўзингизни, ички оламингизни англаб олишингиз учун вақтни аямаслигингиз керак. Сизни нима бахтли этишини, қувонтиришини билмасангиз, қандай қилиб бахтли бўласиз?

Болаларда истаклар чексиз бўлади. Беш ёшлик гўдақдан нимани исташини сўранг, кўз олдингизда ҳаёлот оламининг гўзал намунаси пайдо бўлади. Инсон улғайиши билан истаклари камайиб боради. Бу инсон хулқ-атворининг ўзига хослиги билан биргаликда ҳаётга муносабати билан боғлиқ ҳолатдир. Уни кўпроқ рақамлар, далиллар банд қилиб қўяди. Орзу, истак ва тасаввурга вақти қолмайди. Аниқроқ қилиб айтганда, замонавий инсон бунга етарли даражада вақт ва эътибор ажратмайди. Чунки истакларни кавлаштиришдан маъно топмайди. Орзу-истакни ушлаб ҳам, ўлчаб ҳам бўлмайди. Шунинг учун уларни менсимай юз ўгиради. Келинг, бугун эга бўлган, фойдаланаётган нарсаларимиз қачонлардир орзу, истак, тасаввур кўринишида бўлганини ёддан чиқармайлик.

Фикрнинг миттигина учқуни келажакда алангага айланиши мумкин.

«Ер юзидаги мавжуд қасрлар хомхаёлдан вужудга келган», — деганди

бир донишманд. Сиз ўз хомхаёлингизни қачон қургансиз? Орзу шундай двигателки, унинг ёрдамида ҳаётдаги барча нарса ҳаракатга келади: ўзгаришлар юз беради, илм-фан, спорт ва техникада тараққиёт содир бўлади. Нима учун биз ҳозир шундай қулай шарт-шароитларда яшайпмиз? Чунки қулайроқ шароитларда яшашни орзу қиладиган инсонлар бўлгани учун. Нима учун ишляпмиз? Чунки маълум вазифаларни ҳал этишни, ҳаётнинг моҳиятини ишдан топишни, маънавий қониқишни ҳис этишни, уйга эга бўлишни ёки таътилни қизиқарли ўтказишни хоҳлаймиз.

Аввалига бизда маълум орзу-истак пайдо бўлади. Кейин орзуни рўёбга чиқаришга имкон берадиган қувват манбаига айланадиган ишонч туғилади. Нима учун силни даволайдиган дорилар мавжуд? Чунки инсонлар бу касалликни енгишни орзу қилишган.

Орзу-истак моторга ўхшайди: олимни илмий тадқиқотлар ўтказиш, менежерни корхонани самарали бошқариш, ота-оналарни фарзандларини соғлом, ўқимишли ва бахтли кўриш, севишганларни севгилисига қувонч бахш этиш, актёрни машҳур театр сахнасида роль ижро этиш, спортчини жаҳон рекордини ўрнатиш истаги ҳаракатга солади.

Мен сизни қобилиятларингизни муваффақиятга эришиш ва ҳаётингизни ўзингиз фаол шакллантиришингиз учун ижодий томондан ёндашишга рағбатлантирмоқчиман. **Истаксиз мақсад ҳам, тасаввур ҳам бўлмайди!** Аксарият инсонлар шахсий ҳаётини икки ҳафталик таътилидан ҳам ёмонроқ тарзда режалаштиради. Режалаштирилмаган ҳаёт қандай ўтади? Натижани кўриш учун атрофга боқишнинг ўзи кифоя. Ишсизлик, ажралишлар, наркомания ва алкоголизм. Бироқ, биламизки, ҳаётимизни ўзимиз қуришимиз керак. Бошқалар бу ишни биз учун бажаришларидан аввал. Шунинг учун, келинг, шу заҳотиёқ ўз ҳаётимиз учун масъулиятни ўз бўйнимизга оламиз. **Аввалига мақсадимизни, сўнг шу мақсадга эришиш учун танлашимиз лозим бўлган йўналишни аниқлаб оламиз.**

Бунинг учун ҳар бир истагингиз билан фаол машғул бўлишингиз лозим. Ўйлаб кўринг, сиз учун ҳар бир аниқ истак қанчалик муҳим? Унинг

ижроси сизда қандай акс этади? Шошманг, муҳими, энг зарур истагингиз ажралиб чиқсин. **Менинг муваффақиятга эришиш услубим асосида бир ишга диққатни жалб этиш зарурати яширинган.** Агар энг муҳим истагингизга эришиш учун қувватингизнинг бор-йўғи 20 фоизини сарфласангиз, қолган истакларингизни қондириш учун 80 фоиз қувват қолади. Кўрганингиздек, бир ишга диққатни жалб этиш бошқа манфаатларни чеклаб қўйиш дегани эмас. Энг асосийси, ягона истакни ҳаётий истакка айлантириш. Шунда бу мақсадга эътиборингизни қарата оласиз ва унга эришиш учун бор кучингизни сарфлайсиз. Бу орзунинг пайдо бўлишидан рўёбга чиқишига, орзунинг воқеликка айланишига биринчи кадам бўлиб хизмат қилади.

Агар қайси орзуингиз асосий эканлигини аниқлай олмасангиз, шошилманг, буни вақт кўрсатади. Тасаввур қилинг, у ёки бу истагингиз рўёбга чикди. Тасаввурларингизга эрк беринг. Хаёлан воқеалар ривожининг барча вазиятларини тасаввур этинг. Эртами-кечми сиз учун нима муҳимроқ эканлигини англайсиз. Вақт ўтиши билан орзуингиз аниқ кўринишга эга бўлади. Фикран тез-тез унга қайта бошлайсиз. Уни батафсил ўйлаб олинг. Мақсад қанчалик аниқ бўлса, унга эришиш йўналиши қанчалик тўғри бўлса, шунчалик ишонч билан унга интиласиз ва тезроқ эришасиз. Ёдингизда сақланг, мақсадингиз маънога эга бўлиши керак. Акс ҳолда, вақт ва кучни унга сарфлаш нотўғри бўлиб туюла бошлайди ёки умидларингиз пучга чиқади ва ҳаттоки мақсадни назардан қочиришингиз мумкин. Агар мақсад ҳақидаги тасаввурларингиз қалбингиз тубидан юзага келса, ҳаётингизга маъно беради ва сизга қанот бағишлайди. **Мақсадингизни севиб қолинг.** Ҳаётингиз маънога эга бўлади, бажараётган вазифангиз ҳаётингиз мазмунига айланади.

Ўзи нима исташини билмайдиганлар ёки бундан ҳам баттари ҳаётда ҳеч қандай истаги йўқ инсонлар ҳаётий қувватини бекорга сарфлайдилар. Харизматик шахслар ўз мақсадларини ҳаётий вазифага айлантириб олишган ва унга эришиш учун яшайдилар. Бу харизматик қобилиятларни

ривожлантиришда муҳим аҳамиятга эга. Ўзингизда кўплаб қобилиятларни ривожлантиришингиз мумкин. Бироқ харизматик қобилиятлар ҳаёт мазмунисиз бўлмайди. Харизматик қобилиятга эга инсонларга яна бир бор диққат билан эътибор берамиз: улар инсон фаолиятининг турли соҳаларида муваффақиятга эришишга ҳаракат қилиб кучларини бўлақларга ажратмайдилар, ўзлари учун муҳим бўлган ягона ишни танлайдилар ва мазкур соҳада юқори кўрсаткичга эришадилар.

Битта катта мақсад — катта муваффақият. Кўплаб мақсадлар — ҳар қандай йўналишларда ўртача натижалар. Муваффақиятга фақатгина умумий оммадан ажрала олган ҳамда ўз фаолияти доирасида биринчига айланган инсонгина эриша олади.

Шундай қилиб, мақсадингизни аниқлаб олдингиз. Уни бир варақ қоғозга ёзинг. Ўзингизни бу мақсад билан тенглаштиринг, унга эришиш учун яшанг. Барча интилишларингиз ва кучингиз шу мақсадга эришиш учун дастурланган бўлади. У сизнинг юрагингиз тубидан чиқяпти, шунинг учун сиз унга эришасиз. Фақатгина имкониятлардан фойдаланиш ва ичингиздаги истеъдодни ёдга олиш лозим, ахир, барча зарурий нарсага эгасиз. Ҳаммаси кўлингизда, ҳаммаси ўзингизда яширин. Фикрларингиз мақсад сари йўналтирилган. Ботиний онгингизга зарурий топшириқларни беришингиз керак. Ана шунда у мақсадга эришишингиз учун барини амалга оширади.

Мақсадни аниқ шакллантириб олиш унга олиб борадиган йўлда биринчи қадамни ташлаш деганидир. Шунинг учун истакларингизга, руҳий қувватингизга эркинлик беринг, ҳаётингиздаги энг муҳим нарсани: ғояни, ҳаётий вазифани, ҳаётий мақсадни топинг. Барча орзуларни ёзма равишда санаб ўтиш жуда муҳим. Бу сизга ўзингизни англашга, нимани исташингизни аниқлашга ёрдам беради. Қалбингиз тубидаги орзуларни юзага чиқаринг. Уларни диққат билан кўздан кечиринг ва қай бири сиз учун энг муҳими эканлигини ҳал этинг. Эҳтимол, Ўзингизни бошқа томондан яхшироқ билиб оларсиз.

Шунингдек, қуйидаги саволга жавоб топишга ҳаракат қилинг:

— менинг умр йўлдошим;
— менинг фарзандларим;
— менинг раҳбарим;
— менинг котибам;
— менинг ходимларим;
— менинг мижозларим;
— менинг ҳамкасбларим, дўстларим, қариндошларим, ота-онам ва бошқалар нимани исташади?

Ушбу истакларни ҳал этишингиз лозим. Атрофингиздагилар нимани орзу қилишларини билишингиз муҳим. Шунда улар билан мустаҳкам муносабатларни йўлга қўя оласиз. Агар ҳатто рафиқангиз нимани исташини билмасангиз, қандай қилиб рафиқангизни бахтиёр этишингиз мумкин? Фарзандларингизнинг орзу-истакларини билмасангиз, уларнинг кўнглини топа оласизми?

Бир мақсадга эришишнинг жуда кўп йўллари мавжуд. Улардан фақат биттасини танлаш мумкин. Шунинг учун **тўғри йўлни тезроқ танлашингизга кўмак берадиган бир неча муҳим жиҳатларни санаб ўтамиз.**

а) орзулар мутаносиблиги

Орзу-истакларингизни аниқлаб олдингизми? Уларнинг бир-бири билан уйғунлиги мавжудми? Шу ҳақда ўйлаб кўринг. Масалан, тамаки ишлаб чиқарувчи корхонанинг савдо директори лавозимида ишлаб туриб бир вақтнинг ўзида соғлиқни сақлаш ишларида иштирок этиб бўлмайди. Ёки тез-тез хизмат сафарига бориладиган иш билан биргаликда фарзандлар тарбияси, уй хўжалик ишларини юритиш жуда мушкул. Орзуларингиз бир-бирига қанчалик мутаносиблигини текширинг.

в) бошқа инсонлар билан ҳисоблашиш зарурати

Табиийки, орзу-истакларингиз атрофдагиларга зарар келтирмаслиги ёки уларнинг манфаатига даҳл қилмаслиги лозим. Акс ҳолда, оқибати сиз учун фожиа яқун топиши мумкин. Барча нарса эртами-кечми бумеранг

сингари ўзингизга қайтиб келади.

с) ҳаққоний истаклар

Истакларингизни таҳлил қилиб чиқинг. Улар ҳаққонийми? Ёки шунчаки у ёки бу масалаларга ортиқча қизиқиш билдирыпсизми, ана шуни аниқланг. Агар нимагадир эришишни истасангиз, шунчаки қизиқишнинг ўзи етарли эмас. Орзу-истак ичдан пайдо бўлиши ва сиз учун маъно касб этиши керак.

д) эътибор куч бағишлайди

Орзу-истаклар доимо ижобий аҳамиятга эга бўлиши лозим. Сиз эътибор берадиган барча нарса катта куч билан намоён бўлади, сиз эътибор бермайдиган барча нарса аҳамиятини йўқотади. Шунинг учун “Мен ёмон кайфиятда бўлмайман” дейиш ўрнига “Менинг кайфиятим ҳар куни яхши” деган маъқул.

е) мақсадларни аниқ белгилаш

Агар маошингиз қониқтирмаса, мақсадингизни: “Кўпроқ пул ишлаб топмоқчиман», — деб белгилаш керакэмас. Мақсадингизни: “Йилига ҳозиргидан бир ярим баробар кўп пул топмоқчиман”, — деб аниқ белгиланг. Ўзингизга: “Катта лавозимни эгалламоқчиман” ёки “Мансаб поғонасидан кўтарилишни истайман”, — дейишнинг ўзи кифоя қилмайди. Мақсадингизни аниқроқ: “Бўлим бошлиғи бўлмоқчиман”, — деб яққол ифодаланг. Сиздаги ботиний онг айтганларингизни қилишга рози, фақат унга аниқ кўрсатма бериш керак.

ф) қадам-бақадам

Мақсадингизни аниқ белгилаб олдингиз. Агар гап узоқ муддатли мақсад ҳақида кетаётган бўлса, босқичма-босқич ҳаракатлар режасини ишлаб чиқиш лозим. Мақсадга эришишга элтувчи йўлни кичик бўлақларга ажратиб, ўзингиз учун оралиқ мақсадларни белгиланг. Оралиқ мақсадларга эришиш учун муфассал режа тузиб олинг.

11-боб. Сизни юқорига кўтарилишга мажбур этадиган мақсадлар керак

Буюк мақсадларнинг моҳияти нимада? Буюк мақсадлар, шунингдек, бошқа афзалликларга эга. Агар ҳақиқатдан ҳам катта силжишни амалга ошироқчи бўлсангиз, олдингизга улкан вазифа ва мақсадлар қўйинг. Гап чиройли уй, қимматбаҳо машина, ҳашаматли уй, қулайлик ёки пул ҳақида кетмаяпти. Гап шахсиятингизда. Мазкур жараёнда унинг қай тарзда ривожланишида. Бу улкан мақсадга эришишимиз муҳим эмас, энг муҳими, мақсад йўлида бор кучимиз ва имкониятимизни сафарбар қилишимиздир. Ахир, биз нимадир ўрганамиз, ўсамиз, ўзимизда қандайдир янги сифатларни пайдо қиламиз. **Юксак мақсадларнинг ҳақиқий моҳияти унга эришиш жараёнида бизнинг ривожланишимиздир.** Мақсад қанчалик улкан бўлса, унга эришиш учун шунчалик кўп ўсишимизга тўғри келади.

Баъзи кишилар ўз олдиларига ҳаётда ҳеч қачон эриша олмайдиган мақсадларни қўядилар. Улар ярим куч билан ҳаракат қилиб мақсадга эришиб бўлмаслигини, унга эришиш учун барча имкониятни ишга солиш лозимлигини биладилар. Худди шу йўл билангина ўсиш, ривожланиш мумкин. Ҳаётдан энг яхши нарсани талаб қилган ҳолдагина энг яхши шахсга айланиш мумкин. Олдимизга улкан мақсад қўйиб, йўлимизда учрайдиган майда-чуйдаларга чалғимаймиз. Ҳатто улкан мақсадлардан қайси биригадир эриша олмасак-да, натижаларимиз барибир юқори бўлади. **Агар юлдузга интилганингизда ҳам — бу унга етишасиз дегани эмас, бироқ дарахтлардан баландга кўтарилишингиз аниқ.** Мақсадга элтувчи йўл шунчалик кўп янги нарсаларни ўзида сингдирган, шунчалик ажойиб ва билим олишга хизмат қиладики, ўз-ўзидан унинг ўзи биз учун мукофотга айланади. **Шу маънода мақсадга элтувчи йўлнинг ўзи мақсаддир. Сиз учун юқорига кўтарилишга мажбур қиладиган мақсадлар керак.** Мақсадларингизни аниқлаётганда фақатгина дунёқарашингизни кенгайтирадиган ва зўриқишга мажбур этадиганларини ёзинг. Ўсишга ва ҳаттоки баъзи қийинчиликларни келтириб чиқаришга олиб борувчи

мақсадларни қўйиш аҳамиятли. Нега? Чунки **яқуний мақсад фақатгина моддий фаровонликка эришиш эмас, балки ҳаётнинг эгасига айланишни ҳам назарда тутишингиз лозим.** Бунинг учун қандайдир янги билимларга эга бўлишингиз, янги муносабатларни қуриш ҳақидаги тасаввурларингизни кенгайтиришингиз ва қўрқув, тўсиқларни енгиб ўтишни ўрганишингиз лозим.

Улкан муваффақиятга эришган инсонларнинг орзулари ҳам улкан бўлган. Бир доно инсон шундай деганди: **«Кўпчилигимиз учун хавфли жихат улкан мақсаднинг эришиб бўлмайдигандек унга эриша олмаслигимизда эмас, балки жуда ҳам кичик мақсадга эришиш осон бўла туриб унга қийинчиликсиз эришишимиздадир».** Сизга орзу-мақсадларингизни чегараламаслигингизни маслаҳат бераман. Улар улкан ва чексиз бўлсин. **Доимо катта нарсани орзу қилинг. Улкан орзулар улкан инсонларни жалб қилади. Ахир, катта орзу учун кичик орзуга талаб қилингандан кўп қувват талаб этилмайди.** Шахсий тажрибамдан амин бўлишимча, супер муваффақиятли инсонлар бошқалардан шуниси билан фарқлики, улар фақат каттароқ нарсани орзу қиладилар. Инсоннинг ойга учиши, уйдан чиқмай туриб Интернет орқали сайр қилиш имкониятининг яратилиши, ҳар бир уйда электр токининг бўлиши — буларнинг барчаси дунёга мутлақо бошқача назар билан қараган, кўп нарсага эришган инсонларнинг орзуси, холос. Улар оламда жуда кўплаб ажойиб ҳодисалар юз бериши мумкин, миллиардлаб инсонларнинг ҳаётини яхшилаш мумкин, янги технологиялар инсон турмуш тарзини илдизи билан ўзгартириши мумкин ва дунё ресурсларини кўпроқ фойда ва самара билан ишлатиш мумкин бўлган жой деб ҳисоблайдилар. Улар барча нарсанинг иложи бор деб ҳисоблайдилар.

Мақсадга шиддат билан эришинг. Сизга қатъият билан орзуингизнинг ҳар бир қисмини ўлчаб бўладиган мақсадлар, одатдагидек чораклик, ҳафталик, кунлик бажарилажак мақсадлар билан шаклини алмаштиришингизни тавсия этаман. Шу билан бирга, шахсиятингиз учун

муҳим бўлган олға силжишга сабаб бўладиган тарзда шиддат билан мақсадга эришинг. Кўплаб мақсадларимиз моҳиятан ҳаётимизнинг босқичма-босқич секин-аста яхшиланишидир. Улар дам олиш кунларидаги ўртоқлик футбол мусобақаларидаги 10 метрга оддий тўп оширишларга ўхшайди. Агар биринчи зарбадаёқ тўпни 100 метрга тепишнинг уддасидан чиққан бўлсангиз-чи? Мана шунда бутун ўйин учун шиддатли ўсиш бўлган бўларди. Худди футболда бир лаҳзада ўйинни ҳал этадиган тўп оширишлар бўлганидек, ҳаётда ҳам бир силжишда ҳаёт йўлининг узок масофасига етиб олишингизга кўмак берадиган силжишлар мавжуд. Бунга 30 кг га озиш, китоб ёки мақола ёзиш, олимпиада ўйинларида олтин медални қўлга киритиш, ажойиб веб-сайт яратиш, магистр ёки докторлик унвонларига эришиш, машҳур бўлиш, шахсий дам олиш маскани очиш, касаба уюшмаси президенти бўлиш ёки шахсий радиошоуингизнинг бошловчиси бўлиш.

Ахир, завқ-шавқ билан интилишга арзийдиган мақсадлар эмасми булар? То эришмагунга қадар ҳар куни озгина-озгинадан унга диққатимизни қаратишимизга арзийдиган ғоя эмасми бу?

Агар мустақил савдо агенти бўлсангиз, иложи борича кўп шартнома тузган тақдирингизда энг яхши ҳудудни олиш, катта даромад ва мукофотга эга бўлиш билан биргалиқда лавозимингизнинг ошишини билсангиз, кечаю кундуз бунга эришиш учун қаттиқ ишламасмидингиз?

Агар она ҳамда уй бекаси бўлсангиз ва кимдир ойига 1000 доллар даромад келтирадиган тармоқли маркетингни таклиф этса, ҳаётингизни ва молиявий аҳволингизни бутунлай ўзгартириш мақсадида ҳар қандай имкониятдан фойдаланмасмидингиз?

Мана мен нимани мақсадга шиддат билан интилиш деб атайман. Ҳаётингизни кескин ўзгартирадиган, янги имкониятлар келтирадиган, муҳим инсонлар билан таништирадиган, ҳаракатларингиз ва ўзаро муносабатларингизни юқориқроқ босқичга кўтарадиган нарсани атайман.

Яқин дўстим мактабда ўқитувчи бўлиб ишлайди. У тез орада ишчиларни бошқариш ўқув курсини тугатади ва диплом олади. Бу унга

мактаб директори бўлиш ҳуқуқини беради. Яъни қўшимча маблағ олади. Бу унинг даромади, таъсир доираси ошишига ёрдам берган жиддий силжишдир!

“Ўтмишдан келган бойлик сирлари” китобини ёзиш, “Ўйна ва бой бўл” молиявий-иқтисодий ўйинига патент олиш ўғлим иккимиз эришишни мақсад қилган силжиш эди. Бу китоб билан ўйин бизни ҳеч ким танимайдиган тор доирадан Ўзбекистонда барча тан оладиган даражага олиб чиқди. Натижада кўп сонли китоб, аудиокитоб, тренинг ва семинарлар ҳамда инсонларнинг молиявий саводхонлигини ошириш учун янги ихтироларга зарурат туғилди. Булардан келган даромад ҳаёт тарзимизни яхшилаш, қўшимча даромад олиш, катта лойиҳаларга қўл уриш, жамиятда ўрнимизни ошириш имконини берди. Сиз учун шиддатли олға силжиш нимани англатади?

Барча мақсадларингизни — каттаю кичигини — ёзганингиздан сўнг муваффақият йўлидаги кейинги қадам — **ботиний онгдаги ижодий қувватни фаоллаштириш учун рўйхатингизни кунига икки ёки уч марта ўқиб чиқиш**. Бунинг учун вақт топинг. Ҳар бир мақсадни (иложи бўлса, завқ-шавқ билан овоз чиқариб) ўқинг. Кўзингизни юминг ва уларнинг ҳар бирини эришганман деб тасаввур қилинг. Агар унга эришсангиз, нимани ҳис этишингизни билиш учун бир неча сония ажратинг.

Бундай ҳар кунлик муваффақият йўлидаги машқлар истакларингизнинг қувватини фаоллаштиради. Психологлар миянинг “тузилишидаги кескинлик” деб атайдиган жараённи кучайтиради. Миянгиз ҳозирги воқелик билан мақсаднинг хаёлдаги кўриниши орасидаги фарқни йўқ қилишга интилади. Мақсадингизни доимий тарзда такрорлаб ва тасаввур этиб мазкур тузилмавий зўриқишни оширасиз. Натижада мотивациянгиз ошади, ижодий қувватингиз кучаяди. Мақсадга эришишга ёрдам берадиган воситалар борасидаги тасаввурингиз кенгаяди.

Мақсадларингиз рўйхатини кундалигингиз ёки календарингизга

киритиб қўйинг. Компьютерингиз экранида пайдо бўладиган ва мақсадларингизни сизга эслатиб турадиган дастурни яратишингиз ҳам мумкин. Бу ҳам улар кўз олдингизда бўлиши учун тутиладиган йўл. Шахсан мен ўз мақсадларимни кичик қоғозчаларга ёзаман. Уларни каравотим олдида сақлайман ҳамда ҳар куни тонгда бир марта, кечқурун ётишдан олдин яна бир марта ўқиб чиқаман. Сафарларда ўзим билан бирга олиб юраман.

Олимпиада ўйинларидан Ўзбекистонга қайтиб келган дзюдочиларга мухбирлар кимнинг мақсадлар рўйхати бор деб савол беришганида уларнинг барчаси қўлларини кўтаришган. Бошқа мухбир бу рўйхат кимнинг ёнида борлигини сўраганида фақат бир киши қўлини кўтарган. Ўша спортчи Абдулла Тангриев эди. Айнан у Пекиндаги олимпиада ўйинларида кумуш медаль соҳибига айланган. **Шундай экан, мақсадни белгилаш ва доимий тарзда уни ўқиб юриш кучига етарлича эътибор бермаслик катта хато.**

Мақсадга эришишни тезлаштирадиган амалий усуллардан яна бири Мақсадлар Китобини тузишдир. Альбом ёки ҳисоботлар китобини сотиб олинг. Ҳар бир мақсадни алоҳида саҳифага ёзинг. Мақсаднинг ўзини саҳифанинг юқорисига қайд этинг. Сўнгра уни журнал, каталог ва сайёҳлик буклетларидан кесиб олинган сўзлар, жумлалар, расмлар билан худди уларга эришиб бўлгандек безатинг. Янги мақсадлар ва истаклар пайдо бўлган сари Мақсадлар Китобига қўшиб боринг. Мақсадлар Китоби саҳифаларини ҳар куни кўриб чиқинг. Энг асосий мақсадларингизни ўзингиз билан олиб юринг.

Устозимдан эндигина дарс ола бошлаганимда энг муҳим мақсадимни ташриф қоғозим орқасига ёзиб қўйишни ва доимо ёнимда олиб юришимни маслаҳат берган. Ҳар куни қўлимга ташриф қоғозимни олишим билан ана шу энг муҳим мақсадим эсимга тушиши учун. **Агар яшашдан зериккан бўлсангиз, ҳар куни тонгда бирор нарса қилиш истагисиз уйғонаётган бўлсангиз, демак, сизда мақсадлар етарли даражада эмас.**

Афсонавий футбол мураббийларидан бири Лу Холц ўзининг мақсад

қўя олиш қобилияти билан ҳам машҳур. Унинг мақсад белгилашга ишончи 28 ёшида — эндигина футбол жамоаларидан бирига мураббий ёрдамчиси сифатида таклиф қилинган даврига бориб тақалади. Унинг хотини учинчи фарзанди учун хомиладорликнинг саккизинчи ойида эди. Лу ҳар бир ортикча долларни бўлиб тўлаш шарти билан сотиб олган уйи эвазига тўларди. Бир ойдан сўнг уни ишга олган бош мураббий истеъфога чиқди, Лу ишсиз қолди.

Унинг кайфиятини кўтариш мақсадида хотини эрига китоб совға қилди. Китобда ҳаётда эришишни истаган мақсадларнинг барчасини ёзиш кераклиги ҳақида ёзилганди. Лу меҳмонхонадаги столга ўтирди, миясини ортикча нарсалардан бўшатиб, ҳаётда эришишни истаган 107 та мақсад рўйхатини тузди. Бу мақсадлар ҳаётининг майда тафсилотларигача эгалларди. Жумладан, Оқ уйда тушлик қилиш, машҳур шоуда иштирок этиш, Рим папаси билан учрашиш, жамоасини мамлакат чемпионатига олиб чиқиш. Шундай қилиб, Лу ўз олдига қўйган 107 та мақсаддан 81 тасига эришди.

Аксариятингиз хитойлик машҳур актёр ва спортчи Брюс Лини эсласангиз керак. У кўпчилик болаларнинг кумири бўлган. Барчамиз худди у сингари кучли, кўркам, келишган бўлишни орзу қилганмиз. Брюс Ли — шарқ яккакурашлари санъатининг юксак билимдони бўлиши билан биргаликда мақсадларни эълон қилишнинг қандай кучга эга эканлигини тушунган. Агар сизда Нью-Йоркдаги “Ҳолливуд сайёраси”га бориш имконияти туғилса, Брюс Лининг ўзига ёзган хати деворга осиб туриганига гувоҳ бўласиз. 1970 йили 9 январь куни битилган ушбу вараққа «Сир» сўзи билан белги қўйилган. Брюс Ли шундай ёзади:

— Мен 1980 йилда Қўшма Штатлардаги 10 миллион долларлик даромади кафолатланган энг машҳур осиелик киноактёр бўламан. Ҳар сафар камера олдида пайдо бўлгач, ўзимнинг актёрлик қобилиятим чегарасида роль ижро этаман ва ўзим билан мувозанатни йўлга қўйиб олган ҳолдаги оламда яшай бошлайман.

Хўш, Брюс Ли нималарга эришди? У учта фильмни суратга олди. Сўнгра 1973 йилда “Аждарҳонинг чиқиши” фильмида ҳам суратга тушди. 33 ёшдаги бевақт ўлимидан сўнг фильм ўша йилнинг ўзида катта экранларда намоёниш этилди. “Аждарҳонинг чиқиши” жуда катта муваффақият келтирди ва Брюс Ли бутун оламга машҳур инсонга айланди.

Тахминан 1990 йилда канадалик ёш комик Жим Керри Лос-Анжелесга боришга интилаётган даврда ўзининг эски “Toyota”сида шоссе бўйлаб борарди. Олдида пайдо бўлган шаҳарга тикилиб келажак ҳақида орзу қилган ҳолда ўзига 10 миллион долларлик чек ёзди ва унга “1995 йил Шукроналик куни” деб сана белгилади. Изоҳ сифатида “алоҳида хизматлари учун тўлов” сўзларини ёзди ва ўша сана келгунича ўзи билан олиб юрди. Кейинчалик Керрининг қатъияти ва келажакка ишониши натижасида 1995 йилда “Эйс Вентура”, “Никоб”, «Телба ва янада телбароқ» фильмларидаги роллари учун янада кўпроқ — 20 миллион долларгача тўлай бошлашди. 1994 йили отаси вафот этгач, Керри унинг тобути устига ўзининг машҳур чекини — унда юлдуз бўлиш орзусини пайдо қилиб ўстиргани учун миннатдорчилик сифатида қўйди...

Энди амалиётга ўтишдан олдин вақт топиб умрингизнинг охиригача эришишни истаган 200 та, ҳеч бўлмаса, 150 та мақсадлар рўйхатини тузинг. Улар тасаввурингизнинг ҳар бир жабҳасида аниқ ва ўлчаш мумкин (қанча, қачон) эканлигига ишонч ҳосил қилинг. Уларни ёрқин тафсилотларда қачон, қанча, қандай модель, ўлчам ва ҳ.к.ни аниқ белгилаган ҳолда тасвирланг. Катталиги 6х9 сантиметр ўлчамдаги қоғозчаларга ёки Мақсадлар Китобига киритинг. Ҳар гал мақсадлардан бирортасига эришганингизда уларга **ғалаба** деб ёзиб қўйинг. Умримнинг охиригача эришишни истаган 101 та орзулар рўйхатини туздим ва икки йил ичида улардан бир қисмига эришдим. Хусусан, тренинг маркази яратдим, унинг бош директорига айландим, бешта китоб ёздим, чекишни ташладим, ҳар куни югуришни одат қилдим ва шахсий камолот билан шуғулланишни йўлга қўйдим ва ҳ.к.

Шундан сўнг энг катта мақсадингизни танланг, уни ташриф

қоғозингиз орқасига ёзинг ва ёнингизда олиб юринг. **Мақсадингиз, орзуингиз ва вазифангиз ҳақидаги ёрқин тасаввур дунёдаги 3 фоиз энг омадли инсонлардан бири бўлишингизга ёрдам беради.** Шу инсонларнинг 1 фоизи ичига кириш учун қилишингиз лозим бўлган иш — мақсадингизга эришишга ёрдам берадиган аниқ, алоҳида ишларни кундалик ишларингиз рўйхатига қўшиб қўйсангиз кифоя, фақат уларни бажаришни эсдан чиқарманг.

Юқорида айтилганлар ҳақида ўйлаб кўринг. Агар сизга қаерга ҳаракатланиш тушунарли бўлса ва бу йўналиш томон ҳар куни бир неча кадам ташласангиз, охир-оқибат белгиланган манзилга албатта етиб борасиз. Агар мен Тошкентдан чиқиб шимол томон ҳеч бўлмаса кунига 5 кадам юрсам, охир-оқибатда Москвага етиб бораман. Сиз ҳам нимани исташингизни аниқланг, уни ёзинг, доимий тарзда ёзганларингизни қайта ўқинг ва ҳар куни мақсадингиз сари олиб борувчи бирор ишни амалга оширинг.

Ўзингизга мақсад белгилаш дастури — бу кўрилган истиқболни амалий тарзда рўёбга чиқариш усулидир. У бир марталик машқ эмас, балки мунтазам интизомни талаб қилувчи доимий фаолият. Аниқ мақсадларни белгиламай туриб истиқболдаги вазифаларингиз шунчаки ширин орзу бўлиб қолаверади. Доимий тарзда мақсадларингизни шаклан ўзгартиришингизга тўғри келади. Қисқа муддатли истакларни рўёбга чиқариш устида ишлаб узоқ муддатли мақсадлар ҳақида унутишга ҳаққингиз йўқ. Келажакдаги орзуингиз ўзгармас бўлиши, тезкор мақсадларингиз эса ўзгарувчанлиги билан ажралиб туриши керак. Бу икки хусусиятни алмаштириб юборманг. Жуда кўплаб инсонлар ўзларининг кўрган истиқболларини ўзгартиришга мойилдирлар. Шу билан бирга, улар мақсадларини ўзгартирмайдилар. Мақсадларни амалда тизимлаштириш вақти келди. Ёдингизда сақланг, мақсад кўрган истиқболингизни воқеликка айлантириши лозим бўлган аниқ ва ўлчанадиган амаллар мажмуасидир.

11-машқ.

1. Мақсадларингиз рўйхатини тузинг. Тўртта йўналишда нимани ўйлаб топсангиз барчасини ёзинг: қандай яшамоқчисиз, қандай ҳаракат қилмоқчисиз, нимага эга бўлиш ва нимани юзага чиқариш. Йигирма йиллик келажакдан сўнг ўн беш йиллик, ўн йиллик, беш йиллик, сўнгра бир йиллик, олти ойлик, чораклик ва охирида олтмиш кунлик муддатдаги келажакдан бошланг.

2. Энди мақсадларингизни юқорида келтирилган тўртта йўналиш бўйича муҳимлик даражаси бўйича жойлаштиринг. Айнан қайси мақсадлардан бошлашингизни ҳал этинг. Сўнгра уларга эришиш муддатини белгиланг. Амалиётчилигингизча қолинг. Мақсадларингиз ҳақиқатдан ҳам эришиб бўладиган бўлсин. Аниқ муддати белгиланмаган мақсад ҳақиқий мақсад эмас, шунчаки истакдир.

3. Белгиланган мақсадга эришишга олиб борадиган зарурий амаллар рўйхатини тузинг. Масалан, кўшимча ҳаракат қилиш, билимни ошириш ёки маълум миқдордаги маблағ сарфлаш заруратини кўрсатинг (ёдингизда сақланг: тоққа чиқмасанг дўлана қайда, жон куйдирмасанг жонона қайда).

4. Ушбу мақсадга эришиш учун зарур билим ва кўникмаларни эгалланг. Бунинг учун зарур хусусиятларни ўзингизда ривожлантиринг. Масалан, юмшоқ муомала, чиройли ва хушсурат кўриниш, шахсий кадр-қимматни англаш, гўзал табассум, яхши қўл бериб кўришиш, тўғри юриш ёки шунчаки кучли меҳнат.

5. Ўзингизнинг кучсиз томонларингизни қоғозга ёзинг ва уларни бартараф этиш тўғрисида ўйланг. Дарҳол бошланг, чўзиб ўтирманг.

6. Ушбу мақсадга эришиш учун зарур мутахассислар, усуллар ва услублар рўйхатини тузинг.

7. Тўсиқларга, танқидга ва турли вазиятларга қарамай ҳамда атрофдагилр нима деб ўйлашига эътибор бермай қўйилган мақсадни юзага чиқариш учун иродангиз метиндек бўлсин.

8. Янги сифатларда ўзингизни кўриш учун тасаввурдан фойдаланинг.

Олдингизга кўйган мақсадларга эришган инсон эканлигингизни аниқ тасаввур қилинг.

9. Дарҳол бошланг. Сиз бургутсиз, шунинг учун бургут мисоли ҳаракат қилинг. Дарҳол бошланг. Олдингизга мақсад кўйинг ва уларга эришишга интилинг.

Биз аниқ мақсадларга эга бўлмай туриб эътиборимизни шунчаки фаол амалиётга қаратамиз ва охир-оқибатда унинг қулига айланамиз. Ёдингизда сақланг: агар тўлиқ мағлубиятга учраш хавфи бўлмаса, ғалабадан қувонмайсиз.

Тасодиф уни кутганлар эмас, балки ҳужумга ўтишга журъат қиладиган инсонларгагина келади. Истакларингизнинг амалга ошиши бошқаларга фойда келтириши керак. Агар мақсадларимиз атрофдагиларга зарар келтирса, демак, улар худбин мақсадлардир. Ҳаётдаги энг катта мукофот — муҳаббат ва орзуларнинг рўёбга чиққанидан қониқиш ҳиссиёти. Қолган нарсаларнинг аҳамияти йўқ. Олувчи эмас, берувчи инсонга айланинг.

Олдингизга улкан мақсадларни кўйишдан чўчиманг. Мақсадларга эришиш қаттиқ меҳнат, қатъият, ишга садоқат ва қизиқишни талаб этади. Бироқ кўпчилик кишилар ўз олдиларига мақсад кўйиб эришмасликлари сабаби шунчаки кулгили кўриниб қолиш ёки мағлубиятга учрашдан кўрқидир. Шундайлар бўладик, уларнинг мақсади ҳақиқатдан ҳам олий бўлмаслигидан ёки ундан ҳам баттари — олдиларига кўйган мақсадлари ўзларига ҳаддан ташқари қаттиқ ишонишлари ёки билимдон эканликларидан дарак бериб қолишидан чўчийдилар.

Мақсадларни белгилашдан ҳосил бўладиган фойда беўлчовдир. Уларсиз истиқбол ҳақидаги тасаввурларингиз ва орзуларингиз шунчаки ният бўлиб қолаверади. Мақсадларни белгилаш катта фойда келтиради. У қарор қабул қилишни осонлаштиради, жисмоний ва руҳий ҳолатингизни яхшилади, ижобий, ҳаётий дастурга эга бўлишингизга имкон беради. Мақсадларни белгилаб олганингиз туфайли сиқилиш, кўрқув, беҳаловатликни енгасиз. Инсонлар ҳаётида мақсади борларни ҳурмат

қиладилар. Мақсадларни белгилаш қатъият, кетма-кетлик, барқарорлик, орзуларнинг рўёбга чиқиши ҳиссиётини туйишга имкон беради. Айнан қатъият қолганлар орасидан ғолибни аниқлаб беради. Ҳаётий фожиа мақсадларга эриша олмасликда эмас, балки мақсадларнинг бўлмаслигидадир. Мақсадлар ва уларнинг аҳамияти тизимсиз биз ҳеч қачон жуда муҳим, зарур, орқага суришнинг иложи йўқ бўлиб туюлган ишларнинг зулмидан қочиб қутула олмаймиз. Агар катта орзуга диққатингизни жалб қилмасангиз, кичик вазиятлар ҳақиқатдан ҳам муҳим бўлган катта орзуни четга суриб қўяди. Орзу қиладиган ва ўз олдига мақсад қўядиган инсонлар орасидаги ягона фарқ шундаки, мақсад қўядиган кишилар орзусига унинг рўёбга чиқиш муддати ҳам қўшилган.

Бир куни хотиним билан қариндошимнинг уйига меҳмонга бордик. Уй эгаси ўзининг икки қаватли уйи, 4 та машинаси ва бошқа ўйинчоқлари билан мақтанарди. Уй ва ўйинчоқлар салобатли эди. Энг ажабланарлиси, шаҳардаги кўчалардан бирига отасининг номи берилганди. Қандай қилиб бунга эришганини сўраганимда шундай жавоб берди: «Масжид қуриш ва кўчани асфальтлаш учун кўп пул эҳсон қилдим. Шунда шаҳар раҳбарлари кўчалардан бирига отамнинг номини қўйишимга рухсат берди». Бу қариндошимнинг орзуси ўзимникидан катта эканлигини англаб етдим. Ахир, мен ҳеч қачон ўзимга атаб кўчага ном беришлари ёки мактаб, кутубхона қуришга етадиган миқдордаги пулни хайр-эҳсон этишни орзу қилмагандим. Шу кеча унинг уйини тарк этарканман, ташрифим орзуларим ҳажмининг ўсишига сабаб бўлганини тушундим.

Тармоқли маркетингнинг яхши компанияларида топган муҳим кадр-қимматлардан бири — улар орзуга эга бўлиш ҳамда унга эришишнинг муҳимлигини таъкидлайдилар. Мен уйда меҳмон бўлган жияним моддий бойликларини шунчаки кўз-кўз қилиш учун мақтанмасди. У ва рафиқаси ўзлари эришган турмуш тарзи ҳақида гапиришаркан, тармоқли маркетинг билан шуғулланиб шу даражага эришганликларини, бошқаларни ҳам орзуга эга бўлиш учун руҳлантириш мақсадида бойликларини кўз-кўз

қилишаётганини айтишди. Бу улкан уй, ўйинчоқлар, уларнинг қиймати ҳақидаги орзулар эмасди. Бу бошқаларни ўз орзуси орқасидан боришга руҳлантирарди. Бой бўлиш, катта уйга эга бўлиш муҳим эмас. Муҳими, интилиш, таълим олиш туфайли шахсиятингиз ривожланади ва бу катта уйга эга бўлиш имконини беради. Кичкина орзуга эга инсонлар кичик инсонлар ҳаёти билан яшайдилар.

Қариндошим айтганидек: «Уй муҳим эмас, иккита катта уйим бор ва мен уйнинг ҳажми ёки бой бўлиш муҳим эмаслигига қўшиламан. Энг муҳими, орзунинг ҳажми, — деди у. — Касодга учраганимда кўп пул ишлаб топиш ва катта уй сотиб олишни мақсад қилдим. Бизнесим 12 миллион долларга етганида рафиқам билан биринчи катта уйимизни сотиб олдик. Кейинроқ уни сотиб юбордик. Сабаби янги мақсадга эришишга ҳаракат қилаётгандик. Бошқачароқ айтганда, миллион долларга эга бўлиш ва уй орзу эмасди. Уй ва пуллар мақсадига эришган инсонларнинг ўзига хос рамзи эди, холос. Ҳозир ҳам катта уйимиз бор ва у биз эришган орзунинг рамзи. Орзу унга эришиш жараёнида қандай инсонга айланишимизни кўрсатувчи воситадир».

Бир ақлли инсон бу борада шундай деган: «**Катта инсонлар катта орзуга эга, кичик инсонлар кичигига**». Агар ўзгаришни истасангиз, орзуларингиз кўламини ўзгартиринг. Вақтинчалик молиявий муаммолар орзуларингизни кичрайтириб қўйишига ҳеч қачон имкон берманг. У сизни ҳаётнинг қийин давридан олиб ўтади. Вақтинчалик синиб қолсанг, бир умрга қашшоқсан. Мабодо омадсизликка учрасангиз ҳам, бой бўлиш орзуингиз олдида бунинг аҳамияти йўқ. Кўпчилик инсонларнинг қашшоқлашувига орзу-умидларининг пучга чиққани сабаб бўлган.

Мақсадни белгилаш бўлғуси орзуларингизнинг рўёбга чиқишини таъминлайди. Ҳеч қачон, эшитяпсизми, ҳеч қачон таслим бўлманг. Курашдан қочманг. Сабр қилинг ва албатта енгасиз. Орзу-мақсадларингизни рўёбга чиқариш учун курашинг. Курашдан бош тортишга ҳамиша эрта. Юқорига, янада юқорига интилинг, токи орзуларингиз рўёбга

чиксин. Кўпинча иложи бўлган даражадан-да кўпроқ ишларни амалга оширишингизга тўғри келади. Баъзан йўл ўнқир-чўнқирларга тўла, тоғлар эса ошиб бўлмайдигандек туюлади. Бироқ ҳеч қачон ёдингиздан чиқарманг: учрайдиган тепаликлар ҳеч қачон биринчи марта кўргандагидек баланд бўлмайди. Шунинг учун қалбда ишонч билан орзуингизга эришмагунча юқорига, янада юқорига интилинг.

Агар сизда ишонч ва қатъият етарли бўлса, эришиш қийин бўлган нарсага ҳам қийинчиликсиз эришишингиз мумкин. Чунки ишонч билим, ҳукмронлик ёки маҳоратдан ҳам кўпроқ кучга эга. Кўплаб мағлубиятлар ғалабага айланади, агар ютишга ишончингиз комил бўлса, албатта ютасиз. Шундай экан, орзуларингиз воқеликка айлангунча янада юқорига интилинг. Ҳаёт сизнинг устингиздан ғолиб келишига йўл қўйманг.

12-боб. Диққатингизни орзуларга қаратган ҳолда бургутлар билан бирга парвоз этинг

Бургутлар — Аллоҳнинг энг ажойиб ва ажабтовур мавжудотларидан бири, улар мени ҳамиша ўзига мафтун этган ва ҳаяжонга солган. Менга кишида ҳурмат ва фахр уйғотадиган бу мавжудотлар жуда ёқади. Бургутлар жасур, ботир ва кучлидирлар. Бироқ осмонда чарх урадиган бу мағрур кушлар, аввало, озодлик рамзидир. Ушбу китоб саҳифаларида ютуқлар ва муваффақиятларга тўла ҳаётнинг ўзига хос самарали. қоидаларини мисолларда баён қилиш учун самонинг «яккаҳокимлари»дан фойдаланамиз.

Бургут — дунёдаги энг йирик ва кучли кушлардан бири. Қанотли йиртқичлар орасида фақатгина Калифорния кондори ундан йирикрокдир. Яқиндан қарасангиз, бургутлар ёввойи ва мағрур бўлиб туюлади. Шунинг учун уларни кўрқмас ва таслим бўлмас овчи деб ҳисоблайдилар. Улар самода жуда юқорида парвоз қилиб ўлжани пойлайди. Айнан шу сабабли бургутлар азалдан озодлик ва қудрат рамзи ҳисобланади. Барча кушлардан фақатгина бургут шу икки сифатга мос келади.

Бургутнинг тумшуғидан думигача 75 — 90 сантиметрни ташкил этади.

Вазни 3,5 дан 6 килограммгача, қанотларини очгандаги узунлиги 2 метрга етади. Шамол эсганда бургутлар инларига оғирлиги ўзлари билан тенг ўлжани олиб келишга қодир. Бургутлар осмонда тезлиги, кучи, қудрати, улканлиги ва вафодорлиги, жасурлиги, мағрурлиги, эркинликни севиши ва мардлиги туфайли ҳукмронлик қилади. Умид қиламанки, ушбу бобда бу қушлар ҳаётимизга қандай қилиб маъно беришни ўргатади.

Бургут полапонларининг тумшуғида тухумни ёриб чиқишга ёрдам берадиган махсус тиш бўлади. Агар кимдир бургутчага тухумни ёриб чиқишига ёрдам берса, у тирик қолмайди. Чунки тухумнинг пўчоғи сингари тўсиқни енгиш учун кетадиган машаққат унга ҳаётда керак бўладиган курашга бўлган ирода ва қатъиятни пайдо қилади. Катта истакка эга бўлиш бир масала, ўз машаққатлари эвазига натижага эришиш бошқа масала. Ҳаёт — агар мақсадга эришишни истасангиз — кураш, тинимсиз интилишдан иборат. Зеро, ҳаёт йўли нотекис ва чуқурларга бой. Фақатгина ғалабага бўлган ишонч ва қатъият туфайли кун келиб чўққига эриша оласиз.

Ов пайтида бургут бутун диққат-эътиборини ўлжага қаратади. Шу лаҳзадан бошлаб қушнинг жамики аъзолари унинг тезкор кўзларига бўйсунди. Қанотлари, тирноқлари, тумшуғи, ҳиссиёти - буларнинг барчаси ягона мақсадга — ўлжани тутишга қаратилади. Бургут мақсади йўлида барча имкониятдан фойдаланади, бошқача айтганда, овга бутун шуурини бахшида этади. Уни ҳеч нарса ўз мақсадидан қайтара олмайди.

Истиқболнингизга тегишли бемисл имконият очилганида, яъни бургутлар билан бирга парвоз қилиб юрганингизда эътиборингиз чалғишига йўл қўйманг. Бу ниҳоятда муҳим. Кўз олдингизда доимо орзуингиз турсин. Деворга шунга мос суратларни ёпиштириб қўйинг. Орзуларингизни алоҳида қоғозчаларга ёзиб қайта-қайта ўқишдан чарчаманг. Бургут ҳужум қилаётганида қўшни водийда нима юз бераётганини текширишга вақти бўлмайди. Ҳужум бутун диққатни жалб қиладиган пайтдир. Муваффақиятга эришган инсонлар вазифаларни юксак ҳиссиёт билан адо этишади.

Вақт сизнинг катта бойлигингиздир. Модомики вақтни орқага

қайтаришнинг иложи йўқ экан, ундан ақл билан фойдаланинг. Вақтдан фойдаланиш қобилиятини ривожлантириш ва такомиллаштириш мумкин. Натижада яхшироқ натижалар ва юқори кўрсаткичларга эришасиз. Вақтингизни бошқариш сизга катта фойда келтиради. Вақтнинг хўжайинига айланганингизда белгиланган мақсадларга эришасиз, айна пайтда, оқшомларни ва дам олиш кунларини оилангиз даврасида ўтказасиз. Вақтни бошқариш қобилияти умидсизликни енгиш, ҳаётни тартибга солиш ва мувозанатни тиклашга ёрдам беради. Машғулотларни тўғри режалаштириш орқали бошқаларга кўпроқ фойда келтира оласиз. Тоғдек йиғилиб қолган ишларни саранжомлагач, шу тоғтагида ётганга нисбатан инсон ўзини анча яхши хис этади. Ҳаёт ранг-баранг тусга киради. Завқ-шавққа тўласиз. Ишингиз самарали ва фойдали бўлади. Қолаверса, қийин вазиятларни осонликча назорат қила оласиз ва режалаштиришга кўпроқ вақтингиз қолади. Худди бургут сингари диққатингизни жамланг, орзуларингизнинг ҳавога сингиб кетишига имкон берманг.

Машғулотларни кундалик режалаштиришнинг энг машҳур бир неча усуллари:

- Ҳал қилиш лозим бўлган ишлар рўйхатини тузинг (энг яхшиси, уни бир кун олдин кечки пайт тайёрлаган маъқул).

- Энг муҳим мақсадларни ёзинг ва уларнинг муҳимлик даражасини 1, 2, 3 билан белгиланг.

- 1-гуруҳдан бошланг.

- Ҳар бир ҳужжатни қўлингизга бир марта олишингиз лозим.

- Энг зарур нарсаларни дарҳол ўйланг!

— Қандай қилиб вақтдан унумли фойдаланиш ҳақида ўйланг.

Айнан интизом ва диққатни жамлаш ҳодисалар ижодкори бўлган инсонларни шунчаки ушбу ҳодисаларни кузатадиганлардан ажратиб туради.

Қуйида сизга омадли инсонлар ўзларининг энг қимматли ресурсларидан бири — вақтдан қандай фойдаланишининг бир неча усуллари тақдим этилади:

а) аввалига энг муҳим ишни бажаринг. Вақти-вақти билан қийин ёки ёқимсиз вазифаларни бажаришдан қочишга ҳаракат қиламиз. Ўзингизни, авваламбор, айнан шундай ишлар билан шуғулланишга мажбурланг. Сўнгра бунинг учун ўзингизни мукофотланг. Вақтингизни унчалик муҳим бўлмаган ва майда-чуйдаларга сарфламанг. Жуда кўп нарса мақсадларингизга шиддат билан интилишингизга тўсиқ бўлишга қодир эмас;

б) барчасини бирданига бажаришга уринманг. Билимингиз ва тажрибангиз энг яхши натижа берадиган жабҳаларга диққат қаратинг. Бир вақтнинг ўзида озгина ишга эътиборингизни жалб қилинг. Улар билан токи барча маълумотларга эга эканлигингиз тўғрисида хулосага келгунингизча шуғулланаверинг;

с) ишдаги тўхталиш ва танаффусларни иложи борича қисқартиринг. Сиз учун энг самарали бўлган иш вақтини қадрланг. Зарур вақтда аниқ муаммо билан ёлғиз шуғулланинг. Кўпинча кимдир ёки нимадир ишингизга халақит берганида кўп вақт йўқотилади;

д) пайсалга солмай хатларга жавоб ёзинг. Қолиб кетган хатлар асаббузарликлар манбаи ҳисобланади. Хатларни ўқиш ва уларга жавоб ёзишга махсус вақт ажратинг. Кейинга қолдирилган ва чўзилган ишлар ёзув столингиздаги уюмлар катталашиб кетишига сабаб бўлади. Кераксиз хатларни ташлаб юборинг, котибангизга ёки шу иш билан шуғулланадиган бўлимга жўнатинг;

е) қатъий муддат белгиланг. Бу қўйилган вазифаларни тезда бажаришга мажбур қилади;

ф) қандай қилиб яхшироқ ишлашингиз мумкинлиги ҳақида фикр юритинг. Корхонангиз фаолиятида натижаларни яхшилашнинг ижодий услубларини ўйлаб чиқишга вақт ажратинг. Муваффақиятга мушоҳада ёрдамида эришилади. Мушоҳада сиз учун бебаҳо бўлиши мумкин. Ўзингизни енгил қўйинг ва юзага келадиган вазиятни таҳлил қилинг. Миянгида қанчалик кўп ғоя пайдо бўлишидан ўзингиз ҳам ажабланасиз. Муваффақиятли инсонларда шунчаки истиқболни кўришнинг ўзи етарли

эмас. Бундан бошқаларни ҳам тўлқинлантириш ва жонлантиришлари мумкин;

g) ҳар бир мажлисда иштирок этишингиз лозим. Шахсан ўзингиз борадиган тадбирларни яхшилаб саралаб олинг. Эҳтимол, улардан ярмига боришингизнинг зарурати йўқдир. Сизни кимдир алмаштириши ва бўлган гаплар ҳақида тўлиқ ҳисобот бериши мумкин. Агар мажлисда қатнашсангиз, унинг иштирокчиларини иложи борича қисқа ва лўнда гапиришга чақиринг;

h) ташриф буюрувчилар билан эҳтиёткор бўлинг. Кўпинча масалаларнинг умумий ечими ва вақтнинг бекорга сарф этилиши орасида кичкинагина фарқ бўлади. «Менга бир дақиқа вақт ажратолмайсанми?» каби мурожаат кўпинча қимматли дақиқалар ва хатто соатларингизни ўғирлаши мумкин. Гап бошқаларнинг сизга учрашишини ман қилиш ҳақида кетмаяпти, балки вақтни бекорга сарфламаслик тилга олинмоқда. Вазиятдан чиқишнинг йўли «меҳмонлар учун хона»: унча катта бўлмаган зал ёки кабинетингиздан нарироқла жойлашган хона бўлиши мумкин. Баъзи ташриф буюрувчилардан ажралиш қийин бўлади. Яна бир усули — агар гап қисқа суҳбат ҳақида кетаётган бўлса, ҳеч ҳам ўтирмасликдир. Туриб гаплашаётганда кишилар тезроқ мақсадга ўтадилар. Эҳтимол, кейинроқ бу инсон билан қулайроқ вазиятда учрашиш насиб этар. Бироқ ташриф буюрувчида кўпол киши сифатида таассурот уйғотманг — бу жуда муҳим;

i) фақатгина максимал даромад келтирадиган ишларда қатнашинг. Аксарият ҳолларда кўп куч талаб этадиган, кам фойда келтирадиган ишларга беҳуда вақт сарфлаймиз. Ишни яхшилаб таҳлил қилиш учун бир неча дақиқа сарфлашингизга тўғри келиши бундан мустасно эмас. Қимматли вақтингизни йўқотманг. Уни максимал даромад келтирадиган ишга сарфланг;

j) жавобгарликни бўлишиб олинг. Муваффақиятли инсонлар ўз ишларини бошқалар билан бўлишган ҳолда вақтларини унумли тарзда сарфлайдилар. Ҳамкасбларингизга берилган вазифани бажаришда ўз ҳиссасини қўшишга имкон беришингиз лозим. Топшириладиган ҳар бир

вазифани ниҳоясига етказиш учун қанча вақт зарурлигини аввалдан белгилашга ҳаракат қилинг;

к) қайғурманг. Бу диққатингизни бўлиб қўяди. Қайғуни ушлаб ўтириш тахминан тебранма курсида тебранишга ўхшайди, яъни ҳаракат бор, бироқ олдинга силжиш йўқ. Қайғунинг ярмидан ўзингизга қуйидаги саволларни бериб халос бўлишингиз мумкин.

—Ҳақиқатда муаммо нимадан иборат?

- Унинг сабаби нима?

- Бу муаммони ечишнинг йўллари қандай?

- Энг яхши ечим қайси бири?

м) ҳозир шуғулланаётган ишингизга бутун диққат-эътиборингизни қаратинг. Жуда кўп ҳолларда бир ишни бажара туриб бошқа вазифаларга ҳаёлимизни чалғитамиз. Ақлни қатъий айнан ҳозир бажараётган ишимизга қаратишимиз лозим;

н) миянгиизга келадиган фойдали фикрларни дарҳол қайд этиш учун кўлингизда доимо бир варақ қоғоз, ручка ёки қалам бўлсин. Шундай бўлиб қоладики, ярим тунда ажойиб ғоя билан уйғонасиз. Уни дарҳол ёзиб қўйинг. Иш жараёнида каллангизга қимматли тасаввур келиб қолиши мумкин. Дарҳол қоғозга кўчириш керак. Шу билан ҳозир шуғулланаётган ишингизга диққатингизни қаратишингиз, айти пайтда, қимматли ғоянинг беҳудага йўқ бўлиб кетишига имкон бермаслигингиз мумкин. Қадимий мақол: «Энг ўткир ақлдан кўра унча ўткир бўлмаган қалам кўпроқ нарса эслаб қолади»;

о) сафар вақтларидан фойдаланинг. Аэропортда самолётни кутаётганингизда, автомобиль ҳайдаётганингизда, болаларни мактабдан олаётганингизда фойдали маълумотларни ўқиб, диск эшитиб ёки бирор инсон билан суҳбат қуриб вақтингизни тежашингиз мумкин. Энг катта муваффақиятга эришадиган инсонлар ҳеч қачон бир лаҳзани ҳам бой бермайдилар;

р) дам олишга вақт ажратинг. Таътил ёки дам олиш кунлари бекорга эмас, балки кучни қайта тиклашга хизмат қилади. Агар чиндан

муваффақиятга эришишни истасангиз, вақти-вақти билан ишдан ўзингизни чалғитишингиз лозим;

қ) телефондан тўғри фойдаланишни ўрганинг. Қўнғирок қилишдан аввал суҳбат давомида ҳал этиш лозим бўлган саволлар рўйхатини тузинг (бу, айниқса, халқаро суҳбат учун жуда муҳим). Ёдда сақланг: сиз телефонга эмас, телефон сизга хизмат қилиши керак. Вақти келадик, қўнғирокларга умуман эътибор бермай қўясиз, ҳатто телефонингизни ўчириб қўясиз. Телефон қўнғирокларига жавоб беришда котибангиз ёки рафиқангиз ёрдам берсин. Ходимларингизга факс ва Интернетдан фойдаланишни ўргатинг. Шу тарзда ҳар бир иш аниқ ҳужжатлаштирилган бўлади.

Бургутларда ўзига хос хусусият мавжуд — **жасурлик**. Биз ҳам улардан ўрнак олсак яхши бўларди. Россия ва Мўғулистонда бургутлардан бўриларни овлашда фойдаланишади. Улар юксакларда яшайди, камдан-кам ҳолларда ўзига ин қурадиган чўққида ўлади. Бу ажойиб мавжудот худди бошқа қушлар сингари тўда бўлиб ёки гуруҳ бўлиб эмас, ёлғиз яшаганидан бахтлидир. Ўзлари якка тарзда дунёнинг барча бало-қазоларига қарши туриш имкониятига эгаликларидан бахтиёрлар. Агар ҳаётда муваффақиятга эришишни истасангиз, **қўрқувни** енгишга тўғри келади. Ахир, кўпчилик инсонлар ҳаттоки бегоналар билан гаплашишдан ҳам қўрқишади. **Қуйида сизга атрофдагилар билан қўрқмай муомалада бўлишга ёрдам берадиган тавсияларни келтирамиз:**

1. Инсонларга мурожаат этинг. Ҳеч нарса ёқимли, қувончга тўла саломлашишдек кишини хурсанд қилмайди.

2. Табассум қилинг. Қовоқни уйиш учун 72 та мушакни ишлатишингиз керак, табассум учун 14 таси кифоя.

3. Инсонларни исм-шарифи билан чақиринг. Ҳар бир инсон учун ўз исми ёқимли мусиқа каби жаранглайди.

4. Дўстона ва хушмуомала бўлинг. Агар дўстга эга бўлишни истасангиз, ўзингиз ҳам очик-кўнгил бўлишингиз шарт.

5.Мехрибон бўлинг. Бир иш қилаётганингизда худди бундан роҳат топаётгандек йўл тутинг.

6.Инсонлар билан астойдил қизиқинг.

7.Мақтовда сахий, танқид қилишда эҳтиёткор бўлинг.

8.Атрофдагиларнинг ҳиссиётларига озор берманг. Улар бунга эътибор беришади ва қадрлашади.

9.Бошқаларнинг фикри билан ҳисоблашинг. Баҳс-мунозарада доимо учта ҳақиқат мавжуд бўлади: сизники, рақибингизники ва асл ҳақиқат.

10.Хизмат кўрсатишга доимо тайёр эканлигингизни намойиш этинг. Ҳаётда бошқаларга кўрсатган хизматимиз жуда муҳим.

Кўпчилик, айниқса, омма олдида чиқишдан кўрқади. Бу борада қуйида бир қанча фойдали тафсиялар келтирамиз:

1.Нима демоқчи эканлигингизни режалаштиринг.

2.Тингловчиларингизнинг кўзига қаранг.

3.Шошилманг. Аниқ, қисқа ва маъноли гапиринг.

4.Нутқингизни ёдлаб олишга ҳаракат қилгандан кўра конспектдан фойдаланинг.

5.Асосли гапларни гапиринг. Ўз нуқтаи назарингизнинг афзалликларини уқтиринг. Бошқаларнинг фикридаги хатоликларни таъкидламанг.

6.Тингловчиларнинг фақат қулоғи учун эмас, балки кўзи учун ҳам озуқа бўлишини ўйлаб кўрғазмали қуроллардан фойдаланинг. Чиқишингиздаги муҳим лаҳзаларни алоҳида таъкидлаш учун имо-ишоралардан фойдаланинг.

7.Нутқингизни фақат ўзингизни қизиқтирадиган саволлар билан чегаралаб қўйманг. Инсонларга уларнинг муваффақиятга эришишида ёрдам бера олишингизни кўрсатсангиз, кўпроқ натижага эришасиз.

8.Аниқ ва лўнда гапиринг.

9.Ўзлигингизга содда бўлинг. Бошқалардан ўрганиш мумкин ва лозим. Бироқ муваффақиятга эришаётган нотикнинг услубини кўчириб олиб хатога

йўл қўйманг.

10.Муҳокама қилинаётган масалага ижобий ёндашаётганингизни кўрсатинг.

11.Керакли мақсадга эришгач ва омма сизни тушунганини Ҳис этгач, нутқингизни яқунланг.

Бургутни ўз «лойиха»сини амалга ошириш йўлидан ҳеч нарса тўхтата олмайди: на аввалига бартараф этиб бўлмайдигандек туюлган тўсиқлар, на тақдир ўйинлари, на вақтинчалик омадсизликлар. Бўрон, довул, ўрмон ёнғинлари, ер кимираши, қор бўрони, инининг бузилиш хавфи туғилишига қарамай, бургут ўз иши билан шуғулланаверади. У ўтмишдаги мағлубиятларга эътибор бермайди, мақсад сари интилаверади. Ҳеч қачон чала қурилиб ташлаб кетилган бургут инини кўрмайсиз. Қуш ***ҳар доим ишини охирига етказади.***

Кўпинча бутунлай ёки қисман вайрон этилган бургут инларини кўришингиз мумкин. Бироқ ҳеч қайси бургут энг мушкул вазиятларда ҳам ўз инини охиригача битказмай ташлаб кетмайди. Бургут ҳамisha муваффақиятга эришади. Чунки у қатъият ва улкан матонат билан мақсадини рўёбга чиқаришга интилади.

Бургут барча тўсиқлар ва тақдир зарбаларига қатъий қарши тура олади. Агар бўрон унинг инини пастга улоқтириб юборса — бундай ҳодиса тез-тез бўлиб туради — бургут инини зарур бўлмаса-да қайта тиклай бошлайди. ***Қуш галабага ишонгани учун муваффақиятга эришади.*** У бургут, шу сабабли бургутлардек йўл туттади. Ёмғир қуйяпти ёки дўл ёғяпти, бўрон бошланган ёки ёнғин чиққан, яқин жойда инсон ёки бошқа душман пайдо бўлди — бургут инини то қайта тиклаб ишни охирига етказмагунча тўхтамайди.

Бургут камдан-кам ҳолларда босимга таслим бўлади ёки тақдир зарбаларидан боши эгилиб қолади, у ҳеч қачон садақа сўрамайди! Ҳа, ҳа, ***бургут ҳеч қачон садақа сўрамайди!*** Бургутларни бўйсундириш ва қўлга ўргатиш қийин. Бургут ҳеч қачон инини ёки полапонларини ташлаб

кетмайди. Кўплаб қушлар қишнинг совуғидан қочади ва баҳорги қуёш билан қайтиб келади, фақат бургутлар эмас.

Қушлар қиролидан ўрганишимиз мумкин бўлган яна бир жиҳат бор. Бургут жуфтлашса, бир умр суйгани билан яшайди. Бу ҳайвонот оламида жуда кам учрайдиган ҳолатдир. Бургутнинг оилавий ҳаёти ҳар қандай вазиятга қарамай (ўлимдан бошқа) давом этади. Қолаверса, улар никоҳлари омадли чиқиши учун жуда қаттиқ ҳаракат қиладилар. Бургутларда жуфтлик ҳосил бўлгандан кейин ҳам хушомад қилиш тўхтамайди. Сўнги нафасларигача бир-бирига меҳрибончилик қилишдан тинишмайди. Инсон бу ажойиб мавжудотлардан кўп нарса ўрганиши мумкин, айниқса, оилавий ҳаётни мустаҳкамлаш борасида. Эҳтимол, эркак бургут жуфтига ишончи тўлиқ бўлмаганлиги сабабли унинг севгисини эгаллаш учун бутун ҳаёти давомида курашар. Бургут полапонлар учун овқат топиш, уларни овқатлантириш ва бошқа уй ишларида ҳам жуфтига ёрдам беради.

Бургутлар бир-бирларига ҳавода ёрдам беришлари тушунарли, чунки самода улар ўзларини озод ҳис этадилар. Энг ажойиб ҳаво трюкларини муҳаббатини намойиш этиш мақсадида кўрсатади. Бургут жуфтлиги гоҳ учади, гоҳ бир-бири билан ўйнашади, шу жараёнда уларнинг абжирлигини кўриб ҳайратдан ёқа ушлайди киши. Бургутлар биргаликда ҳавода доиралар ясайдилар, ажабтовур ўмбалоқошди ҳаракатларни бажарадилар. Чинқирган овозлари «муҳаббат кўшиғи» бўлиб, само узра акс беради. Ҳаттоки оддий вазиятларда овоз чиқармайдиган бургутлар ҳам муҳаббат кўшиғини куйлайди.

Вақти-вақти билан ҳаво спектакли жараёнида урғочи бургут тумшуғида қуруқ новдани ушлаб олиб юқорига кўтарилади, сўнгра уни ташлаб юборади. Эркак бургут ҳавода учиб келаётган шохчани тутиб олишга ҳаракат қилади. Бу машқ жуда кўп марта такрорланиши мумкин. Спектаклнинг авж палласида бургут ҳавода айланиб учиб ўткир тирноқларини намойиш қиладиган жуфти томон парвоз этади. Бироқ бу белги душманлик эмас, муҳаббат рамзидир. Тирноқлари билан бир-бирига

ёпишиб олган ҳолда икки қуш бир неча марта худди тегирмон сингари айлана ҳосил қилиб ерга қараб туша бошлайди. Бургутларнинг парвози кузатувчиларда кучли таассурот қолдиради. Улар муҳаббат рақсини ижро этишади. Бургутлар бир-бирларига умрларининг охиригача содиқликка қасамёд қиладилар.

Бургутларнинг жуда кўп турлари севги ришталарини мустаҳкамлаш мақсадида бутун ҳаёти давомида ушбу муҳаббат маросимини такрорлаб туради. Йиллар ришталарни янада мустаҳкамлайди. Жуфтликни ҳосил этган бургутлар камдан-кам бир-бирлари билан уришади. Ҳамиша ҳаёт кийинчиликлари, хавф-хатарлари билан елкама-елка курашади. Биргаликда ов ва парвоз лаззатидан баҳраманд бўлишади. Кўпинча эркак бургут оҳиста тухум босиб ўтирган жуфтини эркалаб қанотларини силаб қўяди. Баъзида жуфтнинг ўрнига тухум босиб ўтиради. Агар урғочи бургутга нимадир бўлса, фарзандларини ўзи тарбиялашга ҳам қодирдир. Мана ҳақиқий вафодорлик намунаси!

Бургут деярли ҳар куни яшил шохча қидириб инини тарк этади. Агар уларнинг чўл ҳудудларда ин қуришини ҳисобга олсак, зарур шохчани топиш учун қанчадан-қанча масофаларни учиб ўтишига тўғри келиши ойдинлашади. Манзилга етгач, бургут энг чиройли ям-яшил шохни (қайта туғилишни англатадиган) танлайди ва жуфтига ўзининг «муҳаббат инъоми»ни тақдим этиш учун инига қайтади.

Бургутлар нафақат бир-бирига, балки оиласига ҳам вафодордир. Улар ота-оналикнинг ажойиб намунаси ҳисобланади. Болаларини боқиш, тарбиялаш, уларнинг эҳтиёжларини қондириш учун ҳамма нарсага қодирлар.

Катта бургутлар, одатда, беш километр ҳудудни ўз назоратлари остида сақлайди. Бу ҳудудни шахсий мулклари ҳисоблашади. Бошқа қушларнинг учиб ўтишига руҳсат беришади, бироқ инларига хавф солган ҳар қандай кучга қарши чиқишади. Эркак қуш ўз ҳудудини самода парвоз этган ҳолда баланд қичқириқлар, ажабтовур ҳаракатлар, шўнғиш, юқорига кўтарилиш,

тўлқинсимон парвозлар, ўлик илгак томошаларини кўрсатган ҳолда белгилайди. Бу қушнинг ўз кучини намоиш этиш усулидир. Бургутлар полапонларини тарбиялаётганларида бешафқат бўлади ва арзимаган сабаб билан хужум қилиши мумкин. Бунга кузатувчилар ва омадли тухум йиғувчилар гувоҳлик берганлар. Бургутлар шикаст етказган ва хатто жароҳатлаган итлар ҳақида воқеалар барчага маълум.

Қуйида нигоҳингизга янги парвоз ва муссафолик бахшида этиши мумкин бўлган бир қанча ажабтовур ғояларни келтирамиз:

- Эски суратларни биргаликда кўриш учун вақт ажратинг.
- Шу вақтгача татиб кўрмаган таомингизни биргаликда тайёрланг.
- Икковингиз ҳам яхши китобни ўқиб чиқинг ва уни муҳокама қилинг.
- Аввал ҳеч қачон бормаган йўналишингиз бўйича автомашинада сафарга чиқинг.

- Биргаликда сайр қилинг ва дилдан суҳбатлашинг.
- Биргаликда велосипедда экскурсия қилинг.
- Биргаликда бирор спорт тури билан шуғулланишни бошланг.
- Елканли ёки эшкакли қайиқда сузишга боринг.
- Биргаликда балиқ овига чиқинг.
- Биргаликда машқ залига қатнанг.
- Биргаликда иккингииз учун қадрли бўлган жойларга боринг — ўтмишдаги барча тафсилотларни ёдга олинг.

- Жуфтингизни олиб қочиб кетишга ҳаракат қилинг — бу операцияни олдиндан оилада муҳокама қилинг.

- Шам ва майин мусиқа остида романтик учрашув ташкил этинг.
- Хонадонингизда нимани ва қандай такомиллаштириш ҳақида биргаликда ўйланг.

- Биргаликда бирор ўқув курсига ёзилинг.
- Биргаликда кутубхонадан зарурий маълумотни изланг.
- Оилавий ришталарни мустаҳкамлашга қаратилган қисқа семинарларда қатнашинг.

- Бошқа бирор жуфтлик билан сафарга жўнанг.
- Севимли ўйинларингизни ўйнанг (бирор янги нарса сотиб олинг).
- Биргаликда концертга боринг.
- Шаҳарга шунчаки кўнгил ёзиш ва пештахталарга тикилиш учун чиқинг.

- Уй учун жиҳозлар кўргазмасига биргаликда боринг.
- Бирор яхши меҳмонхонада кечани бирга ўтказинг.
- Экскурсия ёки музейга ташриф буюринг.
- Ҳашаматли лимузинни ижарага олинг.
- Боғ, дала сайрига чиқинг.
- Соҳил бўйлаб сайр қилинг.
- Варрак учиринг.
- Денгиз бўйлаб саёҳатга чиқинг.
- Истироҳат боғига боринг.
- Уйдан ташқарида овқатланинг.
 - Кафега бир чашка қаҳва ичиш ва ширинлик ейиш учун кириг.

Бу кейинчалик сизни мустақил изланишга руҳлантириши лозим бўлган бир нечта таклифлар, холос. Бургутлар биргаликда ҳаётдан қувониш ва кўнгилхушлик қилишни биладилар, сиз ҳам билишингиз лозим.

Жуфтингизга: «Мен сизни севаман», — деб айтишга доир бир қанча тавсиялар.

- Шунчаки тез-тез айтиш.
- Тиш пастаси билан ваннахона кўзгусига ёзиш.
- Жуфтингизнинг кундалиги ёки тақвимига шу сўзларни ёзиб қўйиш.
- Қоғозга ёзиб унинг ёстиғи тагига қўйиш.
- Газетага эълон бериш.
- Айнан шу сўзларни айтиш учун кўнғироқ қилиш.
- Жуфтингизга муҳаббат қўшиғини айтиб бериш.
- Муҳаббатингизни эслатиб туриши учун кўчат ўтқозиш.
- Гуллар ёки совға тақдим этиш.

• Жуфтингизнинг барча рўзғор ишларини бир кунга бўйнингизга олиб, дам олишига имкон бериш.

• Почта орқали севги изҳор этилган ойнахат (конверт) жўнатиш.

• Шеър ёзиш (агар удалай олсангиз).

• Муҳаббат изҳори битилган ойнахатли беркитилган хазинани кидиришни режалаштириш.

• Ой нурида сайр этиб, сўнгида севги изҳор қилиш.

• Узоқ сафарда бўлган вақтда сени севаман деб хат ёзиш.

• Болаларни олиб бир неча соатга сайрга чиқиш.

Мазкур ғояларда тўхтаб қолманг. Булар фақат бошланиши бўлсин. Бургутлар никоҳни мустаҳкам қилишда биз учун ибрат бўлсин. **Ҳаётнинг устингиздан ғалаба қозонишига имкон берманг!**

ТҮРТИНЧИ ҚИСМ.

ҲЕЧ ҚАЧОН ОРЗУИНГИЗДАН ВОЗ КЕЧМАНГ ВА УМИДЛАРИНГИЗНИ ПУЧГА ЧИҚАРМАНГ

13-боб. Ҳаёт берган нордон лимонларни қандай қилиб ширин шарбатга айлантириш мумкин?

Ўтган асрда Американинг кўҳна ғарбида «тенглаштирувчи» деб аталмиш «урф» бўлган: уни яна олти зарядли деб ҳам аташган (бу олти зарядли тўппончадир). Унинг ёрдамида кичик инсон катта инсонни жойига тушириб қўйиши, ўзи билан тенглаштириши мумкин эди. Бугунги кунда олти зарядли ишлатилмайди. Бироқ тенглаштирувчи ҳали ҳам қолган — уни ҳозир «истак» деб атайдилар.

Истак — бу иссиқ сувни муваффақият буғига айлантиришга қодир ҳаётий таркибий қисмдир.

Истак — бу қобилияти ўртача бўлган инсонни истеъдоди кўпроқ инсон билан бемалол рақобатлашишга имкон берадиган таркибий қисмдир.

Истак — бу таъмни бир озгина ўзгартирадиган «зиравор»дир. Ахир, ҳаётдаги улкан муваффақиятлар мана шундай кичик тафовутлардан ҳосил бўлади.

Истак — бу ҳақиқатдан ҳам муҳим зиравор ва қўшимчадир. У адёлнинг каравотдан каттароқ бўлишига сабаб бўладиган, шу билан биргаликда, ўралиб иссиққина ухлашга кўмак берадиган қисмидир.

Истак — бу сувни буғга айлантирадиган қўшимча иссиқликдир. Сув цельсий шкаласи бўйича 99 градусда соқол олиш ёки қаҳва дамлаб ичиш учун етарли даражада иссиқ бўлади. Яна бир градус қўшилса, локомотивнинг мамлакат бўйлаб айланиши, пароходнинг эса бутун олам бўйлаб сузиб чиқишига етадиган куч берадиган қайноқ сувга айланади.

Истак — бу сизни пиллапоянинг чўққисига олиб борадиган жажжи сўқмоқдир. Ахир, бошқалар учун у шу тарзда намоён бўлган.

Истак ҳақида ўйлаганимда футбол бўйича жаҳон чемпиони бўлган ўзимизнинг ўзбек футболчилари кўз олдимга келади. Уларга минг бир тасанно айтсак оз. Сабаби оддий: жисмоний нуқсонига қарамай, улар чўққига кўтарила олдилар. Сиз, эҳтимол, бизнинг футболчилар жаҳон чемпиони эканлигидан ҳайрон қолган бўлсангиз керак? Ҳа, улар — ногиронлар ўртасида жаҳон чемпиони! Ахир, бу йигитлар ёшликларида бош футбол лигасида ўйнаш истаги билан ёнганлар. Улар ўз истакларини рўёбга чиқаришди. Жаҳон чемпионатида иштирок этишди ва ғолиб чиқишди. Улар ўзларида нима йўқлигига эмас, нима борлигига қарашди! **Бироқ ҳаётда муваффақият соғлом қўл ёки оёқнинг борлиги билан белгиланмайди. Муваффақият қўл ва оёқларингизга қандай қарашингиз ва ўзингиздаги қобилиятдан тўлиқ фойдалана олишингиз билан белгиланади.** Бир машҳур нотик айтганидек: «Ўзингизда мавжуд оёқ ёки қўл билан ўйнанг, улар билан бор маҳорат ила ўйнанг».

Истак кишига, нима билан шуғулланишидан қатъи назар, барча қобилиятларини максимал даражада ишга солишга имкон беради. Истак инсонни барча тўсиқларни енгиб ўтиш ва бор имкониятини ишга солишга мажбур этади. Истак, уни нима тўхтатиб турганидан қатъи назар, бор тезлик билан олдинга ҳаракат қилишга имкон беради. Кундан-кунга барча тўсиқларни енгиб ўтган ва ичидаги барча тормозларни олиб ташлаган инсон ёки жамоа ғалаба ҳал қилувчи зарбани бера олади. Фикримча, биз ҳар қандай юмушни энг яхши савияда бажаришимиз, имтиҳон топширагимиз, ишга келамизми ёки спорт мусобақасида қатнашамизми, имкониятларимизни энг юқори даражада ишга солишимиз лозим. **Бунинг учун ўзимиздаги бор нарсани, ундан ҳам кўпроғини бермоғимиз керак. Чунки истагимиз кучи имкониятларимиз кучидан муҳимроқдир.**

Ишга ўзимизни бағишлаганимизда, эришилган натижалардан қатъи назар, ўзимиз билан тинчлик-хотиржамликда яшаймиз.

Машҳур мураббийлардан бири шундай деганди: «Кўпчилик ўйлайдики, улар ё яхши мағлуб бўлганлардан, ёки ёмон мағлублардан

бўлишлари лозим». Мураббий бундай гапни ғирт бўлмағур деб ҳисобларди. У, шунингдек, мағлубиятлар ёрдамида имкониятларини яхшилаш истаги йўклигини айтганди:

«Менга ўн битта мағлубиятга учраганларни беринг — улардан футбол бўйича миллий биринчиликни эгаллайдиган жамоа тайёрлаб бераман». Унинг фикрига қўшиламан. Инсон қандай қилиб ғалаба қозониши характерини намоён этади. Қай тарзда мағлубиятга учраши ҳам. Бу ерда ғалаба қозониш истаги, қатъияти ва иродасини назарда тутяпман. Шунчаки яхши мағлубиятга учраганлар ёки ёмон ғолиблар бўлиш каби танловдан ўзимизни тийишимиз лозим. Биз яхши ғолиб бўлишимиз керак ва бўла оламиз. Бу ҳамма учун қўл келади — кафолат бераман.

Ғалаба қозониш истаги кўпчилик ғалабага эриша олмаганларга ғалаба қозонишга — назарий жиҳатдан — имкон беради. Зеро, барча имконият ва ҳолатлар уларга қарши қўйилган. Билли Месткий ҳам шундай инсон эди. У эски мактаб боксчиси, боз устига, яхши боксчи бўлган. Месткий жуда кўплаб машҳур боксчиларга қарши жанг олиб борган. 25 ёшида Билли ажойиб формада эди, янада юқори чўққига интилиши лозим бўлиб турганида уни жиддий касаллик билан шифохонага ётқизишади. Шифокорлар Месткийга боксни тарк этишни тавсия қилишади. Месткий уларнинг тавсиясига қулоқ тутиши лозим эди. Бироқ бокс унинг кўлидан келадиган ягона ҳунар эди. 29 ёшида унинг буйраги тамом бўлди. Месткий оғир касалликдан вафот этаётганини биларди, қарангки, ўша йили у ягона жанг ўтказишга улгурди. Касалманд Билли оиласи билан уйда ўтирарди ва молиявий аҳволи тобора ёмонлашиб бораётганини кузатарди.

Янги йил байрами яқинлашиб келаётганди. Оиласига бўлган муҳаббати эса яқинлари учун Рождество байрамини қувноқ қилиб ўтказиб беришни талаб этарди. Ноябрь ойида у дўсти ва менежерининг олдида бориб бирорта жангни уюштириб беришни сўради. Аввалига дўсти қатъиян рад этди. Чунки у Месткийнинг қандай аҳволда эканлигини биларди. Шунинг учун бундай жангни уюштиришда иштирок этмаслигини айтди.

Месткий вазиятни яхши тушунарди ва бир тийинсиз қолганини тушунтирди. Шунчаки биттагина жангни Рождество байрамида яқинларини хурсанд қилиш учун ўтказиши кераклигини айтди. Ниҳоят, дўсти яхшилаб тайёрланиб, қоматини тиклаб олиш шарти билан рози бўлди. Месткий маромидаги спорт формасига қайтишга кучи етмаслигини билсада, яхши жанг ўтказишга ваъда берди.

Месткийнинг дўсти уни кучли ҳамда енгилмас, қачонлардир чемпионга қарши ўн икки раунд туриб бера олган Билл Бреннан билан учраштиришга қарор қилди. Тўғри, бу боксчининг ҳам энг яхши дамлари ўтиб кетганди. Бироқ у ҳалигача бешафқат рақиб ҳисобланарди, айниқса, ўлаётган инсон учун.

Месткий кучини сақлаш учун уйда қолди. Ўша пайтларда спортчиларнинг бокс жангларига қатнашишига рухсат берувчи комиссия ҳозирги кунлардагига нисбатан анчагина мулойим эди. Шунинг учун Месткийнинг рингга чиқишига рухсат беришди. Учрашув яхши ўтди. Жанг ниҳоясига етгач, Месткий келишилган 2400 доллар маблағни ҳамёнига солиб уни интизор кутаётган оиласи ҳузурига шошилди. Барча маблағни яқинлари учун зарур жиҳозларга ишлатди. Бу ҳақиқатан ҳам бахтли воқеа, Месткий оиласи нишонлаган энг ажойиб Рождество эди. 26 декабрда Месткий дўстидан шифохонага олиб боришини сўради. Ўша даргоҳда янги йил кирган куни оламдан ўтди. Сўнгги жанг вафотидан олти ҳафта аввал бўлиб ўтганди. Месткий заиф эди. Боз устига, вафоти яқинлашиб келарди. Бироқ ғурури ва севимли оиласи учун қўлидан келган барча ишни бажариш истаги мураккаб вазифани уддалашига имкон берди. Унинг рақибни Билл Бреннан тўртинчи раундда нокаутга учради. Ғалаба қозонишга кучли иштиёқ Месткийдаги яширин захира кучларини юзага чиқарди. ***Сизнинг захирангиз ҳам очик, фақат ундан фойдаланиш учун истак бўлса бас!***

Бирор нарсага бор кучимизни берсак, натижасидан қатъи назар, ғалаба қозонамиз. Чунки қўлингиздан келган барча ишни бажарганингиз учун олинадиган шахсий қониқиш ҳисси сизни ғолибга айлантиради. Бостон

марафони деган спорт тури бор, у анъанавий 42 километр 195 метр масофага, шунингдек, ҳаддан ташқари машақатли йўналиш ва кўп сонли баланд-пастликлардан иборат йўлда ўтказилиши билан машҳур. Маррага етиб келган ҳар бир инсонга совға берилади. Кўпчилик иштирокчилар марафонда ғолиб чиқишга умид қилмай қатнашади. Аммо машақатли йўлдан маррага етиб келган инсон сўзсиз ғолибдир. Зеро, яхши бажарилган иш учун ҳақиқий совға — шу ишнинг бажарилгани. Боз устига, яхши бажарилгани. Бу энг муҳим жиҳат. Чунки аслида сиз ўзингиз билан мусобақалашасиз. Имкон қадар ҳаракат қилганингиз, ўзингиздаги мавжуд барча ресурслардан фойдаланишга ўзингизни мажбурлаганингиз, қобилиятингизни максимал даражада ишга солганингиз — ҳеч нарса сизга бу қадар лаззат бахш эта олмайди. Ўзликни борича бахшида этиш ўзига хос ғалаба — ўзликнинг устидан ғалабани англатади. Гимнастика бўйича чемпионлардан бири шундай деган: **«Хурмат шоҳсупасида юқори ўрин эгаллашдан ҳам кўра ўз имкониятларингизни юқори даражасида иштирок этиш муҳимроқ ҳисобланади»**. Спортчиларда ғалаба қозонишдек енгиб бўлмас истак мавжуд. Ўрта натижали инсон ва чемпион ўртасидаги фарқ айнан истакдадир.

Истак ўйланган беҳабарликни дунёга келтиради. **Ўйланган беҳабарлик — бу бирор ишни қила олишингизни, қандай бўлмасин қила олишингизни билиш қобилиятидир**. Аксарият ҳолларда у инсонга деярли иложсиз юмушни амалга оширишга имкон беради. Масалан, ташкилотга янги савдо агенти келади. Савдо-сотик бўйича тажрибага эга бўлмайди, сотиш санъати ҳақида ҳеч нарса билмайди. Бахтига, ҳеч нарса билмаслигини ўзи билмайди. Эски ходимлардан кимдир унда олий даражали мотивацияни пайдо қилади. Натижада янги ишчи шунчалик энтузиазмга тўладики, бир қанча вақтдан сўнг сотиш ҳажми бўйича корхонада етакчи ходимга айланади. Бесамар сотиш қобилиятига эга эканлигидан беҳабар бўлса ҳам йигит тўппа-тўғри йўл тутаяди. Эҳтимол, шунинг учун «Яшил» савдо агенти «Кўк» ёки «Сариқ» савдо агентидан

яхшироқдир. Энтмологияда *тукли арининг уча олмаслиги* маълум. Илм-фан бу нуқтаи назарни исботлайди. Тукли арининг танаси ҳаддан ташқари оғир, қанотлари ҳаддан ташқари қисқа ва нимжон. Аэродинамика нуқтаи назаридан тукли арининг парвози имконсиздир. *Бироқ тукли ари илмий адабиётни ўқимайди* — у учади.

Генри Форд антиқа инсон бўлган. Илк жиддий молиявий муваффақияти қирқ ёшидан сўнг келди. У жуда кам таълим олган. Форд ўзининг автомобиль империясини қурганидан сўнг миясига саккиз цилиндрли V образли двигатель яратиш ғояси келади. Ўзининг етакчи муҳандисларини йиғиб шундай дейди: «Жентльменлар, сизлардан V-8 типдаги двигатель яратишингизни сўрайман». Улар ажойиб таълим олган, математика, физика ва лойиҳалаштириш қоидаларини яхши билган мутахассислар эди. Нима яшаш мумкин ва нима яшаш иложсизлигини билардилар. Муҳандислар Фордга менсимай қарашди. Худди:

— Чол озгина ҳазил-хузул қилсин, ҳар ҳолда у бу ерда хўжайин, — дегандек муносабатда бўлишди.

Муҳандислар V-8 типдаги двигатель тежамкорлик жиҳатидан ўзини оқламаслигини ва уни ишлаб чиқариш иқтисодий жиҳатдан мақсадга мувофиқ эмаслигини Фордга тушунтиришди. Бироқ Форд уларнинг гапини эшитишни ҳам истамади ва шунчаки айтди:

— Жентльменлар, мен V-8 двигателини кўришим керак. Уни тайёрлаш сизнинг вазифангиз.

Унчалик хоҳламай бўлса-да муҳандислар бир қанча вақт мазкур топшириқ устида иш олиб боришди. Кейинчалик ўзлари бошлиқ ҳузурига кириб шундай дедилар:

— Бизнинг аввалгидан ҳам кўпроқ ишончимиз комил бўлдики, V-8 двигатель техник жиҳатдан иложсиздир.

Бироқ жаноб Фордни ишонтириш осон эмасди.

— Жентльменлар, мен V-8 типдаги двигателга эга бўлишим керак. Шундай экан, иложи борича ҳаракат қилинг.

Конструкторлар яна жой-жойларига қайтишди. Аммо бу сафар улар шиддатлироқ ишладилар. Кўпроқ пул ва вақт сарфладилар. Шунга қарамай, мутахассислар яна ўша хулоса билан қайтиб келишди:

— Жаноб Форд, V-8 типдаги двигатель мутлақо иложи бўлмаган ишдир.

«Иложи бўлмаган» сўзи луғатида йўқ, машина йиғадиган конвейер яратиб, иш ҳақини кунига 5 доллар қилиб белгилаб берган, «Т» модели, ундан сўнг «А», сўнгра «С» моделини бозорга чиқарган, саноат соҳасида инқилобни амалга оширган инсон Генри Форд ёниб турган нигоҳи билан тикилиб шундай деди:

— Жентльменлар, тушунмабсиз, мен V-8 типдаги двигателга эга бўлишим керак. Сизнинг вазифангиз уни ясаб бериш. Энди эса бориб уни тайёрланг.

Натижа қандай бўлганини ўйлаб топинг-чи? Муҳандислар V-8 двигателини яратдилар. Мазкур ҳолатга биз кўп гувоҳ бўламиз, шундай эмасми? Бир инсон қила олмайман дейди ва қилмайди. Бошқаси эса қила оламан дейди ва қилади.

«Қила оламан» тушунчаси шу қадар муҳимки, уни мактабларимизга дарслик сифатида «Омад зинасининг етти поғонаси» ҳамда «Танловингиз-такдирингиз» китобларидан фойдаланган ҳолда жорий этиш фойдали бўларди. ***Жиндек ижодий тасаввур ижобий фикрлаш билан қўшилган ҳолдаги манзара кишини руҳлантормайдими?*** Ушбу тушунчани бутун мамлакат бўйлаб мактабларда ва синфларда минглаб ўқувчилар онгига сингдирилса, қанчалик ўзгаришлар юз беришини тасаввур қиляпсизми?

Ўйланган беҳабарлик қўшув лимон шарбатига тенг. Биргина мисолда тушунтираман. Иккинчи жаҳон уруши даврида бир бўлинма курсовда қолиб кетган. Шимол, жануб, шарқ ва ғарбда ҳам душман. Кейинчалик генерал бўлган, айти пайтда эса ушбу бўлинма командирининг мазкур янгиликка (бу, албатта, лимон) жавоби шундай бўлган:

— Аскарлар, тарихда биринчи марта шундай вазиятдамиз-ки, ҳар

қандай йўналишда душманга ҳужум қила оламиз!

Бу командир фақатгина яшаш истаги эмас, ғалаба қозониш истагига ҳам эга бўлган. Вазият (лимон) муҳим эмас. Бизнинг унга жавобимиз (ундан фойдалана билишимиз) муҳимдир.

Бу ўйланган беҳабарлик дегани. Моҳиятан *ўйланган беҳабарлик ҳаётда юзага келадиган келажаги қоронғи ёки салбий вазиятга акс таъсир эта олиш усулидир*. Айнан шу сифат сизга лимонни олиб, ундан лимонад тайёрлашингизга имкон беради. Полиомиелит билан касалланган икки инсоннинг психологик дастури шундан дарак бермоқда. Улардан бири кашшоқ бўлиб Вашингтон кўчаларида тиланчилик қилган. Иккинчиси эса АҚШнинг тўрт карра президенти Франклин Делано Рузвельт эди. Ўйланган беҳабарлик — бу умид куртаклари, биз билан юз берадиган барча нарсадан яхши натижани ваъда қилишдир. Нимадир содир бўлганидан қатъи назар, вазиятдан яхши тарафларни ўзимизга олишдир. Қисқаси, *ҳаёт бизга тақдим этадиган ҳар қандай энг нордон лимондан хуштаъм лимонад тайёрлашдир*.

Эҳтимол, ҳар биримиз машинани қандай ўт олдиришни билсак керак. Калитни тикасиз, уни бурайсиз. Двигателда машинани ўт олдирадиган стартер деб аталувчи қурилма бор. Уни ғаройиб лимонга эга бўлиб қолган инсон ўйлаб топган. Бу ғаройиб лимон унинг синган қўли эди. Кўп йиллар муқаддам у уйи олдида автомобилнинг двигателини дастак ёрдамида ўт олдирадди. Ана шу дастак унинг қўли синишига сабаб бўлган. Аввалги машиналарда дастакни айлантириб двигатель ўт олдирилган. Агар двигатель ўт олган пайтда дастакни шартта суғуриб олмасангиз, двигатель дастакни ҳам қўшиб айлантириб юборади. Ана шундай вазиятларнинг бирида кутилмаган зарбдан Чарлз Кеттеринг қўлини синдириб олади. Шунда у нима қилган? Албатта, дард чеккан, қўлини чангаллаган. Бироқ дарҳол миясига ажойиб фикр келади:

— Бундай даҳшатли ҳодиса машинани дастак билан ўт олдирган пайтда ҳар доим содир бўлиши мумкин. Автомашинани ўт олдиришнинг

осон, қулай ва хавфсиз усулини ўйлаб топиш керак, акс ҳолда, кўпчилик машина сотиб олмайди.

Натижада у автоматик стартерни ихтиро қилди. Унинг синган қўл тимсолидаги лимони биз учун лимонадга айланди.

Сиз, эҳтимол, авваллари Шик компаниясининг хавфсиз писка ва электр соқол олгичларини кўргансиз ёки эшитгансиз. Бу олтин излаб топиш билан шуғулланадиган инсоннинг фамилиясидир. Унинг лимонади экспедиция пайтида ҳароратнинг минус қирқ даражага тушиб кетиши бўлган. Мазкур шароитда Шикоддий пискадан фойдалана олмасди. Натижада у биринчи электр соқол олгични ихтиро қилди. Кейинчалик мазкур ихтиро ажойиб олтин конига айланди. Унинг пулига лимон шарбати денгизини сотиб олиш мумкин эди.

Южин О'Нил дейди эди. Токи унинг лимони касаллик тарзида бечорани касалхонага олиб бормагунга қадар. Ҳеч кимга кераксиз, мақсадсиз бу инсон ўз лимонини лимон шарбатига айлантира олди. Ўша вақтда тўшакка михланган пайтда пьесаларини ёза бошлади. Бу каби воқеалар ҳар қандай лимонни олиб маррага лимон шарбати билан етиб боришингиз мумкинлигини англатади.

Агар автомашинангиз бўлса, машинангизга қандай резиналар кўйишни истардингиз?

Эҳтимол, кўпчилик автоҳаваскорлар «Гудиер» компанияси резиналарини кўйишни иташини айтар. «Гудиер» компанияси резиналари ҳақида эшитганмисиз? Чарлз Гудиернинг лимони судьяни қаттиқ ҳақоратлагани учун қамоққа тушгани бўлган. Қамоқдалиги пайтида Гудиер шикоят ҳам қилмаган, нолимаган ҳам. Бунинг ўрнига ошхона ишчиси бўлиб ишлаган. Панжара ортида ҳам у ўз ғояси устида ишлашда давом этди. Натижада Чарлз каучукни вулканизация қилиш усулини яратди. Унинг лимони бўлган қамоқ муддати бизнинг лимон шарбатимизга айланди. Биз аъло сифатли автомобиль шиналарига эга бўлдик.

Мартин Лютерга Вартбург қасрида бўлиши лимон бўлиб хизмат

қилди. Лимон шарбати эса Инжилни немис тилига ўтиргани ҳисобланади.

Жон Беньяннинг лимон шарбати «Пилигримнинг саёҳати» бўлган. Бу асар ғояси муаллиф қамокдалиги вақтида туғилган ва ўша ерда ёзилган.

Омадсизлик йўли бирор нарсани нима учун бажариб бўлмаслигини доимий тушунтиришга шай ҳисобсиз инсонлар билан лиқ тўла. Шу вақтнинг ўзида омадсизларни минглаб қобиляти камроқ, бироқ бажариб бўлмайдиган ишнинг ўзи йўқлигига ишонган одамлар қувиб ўтишади. Бу одамлар ўйланган беҳабарлик ичида ҳаётнинг лимонларини олиб, уни сифатли маҳсулотга айлантира олишди. Омадсизлик йўлининг доимий йўловчиларида эса кўпинча муаммо кам, қобилят бўлган тақдирда ҳам йўлда қаттиқ оқсоқланадилар. Чунки «омадсизнинг оқсоқланиши» турлари сероб. Энг машҳур турлари: «Бу ернинг халқи жуда бошқача» ёки «Бу иқтисодий жиҳатдан қоқоқ ҳудуд» ёки «Бизнесни юритиш учун етарли шароит йўқ». Бу турдаги ўзини оқлашларни Ўзбекистонда турли бизнес билан шуғулланаётган кўплаб муваффақиятли инсонлар ишлатишлари мумкин эди. Бахтларига, «ўйланган беҳабарлик» ёки мавжуд «чеклов»ларни «билмаган» ҳолатда фаолият юритишмоқда.

Умид қиламанки, шу ерга келганда ҳосил бўладиган хулоса тушунарли. *Агар сизга ҳаёт лимон тақдим этса, лимон шарбатингизни тайёрлаш учун энг асосий компонент мавжуд.* Бошимизга тушадиган ҳодисалар — энг муҳим нарса эмас. Интизом, ғояга содиқлик, ниятда қатъийлик ва улкан истак ёрдамида ҳар қандай ҳодисага ижобий таъсир эта олишингиз, демакким, ғалаба қозонишга имкониятингизни оширишингиз мумкин. Ўйланган хабарсизлик, лимон ва катта истак ҳаётдан хоҳлаган нарсангизни олишингизга ёрдам беради.

14-боб. Ўзингиз бўлишни истаган жойда пайдо бўлишингиз, ўзингиз истаган нарса билан шуғулланишингиз, ўзингиз истаган нарсага эришишингиз ва ўзингиз истаган одамга айланишингиз мумкин

«Сиз ўзингиз бўлишни истаган жойда пайдо бўлишингиз, ўзингиз истаган нарса билан шуғулланишингиз, ўзингиз истаган нарсага эришишингиз ва ўзингиз истаган одамга айланишингиз мумкин».

Мазкур жумлаларни ўқиганимда, тан олиш керакки, уларнинг тўғрилигини ўзимда синаб кўришни бошладим. Миямда шундай фикр пайдо бўлди: бирор куни қайсидир ўқувчи мендан, ҳеч бўлмаса ўзим, шу даъват қилаётган фикримга, ҳаётимдан келтираётган мисолларга ва машҳур кишилар ҳаётдан олинган намуналарга ишониш-ишонмаслигимни сўрайди-ку? Модомики ҳалоллик инсоннинг руҳиятида пайдо бўлар экан, қоғозга тушираётган ҳар бир сўзга, кимга тегишли бўлишидан қағъи назар, баҳо беришга мажбурман. Хулосаларим қуйидагига келиб тақалди:

— Агар чиндан ҳам ўз сўзларимга ишонсам, ёзганларимга мувофиқ тарзда яшашим лозим, агар ишонмасам, уларни ёзиш ёки мисол келтиришдан маъни йўқ.

Бу хулосани ёдда сақлаган ҳолда ўзимдан сўрадим:

— Равшанбек, ҳозир қандайлигинг ва қандай йўл тутаётганинг аслида ўзингга ёқадими?

Қалтис саволлар берадиган инсонлар билан тўқнаш келишдан қочишнинг иложи йўқ. Бундан ташқари, ўғлим йигирма беш ёшга тўлганди, мен эса ота фарзандлари учун ибрат бўлиши лозим деган фикрга қатъий амал қиламан. Ўзим билан шуғулланишга мажбур қилган сўнгги туртки турмуш ўртоғим Мавжуданинг нафақат мени оздириш, балки хиссиётларимни бошқаришни, ҳаракатларимни назорат қилишни сўрагани бўлди. Қизиққонлигим ва «портловчи» феъл-атворим боис артериал қон босими ва қандли диабет касалликларини орттириб олдим. Шунга қарамай, Ироқ ва Сурияда хизмат сафари чоғида ўрганиб қолган трубка чекишда давом этдим. Даҳшатли аҳволда эдим. Бир йилда икки-уч марталаб

стационар даволанишга қатнардим. Охир-оқибат шифокорлар соғлиғимдан келиб чиқиб ногиронликни расмийлаштирдилар. Келажагимни қон босими ва қандли диабетга қарши тонгги дори ичиш билан тасаввур этардим. Тўғриси айтганда, агар бино бўлганимда, бузиб ташлашлари тайин эди. Табиийки, бузиб ташламасликлари учун қандай йўл тутиш зарурлигини билишни истардим. Рафиқам столим устига ўқиб чиқиб ўзим учун маълум тадбирлар режасини тузишим учун бир талай китоб қўйди. Аста-секин уларнинг барчасини ўзлаштирдим. Ўзим хафа қилган инсонларнинг барчасидан кечирим сўрадим, мени ранжитганларнинг ҳаммасини кечирдим. Сўнгра ҳаёт гўзаллигини сезишни, ўзим дуч келган барча нарсадан қувонишни ўргандим, ҳеч бир сабабсиз йўлимда дуч келадиган инсонларга жилмая бошладим. Кейинги босқич ташқи кўринишим ва соғлиғим бўлди. Энг яхши воситалардан бири деб менга майда қадам билан югуришни тавсия этишди. Уйда ўзимнинг эски спорт кийимларимни қидира бошладим. Бу хатти-ҳаракатимга жавобан рафиқам:

— 52 ёшли турмуш ўртоғим қўшнимизнинг уйи атрофида югурар экан, унинг кўриниши яхши бўлишини истардим, — деди.

Сўнгра спорт кийимлари сотиб олиш учун дўконга йўл олди. Эртаси куни тонгда кўнғироқ чалиниб ўрнимдан турдим. Янги спорт кийимларимни кийдим, оёғимни красовкага тикдим, эшикдан ташқарига чиқиб роппа-роса бир мавзени югуриб ўтдим. Чунки у ёғига мадорим етмади. Эртаси куни ундан кўпроқ югурдим. Бир мавзе ҳамда қўшни уйнинг кўриқчилар кулбасигача бордим. Учинчи куни мавзе ва иккита кулба, сўнгра мавзе ва учта кулба; шундай кун келдики, бутун маҳаллани айланиб чиқа олдим. Масофани босиб ўтганимда ваҳима қилиб бутун оила аъзоларимни уйғотдим ва ютуғим билан мақтандим.

Бир куни 500 метр масофани босиб ўтдим, кейин бир ва икки километрга етказдим. Кам-камдан гимнастика билан шуғуллана бошладим. Аввалига беш марта, сўнг етти, кейин ўн, сўнгра ўн етти, ундан кейин йигирма беш марта отжимание қилдим. Ҳозир ҳаттоки ҳарбийча

бадантарбия ҳам қила оламан. Бу сакраб ҳавода чапак чала оламан дегани. Қолаверса, ўтириб туришни бошладим. Биринчи куни 10 та, кейин 14 та, кейин 17 та, кейин 20 та, кейин 40 та. Машқ вақтида аффирмация билан шуғулландим, орзуларим ва мақсадларимни овоз чиқариб айтдим. Уларни тасаввур қилдим. Бу вақт мобайнида қатъий парҳезга риоя қилдим (ширинлик ва ёғли овқатларни камайтирдим). Якуний натижа шундай бўлдики, вазним ва белим ихчамлаша бошлади. Бош оғриқлари тўхтади, канд меъёрига келди, кўкракдаги хириллаш ва нафас тикилишлари ўтиб кетди.

Тафсилотларни келтиришимнинг сабаби, бу воқеада мақсад белгилаш ва унга эришишнинг барча қоидалари мавжуд. Модомики ўзимга бўлган ишонч хавф остида экан, мақсад менинг шахсий мақсадим эди. Шунинг учун мақсад белгиланганининг ўзи унга эришишга рағбат яратарди. Бу мақсад, шубҳасиз, катта эди. Шунчалик катта эдики, ички имкониятларимнинг туганмас манбаига мурожаат қилишга мажбур этди. Қолаверса, уни амалга ошириб бўлмас дейиш қийин. Агар олдимга икки килограмм вазн йўқотишни мақсад қилиб қўйганимда ҳеч ким, ҳаттоки рафиқам Мавжуда ҳам озганимни билишмасди. Ҳозир эса ортиқча вазним йўқолиб, белим ингичкалашиб қолганлиги сабабли оилам ва барча дўстларим мени мақташди. Ўзимни анча яхши ҳис эта бошладим, қувватим ошди. Югуриш учун ажратган вақтим ишдаги сабр, чидамимнинг ошиши билан қопланди.

Мақсаднинг тўғри кўлами жуда муҳим. Аввалги бобда мақсад ҳаддан ташқари катта бўлиши мумкинлигини таъкидлагандим. Бироқ айни ушбу вазиятда мақсад малакали шифокор назорати остида танланганди, аниқ ва яққол белгилаб олинганди. Мен мақсадга бутун диққатимни қаратгандим. У узоқ муддатли эди (амалда у қисқа муддатли бўлиб чиқди). Ўн ой — озиш ва тузалишга қарор қилган кунимдан мақсадга эришган кунимгача. Мақсадга эришишда жуда муҳим бўлган шижоат ва келажакка ишонч туйдим. Лекин аввалига 17 кун машқларни бошлашда қийинчиликларга дуч

келдим (сиз ҳақсиз — ўз чўғимдан ўзим тош қотишимга сал қолди).

Мақсадим — ортиқча вазндан халос бўлиш ва рисоладагидек қоматга эришиш — чиндан ҳам эришиш мумкин бўлган мақсадга айланди, албатта, уни кундалик қисмларга бўлиб чиққандан сўнг. Ўн ойда ўн килограмм йўқотишни истасам, бунинг учун кунига бор-йўғи 33 граммдан вазн йўқотишим лозимлигини англаб етганимдан кейин бор кучим билан ҳаракат қилдим. Ўн килограмм ҳақиқатдан ҳам кўп, кунига 33 грамм эса арзимаган нарса. Ахир, вақт ўтиши билан секин-секин ортиқча вазн орттирганман. Ундан халос бўлиш йўли ҳам худди шундай. Эски ибора: беш сўм — бориб олиб кўр, мана беш мис танга — вафодор санга, албатта, жуда тўғри. Психологлар бунини «ютуқларга эришишдаги тескари алоқа» деб атайдилар. Олдинга ташланган ҳар бир қадам, ҳар бир ютуқ худди мазкур соҳада яна ва яна муваффақият қозонишга қодир эканлигимга ишончимни мустаҳкамлаб борарди. Ҳа-ҳа, *муваффақият муваффақиятни яратади. Айнан шунинг учун, деярли ҳар нуни қандайдир муваффақиятга эришишингиз керак.* Бундай «ижобий тескари алоқа» ўзингиз ва муваффақиятингизга бўлган ишончингизни ўстиради, натижада кўпроқ, янада кўпроқ нарсага эришишингизни кутасиз ва кўрасиз. Бу чиндан ҳам кўп нарсани бажариб, кучлироқ бўлаётганингизни англатади. Узоқ муддатли мақсадларингизга эришишининг ягона йўли қисқа муддатли мақсадларга эришишдир. Дикқат-эътиборингиздан асосий мақсадингизни четлаштирманг ва кундалик мақсадларга эришганингиз сари узоқ муддатли мақсадингизга яқинлашиб бораётганингизни ёдингизда сақланг.

Мақсадим маъносини сақлаб қолиши, унга эришиш учун маълум мантикий муддат белгилашим лозим. Агар 37 йилдан ёки ойдан сўнг ўн килограмм вазн йўқотишни режалаштирганимда, бундай муддат жуда узоқ ҳисобланарди. Бордию ўн килограмм вазнини 37 кунда йўқотишга ҳаракат қилганимда, имконсиз нарсага уринган бўлардим. Қолаверса, мазкур «қаҳрамонлик» фожиали оқибатларга олиб келиши мумкин эди. Кун тартибим жуда тифиз бўлишига қарамай, ундаги ишларни бажарса бўларди.

Фикрларимни етказишдан аввал сизга савол бермоқчиман. Ҳақиқий тирик шаҳидни кўрганмисиз? Шахсан мен бир вақтлар ўзимни шундай заҳматкашдек ҳис этардим. Ижозат беринг, тушунтирай. Ҳар куни тонгда соат жиринглай бошлаганида кўпинча ичимда ўйлардим:

— Нима учун эллик ёшли касал қоринбой тонг сахарлаб туриб югуриб юриши керак? Ахир, унинг дўстлари, танишлари ҳозир мазза қилиб ухлаб ётишибди.

Бироқ кейин қорнимга назар солиб ўзимга шундай савол берардим:

— Равшанбек, альбомдаги спорт кийими кийган кишига ўхшашни хоҳлайсанми ёки ҳозирги кўринишинг маъқулми?

Ана шунда ҳозирги кўринишим ўзимга ёқмаганлиги туфайли ўрнимдан сакраб туриб югуришни бошлардим.

Тан олишим керак: ўзимни югуришга, соғлиғимни тиклаб, ортиқча вазндан халос бўлишга мажбур қилдим. Бу уларни адо этиш менга жуда ёқди дегани эмас. Тўғриси айтганда, ўзим енгиб ўтган ҳар бир қийинчиликдан сўнг «қайнаб кетардим». Қорда, ёмғирда, қуёшли кунларда югурдим. Дўстимга, танишимга, қариндошларимга, мутлақо нотаниш инсонга, хуллас, дуч келган ҳар қандай инсонга соғлиғимни тиклаш ва ортиқча вазни йўқотиш учун келтирган катта қурбонликларни гапирмади деб ўйламанг. Ўзимни ҳаддан ташқари эзмадек тутганимдан бир оз хайратдаман. Бир неча йил давомида такрор-такрор турли тингловчилар олдида агар инсон эътиборга молик бирор нарсага эришишни истаса, бунинг учун ҳақ тўлаши лозим деганман (ҳатто ҳақ тўлашга тўғри келади деб титроқ овозда гапирганимда айримларнинг кўзида ёш милтилларди).

Бешёғочдаги «Миллий боғ»да югуриб кетаётгандим. Ажойиб кўклам кунларидан бири эди ўшанда. Ҳаво ҳарорати 24 даража атрофида. Кўплаб ёшлар (кўринишидан талабалар) жуфт-жуфт бўлиб кўл ёқасида сайр қилишар, ўриндиқларда ўтиришар, дам олишар, дарс тайёрлашарди. Бирдан югуриб юрган Равшанбек пайдо бўлади ва ёшларга халақит беради. Баданим терга ботган, бироқ ўша куни югура туриб бутун вужудим билан бугунги

машғулотим сал бошқача эканлигини хис этдим. Тўсатдан мен учун ажратилган вақтни бекорга сарфламаётганимни англадим. Ўша куни 52 ёшимда 27 ёшимдагидан ҳам яхшироқ спорт формасида эканлигимни, 500 метрлик масофага югуришда талабаларнинг 95 фоизидан тезроқ маррага етиб бора олишимни тушундим. Шунда аён бўлдики, сиз умуман «ҳақ тўламайсиз» — бу ҳақдан лаззатланасиз, роҳат оласиз.

Мақсадимга эришишимга икки килограмм қолганида буйрагимда кум ва тош борлиги аниқланди. Шифокор бунинг муаммоларим сабаби эканлигини аниқлашидан уч кун аввал тунда 39 даража ҳароратда қалтираб ётар ҳамда менга ҳеч ким тегмаслигини истардим. Машина ҳайдашни ўргатган кулоқсиз рафикам мажбурлаб худди бир қоп картошкадек машинага жойлаштириб шифохонага олиб борди. Икки соатдан сўнг дарҳол операция қилишди. Бир неча кундан сўнг ҳароратим тушиб, буйрагимдаги тошни олиб ташлашди. Шу уч кун давомида, эҳтимол, умрим давомида хис этмаган оғриқ ва қийинчиликларни бошимдан ўтказдим. Шифокор операциядан сўнг тузалишимда ажойиб жисмоний ҳолатим муҳим роль ўйнаганини таъкидлади. Тўла ишонч билан айта оламанки, сиз «ҳақ тўламайсиз», балки ундан лаззатланасиз, роҳат топасиз. Бу ҳаётнинг барча жабҳалари учун тегишли. Сиз муваффақият учун ҳақ тўламайсиз (муваффақият яхши ёки ақлли ғояларга эга бўлиш билан эришилишини ёдга олинг) — ундан лаззатланасиз, роҳат топасиз. ***Муваффақиятсизлик учун эса чиндан ҳам ҳақ тўлайсиз.***

Агар сизда ортиқча вазндан қутулиш истаги бўлса, амал қилишингиз лозим бўлган баъзи асосий қоидаларни келтираман.

Биринчидан, ортиқча вазндан халос бўлиш ғояси ва қарори ташқи томондан босим натижасида эмас, балки шахсий ташаббусингиз натижаси бўлишини таъминланг.

Иккинчидан, маслаҳат ва тадқиқот учун озгин шифокорга мурожаат қилинг. Ортиқча вазнга эга инсон ёки ортиқча килограмм туфайли организмга таъсир этадиган зарарни билмайди, ёки бунга ишонмайди, ёки

шунчаки тушунмайди. У вазни камайтириш дастурига амал қилиш учун сиз муҳтож бўлган психологик ишончни бера олмайди. Чунки ўзида бу нарса мавжуд эмас.

Учинчидан, озиш учун етакчи восита сифатида дорилардан фойдаланманг. Ахир, сиз дорилар туфайли семирмагансиз. Шунинг учун дори ютиб озишингиз қийин (агар дорилар яхши натижа берганида, ортиқча вазни йўқотиш билан шуғулланувчи шифокорлар бўлмасди, шундай эмасми?)

Тўртинчидан, шифокорингиз ижобий фикрлайдиган инсон бўлсин ва нималарнидир сира истемол қилишингиз керак эмаслигини айтмасин. Миянгишни салбий нарсалар билан тўлдиришнинг ҳожати борми? Сизни нималарни ея олишингиз ўйлантирсин. Шунга мувофиқ рўйхат тузинг ва ўзингиз билан олиб юринг. Умуман, парҳезингизда қадимий соғлом фикр қоидасини ишлатинг. Фақат кескин чораларга қўл урманг. Очликни хис қилмай вазндан бир умрга халос бўлишни ваъда қиладиган «ажабтовур» парҳезларга алданманг (бунда 30 кун мобайнида йўқотадиган ягона нарсангиз беҳудага кетадиган бир ой вақтингиздир). Ортиқча вазнга фақат биргина сабаб (аниқроғи, ёмон одат) бор — жуда кўп овқат егансиз, ундан халос бўлишнинг ягона йўли (яхши одат) — зарур муддат давомида камроқ овқат ейиш ва мувозанатли парҳезга амал қилиш. Ортиқча вазн бир ойда пайдо бўлмаган. Воз кечишимиз қийин бўлган «яна битта кичкина бўлак» ҳалокатга олиб боради.

Вазн йўқотишдан олинадиган қўшимча фойдалар бисёр. Уларни бирма-бир санашнинг иложи йўқ, бироқ биттасини таъкидлашим лозим. Вазн йўқотишдек мақсадингизга эришганингиздан сўнг ўзингизга бўлган баҳо, ўзингиз ҳақингиздаги тасаввур, ўзингизга ишонч ўсиб боради. Бунинг таъсири ҳаётингизнинг бошқа жабҳаларида сезилади. Ёдда сақланг — муваффақият муваффақиятни юзага келтиради.

Мени нотўғри тушунманг. Мазкур воқеани батафсил гапириб беришимнинг сабаби — сизни озишга мажбур қилиш эмас, балки ўз

мақсадимни таъкидлаш, б жараёнга мақсад белгилаш ва унга эришишнинг ҳар бир қоидаси жалб қилинганини қайд этиш, холос.

Биринчидан, мени на рафиқам, на шифокорим парҳез тутиш ёки вазн йўқотишга даъват қилишмаган.

Иккинчидан, ўзимга бўлган ва ўзгаларнинг менга бўлган ишончи ўртага қўйилганди. Ҳар ким ўзи истаган инсонга айланиши мумкин деб таъкидлардим. Бироқ ўзим ўзим истаган инсондек кўринмасдим.

Учинчидан, менинг вазиятим белгиланган мақсадга эришишни истаган кишининг ўз эътиқодига садоқатига мисол эди.

Тўртинчидан, мақсадим улкан — 10 килограмм вазн йўқотиш эди. Бунинг йўли эса осон. Агар мақсадингиз натижа беришини истасангиз, у сезиларли ўзгаришларни юзага келтира олиши лозим.

Бешинчидан, белгиланган мақсад аниқ (10 килограмм) эди. Зеро, аниқ фикрга эга бўлишингиз ҳамда қоронғида адашиб юрган йўловчи бўлмаслигингиз керак.

Олтинчидан, мақсадим узок муддатли — бир ойга мўлжалланганди.

Еттинчидан, катта мақсадим кунларга тақсимланганди — кунига граммдан вазнни камайтириш.

Саккизинчидан, ортиқча вазндан қандай халос бўлишнинг режаси мавжуд эди (парҳез, гимнастика ва югуриш).

Тўққизинчидан, чуқур тиббий текширув марранинг бошланғич қисмида қайси аҳволда эканлигимни аниқлаганди (ортиқча 10 килограмм вазн, қон босими, қанд). Бу нарса тўғри йўналишда керакли тезликда ҳаракатланишни бошлаш учун зарур.

Мақсадларга бағишланган «Мақсадни белгилаш ва муваффақият кишиси» бобида мен сизга маҳсулот сотиш бўйича кўрсаткичлари йилига 3000 доллардан, кейинги йили 10000 доллардан ошиб кетган агент воқеасини гапириб бергандим. Ҳозир воқеанинг қолган қисмини — у қандай қилиб бу кўрсаткичга эришганини айтиб бермоқчиман.

Уни кескин ўсишига ёрдам берган сабаб туфайли китобга киритдим.

Сотувчи йигит даромадларининг кескин ошишига ёрдам берган бир нарсани ўзлаштирган. У «бургани қўлга ўргатиш»ни ўрганди. Уларни қандай қўлга ўргатишни биласизми? Мен жиддий айтяпман. Бу нарсани қандай амалга оширишни ўзлаштиришингиз жуда муҳим. Чунки уларни қўлга ўргатишни ўрганмагунингизча катта мақсадларга ҳеч қачон эриша олмайсиз. Хуллас, бургани қўлга ўргатишни билмасангиз, бирорта катта нарсага эришишингиз амри маҳол (гап бургалар ҳақида кетар экан, эҳтимол, сиз катта тепалик олдида туриб баҳслашаётган ҳамда яёв чиқиш ёки бирор итни кутиш ҳақида бир қарорга кела олмаётган иккита бурга тўғрисидаги латифани эшитгандирсиз?). Ҳақиқат шундай. Энди сиз бургани қандай қўлга ўргатиш мумкинлигини билмоқчи эканлигингизга ишончим комил, шундайми? Ҳа деб жавоб беринг.

Бургаларни қўлга ўргатиш учун уларни қопқоғи бураладиган банкага соласиз. Бургалар шиша камокдан халос бўлиш учун сакрашни бошлашади. Бироқ қопқоққа урилиб қайтиб тушаверадилар. Уларнинг сакрашини ва тўсиқни енгишга ҳаракатқилишини кузатганча қизиқ ҳолатнинг гувоҳи бўласиз. Бургалар сакрашда давом этаверади, бироқ қопқоққа урилмаслик учун баланд сакрамайди. Шунда қопқоқни очишингиз мумкин. Чунки бургалар сакрашда давом этса-да, банкадан чиқиб кетмайди. Яна такрорлайман, банкадан чиқиб кетмаслигининг сабаби уларнинг бунга қодир эмасликлари эмас. Сабаби оддий. Улар банка оғзидан сал пастроқ бўлган баландликка сакрашга кўникади. Фақат шу баландликка сакрашга кўниккани учун ундан ортиғига ҳаракат қилмайди.

Инсон ҳам худди шундай. У ҳаётга китоб ёзиш, чўққига кўтарилиш, рекордни янгилаш, бирор йирик ишга қўл уриш учун келади. Аввалига унинг орзу-истаклари чек-чегарасиз бўлади. Бироқ ҳаёт йўлида ҳаракатланар экан, бошини нимагадир уриб олади ёки қоқилиб кетади. Бундай вазиятларда «дўстлари»дан ҳаёт ҳақида турли салбий фикрлар эшитади. Натижада БИСТБга айланади. БИСТБ — Бошқа Инсонларнинг Салбий Таъсирига Берулувчан дегани. Айнан шу сабаб туфайли

мақсадларингиз ва фикрларингиз билан ўртоқлашишда эҳтиёткор ва эътиборли бўлишни маслаҳат берамиз.

Баъзан дунёдаги энг ижобий инсонлар ҳам бизга салбий таъсир кўрсатиши мумкин. Масалан, Муҳаммад Али бокс бўйича оғир вазнда жаҳон чемпиони бўлгани боис рақибларига салбий таъсир кўрсата олган. Кўпинча жангдан олдин унинг рақиблари кўрқувдан шунчалик қарахт бўлиб қолардиларки, оsonгина Муҳаммад Алининг зарбалари қурбонига айланишарди.

Футбол майдонига Бразилия терма жамоаси чиққанида рақиблар шу қадар салбий таъсир остида қолардиларки, ўйин тақдири ҳакам ҳуштакни қалишидан олдинроқ ҳал бўларди. Бразилияликлар ҳаммадан кўп чемпионликка эришишига ҳам қисман шу жиҳат сабаб. Шу боис мураббийлар шогирдларига ўз ўйинларини кўрсатишни ҳамда рақиблар ўйинини мажбурлаб тикиштиришига йўл қўймасликни уқтиришади.

Бир яқин дўстим катта компанияда ишлайди. Кўпинча уни энг яхши кўрсаткичлар учун курашда уларни иккинчи ўринга тушириб юборгани ҳамда фирмадаги ҳамкасбларига ёмон таъсир кўрсатганликда айблайман. Бунга жавобан дўстим кулиб қўяди. Ахир, аслида Тимур Ризаев 15 йил давомида ҳамиша биринчи бўлган. Қолаверса, ҳар йили бизнесида ўсишга эришган. Тимурнинг бахтига, ҳамкасблари — бўлим бошлиқлари уни эталон деб қабул қилиб, кўрсаткичларини ибрат сифатида кўрсатадилар, бироқ ҳар доим ундан орқада қолишади. Бўлмаса, Тимур иложи борича бўлим бошлиқларининг ҳаракатини қўллаб-қувватлайди. Чунки биринчи ўрин учун кураш қанчалик шиддатли бўлса, меҳнат самарадорлиги янада ошиши маълум.

БИСТБ муваффақиятга эришиш усулларини ўрганиш ўрнига муваффақиятсизликларни турли оқлашлар билан таъминлаб турадиган «машъум яқун башоратчилари»дан чиқадиган турли салбий чиқиндиларни диққат билан тинглайдилар. Бу башоратчилар билан суҳбат қургандан сўнг «омадсизнинг оқсоқланиши»га эга бўлади. Завқ-шавққа лиммо-лим

биологик фаол қўшимчалар сотувчиси билан мутлақо бошқача жараён кечган. У БИСТБ эмасди. Қолаверса, олдига катта мақсад қўйганда омадсизнинг оқсоқланишидан халос бўлишни уддалаганди. Истиқболли узок муддатли вазифа бор эди: рекорд қўйиш ва дунёдаги энг зўр сотувчига айланиш. Кундалик мақсадга: бир иш кунида 45 долларлик маҳсулот сотиш режасига эга эди. Натижа ҳам шундан ҳосил бўлди: бизнесини бир йилда уч баробарга оширди. Шунингдек, унинг Ўзбекистондаги энг яхши маърузачилардан ва шахсий камолот бўйича мутахассислардан бири бўлиб етишиши учун худди ўша бургаларни қўлга ўргатиш ва мақсадларга эришиш қодаларини қўллаганидан фахрланаман. Энди Асилбек бутун Ўзбекистон бўйича ўтказиладиган семинарларда турли тингловчиларга ўз мақсадларига эришиш учун қандай йўл тутишлари лозимлигини тушунтиради. Компаниямизнинг етакчи ходими сифатида ҳамда «Қувват сизнинг ичингизда» ўқув курси мураббийси сифатида бошқа инсонларга қай тарзда рекорд ўрнатиш — бургаларни қўлга ўргатишдан таълим бериш билан банд...

Бургаларни қўлга ўргатувчилар ҳақида батафсил тушунтириш ҳамда бу ўзига хос инсонларни яхшилаб таъкидлаб кўрсатиш учун китоб матнига «бурга ўргатувчилар сертификати»ни киритдим. Ҳаётингизнинг барча жабҳаларида муваффақият қозонишнинг ягона йўли бургаларни қўлга ўргатувчи инсонга айланишдир. Шунинг учун бургаларни қўлга ўргатишни яхшилаб ўзлаштириб олишингизни истардим (Дарвоқе, агар сиз «бурга ўргатувчилар сертификати» олишни истасангиз, куйидаги манзилга мурожаат қилинг: 700057 Тошкент шаҳри, Уста-Ширин кўчаси 116, МЧЖ ҚК «ОКЛ» Равшанбек Хонниёз).

Шундай қилиб, аминманки, сиз муваффақиятга эришишга қарор қилдингиз, шунингдек, буюк шахс бўлиш ва харизматик қобилиятларингиздан фойдаланиб дунёни ўзгартириш учун имкониятларингизни юзага чиқаришни истайсиз. Воқеа-ҳодиса ҳукмига бўйсунгани эмас, тақдирингизни ўзингиз барпо этишни, воқеалар

ривожини ўзингиз бошқаришни хоҳлайсиз. Бунинг учун эса ўқишингиз, ўқишингиз ва яна ўқишингиз керак. Ушбу китобни бир неча марта ўрганиб чиқиш ҳам кифоя қилмайди. Ҳаёт — тўхтовсиз ўқиш дегани. Ҳаёт доимий ўқиш жараёнидир. Бу жараён токи инсон тирик экан давом этаверади. Доимий тарзда ривожланиш, такомиллашиш, ўзида яширин имкониятларни аниқлаш, яхши натижаларга эришиш — бундан ортиқ яна нима роҳат бағишлаши ва каттароқ натижага интилишга мажбур қилиши мумкин?

Ўқиш деганда муваффақиятга эришиш учун зарур билимларни эгаллаш жараёнини тушунаман. Бу ўзини, қобилиятларини англаш жараёнидир. Ундан қизиқроқ нима бўлиши мумкин? Ундан кўпроқ яна нима қониқиш ҳиссини бериши мумкин? Бизнинг мамлакатимизга катта ютуқларга эришадиган олий тоифали, харизматик раҳбарлар, инсонлар керак. Мардлик кўрсатинг ва олдингизга улкан мақсадларни қўйинг!

Ўзингизни такомиллаштириш жараёнида қувонч ҳис этишингизни ва сезиларли ютуқларга эришишингизни тилаб қоламан. Бунда онгли қарорлар қабул қилишингиз муҳимдир. Биз ўзимизни бетакрор шахс деб англашни бошлашимиз ва ноёблигимизни юзага чиқарган ҳолда яшашимиз керак. Омад сизга ёр бўлсин! Ёдингизда тутинг: муваффақият муваффақиятни чақиради. Муваффақият муваффақиятли инсонларни ўзига жалб этади.

15-боб. Молиявий мақсадларга эришиш йўллари

Орзуингизга ва молиявий эркинликка эришишга ҳаракат қилиш учун мақсад қандай бўлиши керак? Мақсадингиз бу тизимни ўзингиз учун ишлашга мажбур қиладиган тизимни эгаллаш ва инсонларни жалб этиш ҳисобланади. Молиявий мақсадларга эришишнинг қандай йўллари мавжуд?

Айни вақтда уч типдаги асосий бизнес — тизим кенг қўлланилмоқда:

1. «С» типдаги анъанавий корпорациялар, масъулияти чекланган жамият ва хусусий фирмалар — ўз шахсий тизимингизни ишлаб чиқасиз.
2. Франшизлар — бирор мавжуд тизимни сотиб оласиз.

3. Тармоқли маркетинг — маблағ киритиб бирор мавжуд тизимнинг бир қисмига айланасиз.

Ўзингиз бизнес тизим ишлаб чиқишингиз ёки бирор тизимни топиб, уни сотиб олишингиз мумкин. Бу тизимни молиявий эркинлигингиз учун кўприк деб ҳисобланг.

Бизнес тизимлар нима? Тизим — бу маълум қонуниятга бўйсунитидир.

Ост тизимлари мавжуд:

- вазифовий жиҳатдан маъқулланган;
- фойдаланиш технологияси мавжуд.

Юқорида санаб ўтилган бизнес тизимнинг уч тури бошқа инсонларнинг вақтидан фойдаланишга асосланган. Уларнинг ҳар бирида кучли ва кучсиз томонлари мавжуд. Шунга қарамай, барчаси охир-оқибатда бир хил натижа беради. Агар ишлар тўғри йўлга қўйилса, ҳар бир тизим ортиқча жисмоний ҳаракатларсиз барқарор маблағ оқимини таъминлайди. Чунки у ривожланади. Муаммо уни ривожландиган ва ўсадиган қилишдадир.

Шахсий тизимни ишлаб чиқиш учун узоқ ва оғир меҳнат қилиш керак бўлади. Эҳтимол, узоқ муддат гуллаб кетадиган битта компания яратгунингизча бу йўлда 2-3 компанияни йўқотарсиз.

Масалан: Р.Киёсаки рафиқаси билан узоқ вақт уйсиз, ишсиз бўлган. Чунки улар ўз бизнес тизимларини яратиш билан шуғулланганлар. Бу «С» типигади анъанавий корпорация ва франшизлар қўшилган бизнес тизими эди. Квадрант «Б» тизимлар ҳамда инсонлар борасида билим талаб қилади.

Муваффақият — ёмон ўқитувчи. Ўзимиз ҳақимизда кўпроқ нарсани муваффақиятсизликка учраганимизда билиб оламиз. Шунинг учун муваффақиятсизликдан кўрқиш керак эмас. Муваффақиятсизлик муваффақиятнинг бир қисми ҳисобланади. Усиз муваффақиятга эришиб бўлмайди. Шунинг учун муваффақият қозона олмайдиган инсонлар ҳеч қачон муваффақиятсизликка учрашмаган.

Компания яратишда энг қийин иш иккита катта ўзгарувчан нарсанинг мавжудлигидир:

— тизимлар;

— мазкур тизимларни яратувчи инсонлар.

Агар икки ўзгарувчи — инсонлар ва тизим панд берса, муваффақиятсизликка учраш эҳтимоли катта бўлади. Баъзида муваффақиятсизликнинг сабаби нимада: инсонлардами ёки тизимдами, аниқлаш қийин кечади.

Авваллари квадрант «Б» нинг вакили бўлиш учун фақат йирик бизнес компаниялари, қандайдир йирик корпорация ва кичик фирмачалардан иборат С типигаги оилавий корхона мавжуд эди. Шунинг учун ҳамма биладиган нарсангизни фақатгина хатолар ва уриниб кўриш усули орқали ўрганардингиз.

«Франшиза» сўзини биз эндигина эшитдик. Франшизани амалда кўллайдиган компаниялар Ўзбекистонга ҳеч қачон ташриф буюрмаган. «McDonalds», «Kentucky Fried Chicken» ва «Taco Bell» ҳақида эндигина эшитяпмиз. Улар ҳозирча луғатимиздан ўрин эгалламаган. Франшизалар — бу келажак тўлқини. Франшиза ғоясини кимдир энди тушунди, унинг бойлиги ўсиб борапти. Ўзининг эгалик ҳуқуқини бошқалар ҳам шахсий бизнес яратиш имкониятига эга бўлиши учун сотишни бошлайди. Франшизалар шахсий системасини яратишни истамаганлар ёки қандай яратишни билмайдиганлар учун яхши. Бунинг учун франшизани сотиб олиш учун ҳеч бўлмаса 250 минг доллар керак бўлади.

Сиз билан молиявий эркинликка тезда эришиш ва «Б» квадрантига етишиш учун ёрдам берадиган 3 та усулни кўриб чиқамиз («Орзуларингиз сари интилинг»га қаранг):

Биринчи йўл — устоз топиш. Устоз — бу сиз амалга оширишни кўзлаган ишни бажариб бўлган ва мазкур ишда муваффақият қозонган инсондир. Маслаҳатчи қидирманг. Маслаҳатчи қандай йўл тутишни айтадиган, бироқ ўзи ҳеч қачон бажармаган кишидир. Кўпчилик

маслаҳатчилар С квадрантида жойлашган. Дунёда қандай қилиб Б ва И бўлишни ўргатишга ҳаракат қиладиган С вакиллари сероб. Менинг устозим маслаҳатчи эмас, чин устоз эди. Устозим берган буюк маслаҳатлардан бири қуйидагича: «Сенга бериладиган маслаҳатларга эҳтиёткор бўл. Маслаҳатга диққат билан қулоқ сол ва биринчи навбатда қайси квадрантдан маслаҳат берилаётганига эътибор бер». У менга тизимлар билан боғлиқ барча нарсани ўргатган. Менежер бўлишни эмас, инсонларнинг раҳбари, етакчиси бўлишни ўргатган. Менежерлар қўл остидагиларга паст назар билан қарашади. Раҳбарлар, етакчилар инсонларни билимлироқ ва маҳоратлироқ бўлишга йўналтирадilar.

Тизим яратишга ўрганишнинг анъанавий усули нуфузли ўқув муассасасида таълим олишдир. Таълим олиш ва келажаги порлоқ ишда мансаб пиллапоёсида кўтарилишдир. Таълим олиш муҳим омил ҳисобланади. Чунки таълим жараёнида бухгалтерия иши асосларини, молиявий рақамлар бизнес тизимига қандай алоқадорлигини ўрганасиз. Сизда дипломнинг мавжудлиги умумий тарзда тугалланган бизнес тизимини аниқлаётган ҳар қандай тизимни бошқаришга қодир эканлигини аниқлаётди.

Бирор-бир йирик компанияда фойдаланиладиган тизимни ўзлаштиришингиз учун 10-15 йил ушбу бизнеснинг турли жиҳатларини ўрганишингизга тўғри келади. Шундан сўнггина бу бизнесдан кетиб ўзингизнинг шахсий компаниянгизга асос солишингиз мумкин. Гуллаётган йирик корпорациядаги иш устозингиз пул тўлаётган иш билан баробардир.

Устозингиз ва биринчи даражали ўқув услуги билан бир неча йиллик меҳнат тажрибаси бўлган тақдирда ҳам тинимсиз меҳнат асосий омил ҳисобланади. Шахсий тизимни яратиш учун кўплаб уриниш, хато, харажат ва қоғоз билан боғлиқ турли ишлар талаб этилади. Буларнинг барчаси қўл остингиздагиларни ўқитиб-ўргатиш жараёнида юз беради.

Иккинчи йўл — франшизани сотиб олиш. Тизимларни ўрганишнинг яна бир усули — франшизаларни харид қилиш. Бунда, одатда,

синовдан ўтган, ўзини оқлаган амалдаги тизимни сотиб оласиз. Бозорда кўплаб ажойиб франшизалар бор. Франшизани харид қила туриб ўзингизнинг шахсий тизимингизни яратишга интилиш ўрнига ўз хизматчиларингизни тайёрлашга диққатингизни қаратишингиз мумкин. Тизимни сотиб олиш битта катта муаммони — қандай қилиб квадрант Б га тушишни ҳал этади.

Агар франшиза сотиб олаётган бўлсангиз — бу кичик огоҳлантириш — бирорта янгилик яратишни истайдиган С квадрант вакили бўлманг. Агар тайёр тизимли франшиза сотиб олаётган бўлсангиз, Р бўлинг. Барчасини сизга маслаҳат берганларидек бажаринг. Франшиза сотиб олаётганлар ва уни сотаётганлар орасидаги суддаги жанжаллардан ҳам фожиалироқ ғалва бўлмайди. Бундай жанжаллар юз беришининг сабаби тизимни сотиб олганлар аслида уни ўзларича ўзгартиришга, уни яратган инсон истаганидан бошқача қилишга уринадилар. Агар бирор шахсий иш очмоқчи бўлсангиз, аввалига тизимлар ва инсонларни бошқариш маҳоратини эгаллаб олинг.

Бизнесни бошқариш ва уни гуллатиш учун маркетинг тизими, молиялаштириш ёки ҳисоб тизими, олди-сотди тизими, инсонларни ишга олиш ва уларни бўшатиш тизими, ҳуқуқ тизими, реклама тизими ва бошқа кўплаб тизимларни билиш зарур. Бизнес тирик қолиши ва гуллаши учун барча тизимни 100 фоиз ҳисобга олиш шарт.

Масалан, самолёт барча тизимлардан ташкил топган тизимдир. Агар самолёт ишдан чиқса, дейлик, ёнилғиси тугаса, авиаҳалокат юз беради. Бизнесда ҳам худди шундай. Таниш бўлган тизимлар муаммони ташкил этмайди, аксинча, сиз беҳабар бўлганларингиз ҳалокатга олиб боради.

Инсон танаси барча тизимлардан ташкил топган тизимдир. Кўпчилигимизнинг яқинларимиздан кимдир вафот этган. Чунки унинг ички организмида бирор тизим ишдан чиққан. Масалан, қон айланиш тизими. Бунинг натижасида касаллик бошқа тизимларга ҳам таъсир этади.

Мана шунинг учун мустаҳкам бизнес тизимини яратиш осон иш эмас. Ахир, сиз ёдингиздан чиқарадиган ёки эътибор бермайдиган ҳар қандай

тизимлар ҳалокат сабабига айланиши мумкин. Мана нима учун бирор маҳсулот ёки ғояси мавжуд Р ва С лойиҳаларига сармоя киритиш тавсия этилади. Профессинал сармоядорлар мазкур тизимни қандай бошқаришни биладиган инсонлар билан ишлаган ҳолда текширилган тизимларга сармоя киритадилар. Шунинг учун банклар мустаҳкам тизимларга ссудалар беради, агар ақлли сармоядор бўлишни истасангиз, сиз ҳам худди шундай йўл тутинг.

Учинчи йўл — тармоқли маркетинг билан шуғулланиш. Бу тизимни, шунингдек, кўп босқичли маркетинг ёки тўғри тақсимот тизими деб аташади. Кўп босқичли маркетинг (Multi Level Marketing MLM кискарт.) — бизнесдаги энг янги ва самарали, шунингдек, кўплаб тушунмовчиликларни келтириб чиқарадиган йўналишлардан биридир. Бу, одатда, биз тасаввур қиладиган ишлаб чиқариш ва савдо бизнеси эмас. «Маркетинг» — маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқарувчидан истеъмолчига етказиб беришни англатади. «Кўп босқичли» жумласи маҳсулот ёки хизмат истеъмолчиларини рағбатлантириш маъносини англатади. Multi (кўп) «бирдан ортиқ» деган маънони беради. Level (босқич, даража) — кўпроқ «авлод» маъносида. Шундай қилиб, тизимни «бир неча авлодлар ёрдамида маҳсулотни ҳаракатлантириш» деб аташ мумкин. Тармоқли маркетинг термини замонавийроқ ҳисобланади.

Умуман, маҳсулотни сотишнинг учта усули бор:

1. Чакана савдо — махсус савдо жойлари орқали сотиш (дўкон, бозор, пештахта). Истеъмолчи ўзи маҳсулотни танлайди, пулини тўлайди ва кетади.

2. Бевосита сотиш — бу коммивояжерлик, эшикма-эшикка юриб сотиш, суғуртани сотиш, кўрғазмада пуллаш, телевидение орқали реклама қилиб сотиш, телефон, почта, купон, каталог орқали сотиш.

3. Тармоқли маркетинг — сотишнинг бу шаклини «пирамида» (товламачилик) билан адаштириш керак эмас. Тармоқли маркетингнинг асосий ғояси оддий — маҳсулот истеъмолчисини бир вақтнинг ўзида

маҳсулот тарқатувчига, яъни биринчи навбатда сотувчига эмас, фирма маҳсулоти ҳақида маълумот берувчига айлантириш. Тармоқли маркетингда анъанавий маънодаги сотув мавжуд эмас. Бироқ товар айланмаси бўлиши зарур. Агар у мавжуд бўлмаса, ҳеч ким пул олмайди. Тармоқли маркетингда товар айланмаси инсонлар фирма маҳсулоти ҳақида ўз дўстлари ва танишларига маълумот берганлари ва улардан кимларгадир маҳсулот кераклигини аниқлаганларидан сўнг юзага келади ҳамда мавжуд бўлади. Шундай қилиб, улар анчадан бери ишлатиб келинаётган маҳсулот ўрнига янгисини (ўз тажрибаларидан келиб чиққан ҳолда) таклиф этадилар. Бироқ бу маҳсулот сифатлироқ бўлади ва уни дўкондан топишнинг иложи йўқ. Гап шундаки, MLM фирмалари товарларини реклама қилмайди ва савдо нуқталари орқали аҳолига сотмайди. Реклама маҳсулоти истеъмолчиларининг бевосита муомаласи орқали юз беради. Маҳсулотни эса бизнесда иштирок этаётган инсонларгина фирмадан сотиб олишлари мумкин, чунки улар товар айланмасидан даромад оладилар.

Худди франшизалар тизими каби дунё ҳуқуқий тизими аввалига тармоқли маркетингни тақиқламоқчи бўлган. Ҳар қандай янги тизим ёки ғоя кўпинча шундай даврга дуч келадикки, унга ғалати ва шубҳали деб қарашади. Мен ҳам шундай: тармоқли маркетингни сафсата деб ўйлардим. Бироқ йиллар давомида тармоқли маркетингда ишлайдиган турли тизимларни ўрганиб чиқдим. Қандай қилиб аксарият инсонлар Б квадрантида муваффақиятли инсонга айланганларини кузатдим. Тармоқли маркетинг ёрдамида муваффақиятли бизнесни астойдил қунт билан кураётган инсонлар жуда кўп. Маълум аъзолик бадали (кўпинча 200 доллар атрофида) эвазига инсонлар мавжуд тизимни сотиб олишлари ва дарҳол ўз бизнесларини яратишлари мумкин. Компьютер саноатида технологик тараққиёт туфайли мазкур ташкилотлар тўлалигича автоматлаштирилган. Канцелярия қоғозлари, фармойишларни, тақсимотларни қайта ишлаш, ҳисоблар ва режалар ҳисоби деярли тўлиғича тармоқли маркетингнинг дастур таъминоти орқали бошқарилади.

Кўчмас мулкда бир миллиард доллардан ортиқ пул ишлаган миллиардерлардан бири тармоқли маркетинг дистрибьютори сифатида шартномага қўл қўйди ва ўз бизнесини ярата бошлади. У пулга муҳтож эмасди, нима учун бу иш билан шуғуллангани тўғрисида берилган саволга эса қуйидагича жавоб берди:

— Мен мутахассис бўлиш учун ўқишга кирдим. Молиячи дипломим бор. Инсонлар мендан қандай қилиб бойиб кетганим ҳақида сўрашади. Уларга кўчмас мулк бўйича тузган кўп миллионлик шартномалар ва кўчмас мулкимдан ҳар йили оладиган юз миллион долларлик пассив даромад ҳақида сўзлаб бераман. Шунда улардан баъзилари қочиб қолиши ёки ғойиб бўлишининг гувоҳи бўламан. Улар ҳам, мен ҳам кўчмас мулкда кўп миллионлик сармоя яратиш имконияти нолга тенглигини тушунамиз. Шунинг учун уларга олти йил таълим олмай кўчмас мулкка йигирма йил сармоя ажратиб яшамасликлари учун ўзим кўчмас мулк орқали шу даражадаги пассив даромадга эга бўлиш йўлларини ахтариб топа бошладим. Ишонаманки, тармоқли маркетинг инсонларга қандай қилиб профессионал сармоядор бўлишни ўрганаётган даврда зарур бўладиган пассив даромадга эга бўлиш учун қулай имконият яратиб беради. Мана мен нима учун тармоқли маркетинг билан шуғулланишни тавсия этаман. Улар сармоядор бўлиш учун ҳаттоки пуллари кам бўлган такдирда ҳам беш йил давомида ишлаб топган ўз маблағларини ишга солиб етарли даражада пассив даромадга эга бўла бошлайдилар. Шахсий бизнесини ишлаб чиқа туриб улар ўқиш учун бўш вақтга ва мен билан йирик ишларга қўл уриш учун сармояга эга бўладилар.

Айни дамда бу одамнинг мазкур бизнесдаги ва сармоя бизнесидаги ишлари яхши кетяпти. У шундай деганди: «Аввалига буни инсонлар сармоя киритиш учун пул топишга ёрдам беришлари учун амалга оширдим. Ҳозир эса бу янги бизнесдан янада бойиб бормоқдаман».

У ойига икки марта шанба кунлари машғулот ўтказади. Биринчи йиғинда у инсонларга бизнес тизимларни ва Б квадрантга қандай

эришишни, иккинчи машғулотда молиявий саводхонлик ва топқирликни ўргатади. Уларни квадрант И нинг ақлли вакиллари бўлишга ўргатади. Тингловчилари сони ортиб бормокда. Халқаро мулклар соҳиби ва мултимиллионер Доналд Трамп шундай деган: «Агар ҳамма нарсани бой бериб, барини қайта бошлашимга тўғри келганида ҳам, йирик тармоқли маркетинг компаниясини топиб, унда ишлай бошлардим». Шунинг учун тавсиялар тармоқли маркетинг ва электрон савдога тегишлидир. Агар кимдир сизга шундай таклиф билан мурожаат қилса, уни ўрганиб чиқинг. Чунки рад этишга ҳеч қачон кечикмайсиз.

Франшиза шахсий бўлиши мумкинми? Тармоқли маркетинг шахсий франшиза сотиб олишга ўхшайди ва у 200 доллардан арзон туради. Кўплаб машҳур савдо белгилари миллион доллар ва ҳатто ундан ҳам қиммат. Мана нима учун инсонларга тармоқли маркетинг билан шуғулланишни тавсия этамиз. Агар бирор квадрантнинг ўнг томонига ўтишга ёрдам берадиган яхши ташкилотни топмоқчи бўлсангиз, калит сифатида ташкилот таклиф қиладиган маҳсулот у ўргатадиган билим ҳисобланади. Шундай тармоқли маркетинг ташкилотлари борки, улар сизни дўстларингизга маҳсулот сотишингиз учунгина қабул қилишни исташади. Шундай ташкилотлар ҳам борки, биринчи навбатда сизга таълим бериб муваффақиятга эришишингизга кўмак беришингиздан манфаатдор.

Б квадрантда муваффақиятли бизнесмен бўлишингиз учун ёрдам берадиган иккита муҳим омилни ўрганишингиз мумкин:

1. Муваффақиятли инсон бўлишингиз учун сизни рад этишларидан кўрқинишингизни енгишни ва бошқа инсонлар нима дейишидан ҳавотирланишни бас қилишингиз лозим. Биров нима деб ўйлашининг бизнесимга ҳеч қандай алоқаси йўқ. Энг асосийси, ўзим ўзим ҳақимда нима деб ўйлашимдир.

2. Инсонларни бошқаришни ўрганиш зарурати. Бизнесдаги энг мушкул вазифа — турли инсонлар билан ишлаш. Ўзгалар билан мурожаат қилиш, уларни руҳлантириш қобилияти бебаҳо кўникма ҳисобланади.

Квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ўтиш нималар қилаётганингиздан ташқари кимга айланишингизга алоқадордир. Тортинчоқликни бартараф қилишни, бошқаларнинг фикрига боғлиқ бўлишни, инсонларни бошқаришни ўрганинг, ана шунда муваффақиятга эришасиз. Шунинг учун, авваламбор, савдо агенти бўлишни эмас, балки шахсиятингиз ўсиши билан шуғулланиш мажбуриятини оладиган тармоқли маркетинг ташкилотини қўллаб-қувватланг.

Тармоқни маркетингнинг қуйидагидек ташкилотларини излаш лозим:

— ўзини оқлаган ташкилотлар сифатида муваффақиятли иқтисодий йўналиш, узоқ йилга мўлжалланган тақсимот тизими ва ўзини қоплаш режаси бўйича ижобий таассурот қолдириши керак;

— муваффақият қозонишингиз мумкин бўлган, ишонган ва бошқалар билан баҳам кўра оладиган бизнес учун қулай имкониятларга эга бўлиши лозим;

- шахс сифатида ривожланишингиз учун замонавий, узоқ муддатли таълим дастурларига эга бўлиш мақсадга мувофиқдир. Ўзига ишонч хиссиёти квадрантнинг ўнг томони учун жуда муҳим;

- мураббийликнинг аниқ дастурига эга бўлиш керак. Маслаҳатчилардан эмас, етакчилардан таълим олишни истайсиз. Етакчи инсонлар квадрантнинг ўнг томонида жойлашган, сизнинг ҳам муваффақият қозонишингизни истайдилар;

- сиз ҳурмат қиладиган ва шерикчиликда ишлашдан баҳра оладиган инсонлар ишлайдиган бўлиши зарур;

- бизнесни торитишда мамлакат ҳудудида қонуний иш юритиши ва мамлакат қонунларига риоя этиш лозим.

Ташкилот юқоридаги етти қоидага жавоб берсагина унинг маҳсулотига эътибор қаратишингиз мумкин. Жуда кўплаб инсонлар ташкилотнинг бизнес тизимига эмас, маҳсулотга қарайдилар. Агар савдо агенти иш ўрнини қидираётган бўлсангиз ва С бўлишни хоҳласангиз, у

холда маҳсулот сиз учун муҳим ҳисобланади. Бироқ узоқ муддатли Б бўлишни хоҳласангиз, сиз учун таълим ва инсонлар муҳимроқдир.

Вақтнинг қиймати энг муҳим активлардан бири ҳисобланади. Тармоқли маркетинг компаниясида ҳақиқий муваффақият шарти вақтга бўлган эҳтиёткор муносабатингиз ва қисқа муддатли қаттиқ меҳнатингиз саналади. Натижада сезиларли узоқ муддатли пассив даромадга эришасиз. Қачонки бошқа кучли ташкилот ташкил этсангиз, ишлашдан тўхташингиз мумкин. Даромадингиз оқими ташкилотнинг шунчаки фаолиятидан кела бошлайди. Тармоқли маркетинг компаниясида муваффақиятнинг энг муҳим калити сиз томонингиздан, шунингдек, ташкилот томонидан бўладиган узоқ муддатли мажбуриятдир. Ташкилот томонидан бўладиган мажбурият сизни етакчи сифатида шакллантиришдан иборат. Тармоқли маркетингда ўз бизнесингизни яратиш дегани нимани аниқлатади? Бу тизимнинг бир қисмини сотиб олиш демакдир. **Бир томондан, тармоқли компания хусусий тадбиркорнинг ҳаётини мураккаблаштирадиган жуда кўплаб ташвишларни ўз зиммасига олади:**

- бозорни ўрганади ва талабни аниқлайди;
- юқори сифатли маҳсулотни сотиб олади;
- омборларни бошқаради, маҳсулотнинг сифатли сақланиши ва дистрибьюторлар буюртмасига биноан етказиб берилишини таъминлайди;
- рекламани ташкил этади;
- бухгалтерия ҳисобини бўйнига олади.

Бошқа томондан:

- бошланғич сармоя жуда кам: 100 дан 200 долларгача. Бу шахсий бизнесни осонгина бошлашга имкон беради;
- дистрибьюторлар ёрдам ва мадад оладилар;
- ҳуқуқий ҳимояга эга бўладилар;
- таълим олиш ва шахсинг ўсиши тизимидан фойдаланадилар;
- вақтларини ўзлари истагандек тақсимлаш имкониятига эга бўладилар;

- идора, бино олмай истаган жойда ишлаш мумкин;
- ижод қилиш, шахсий камолот ва ўзини намоён этишни чекланмаган кўламда юзага чиқариш имконияти мавжуд.

Шунчалик осонми? Чиндан ҳам тармоқли компанияга келган инсон тизимнинг бир қисмини сотиб оладими ёки бу навбатдаги найрангми? Агар тармоқли маркетингда тизим яратишни истасак, унда тармоқ яратиш лозим. Ўйлайманки, тармоқли компанияларда бошқа бизнесдагидек бизнес тизимини яратиш даражасига етиш учун вақт ва катта машаққат керак. Бу ҳақда кўпчилик гапирмайди. Аъзо бўлишнинг ўзи кифоя эмас. Шунинг учун тармоқли компанияда пул топиш жуда осон ва жуда тез дейишса, ишонаверманг. Тармоқли бизнесда бошқа бизнеслардагидек қонунлар амал қилади, баъзида эса улардан ҳам қаттиқроқ. Чунки ўзингизни ишга жойлаштирасиз, ўзингизга иш ва маош белгилайсиз. Агар олдингиздаги мажбуриятларни бажармасангиз, ўзингизни ишдан ҳайдайсиз. Бу янги психология ўз хатолари учун моддий ва маънавий жиҳатдан ўзи тўлиқ жавоб берадиган хусусий тадбиркор, шахсий бизнес соҳиби психологиясидир.

Тармоқли маркетинг бизнесининг афзалликларидан бири унга кўшилмоқчи бўлган ҳар қандай инсонга эшикларининг очиклигидир. Бу очик эшиклар сиёсати тенг имкониятли хайр-эҳсон ярмаркасини эслатади. Хато тушунчаларимни англаб етганимдан сўнг ҳурмат қиладиган ва ўзим алоқадор бўлган инсонларни учратдим. Мен бу бизнеснинг юрагини топдим.

Тармоқли маркетинг ҳақиқий ҳаёт бизнес мактабидир. Сиз яшайдиган мамлакат ҳудудидаги расмий рўйхатдан ўтган, қонуний бўлган тармоқли маркетинг компаниясини танланг. Шунингдек, шахс сифатида ривожланишингиз учун узоқ муддатли замонавий ўқув дастурларига эга бўлишимиз лозимлиги ҳақида гаплашгандик. Квадрантнинг ўнг томонида ўзига ишонч ҳиссиёти жуда ҳам муҳим. Тармоқли маркетинг компаниясида ҳақиқий бизнесни ўргатишда муҳим фанлардан баъзиларини қуйида

келтирамиз:

1. Муваффақият йўли.
2. Етакчилик кўникмалари.
3. Алоқалар кўникмалари.
4. Инсонлар билан муносабат кўникмалари.
5. Хавотир, шубҳа, ишончсизликни енгиш.
6. Пулни бошқариш кўникмалари.
7. Сармояни тикиш кўникмалари.
8. Жавобгарлик кўникмалари.
9. Вақтни бошқариш кўникмалари.
10. Мақсадни белгилаш ва бошқариш.
11. Тизимлаштириш.

Агар ушбу мавзулар ўқув дастурига киритилса, дастур жуда ҳам кучли бўлади. Агар сизда кучли ўқув дастури бўлса, бизнесменларни тайёрлашингиз мумкин. Юқоридаги мавзуларни ўзида жамлаган кучли таълим берувчи дастурга эга компанияни изланг.

Нима учун тармоқли маркетинг бизнеси ХХІ асрда ривожланади? Чунки мазкур бизнеснинг келажаги порлоқ. Юз бераётган иқтисодий ўзгаришлар, тараққиёт тезлиги ушбу бизнесга янада кўплаб инсонларни жалб этмоқда. *Дунёнинг машҳур иқтисодчи ва молиячилари томонидан башорат қилинаётган баъзи иқтисодий ўзгаришлар ва йўналишларга эътибор беринг.*

1. Инсонлар янада эркин бўлишни истайдилар. Инсонлар 25 ёшда ишга кириб шу ишда бир умр қолган ҳамда мазкур ишни сақлаб қолиш учун нима дейилса бажарган даврлар ўтиб кетди. Ҳозир улар кўпроқ ҳаракат қилишни, танлаш ҳуқуқига эга бўлишни ва ўзлари истагандай яшашни хоҳлайдилар. Тармоқли маркетинг бизнесида қисман банд бўлиш инсонларга ҳаёти устидан кўпроқ назорат ҳамда охир-оқибатда кўпроқ эркинликни таклиф этади. У бошланғич катта сармояни талаб қилмайди,

Ўзгариш қилишни истаган инсонлар учун тайёр тизимларга эга.

2. Инсонлар бой бўлишни истайдилар. Ота-онам замонидаги қоида шундай эди: агар қаттиқ меҳнат қилсангиз ва ёшингиз қанчалик улғайса, шунча кўп ҳақ олардингиз. Улар иш ҳақининг ошиши ҳисобига кўпроқ пул ишлаб топардилар. Нафақага чиқиш вақти яқинлашганида эса шундай дейишарди: «Ишдан кетсам, даромадим камаяди». Бошқачароқ айтганда, нафақага чиқишни таклиф этиш қуйидаги маънони англатарди: «Бир умр меҳнат қиласиз ва қашшоқ ҳолда ҳайдаласиз». Бугун ҳеч қачон ишга жойлашмаган ва дастурий таъминот компаниясини яратиб миллионер ва миллиардер бўлган 25 ёшлиларни кўрасиз. Шу билан бирга, иш қидираётган ҳамда йилига 12 минг доллар даромад олишни кўзлаётган 50 ёшлиларга кўзимиз тушади. 50 ёшга кириб нафақагача ҳеч вақо тўплай олмаган ва ҳеч қачон ҳайдалишни истамайдиган инсондан ҳам баттари бўлмайди. Бу инсонга иш керак. Қолган ҳаёти учун яхши ҳаёт тарзини таъминлашга ва бойишга муҳтож. Тармоқли маркетинг компанияси 50 ёшли инсонлар ўз бизнесларини йўлга қўйишлари учун таълим, раҳбарлик ва бизнес тизим билан таъминлаган ҳолда мазкур имкониятни назарда тутди.

3. Кўплаб инсонлар жонланишлари лозим. 2010 йилдан бошлаб аксарият инсонлар саноат асри тугаганини, дунёвий қоидалар абадий ўзгарганини англай бошлашди. 1989 йилда Берлин девори қулагач ва Интернет вужудга келгач, дунё қоидалари ўзгарди. Кўплаб иқтисодий тарихчилар саноат асри тугаб, информация асри бошланганини таъкидламоқдалар. Саноат асрида қоида шундай эдики, қанчалик қаттиқ меҳнат қилинса, компания ва ҳукумат у ҳақда кўпроқ ғамхўрлик қиларди. Информация асрида эса қоида шундай бўляптики, ўзингиз ҳақингизга ўзингиз қайғуришингиз лозим. 2010 йилда қизиқ ҳолат юз берган. Аксарият инсонлар саноат асрининг эски ғоялари тугаганини англашган ва янгиликларни тушунишни бошлаган. Модомики кўпроқ инсонлар янгиликларни тушуна бошлар экан, тармоқли маркетингда шахсий бизнесингизни яратиш мантиғи кўпроқ маънога эга бўла бошлайди.

Ҳалигача кўпчилик саноат асри қоидаси — қаттиқ меҳнат қилиш ва ҳукумат ҳамда корхонага ўзи ҳақида ғамхўрлик қилишга кўз тикади.

4. Пасайиш ҳеч қачон юз бермаслиги мумкин. Дунёнинг қолган қисми капитализм ғоясига ёпишиб олди. Ҳаттоки коммунистлар ҳам бугун капиталистга айланмоқда. Жуда кўплаб америкаликлар бугун дангаса ва бўш бўлиб қолган ҳамда яшашда давом этиш учун ҳаётдан катта ҳимояни ва энгил пулни кутмоқдалар. Бутун тарих шуни кўрсатдики, ўсишдан сўнг пасайиш юз берган. Бир тоифа одамлар учун ёмон янгилик бошқалар учун яхши бўлиши мумкин. Баъзи тармоқни маркетинг компанияларининг афзалликларидан бири шуки, бутун дунё уларнинг ҳудуди ҳисобланади. Агар тармоқли маркетингда халқаро бизнесга эга бўлсангиз, иқтисодий пасайиш худди иқтисодий ўсиш сингари яхши янгилик бўлиши мумкин. Агар барча ўсиш ва пасайишларни яхши янгилик деб қарасангиз, унда бу сиз ва сизнинг молиявий келажагингиз учун яхши янгиликдир. Бу тармоқли маркетинг соҳаси келажагини ёрқинроқ кўраётганимнингсабабларидан биридир.

Ота-онангиз, хомийларингиз, ўқитувчиларингиз сиз билан «Ўйна ва бой бўл» ўйинини ўйнашларини илтимос қилинг. Кўплаб ота-оналар, институтлар ва тармоқли маркетинг компаниялари ўқув дастурининг бир қисми сифатида инсонларни «Ўйна ва бой бўл»га чақирадилар. Мазкур ўйин инсонларга биз устозларимиздан олган молиявий устқурмани яратади.

Компания доимо мазкур ўқув ўйинини ўйнашни тавсия этади, бундан мақсад:

1. Инсонларни қандай қилиб кўп пул топиб, уни сақлаб қолишга ўргатиш. Жуда кўп инсонлар бизнесда катта пул топиб ҳавога сарфлашади. «Ўйна ва бой бўл» ўйини инсонларга қийналиб топган пулларини қандай сақлаш ҳамда улар учун хизмат қиладиган пулга эга бўлишни ўргатади.

2. Ўрганишдан роҳатланиш, орзуларни ва иқтисодий келажакни муҳокама қилиш.

3. Иш билан боғлиқ буйруқларни ўқув атрофига бирлаштириш.

Кўпчилик бу ўйин атрофида дўстлашган. Дўстлик инсонлар бирор умумийликка эга бўлганида юзага келади. Айни дамда, у инсоннинг молиявий келажагини яхшилашга қаратилган ўқув ўйинидир. Дўстлик инсонлар ўз мақсадига етишиш учун дунёда бошқа инсонлар ҳам мавжуд эканлигини тушунганида бошланади.

4.Тармоқли маркетинг бизнеси ва анъанавий бизнесга янги инсонларни киритиш.

5.Инсонларнингфикрий тимсолларини пулда ўлчаш. Агар инсоннинг пул ҳақидаги тафаккурини ўзгартирсангиз, унинг ташқи оламини ҳам ўзгартирган бўласиз.

Мана нима учун кўплаб компаниялар Ўзбекистонда муаллифлик ҳуқуқини олган «Ўйна ва бой бўл» ўйинимизни қабул қилган. Улар бу ўйин ҳам кўнгил хушлик, ҳам дарс, ҳам жамоа яратишда восита, шу билан бирга, кўпчилик инсонларни бизнесга киритиш омили бўлади деб ҳисоблайдилар. Қилишингиз мумкин бўлган ягона нарса устозингиз, ҳомийингиз, ўқитувчингизнинг сиз билан бирга ўйнашини илтимос қилиш. Агар мазкур бизнесда қолмасангиз ҳам, у сизни қандай қилиб кўп пулга эга бўлиш ва уни бошқаришга ўргатади.

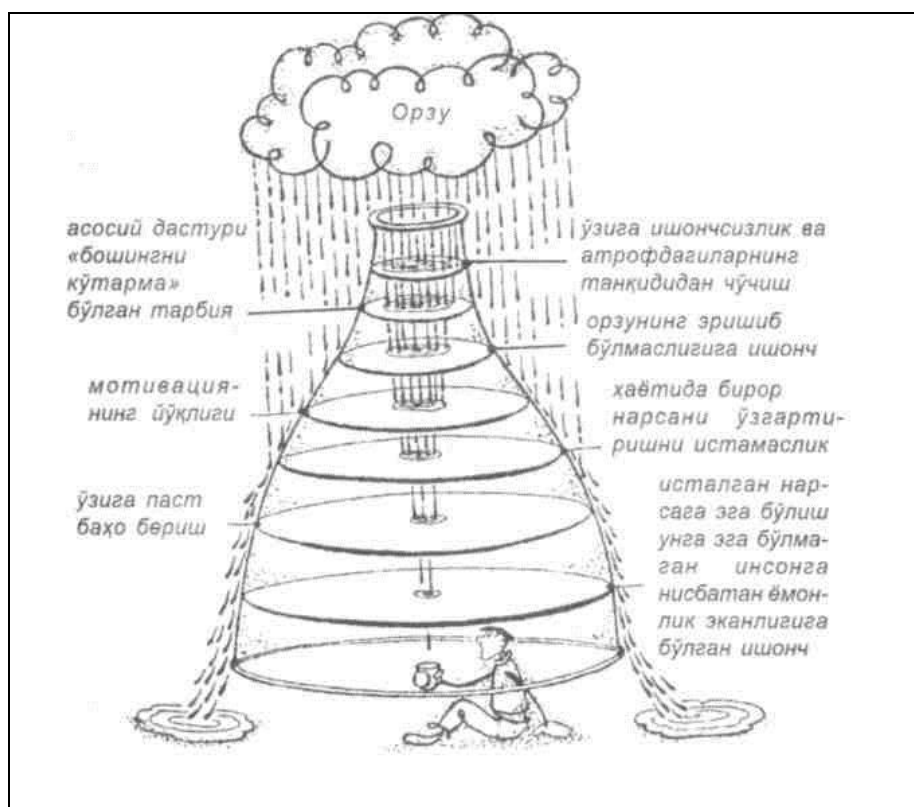
16-боб. Орзуларни рўёбга чиқарадиган машинадан фойдаланинг

Энди эса сиз билан мақсадни белгилаш ва уни амалга оширишни орзуларни рўёбга чиқарувчи машина мисолида кўриб чиқамиз. Уни, одатда, кўпчилик учун қандай кўринса, шу тарзда тасвирлаб бераман: сизнинг ботиний онгингизда чўққида учиб юрган булут, ундан онгингизга келадиган сигналлар ғоялар ёмғиридир. Бироқ ёмғир тўхтади, булут тарқалиб кетди ва биз кўз олдимизда кенг қисми пастда турган конус шаклли воронкани кўрамиз. Унинг ичида кўп сонли асосий вазифаси орзуларни йўқ қилиш бўлган филтрлар мавжуд. Қуйидагилар эса филтрлардир:

- ўзига ишончсизлик ва атрофдагиларнинг танқидидан чўчиш;

- асосий дастури «бошингни кўтарма» бўлган тарбия;
- орзунинг эришиб бўлмаслигига ишонч;
- мотивациянинг йўқлиги;
- ҳаётида бирор нарсани ўзгартиришни истамаслик.
- исталган нарсага эга бўлиш унга эга бўлмаган инсонга нисбатан ёмонлик эканлигига бўлган ишонч ва ҳ.к.

Биринчи расм: Орзу воронкалари



Ҳар бир фильтр ўзининг қалинлигига қараб орзуни воқеликдан тозалайди ва уни хом хаёлга айлантиради. Бундай машинадан

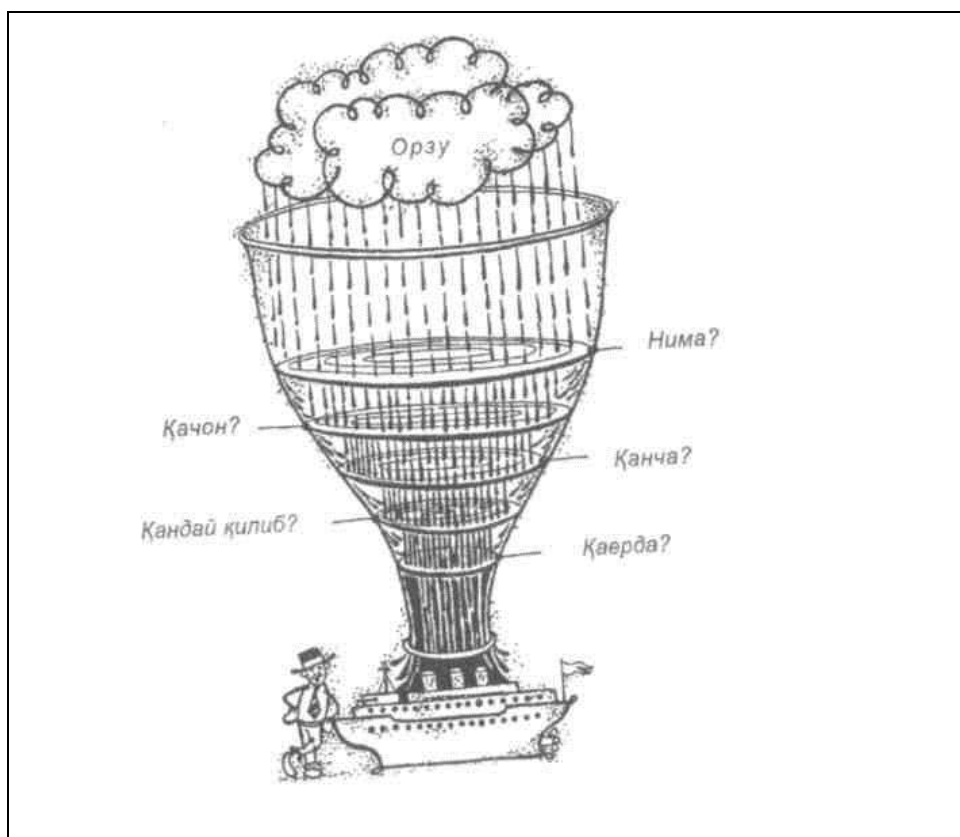
фойдаланадиган инсонлар чиқишда фақат умидларнинг пучга чиқишига эга бўладилар, холос.

Сизга лойиҳани ўзгартиришни таклиф этмоқдаман. Воронканинг оғзини юқорига, максимал даражада маълумот йиғишимизга имкон берадиган орзу томонга ўгирамиз. Орзуларни йўққа чиқарадиган филтрларни орзуларни ахлат ва турли кераксиз нарсалардан тозалайдиган филтрларга алмаштирамиз. Филтр ролини бу ерда маълум саволлар бажаради:

— Нима? Қачон? Қанча? Қандай қилиб? Қаерда?

Шу тарзда хомхаёл орзу белгиланган муддатда моддийлик касб этади ҳамда воқеликка айланади. Ҳаммаси жуда оддий. Қарор қабул қилишингиз, сабр этишингиз ва интизомли тарзда мақсад томон интилишингиз лозим.

Иккинчи расм: Орзу воронкалари



Орзуларингиз худди туғилмаган чақалоқ каби қарорингизни кутмоқда. Уларга қараб қадам ташланг. Ундан аввал ўзингизга сўз беринг:

— *Нима бўлишидан, натижаси ва вазиятдан қатъи назар, ўйлаган нарсамга эга бўламан. Бу борада менга ҳеч ним тўсқинлик қила олмайди.*

Албатта «Қандай қилиб?» деган саволга талай жавоблар бор. Мақсадга элтувчи йўлни қисқартирувчи ва ҳаракат тезлигини оширувчи доимий ўрганиш лозим бўлган бир қанча технологиялар мавжуд. Бироқ ҳаракатни бошлашдан аввал мақсадга ҳаракатланиш жараёнида ва унга эришгандан сўнг нима йўқотишингизни яхшилаб ўйлаб олинг. Мақсадга эришиш ҳар доим зарурий ва эҳтимолий қурбонликлар билан боғлиқ. Албатта мақсадга эришилган деб тасаввур қилинг. Энди тасаввурингизда бу сизга ва яқинларингизга зарар келтирмайдими, текшириб кўринг. Агар зарар келтирмаса, чўзиб ўтирманг. Олға, орзуингизни қарши олинг!

Келинг, пул тайёрлайдиган машинани кўриб чиқамиз. Пул чиқарадиган ускуна пул қилишнинг энг қисқа йўли, бироқ у ҳаммага ҳам тўғри келавермайди. Биз кўриб чиқадиган машина-универсал. *Ундан ҳар ким фойдалана олади. Бироқ унга керакли тарзда муносабатда бўлиш лозим. У қуйидаги асосий қисмлардан ташкил топган:*

- 1.СДБ (сонли дастурий бошқарув) (мақсад = орзу + ўлчамлар (Нима? Қанча? Қачон?);
- 2.Узаткичлар қутиси (стратегия);
- 3.Двигатель (интизом);
- 4.Ўт олдирувчи тизим (азарт — қизиқиб кетиш);
- 5.Ёнилғи (мотивация (нима мақсадда?) + қатъийлик + ўртадаги натижа, қониқиш);
- 6.Мойлаш материаллари (махсус билим, молиявий саводлилиқ);
- 7.Хомашё (ғоялар);
- 8.Тугмача + ишга тушириш (қатъийлик).

Сонли дастурий бошқарув мақсад учун унинг барча асосий ўлчамлари билан бирга жавоб беради. Вазифаларга қандай шарт белгиласангиз, шундай натижага эришасиз. Мақсаднинг эришилгани ва вазифанинг бажарилганини қандай аниқлашингизни бирор марта ўйлаб кўрганмисиз?

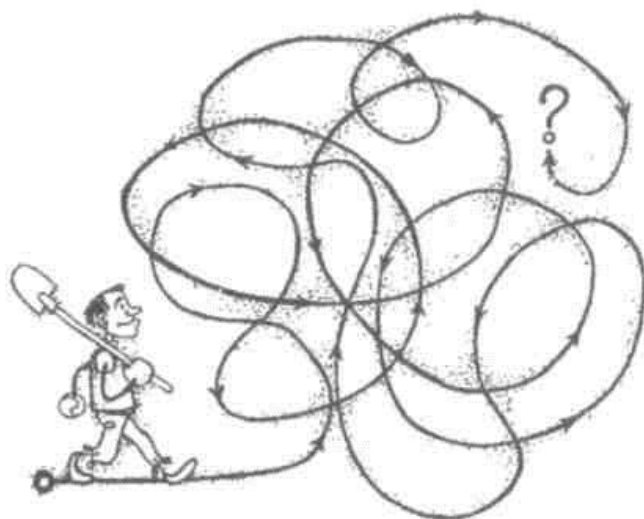
Буни қай тарзда аниқлайсиз? Дейлик, олма егингиз ёки машина харид қилгингиз келиб қолди. Истаган нарсангизга эга бўлганингизни қаердан биласиз? Сиз бундай дейсиз:

— Ахир, бу жуда оддий-ку: манови еяётган олмам, буниси эса гаражимдаги автомобиль. Ахир, бу борада бирор кимсада муаммо бўлиши мумкинми?

Барчаси ёнгинангизда. Қўлингизга яшил ёки қизил эмас, истаганингиздек сариқ олмани олдингиз. Тишладингиз. У эса нордон. Мақсадга эришдингизми? Йўқ, сиз сариқ, янги, ширин, хушбўй, етилган олмани истаганингизни аниқ билардингиз. Шундай олмадан тўлиқ қониқиш олган бўлардингиз. Машина билан эса янада мураккаброқ. Бу борада сиз томониндан баҳоланган ўлчамлар ўнлаб, агар юзлаб бўлмаса. Шу билан бирга, агар кўпчилик кишилар ўз мақсадларини «пулим кўп бўлишини истайман» усулидаги мавхум тушунчалар билан шакллантирсалар, улар вазифа бажарилиб, мақсадга эришганларини аниқлай оладиларми? Шахсий ютуқларини тушунишгина қониқишни, ўз кучига ишонишни бера олади. Демак, ҳаракат қилиш истагини рағбатлантириб, ҳаётни орзудан орзуга етаклайдиган ажойиб саргузаштга айлантиради. Аввалги бобларда 15 фоиз инсонларгина аниқ мақсадга эга эканликлари ҳамда улардан 5 фоизигина мақсадларни ёзиб боришлари тадқиқотлар ёрдамида аниқланганини гаплашгандик. Айнан шу 5 фоиз инсонларгина муваффақиятли инсонларга айланадилар. «Бу ерда янги гап йўқ-ку», — дейишингиз мумкин. Янги гап йўқ, бироқ статистика ҳам ўзгармаяпти. Одамлар муваффақиятли инсонларнинг йўлидан бормаганлиги туфайли омадли инсонларга айлана олмаяптилар. *Мана нима учун менинг пул чиқарадиган машинамда биз батафсил ўлчамларни — мақсадларни жойлаштирадиган СДБ муҳим ўрин эгаллайди.* Агар мақсад пул бўлса, қанча миқдорда? Қачон? Қандай купюраларда? Маълум вақт оралиғида бир хил миқдордами ёки ўсиб борадиган миқдорда-ми? Қаерда? Худди шундай юклатилган кўрсаткичлар мақсадга ҳаракатнинг бошланиши ва олинган натижаларни кутилган

натижалар билан солиштириш мумкин бўлган маррани аниқлаб беради. Келинг, мақсадга интиладиган турли инсонларни таққослаб кўрамиз.

Расм. 1-вариант. Аниқ мақсадга эга бўлмаган инсонлар ҳаётда қуйидагича ҳаракат қиладилар:



Бу инсонлар қуйидаги қоидалар асосида яшашади.

- Менга ҳеч нарса боғлиқ эмас.
- Тақдирда бори бўлади.
- Қайси соҳага боришимни билмайман.
- Сийқалаштирмаймиз.

Уларнинг орасида жуда фаол, қобилиятли, интизомли инсонлар ҳам учрайди. Шундай бўлса-да, улар мақсад сари интиладиган инсонлар эмас. Уларни яйловда рельсиз қолиб кетган, қанча кўп ишласада, шунча кўп муаммоларга кўмилиб борадиган локомотивга ўхшатиш мумкин. Уларнинг ҳаётини дунёқарашини муғомбир иш берувчилар қуйидаги айёрона шиорга айлантириб қўйишган:

— Энг асосийси, иложи борича ҳалол ва виждонан кўп меҳнат қилиш лозим.

Бундан шундай натижа келиб чиққанки, меҳнатнинг ҳурмат даражаси унинг оғирлиги билан белгиланади.

«Енгил меҳнат» (стол атрофида, қоғоз билан, сахнада ва ҳ.к.) билан

шуғулланадиган инсонлар ҳурматга лойиқ эмас. Чунки асосий эътибор натижага эмас, жараёнга қаратилмоқда. Умрга яқун ясаб, инсонлар аниқ мақсадларсиз дунёга нима учун келганликлари ҳақидаги саволга жавоб беришга қодир бўлмайдилар.

2-вариант. Мақсадга эга, бироқ мақсадига диққати яхши жалб этилмаган инсонлар ҳаётда қуйидагича ҳаракатланадилар:



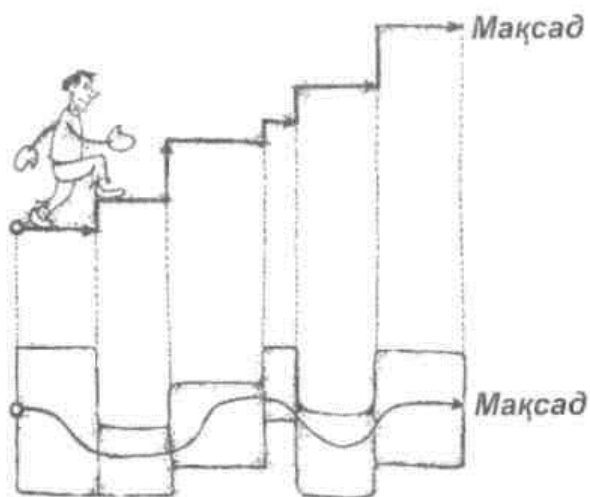
Бундай инсонлар ҳаётда саргардон бўладилар. Улар худди биринчи вариантда келтирилган тоифадаги инсонларга ўхшаб ҳатто баъзида белгиланган мақсаднинг ёнида бўлсалар-да, аниқ йўналишга эга бўлмаган ҳолда унинг ёнидан ўтиб кетадилар. Натижада хатоларини тушунган ҳолда қўлларини очиб шундай дейдилар:

— Қанчалик аҳмоқман-а, ўзимнинг шахсий бахтимни кўрмабман-а!

Бизни чекланмаган имкониятлар ўраб турибди. Уларни кўришга диққатни мақсадга қаратиш ёрдам беради. Мақсад ноаниқ, мавҳум ва умумий бўлиши мумкин. Масалан, ер юзидаги барча инсонларни бахтли қилиш истаги. Шубҳасиз, таҳсинга сазовор истак, бироқ у мантиқий жиҳатидан амалга ошмайди. Бепоён нарсани қамраб олиб бўлмайди. Кўпчилик инсонлар буни амалга оширишга қувватим етади деб ишонадилар ва бир ўқ билан учта қуённи отишни истайдилар. Чунки улар аввал бир нарсани, кейин иккинчи, сўнгра учинчи нарсани хоҳлашади. Келинг, ҳозирнинг ўзида мисолда

кўрсатишга уриниб кўрамиз. Шляпани оламиз ва таёқнинг учига иламиз, ўн кадам узоқдан уни тош билан уришга ҳаракат қиламиз. Бу ишни осонликча уддалаймиз. Оёқ кийимимизнинг бир пойини ундан уч метр ўнгга, бошқасини уч метр чапга иламиз. Бир вақтнинг ўзида учта мақсадни кўришга ҳаракат қиламиз. Энди нигоҳимизни бир вақтнинг ўзида учта предметга қаратган ҳолда ҳеч бўлмаса биттасини мўлжалга олиб кўрамиз. Менимча, ҳеч ким **мақсад аниқ мўлжалга олинган ва тушунарли бўлиши лозимлиги** билан баҳслашмайди.

3-вариант. Яна камдан-кам учрайдиган инсонлар тоифаси бор. Улар аниқ эгалланган мақсадга эга ва ана шу мақсад сари ишонч билан ҳаракатланадилар.



Бундай инсонлар қўйилган мақсадни яққол тасаввур қилишади. Ҳаракат йўналишини кўришади. Бироқ, эътибор беринг, улар барча вазифани бирваракайига бажаришга ҳаракат қилмайдилар. Кичик вазифаларга ажратган ҳолда кетма-кет ҳал этиб кадамма-кадам, поғонама-поғона мақсадга яқинлаша борадилар. Поғоналар эришилган маррада мустаҳкам ўрнашиб олишга, нафас ростлашга, куч тўплашга имкон беради. **Қўйилган мақсад чўққисига кўтарилгач, инсон пастдан кўринмайдиган олис марраларни, чексиз имкониятларни кўради.** Агар аниқ қилиб тушунтирсак, бу инсонлар чўққига сўнгги суратда кўрсатилганидек тўғри чизиқларда ҳаракатланишмайди. Зиналарда тўсиқлар мавжудлигига эътибор

беринг. Шунинг учун *маслаҳатим — мақсадингиз сари суратда тасвирланган, букилувчан илон каби қайишқоқ ҳолда ҳаракатланинг.* Сиз, эҳтимол, қуйидагича савол беришни истарсиз:

— ШУ ЕРГАЧА КЕЛДИМ. Агар думимни ликиллатишни истамасам-чи? Мен ҳаётда бошимни тик кўтариб мағрур юрадиган тўғри инсонман. Ҳақ бўлсам, бировга қайишишни ёки ён беришни истамайман. Бировдан уяладиган жойим йўқ. Ахир, сиз мақсадга олиб борадиган энг қисқа йўлдан боришни ўргатган эдингиз-ку?

Тасаввур қилинг, йўлингизда жарликка дуч келдингиз. Оёғингиз остида тубсиз жарлик. Жарнинг нариги ёқасига қўл узатгудек яқин, бор-йўғи тўғри ҳисобласангиз, юз кадам чиқади. Сиз эса унга албатта етиб боришингиз керак. Жарликни айланиб ўтиш учун қўшимча беш соат талаб этилади. Пастга тушиб яна юқорига кўтарилиш учун альпинистларнинг махсус мосламалари керак, улар эса сизда йўқ. Уларни топса бўлади. Бирок бунинг учун яна тўрт соат керак. Яна бир йўли — кўприк қуриш. Уни қуриш учун бир йил кетади. Ҳа, унутибман, энг қисқа йўл ҳам бор — тез югуриб келиб сакраш. Бир неча сония ва сиз жарликнинг тубидасиз. Қандай йўл тутасиз? Сизнингча, қайси йўл энг қисқа йўл? Йўлнинг узунлиги геометрик категория билан эмас, балки вақт категорияси билан аниқланади. Шу билан бирга, у юз бериши мумкин бўлган йўқотишлар билан аниқланади. Агар даранинг тубига пастга сакраш орқали ёки қандай бўлмасин энг яқин инсонларингизга хиёнат қилиб тезда етиб олишга қарор берган бўлсангиз, йўқотишлар жуда катта бўлиши мумкин. Фақатгина вақтнинг ва йўқотишларнинг оптимал мувозанати мақсадга элтувчи энг қисқа йўлни аниқлаб беради.

Шундай қилиб, сиз билан пул чиқарадиган СДБ (сонли дастурий бошқарув) машинасининг муҳим таркибий қисмини кўриб чикдик. Оғир темир йўл тизими жойидан қўзғалиши учун улкан энергия массаси: дақиқасига ўнлаб литр ёқилғи талаб этилади. Дақиқасига ўнлаб литр ёқилғи — шундан сўнггина поезд керакли тезликка эришиб тежамкор режимга

ўтади. *Бизнинг машинамизда ҳам махсус механизм — зарурий иш режимини таъминлаб берувчи узаткичлар қутиси мавжуд. Узаткичлар қутиси стратегияга жавоб беради.* Белгиланган вазифаларни амалга ошириш стратегияси поғонама-поғона, кетма-кет бажарилиши мақсадга олиб борадиган тадбирлар занжири эканлиги ҳақида гаплашгандик. Зинапоядан кўтарилаётганингизда, одатда, бешинчи зинага кўтарилиб, иккинчига қайтиб, сўнгра яна тўртинчига кўтарилмайсиз. Автомобиль тезлигини ошираётганингизда аввал биринчи даражали тезлик, кейин иккинчи, сўнгра учинчи даражали тезлик, ниҳоят, тўртинчи даражали тезлик. Ҳеч қачон машинани тўлиқ тўхтатмай туриб орқага юрилмайди. Акс холда, узаткичлар қутисининг тишли ғилдираги ишдан чиқади. Шунингдек, стратегияни ўсиш тартибида режалаштирган маъқул.

Пул чиқарадиган машинанинг узаткичлар қутисида жуда муҳим хусусият мавжуд. У битта юқоридаги поғонага қўйиладиган кадам учун тезликни ўзгартираётганда белгиланган мақсадни амалга оширишда зарур куч, восита ва ресурсларни аниқлайди.

Тарозини тасаввур қилинг. Тарозининг бир палласига вазифаларни, иккинчисига уларни ҳал этиш учун зарур ресурсларни жойлаштираёсиз. Бир вазифани бажариш учун пул ва вақт, бошқаси учун инсонлар ва ускуна, учинчиси учун маълум тадбирларни ташкил этиш, бироқ кўпинча уларнинг барчаси талаб этилади. Ечимнинг моҳияти куч ва воситаларнинг мувозанатли бирлашуви тарози паллаларининг тенг даражадаги жойлашувини таъминлаш ҳисобланади.



Ёдда тутинг: *Муҳим ресурс — вақт.* Барча уни ҳисоб-китоб билан ишлатишга ҳаракат қилади. Баъзида вақтни тежаш мақсадида бошқа барча

ресурсларни ўринли сарфлайдилар. Шундай ҳолатлар бўладики, вақтдан ютиш учун барини қурбон қилишга тўғри келади. «У ҳолда қолган вазифаларни нима ёрдамида ҳал этиш керак?» — деб сўрарсиз. Барча вазифалар бир хил катталиқда бўлмайди. Уларнинг айримлари ҳал қилувчи энг муҳим ҳисобланади. Бу вазифаларни ҳал этиш учун ҳеч нарсани тежаш керак эмас.

Суҳроб исмли танишим севимли аёли билан оила қуриб, уч нафар фарзандни ўстиришни ўз олдига мақсад қилиб қўйди. Аввалига ҳаммаси яхши кетаётганди. Улар икки йил учрашиб юришди. Суҳробнинг ўз танлови тўғрилигига заррача шубҳаси йўқ эди. Тўйга тайёргарликлар ниҳоясига етиб, сўнгги репетиция ўтказилган, тез орада энг асосий воқеа юз бериши кутилаётганди. Никоҳ оқшомига бир кун қолганида Суҳроб бу тадбирни ўзига хос тарзда: ота-онаси ва қайлиғидан яширин ҳолатда Тошкент денгизининг оролларида бирида — Тошкент шаҳридан 40 километр узоқликда нишонлашга қарор қилди. Дўстларни транспорт билан таъминлашга масъул бўлган катер эгаси тўйдан беҳабар эди. У ўз тажрибасига таянган ҳолда белгиланган вақтда, яъни эрта тонгда келиш маъносиз деб ҳисобларди. Бундай вазиятларда дам олувчиларни тушлиқдан эрта олиб кетишнинг иложи йўқ эди. Ҳамиша эрта тонгда эмас, балки кечроқ келгани учун унга доимо миннатдорчилик билдиришарди. Қолаверса, кутилмаганда кўшимча даромадли буюртма чиқиб қолади, натижада оролга кечқурун етиб боради.

Суҳроб иш пачавалигини сезиб сал нарида жойлашган балиқчилардан қайиқ излашга қарор қилади. Унга фақат биргина балиқчи ёрдам беришга кўнади. Шунда ҳам ўн барабар баланд нархга — 1200 долларга! Суҳроб рад этади. У ҳали ҳам умид қиларди, қайиқнинг келмай қолиши мумкинлигига ишонарди. Бироқ то кутиб ўтиргунча балиқчилар балиқ камлиги туфайли кўшни оролга кетиб қоладилар.

Кўринишдан оддий вазифа — ўз тўйига вақтида етиб бориш. Бироқ Суҳроб буни уддалай олмади. Шубҳасиз, у муҳим ресурс — пулни тежашга

қарор қилиб вақт йўқотди. Энг муҳим вазифани ҳал эта олмади. Натижада ўз мақсадига етолмади. Тўй бекор қилинди.

Биз пул чиқарадиган машинанинг кейинги детали — двигатели хисобланган ўз-ўзини интизомга бўйсундиришга етиб келдик. Бу инсоннинг ўзи истаган ва яхши кўрган нарсасини бажаришга халақит берадиган вазиятларга қаршилик кўрсатишга имкон берувчи ички интизомдир. Интизом ва сабрнинг йўқлиги туфайли қанчалаб буюк ишлар бошланишида муваффақиятсизликка учради, неча-неча ажойиб инсонлар вафот этишди. Қанчалаб инсонлар мақсадларига эришолмай умидпари пучга чикди. **Айнан машинанинг шу детали инсонлар ёқтирмайдиган иш: шахсий фаолиятсизликни оқлаш билан курашга жавоб беради.**

Масалан:

— Мен ... бўлмаганда, албатта амалга оширган бўлардим.

Вазифа шартлари билан эришилган натижалар мутаносиблигини мониторинг қилиш. Мисол:

— Ахир, мен натижага эришдимку. Бу энг асосийси ва бошқа нарсани истаганим муҳим эмас.

Кўзланган режа ва муддатларнинг бажарилиши устидан назорат.

Мисол:

— Бугун бажара олмаганимнинг аҳамияти йўқ... Эртага бажараман.

Ёдингизда тутинг, агар инсон ўзига берган ваъдасининг устидан чиқишга қодир бўлмаса, эркин инсон эмас — вазиятнинг қулидир.

Машинамнинг двигатели қувватнинг сезиларли ошишига ва ҳаттоки фавқулодда вазиятларда ишнинг барқарорлигини таъминлашга имкон берувчи ўт олиш тизимининг бир қисми қизиқиш деб аталади. Оддий қилиб айтганда, ўзингизда қизиқиш, завқ-шавқ ва илҳомни пайдо қилишнинг уддасидан чиқа олсангиз, қўл остингизда туганмас қувват манбаи пайдо бўлади ва ҳатто ҳар кунлик зерикарли жараён ҳам севимли иш ҳамда қизиқарли саргузаштга айланади. Севимли ишдан-да яхшироқ яна нима бўлиши мумкин?

«Бундай севимли ишни қаердан топиш мумкин? Ахир, у йўлда ётадиган нарса эмас-ку», — деб эътироз билдиришингиз мумкин. Оддий ишдек туюлган юмушдан роҳат олишга имкон берувчи, сизни рағбатлантирувчи илҳом манбаи ўзингизнинг ичингизда яширинган. Уни очинг, шунда роҳат, энтузиазм ва илҳом билан бажариладиган иш, давомийлигидан қатъи назар, осон ва тез севимли ишга айланади.

Кўриниб турган оддийлик чиндан ҳам иш беради. Фақатгина ора-сира, вақти-вақти билан алоҳида қисмлар билан эмас, балки биргаликда ва битта вақтнинг ўзида. Шунинг учун пул ишлаб чиқарувчи технологик тизимимни таъкидланган қисмлардан бирортаси бўлмаган тақдирда умуман ишламайдиган ёки қимматли ресурсларни ёқиб натижасиз бекорга ишлайдиган машина кўринишида тасвирляпман. Қимматли ресурслардан биттаси вақтдир. Ўзингизга берган ваъдани бажариш учун ирода ва интизом керак. Бироқ агар улар чарчаб қолган бўлса, дангасалик, бефарқлик, тақдирга ишониш ва ҳирс қуртларига ем бўлмасдан олдин уларни нима билан боқиш мумкин. Мақсадга эришишда ирода ва интизом муҳим ўрин тутади ва, менимча, улар машинанинг энгтез ишдан чиқадиган эҳтиёт қисми ҳисобланади. Сиз сўрарсиз:

— Агар бу ҳақда ҳатто ўйлашни ҳам истамаётган бўлсам ва бундай машғулот менга ёқмаса, қандай қилиб иродани мустаҳкамлаш ва интизомни кучайтириш мумкин?

Маслаҳатим: ишни ёқимли ўйинга айлантинг. Шунда ўзингизни интизом билан ҳолдан тойдириш учун иродангизни чиниқтиришга тўғри келади. Аёлларда қуйидаги савол пайдо бўлганига ишончим комил:

— Кечирасиз-у, Равшанбек, масалан, полларни ювиш қандай қилиб лаззат бағишлаши мумкин?

Ҳа, сиз ҳақсиз. Бу сув билан боғлиқ энг яхши машғулот эмас, бироқ энг ёмони ҳам эмас. Айтинг-чи, эҳтимол, кичкина қизчалик пайтингизни эсларсиз? Эҳтимол, полларни ювишингизга тўғри келгандир? Полларни ювиш жараёнидаги ҳиссиётларингизни ёдга олинг. Ишончим комилки, ўша

дамда бу сизга жуда ҳам ёққан. Энди нима учун ёққанлигини эсланг, ўшанда нималар ҳақида ўйлагансиз? Балки ҳозир тозалайман, ҳаммаси яхши, тоза бўлади, пол ялтираб туради, меҳмонлар хурсанд бўлади, онам мени мақтайди деб ўйлагандирсиз. Бироқ тескариси ҳам бўлиши мумкин. Бошқа қизалоқ, эҳтимол, бундай деб ўйлаган:

— Уйни тозалаш керак. Пол ифлос, меҳмонлар олдида ноқулай бўлади, онам мени уришади.

Фарқини билдингизми? Биринчи ҳодисада қиз ҳаммаси яхши бўлишига интиломда, иккинчи ҳолатда эса ёмон бўлмаслигига ҳаракат қилмоқда.

Савол туғилади:

— Пол ювишнинг пулга нима алоқаси бор? Бу мисолни менинг ҳолатимда қандай қўллаш мумкин?

Илтимос, жавоб беринг, сизга пул нима учун керак? Барчанинг жавоби ҳар хил. Бировлар айтади:

— Камбағал бўлишни истамайман.

Бошқалар шундай дейди:

— Бой бўлишни истайман.

Эътибор беринг, уларнинг иккови ҳам бир нарсага — пулга интилаётгандек туюлади. Бироқ мотивация нуқтаи назаридан уларнинг ҳаракат йўналишлари ҳар хил. Улардан бири муаммодан қочишни истаб доимий орқага назар солган ҳолда ўзини ноқулай шароитга мубтало этипти. Бошқаси эса ҳаётдан роҳатланиш учун келажакка кўтаринки кайфият билан қараган ҳолда интиломда. Маслаҳатим:

— *Келажак билан яшашга ва ундан роҳатланишга ҳаракат қилинг. Келажакка интилинг. Ўтмишдан ўзингизни итарманг.*

Муваффақиятга интилувчи кўпчилик инсонлар ишларига яқун ясай туриб шундай дейишади:

— Йил ёмон ўтмади. Тирикчилик ўтган йилгига қараганда осонроқ бўлди.

Бу велосипедда орқасига учган билан баробар. Велосипеднинг орқаси — ўтмиш, олди — келажак. Бу муваффақиятга интилишнинг энг яхши йўли эмаслигига қўшиларсиз.



Албатта, оралиқ натижаларни кузатиб боринг. Улардан қувонинг. Уларни кейинчалик ишлашингизга рағбат бўлувчи совғага айлантинг.

Келажак учун мўлжалланган оралиқ натижалардан доимий завқ олиш, қизгинлик билан руҳий қувват олиш машинамни ҳаракатга келтирувчи ёнилғидир. Машинам мойи махсус билим, молиявий саводхонлик ҳисобланади. Ўйлашимча, бой бўлиш учун фақат пул ишлаб топишнинг ўзи кифоя қилмаслигини, бунинг учун уни ушлаб қолишни билиш кераклигини тушунсангиз керак. Кўпинча пул худди сув ёки қум каби бармоқлар орасидан ўтиб кетади. Кўпчиликнинг пулсиз бўлиб қолиши сабаби ҳам уларда пулларнинг ҳаракат қилиш қоидалари тўғрисидаги оддий билимнинг йўқлигидир.

Тренингларда кўпчиликка даромад ва харажатга ўз муносабатларини билдиришларини сўраганимда улар даромадлар яхши, фақат улар кўп бўлса, харажатлар эса ёмон деб жавоб беришган. Мутлақо ҳақсиз! **Ёмон даромадлар ва яхши харажатлар ҳам бўлиши мумкинлигини биласизми?** Келинг, келишиб оламиз: биз қонун доирасидаги пул ҳаракати ҳақида сўз юритяпмиз, ноқонуний пуллар ҳақида гап бўлиши ҳам мумкин эмас.

Тасаввур қилинг, омадингиз чопди. Кутилмаганда номаълум

қариндошингиздан йигирма бир миллион долларлик самолёт мерос қилиб олдингиз. Самолёт уйингиздан унча узок бўлмаган, масофаси бир соатлик узокдаги аэропортнинг махсус ангарида сақланади. Самолёт қариндошингиз учун оилавий кадр-қимматга эга бўлиб, унинг ичида муҳим ва бахтли кунлар ўтган. Қариндошингиз сиз ҳақингизда унчалик кўп маълумотга эга бўлмаган. Шунинг учун ёшлик қилиб меросни нотўғри тасарруф этишингиз мумкинлигини тушунган ҳолда нотариуснинг маслаҳатини инобатга олган ҳолда васиятномага қуйидаги шартларни қўшади. Самолёт ушбу мажбуриятлари билан сизнинг ихтиёрингизга ўтади: ўн йилгача сотиш, совға қилиш, гаровга қўйиш ёки ижарага бериш тақиқланади.

— Азиз қариндошим, мулкка эга бўл ва худди ноёб нарсадай уни асра!
— деб ўйлаган қариндошингиз васиятномага имзо чекаётганида.

— Агар менинг шундай омадим келганида, умримнинг охиригача тақдирдан миннатдор бўлган бўлардим! — дейиши мумкин кўпчилик.

Ажойиб. Бироқ бундай хабарни эшитганингиздан кейин биринчи навбатда нима қиласиз? Тренингларда кўпчилик шундай жавоб беришган:

— Нима қилардим? Пул йиғиб орзуимни рўёбга чиқарардим — ўзим истагандек парвоз қилардим. Самолёт бортида дўстларим учун кеча уюштирардим...

Сиз ҳам худди шундай фикрдамисиз? Жавоб беришга ошиқманг ва жавобни аниқ қилиб олмагунингизча китобнинг давомини ўқиманг.

Шошилманг. Ўйлашимча, аввалига баъзи расмий ишларни якунига етказиш керак: белгиланган қоидага асосан эгалик ҳуқуқини расмийлаштириш, мулкка эгалик ҳуқуқи пайдо бўлгани учун солиқларни тўлашингиз керак. Мулкни расмийлаштирганингиздан сўнг қанча пул тўлашингиз кераклигини биласиз-ми? Ҳечқиси йўқ, хафа бўлманг. Дўстларингиз ёрдам беради. Бирор нарса сотасиз ёки кредит олишингиз мумкин. Айтгандай, бундай шартлар билан берилган самолётни банк гаровга олмаса керак... Уйни гаровга қўйишингиз мумкин. Бироқ кейин дўстларингиз билан ҳавода роса сайр қиласиз. Келишдикми?

Баракалла, қатъий қарорларни хурмат қиламан. Қарор қилган бўлсангиз, охиригача бориш керак. Бироқ самолётингизда парвозга чиқаётганингизда кўпроқ пул олиш ёдингиздан кўтарилмасин. Ахир, самолётни кўриқлаш, техник таъмирлаш, ёқилғи қуйиш, учувчиларга маош тўлаш учун анча пул керак. Қолаверса, самолётингизнинг аэропортда туриши учун ижара шартномаси тузишингиз керак. Умид қиламизки, самолётингиз ҳеч бўлмаса бир-икки йил таъмирланмай ишлайди. Умуман олганда, ҳаммаси мана шу. Яна бир гап: ҳар йили декларация тўлдирганингизда «активлар» бандида солиқ тўлашингиз лозим бўлган мулк пайдо бўлади... Хўш, қандай йўл тутасиз?

Пул етиши учун, энг яхшиси, кўпроқ пул қарз олганингиз маъқул ёки уйингизни сотинг. Пулингиз тугагунча бир-икки ой самолётда яшаб туриш мумкин. Кейин-чи? Кейин суд ижрочиси келади ва қарзларни қайтармаганингиз ҳамда солиқларни тўламаганингиз учун «орзу»ингизни хибсга олади. Ахир, бу вақтга келиб бошқа кўчмас мулкингиз қолмайди, бир йиллик жами даромадингиз харажатларингизнинг ўндан бирини қоплашга ҳам етмайди.

Сизнингга ҳволингизни олдиндан кўряпман:

— Менга бундай мерос керак эмас. Ундан воз кечаман!

Бироқ, ахир, бу сиз орзу қилган катта даромад-ку! Жуда тез тушуниб олганингиз яхши бўлди. Агар ушбу хулосалардан ҳаётингизда фойдалансангиз, ундан-да яхши. Жуда кўплаб кишилар бутун умр ўз **ихтиёрлари билан қийналиб топган пулларига уларни касодга учратадиган буюмлар ва ҳузур-ҳаловатни сотиб оладилар.** Бу ихтиёрий пулли қуллик уларда аниқ мақсаднинг ва пул ҳаракатининг оддий қонунлари ҳақидаги билимнинг йўқлиги туфайли юз беради.

Кунлардан бир куни чопон кийган бир кекса инсон Чорвоқ сув омбори бўйидаги тренингининг давомини кутмай ҳаяжон билан сўради:

— Равшанбек ака, ҳар куни сизнинг «Ўтмишдан келган бойлик сирлари» китобингизни диққат билан ўқияпман. Сиз тилга олганингиздек

пулни тежаяпман ва йиғяпман. Мен харажатни ёмон кўраман. Харажатдан ёмони йўқ. Улар пулларимни, қувватимни, бахтимни тортиб олишяпти. Тўпланган пул, уларнинг ёқимли вазни ва қоғоз пулларнинг эркаловчи шитир-шитиридан-да яхшироқ нима бўлиши мумкин? Сармоямнинг доимий кўпайиб боришидан хузурланмоқдаман. Қандай қилиб харажатлар яхши бўлиши мумкин, ахир, улар мени хузур-ҳаловатдан маҳрум этади-ку?

— Сиз жуда муҳим ишни — пул ишлаш ва уни сақлашни ўргандингиз. Ойдин тарзда пул сиз учун нима эканлигини тушунтирдигиз, бироқ биз пуллар учун ким эканлигинингизни тушунмадик, — дедим унга.

Шунда худди аввалдан жавоб тайёрлагандек ўйламасдан жавоб берди:

— Мен уларнинг ишончли хизматкори, сақловчиси, қоровулиман. Улар учун оламдаги барча нарсаларни қурбон қилишга тайёрман.

—У ёққа қаранг, нимани кўряпсиз? — улкан ҳайвоннинг скелетига ўхшаш эски балиқчилар қайиғининг корпуси қолдиқларига ишора қилдим.

— Ўйлашимча, у қачонлардир қайиқ бўлган.

—Топдингиз. Бу қайиқни янгилигида кўрганман. Унинг эгаси Ўринбой ака танишим эди. У ўзининг қайиғини жудаям яхши кўрарди, асраб-авайлар, ҳеч кимга ишонмасди. Ҳаттоки қирғоқдан нарига олиб ўтмасди. Бироқ вақт ўз ҳукмини ўтказди. Унга соҳил бўйи тўлқинлари ва тошлари кўмаклашди. Ўринбой ака қайиқни қизғанарди. Кўлга қўйиб юбормас, ундан фойдаланмасди. Натижа нима бўлди? Кўлда сузган қайиқлар ҳозир ҳам сузаяпти, улар хўжайинларига яхши даромад келтирди. Тушган даромадга битта ва ҳатто иккиталаб қайиқ сотиб олишди. Бу эса ўз хўжайинидан — *содиқ қулидан* охириги пулларини тортиб олган ҳолда чириб ётибди.

Мисрликларда яхши мақол бор: «Вақтдан барча кўрқади, бироқ вақт пирамидалардан кўрқади». Дўстим, айтинг-чи, пулларингиз кимдан кўрқади? — сўрадим ундан.

— Пулларим ўғрилардан яхши ҳимояланган, улар учун ёнғин ва бошқа табиий офатлар кўрқинчли эмас. Уларни сақлаш учун менга боғлиқ

бўлган барча ишни бажардим, бироқ инфляция билан ҳеч нарса қилолмаяпман. Инфляция кундан-кунга менинг сармойамни худди қурт пишган олмани егандек еб бормоқда. Мен ҳам пешона терим ва қоним эвазига қурилган кема вақт ўтиши билан инфляция тошларида парчаланиб кетишидан қўрқаман... Эҳтимол, Равшанбек ака, сиз ҳақсиз. Пулни сақлаш, кўпайтириш ва ишлашга мажбурлаш мумкин.

Бу киши тушунишни бошлаганидан мамнун бўлдим ва сўзимни давом эттирдим:

— *Пулларни ишлашига имкон бермаслик ўзи ва бошқа инсонларга нисбатан жиноятдир.* Бу пуллар қанча инсонларни бахтли қила олиши мумкин. Эҳтимол, кимгадир бизнесини йўлга қўйишга, кимгадир соғлиғини тиклаш ва ҳатто ҳаётини сақлаб қолиш учун асқотиши мумкин. Айни дамда эса пулларингиз миқдорини кўпайтиряпсиз ва пуллар учун қулдек ишлаганингиз боис улардан фойдаланмаяпсиз. Пуллар сизни ўз мулкидек тасарруф қиляпти ва ўзи учун сўзсиз бўйсунувчи хизматқорни, гапга қулоқ солувчи қўғирчоқни яратяпти. Агар пуллар сиз учун ишлаётган бўлса, сиз улардан фойдаланиш имкониятига эга бўласиз ва ўзингиз молиявий эркин инсонга айланасиз. Сармойангизга аккумуляторли батарея сингари пул ясовчи машинанинг ишга тушишига имкон беринг ва иқтисодий эркин инсонга айланинг. Яхши харажатларни ёмонидан ва яхши даромадни ёмонидан ажратишни ўрганганингизда пул машинанинг соат сингари аниқ ишлашни бошлайди.

Мен сизга орзу, мақсадлар ва пулга бағишланган тренингимдан кичик бир парчасини пул ясовчи машина мисолида келтириб ўтдим. Машина ҳақида бошлаганимизни поёнига етказиш учун, илтимос, яна бир саволга жавоб беринг:

— Пул ясаш учун машинага яна нима керак? Ҳар қандай махсулотни ишлаб чиқара олиши учун машинага яна нима керак?

Тўғри, хомашё. Бироқ машинага қандай хомашё керак?

Сизга ёрдам бераман. Ёдингизда бўлса, пул ясаш учун биринчи

навбатда нима кераклиги тўғрисида гаплашгандик. Ғоя! Албатта *пул ишлаб чиқариш учун ғоядан яхшироқ хомашё бўлиши мумкинми? Ажойиб ғоялар ҳаттоки ҳаводан пул ясашга имкон беради.* Аммо сизга бир сирни очаман. Барча омадли тадбиркорлар ҳам ғояларни рўёбга чиқаришга қодир эмас. Уларнинг кўпчилиги бунга ҳаракат ҳам қилмайди. Улар фақатгина биргина ғояни чайнашади:

— Доимо такрорлаш мумкин бўлган нарсани топиш имкони бор, ҳаттоки бу нарсани ўйлаб топган инсондан ҳам юқорироқ даражада бажариш мумкин.

Модомики ғояга нисбатан муаллифлик ҳуқуқи мавжуд эмас экан, амалда кўпчилик бошқаларнинг ғоясидан фойдаланади.

Бир дўстим ўзининг яқин кишисидан шикоят қилганди:

— Биласизми, ўзи ҳеч нарса ўйлаб тополмайди, қилган иши — бошқаларнинг ғоясини ўғирлаб олиш. Икки ҳафта бурун унинг олдида 100 000 доллар сўраб боргандим. Пулларнинг нима учун кераклигини сўради ва унга ўзимнинг совутиш ускунасини ўрнатиш ғоямни гапириб бердим. Пулнинг ўзини оқлаш муддати ҳисобимга кўра бир йилга ҳам етмасди. Дўстим ҳозир жуда ҳам бандлигини айтиб икки ҳафтадан сўнг келишимни сўради. Ускунани ўрнатишни режалаштираётган жойимдан ўн кундан сўнг ўтаётиб мазкур ускунанинг кимдир томонидан ўрнатилганини аниқладим. Ўша кимдир мен пул сўраб борган киши эди. У шунчаки ғоямни ўғирлаб олди.

— Нима бўлганда ҳам ўша дўстинг яхши тадбиркор экан, — дедим.

Бошқаларнинг ғоясидан фойдаланиш — жудаям ажойиб ғоя. Кўпинча бундай ҳолатни тажриба алмашинув деб аташади. Тажриба алмашинув таваккалчиликни камайтиради, бунда муайян шароитларда маълум даромад билан ишлаётган ғояни кўрамиз. Шу билан бирга, соғлом нигоҳ билан камчиликларини аниқлаш ва ғояни лойиҳалаштириш жараёнида уларни бартараф этиш мумкин. Бунда ғояни рўёбга чиқаргандан сўнг камчиликларни бартараф этишга нисбатан камроқ меҳнат ва харажат

талаб қилинади. Кунлардан бир куни оғир атлетика билан шуғулланувчи гавдали йигитдан сўрадим:

— Бундай катта тошларни кўтариш учун нима қилиш керак?

— Сира қийин жойи йўқ. Кўтариш учун кўтариш керак, холос, — жавоб берди у.

Чиндан ҳам, олган билимларингиздан сўнг пул ишлаб чиқарувчи шахсий машинангизни ясаб, ҳар куни уни шуғуллантиришни бошлаганингизда барчаси шунчаки юз беради,

Ва сўнггиси: пул чиқариш бўйича тайёр юқори технологик машина ҳисобланган, молия ва бизнес соҳасида ажойиб билимга эга бўлган инсонлар жуда сероб, бироқ улар камбағал ҳаёт кечирмоқдалар, чунки **«ИШГА ТУШИРИШ» тугмачасини босишдан кўрқишади. *Бой бўлиш тўғрисидаги қарорингизни кейинга қолдирманг. Ёдда тутинг: сиз ер юзида боқий эмассиз, орзуингизни рўёбга чиқариш учун вақтингиз жуда кам қолди.***

Чўпонлардан бири бургутнинг тухумини топиб олади ва курка инига солиб кўяди. Бургутча, ўз навбатида, тухумни ёриб чиқади ва куркачалар билан биргаликда тарбияланади. Бу куш бир умр ўзини куркалардан бири деб ҳисоблаб, ўзини худди улардек тутарди. У қағиллар ва ўзига хос бўлмаган овоз чиқаришга уринарди. Патларини ёйиб, қанотларини қоққан ҳолда бир озгина, бир неча метрдан баланд бўлмаган масофага кўтариларди, холос. Ахир, куркалар худди шундай учади-да.

Йиллар ўтди. Қачонлардир курка инига ташлаб қўйилган бургут жуда қариб қолди ва бир куни мусаффо осмонда бақувват қанотларини онда-сонда қоқиб, қудратли ҳаво оқимларига таянган ҳолда улуғворлик билан парвоз этаётган ажойиб қушни кўриб қолди.

— Қандай ажойиб! — деди ташландиқ бургут шеригига. — Бу қандай қуш?

— Ахир, бу бургут-ку, у қушлар орасида энг зўри, — қағиллади курка. — Орзу ҳам қилма, ҳеч қачон у каби бўлолмайсан.

Мана нима учун куркалар орасига ташлаб қўйилган бургут орзу қилмас, хаёлларга берилмасди. Нақадар фожиа! Само маконларида парвоз қилишга яралган, ерда юришга мослашмаган қуш тўқилган дон-дун ва чувалчанглари чўқиб юрарди. Осмонларда парвоз этиш учун яралган бўлишига қарамай, шеригига ишонди.

Йўқ ва яна бир карра йўқ! Сиз парвоз учун яралгансиз. Барча имкониятларингизни ишга солинг! Ҳаёт, ажойиб ҳаёт уни бақувват қўлларингизга олишингизни кутаётир. Кичик истаклардан воз кечиш пайти келди. Бургут сингари қанотларни ёйиш, булутларни ёриб парвоз этиш фурсати келди. Бургутлар билан биргаликда парвоз этинг!

Сир нимада? ИШОНЧда! Инсонлар худди бўм-бўш кемалардек мавжуд бўлолмайдилар. Яшаётган инсонлардан ҳеч ким ҳеч қачон ишончдан мосуво бўлмаган, ҳатто ўзи бунинг аксини таъкидлаган маҳалда ҳам. Ҳар ким нимагадир ишонади: кимдир Аллоҳнинг борлиги ёки йўқлигига, кучга ёки заифликка, ғалаба ёки мағлубиятга. Бу профессионал карьерага ёки дўстга, илм-фанга ёхуд қандайдир қонуниятга нисбатан ишонч бўлиши мумкин. Ҳар ким нимагадир ишонади. Менга сиригингизни ошкор этинг, нимани кутиб яшаётганингизни айтинг ва ким эканлигингизни айтиб бераман. ***Ўзимизга нимани мақсад қилиб қўйсак, шу нарсага қараб интиламиз.***

Шунинг учун сизга таъкидлаяпман: ***«Сиз учингизга қодирсиз! Бунга ишонинг! Сиз эплaysиз!»***

Сиз эплaysиз!

Сиз эплaysиз!

Сиз эплaysиз!

Юлдузларга интилишда ўзингизга имкон беринг, қалбда нур ва ишонч билан сизга оқ йўл! Ва ўзингизга шундай деб такрорланг:

— Мен истайман, буни бажараман, ҳеч нарса мени тўхтата олмайди!

Мен уддалайман!

Мен уддалайман!

Мен уддалайман!

Мен уддалайман!

Мен уддалайман!

Мен уддалайман!

Мен уддалайман!

Китобхонларнинг барча тилаклари, ҳаётий мисоллари қабул қилинади. Янги нашр учун ўз мақсадига эришиш ва инсон такомилга мисол бўла оладиган ҳаётий лавҳаларни қуйидаги манзилда кутиб қоламиз:

www.xonniyoz.uz

(+998 97) 750 26 15

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Зиглар З. До встречи на вершине.
2. Кенфилд Дж., Свитсер Ж. Думать и богатеть! Правила успеха. — М.: Эксмо, 2007. — 558 с.
3. Грей С. Я рисую деньги. — СПб.: Питер, 2007. — 160 с.
4. Ибрагимов Ш. Наша реальность и как её изменить. — Бишкек, 2008. — 178 с.
5. Шефер Б. Законь! победителей. — Минск: Беларусский дом печати, 2005. — 269 с.

МУНДАРИЖА

Биринчи қисм.

Орзулар ва мақсадлар ҳақиқатдан ҳам шахсий ҳаётингиз ва иш фаолиятингиз учун муҳимми?

- 1-боб. Орзу қилинг ва орзуларингизни ўғирлашларига йўл қўймай, уларни амалга оширинг 3
- 2-боб. Фаолиятёки мақсадга эришиш 19
- 3-боб. Мақсадлар мавжудлигининг муҳимлиги 27
- 4-боб. Юрагингиздан сўранг ва ҳаётдан завқланинг 39

Иккинчи қисм.

Аниқ белгиланган мақсадлар муваффақиятга эришишга ёрдам беради.

- 5-боб. Мақсадлар қандай бўлиши керак?
- 6-боб. Баъзи ҳаётий мақсадларнинг аниқ таърифлари
- 7-боб. У сизга нега керак?
- 8-боб. Ғалаба қозонишни истаганлар учун тўғри белгиланган мақсадлар керак

Учинчи қисм.

Орзуларингиз воқеликка айланмагунча юқорига интилаверинг.

- 9-боб. Муваффақиятларингизни кўришингиз лозим
- 10-боб. Йстаксиз на мақсад ва на тасаввур бўлади
- 11-боб. Сизни юқорига кўтарилишга мажбур этадиган мақсадлар керак
- 12-боб. Диққатингизни орзуларга қаратган ҳолда бургутлар билан бирга парвоз этинг

Тўртинчи қисм.

Ҳеч қачон орзуингиздан воз кечманг ва умидларингизни пучга чиқарманг.

- 13-боб. Ҳаёт берган нордон лимонларни қандай қилиб ширин шарбатга айлантириш мумкин?
- 14-боб. Ўзингиз бўлишни истаганжойда пайдо бўлишингиз, ўзингиз истаган нарса билан шуғулланишингиз, ўзингиз истаган нарсага эришишингиз ва ўзингиз истаган одамга айланишингиз мумкин
- 15-боб. Молиявий мақсадларга эришиш йўллари
- 16-боб. Орзуларни рўёбга чиқарадиган машинадан фойдаланинг

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

Оммабон нашр

Равшанбек ХОННИЁЗ

**ОРЗУЛАРИНГИЗ ЎҒИРЛАНИШИГА
ЙЎЛ ҚЎЙМАНГ**

Мухаррир: Абдулла ШАРОПОВ

Мусахҳих: Хуршид ИБРОҶИМОВ

Бадий муҳаррир: Феруза НАЗАРОВА

Техник муҳаррир: Дилшод НАЗАРОВ

Нашриёт лицензияси: А1 №134, 27.04.2009

Теришга берилди: 23.06.2011 й.

Босишга рухсат этилди: 05.09.2011 й. Оффсет қоғози.

Қоғоз бичими: 84x108 ¹/₃₂. Апа1 гарнитураси.

Оффсет босма. Ҳисоб-нашриёт т.: 9,61.

Шартли б.т.: 10,92. Адади: 2000 нусха.

Буюртма № 59

«AKADEMNASHR» нашриётида нашрга тайёрланди
ва чоп этилди.

100156, Тошкент шаҳри, Чилонзор тумани, 20^А-мавзе, 42-уй.

Тел.: (+998 71) 217-16-77.

e-mail: akademnashr@mail.ru