

No Excuses! The Power of Self-Discipline

by Brian Tracy
Perseus Books, L.L.C.. (c) 2010.

When you master the power of self-discipline, you will become unstoppable, like a force of nature. You will never make excuses for not making progress. You will accomplish more in the next few months and years than most people accomplish in a lifetime.

translated by *Agil Hajiyeu*

Perseus Books, L.L.C., Brian Tracy (c) 2010,

Brian Tracy

The Power of Self-Discipline



Bəhanələrə yox! Daxili İntizamın Gücü

Brayan Treysi

Daxili intizam xüsusiyyətinə yiyələndikdən sonra siz, təbiət qüvvəsi kimi qarşısıalınmaz olacaqsınız. Bir daha inkişaf etmədiyinizə görə bəhanələr gətirməyəcəksiniz. Cəmisi bir neçə ay ərzində adi insanların bütün ömürləri boyu əldə etdiyindən daha çox nailiyyət əldə edəcəksiniz.

Tərcümə: Aqil Hacıyev

Redaktor: Təranə İmanova

Məsləhətçi: Murad Qəhrəmanlı

Korrektor: Nərmin Əbilova

Kompüter dizaynı: Vektor design studio

Brian Tracy

The Power of Self-Discipline

Brayan Treysi

Brayan Treysi, 1944 – cü ildə, Şarlottaunda, Kanadada doğulmuşdur. Heykəltaraşlıq üzrə professor olan atası, Toronto Universitetində işlədiyindən ailə Torontoya köçür. 1952 – ci ildə Kaliforniyaya köçürlər və Brayan 16 yaşınadək orada qalır. 1960 – cı ildə isə onlar Britaniya Kolumbiyasına, Vankuverə köçürlər və Brayan orada Ali məktəbə daxil olur lakin, təhsilini yarımçıq qoymalı olur. Bir müddət taxta emalı sexində, fabrikdə və tikintidə işlədikdən sonra Norveçin Halifaks yükdaşıma şirkətində işə düzəlir və gəmi ilə dünya səyahətinə çıxır.

Brayan növbəti yeddi ili işləyərək və səyahət edərək 80 – dən artıq ölkədə olmuşdur. 21 yaşında iki dostu və Land Rover maşını ilə Saxara səhrasını keçərək Qibraltardan Qərbi Afrikaya səyahət etmişdir. Sonra Yohansburqa və Keyp Tauna gedərək bir ilə ümumilikdə 17 000 mil quru və su ilə səyahət etmişdir. Beş il ərzində Afrika, Avropa, Orta Asiya, Türkiyə, İrak, Pakistan və İranı keçərək, 16 000 mildən çox yol qət etmişdir. Bir müddət Cənub Qərbi Asiyada işlədikdən sonra Vankuverə qayıdaraq orada Cənubi Afrikaya işlənmiş Land Rover ixracı ilə məşğul olmuş və bir ilə kimi Mexiko şəhərində yaşamışdır.

Artıq mizdli iş tapmadığından satış işi ilə məşğul olmağa başlayır. Bir neçə ay bu sahədə səmərəsiz fəaliyyətdən sonra məsləhət üçün yaxşı satıcılara müraciət edir və onlar da həvəslə Brayana məsləhət verməyə başlayırlar. Cəmi bir ilə o özü yaxşı satıcılar cərgəsinə qoşulur və 6 ölkədə 95 – dən çox satıcı cəlb edərək təlim keçir. O vaxt onun yalnız 25 yaşı var idi. 1970 – ci ildə Mexikodan qayıdıb Vankuverdə daşınmaz əmlak alqı-satqısı üçün lisenziya əldə edərək daşınmaz əmlakların alqı-satqısı və kirayəsi ilə məşğul olmağa başlayır. 1975 – ci ildə Edmontona

köçür və orada torpaq sahəsi alıb 3 milyon dollarlıq ticarət mərkəzi tikir və onu nəhəng əmlak konqlomeratına satır və özü də həmin şirkətdə işləməyə başlayır. 1978 – ci ildə, 265 milyon dollarlıq kapitalla və qərbi Kanadada külli miqdarda əmlaka sahib olan Patrisiya Əmlak Şirkətinin İcraçı Direktoru olur. 1981 – ci ildə şirkət Fideliti Investment tərəfindən alındıqda Brayan şirkəti tərk edir və peşəkar biznes natiqi və treneri kimi müstəqil fəaliyyətə başlayır.

Yeni işin təşkilinə və planlaşdırılmasına sərf edilən bir ildən sonra Brayanın seminarlarına yüzrlərlə və minlərlə insan gəlməyə başlayır. Onun amalı fərdi insanlara və biznesmenlərə öz məqsədlərinə tez və asan yolla nail olmağı öyrətmək olur. Uğur və nailiyyətə dair audio proqramları müxtəlif dillərə təcümə edilir və bu sahənin ən çox satılan audio proqramları sırasına daxil olur. 28 dilə tərcümə edilmiş audio proqramları milyondan çox nüsxə ilə Avropa, Asiya, Amerika, Kanada və Latın Amerikasında satılır.

Brayan Treysi dünyanın 61 – dən çox ölkəsində 1000 – dən çox şirkətin beş milyona yaxın əməkdaşı üçün treninqlər keçirmişdir. Motivləşdirici natiq və seminar lideri kimi hər il 250 mindən çox insanla ünsiyyətdə olur. Bu illər ərzində Brayan Treysi, 28 dilə tərcümə edilmiş, bütün dünyada tanınan Nailiyyət Psixologiyası bestselleri də daxil olmaqla 500 – dən artıq audio və video proqram istehsal etmişdir.

Onun xidmətindən istifadə edən insanların sırasında, IBM, FedEx, Hewlett Packard, Caterpillar və PepsiCo kimi məşhur şirkətlərin yüksək səviyyəli menecer heyəti də vardır. Onun, “Liderlik”, “Satış”, “Biznes uğuru”, “İdarəçilik Effekti”, “Məqsəd”, “Strategiya”, “Yaradıcılıq və Uğur Psixologiya-

si" mövzusunda dolğun və dəyərli seminarlarının müsbət nəticəsi özünü gözəltmir və uzun müddətli olur.

Muzdlu iş, satış, marketinq, investisiya, avtomobil ixracı, daşınmaz əmlak biznesi, distribyutorluq və menecer sahələrində uzun müddətli təcrübə və təhqiqatlarına əsaslanan 55 kitabı 42 – dən artıq xarici dilə tərcümə edilmiş və 60 – dan çox ölkədə satılmaqdadır. Brayan Treysi şəxsi inkişaf və biznes uğuru sahəsində ən yaxşı trenerlərdən hesab olunur.

Mükafatları:

2009 – cu il « Twitterdə ən yaxşı məzmunu görə » mükafat

2010 – cu il « Ən yaxşı kitaba görə Harold Longmən » mükafatı

2011 – ci il « Milli Bestseller Müəllifi » mükafatı

2011 – ci il « Məsləhət Ustası » mükafatı

2012 – ci il "Kiçik Biznes Məsləhətçisi" mükafatı

Giriş

Daxili-İntizam Möcüzəsi.

“Uğursuzluq üçün minlərlə bəhanə olduğu halda birçə dənə də olsun real səbəb yoxdur”.

Mark Tven.

Nə üçün bəziləri digərlərindən daha uğurlu olur? Nə üçün bəziləri yaşanan eyni illər ərzində digərlərindən daha çox pul qazanır, həyatlarını daha xoşbəxt yaşayır və ümumiyyətlə, həyatda daha çox şeyə nail olurlar? Uğurun “əsl sirri” nədir?

Mən, adətən, seminarlarımı belə bir sualla başlayıram: "Kim öz gəlirini iki dəfə artırmaq istərdi?"

Demək olar, hamı gülümsəyərək əlini qaldırır.

Sonra növbəti sual:

-Kim artıq çəkidən azad olmaq istərdi? Kim borclardan azad olmaq, maliyyə müstəqilliyi əldə etmək istərdi?

Yenə də hamı gülümsəyir və həvəslə əlini qaldırır. Onda mən deyirəm:

-Çox gözəl! Biz hamımız bu gözəl istəklərə malikik. Daha çox pul qazanmaq, ailəmizə daha çox vaxt sərf etmək, sağlam olmaq və maliyyə müstəqilliyi əldə etmək istəyirik. Biz nəinki sadəcə bu istəklərə malikik, hətta onlara nail olmağın yollarını da bilirik. Və **nə vaxtsa** qol çırmayıb həmin işləri görmək məramındayıq. Amma qolumuzu çırmayıb işə girişməzdən öncə tətillə götürüb, “Nə vaxtsa” adlı gözəl tropik adaya istirahətə getməyi qərara

alırıq. “Nə vaxtsa filan kitabı oxuyacağam. Nə vaxtsa məqsədimə nail olmaq üçün lazım olan işləri görəcəyəm. Nə vaxtsa...” Əhalinin 80%-i “Nə vaxtsa adası”nda yaşayır. “Nə vaxtsa” görəcəkləri işlər və əldə edəcəkləri nailiyyətlər haqda düşünür, xəyallar qurur.

-Bəs onların “Nə vaxtsa adası”ndakı qonşuları kimlərdir?

-“Nə vaxtsa adası”nın digər sakinləri!

-Bəs bu adadakı əhalinin əsas söhbət mövzusu nədir?

-Bəhanələr!

Onlar bir yerə toplaşır, bu adada olmaqlarına müxtəlif bəhanələr gətirirlər. “Niyə buradasan?”- deyər bir-birlərindən soruşurlar. Və bu suala verilən cavabların oxşar olmaları hec də təəccüblü deyil. “Uşaqlığım pis keçdiyindən...”, “Yaxşı təhsil almadığımdan...”, “Başlangıç kapitalım olmadığından”, “Mənim bəsum pis adamdır...”, “Kimsə məni həvəsləndirmir...” və ya “İqtisadiyyat bərbad vəziyyətdədir...”

Onların hər biri, uğur üçün öldürücü təsirə malik “bəhanə” xəstəliyinə tutulublar. Onlar hamısı xoş məramlıdırlar, amma necə deyərlər, “Cəhənnəmin yolu xoş məramla salınmışdır.”

Uğurun birinci qaydası çox sadədir: adanı tərk et!

Bəhanələrə son qoy! İşə ya gör, ya da görmə, amma bəhanə gətirmə. Beynini fəaliyyətsizlik üçün müxtəlif bəhanələr uydurmağa sərf etməyi dayandır. Nə isə et. Bir iş gör. İşə başla. Özün üçün təkrar et: “Görüləcək iş, sadəcə, məndən asılıdır!”

Uğursuzlar bəhanə gətirir, qaliblər isə inkişaf edir. Gətirdiyiniz bəhanənin tutarlı və ya dəyərli olmasını necə müəyyən edə bilərsiniz? Çox sadə, ətrafınıza baxın və soruşun: "Mənim gətirdiyim səbəbi gətirən uğurlu adam varmı?" Özünü qarşı səmimi olsanız görərsiniz ki, eyni şəraitə düşmüş yüz minlərlə, hətta milyonlarla adam var ki, heç bir çətinliyə baxmayaraq öz həyatlarını dəyişmiş və uğur qazanmışlar. Əgər cəhd etsəniz, milyonların edə bildiyini siz də edə bilərsiniz.

Deyirlər, insan, bir işə bəhanə gətirməyə sərf etdiyi qədər enerjini səmərəli bir işə sərf etsə, aldığı nəticə özünü belə təəccübləndirər. Amma öncə adanı tərk etməlisiniz!

Çox az adam start xəttindən müəyyən üstünlüklərlə tərpənir. Şəxsən mən ali təhsil almamışam. Bir neçə il fiziki işdə işləmişəm. Məhdud təhsil, məhdud qabiliyyətlər və məhdud gələcəyə malik idim. Və sonra sual verdim: "Nə üçün bəziləri digərlərindən daha uğurlu olur?" Bu sual həyatımı dəyişdi. Uğur və nailiyyətə aid minlərlə kitab və məqalə oxudum. Sanki nailiyyət əldə etməyin yolları, 2000 il ərzində bütün mümkün vasitələrlə müzakirə edilmiş və yazılmışdır. Bütün filosof, müəllim və ekspertlərin qeyd etdiyi vacib bir keyfiyyət var – **daxili intizam**. Bəhanə kamfortuna müqavimət göstərmək üçün məhz intizam tələb olunur. Demək, adanı tərk etmək üçün sizə intizam lazımdır. Məhz parlaq gələcəyin açarı budur – intizam, bunsuz heç bir uğur dayanıqlı olmaz.

Daxili intizamın aşılınması mənim həyatımı dəyişdi və sözsüz ki, sizinkini də dəyişəcək. Özümdən daima daha artığını tələb etməklə mən əvvəlcə satışda sonra isə

idarəçilikdə uğurlar qazandım. Təhsilimi davam etdirdim, otuz yaşında, ağır zəhmət və kitabxanalarda minlərlə saat sərfi tələb edən magistr dərəcəsinə yiyələndim. Kanadada ilk Suzuki importçusu oldum, altmış beş diller məntəqəsi açdım, 25 milyon dollarlıq avtomobil satdım və bütün bunları avtomobil sənayesindən heç bir şey anlamadığım halda edə bildim. Çünki mənim daxili intizamım və lazım olan bilikləri əldə etmək məqsədini güclü idi.

Daşınmaz əmlak bazarına qoşularkən, bu sahə haqda heç bir məlumatım və təcrübəm yox idi, sadəcə əvvəlki işlərdə aşılarmış daxil intizamım var idi. Sonralar mən, ticarət mərkəzləri, sənaye şəhərcikləri və ofis binaları ilə məşğul olmağa başladım.

Daxili intizam hesabına, treninq, konsultasiya, nətiqlik və satış sahəsində uğurlu biznes qurdum. Audio və video proqramlarım, kitablarım, seminar və treninq proqramlarım otuz altı dilə tərcümə edilərək əlli dörd ölkədə yayıldı və 500 milyon dollardan çox gəlir gətirdi. Məndən çox şirkətə konsultasiyalar verdim, seminarlarımda 5 milyondan artıq insan iştirak etdi. Bütün bu uğurlarıma əsasında isə daxili intizam dayanırdı. Kəşf etdim ki, qarşıya qoyulan istənilən məqsədə nail olmaq olar, yetər ki, onun haqqını ödəmək və heç vaxt ruhdan düşməmək üçün daxili intizam olsun.

Bu kitab kimin üçündür.

Bu kitab, ambisiyalı və həyatda mümkün olan hər şeyi əldə etmək istəyən məqsədyönlü insanlar üçün yazılmışdır. Daha çox nailiyyət əldə etmək və əvvəlkindən daha uğurlu olmaq istəyi ilə alışıb yanan insanlar üçün yazılmışdır.

Uğurun ən əsas və vacib sirri, fərqli bir insan olmaqdır. Nailiyyətləriniz, əldə etdiyiniz material varlıqlardan daha çox **şəxsiyyətinizin necə olmasıdır** ki, sizi digərlərindən fərqləndirən və daha uğurlu edən də məhz bu olacaq. Daxili intizamın formalaşdırılması, sizi uğura aparan yoldur.

Bu kitab sizin böyük işlər görən uğurlu adam olmağınızda sizə bələdçilik edəcək.

Qarşıya çıxan imkan uğurun səbəbini
müəyyən edir.

Bir neçə il öncə Vaşinqtonda keçirilən bir konfransın iştirakçısı idim. Nahar fasiləsi zamanı boş qalan sonuncu masanın arxasına əyləşdim. Bir neçə dəqiqə sonra, gözum masa axtaran yaşlı kişi və gənc qadına sataşdı. Əyləşdiyim masa dörd nəfərlik olduğundan əlimi qaldırıb onları masaya dəvət etdim. Kişi tərəddüd etsə də, mən israr etdim. Söhbət etməyə başladıq və məlum oldu ki, qarşımda oturan bu adam Kop Kopmeyerdir. Uğur və nailiyyətlər sahəsinin canlı əfsanəsi. Yazdığı dörd bestsellerin hər birində 250 uğur prinsipi vardır ki, bunlar da əlli illik

təhqiqat və araşdırmalar nəticəsində aşkar edilmişdir. Mən bu kitabların dördünü də dəfələrlə oxumuşdum. Bir az söhbət etdikdən sonra mən, hər kəsin verəcəyi sualı verdim: “Müəyyən etdiyiniz 1000 uğur prinsipindən hansını ən vacib hesab edirsiniz?” O mənə baxıb gülümsədi və gözlərinin qəribə şəkildə parlamasında anladım ki, ona bu sualı verən ilk adam deyiləm. Heç düşünmədən cavab verdi: “Uğurun ən vacib prinsipi, hələ 20-ci əsrin əvvəllərində Amerikanın ən məhsuldar yazıçılarından biri olan Elbert Habbart tərəfindən qeyd edilmişdir: **Daxili intizam, istəyinizdən asılı olmayaraq, lazım olan işi görmək bacarığıdır.** Təhsilim və təcrübəm sayəsində aşkar etdiyim yerdə qalan 999 prinsip daxili intizam olmadan işə yaramaz.”

Beləliklə, daxili intizam şəxsi inkişafın açarıdır. Bu, bütün qapıları açan və hər şeyi mümkün edən möcüzəli xüsusiyyətdir. Daxili intizam hesabına orta səviyyəli adam, istedad və ağılının imkan verdiyi qədər sürətli inkişaf edə bilər. Lakin bu xüsusiyyətə malik olmayan, ən ağıllı, savadlı və bacarıqlı adam belə orta səviyyədən yuxarı qalxa bilməz.

İki ən qatı düşməniniz.

Daxili intizamın varlığı uğur təminatçısı olduğu kimi, onun yoxluğu da uğursuzluğun əsas səbəbidir. Onun yoxluğu bizi bəhanələr gətirməyə və özümüzü ucuz satmağa vadar edir. Uğur, xoşbəxtlik və nailiyyətin iki ən qatı düşməni, Az müqavimətli yol və Səmərə Faktorudur.

Az müqavimətli yol, insanları istənilən vəziyyətdə daha asan olana qaçmağa vadar edən amildir. Biz hər bir işdə kəsə yol axtarıq. İşə son dəqiqədə gəlirik və saat tamam olan kimi ofisi tərk edirik. Asan qazanc və tez varlanmaq yolları axtarıq. Zamanla, zəhmət tələb edən lakin uğur üçün lazımlı işləri görmək əvəzinə asana qaçmağa adət edirik.

Səmərə Faktoru isə Az müqavimətli yolun başqa bir forması olub, uğursuzluğa səbəb olaraq daha böyük fəsadlar törədir. Bu prinsipin məğzi: insanlar istədiklərinə nail olmaq üçün daha asan və qısa yollar axtararaq hərəkətlərinin nəticəsinin gələcəkdə nəyə səbəb olması haqda qətiyyətlə narahat olmurlar. Başqa sözlə, insanlar, lazım olanı etmək əvəzinə, asan, maraqlı və səmərəli görünəni edirlər.

Hər gün və hər dəqiqə bizim daxilimizdə, lazımlı, düz, amma çətin olan işi görməklə, daha asan, maraqlı və heç bir faydası olmayan işi görmək arasında mübarizə gedir. Əldə edə biləcəyimiz uğurları qazanmaq istəyimiz həqiqidirsə, onda hər gün və hər dəqiqə Az müqavimətli yola tərəf axının qarşısını alaraq, özümüzü lazım olan işi görməyə vadar etməklə daxilimizdəki mübarizəni udmalıyıq.

Özünü nəzarət edin.

Daxili intizamın başqa adı özünə nəzarətdir. Uğura yalnız öz emosiyalarımıza, iştahımıza və səpmələrimizə

nəzarət etməklə nail olmaq olar. Özünə nəzarət edə bilməyən insan zəif və bütün aspektlərdə etibarsız olur.

Daxili intizam özünüidarə kimi də ifadə oluna bilər. Özünü idarə etmək qabiliyyəti - danışığının və hərəkətlərinin əsas məqsədinə uyğun idarə edilməsi uğurlu adamlara xas xüsusiyyətdir.

İntizam, həmçinin özünə etiraz da adlandırıla bilər. Bu, qarşınıza qoyduğunuz məqsədə doğru aparıcı lazımlı işləri görərək asan yolu seçməyə qarşı etiraz etməkdir.

Gələcəkdə daha böyük nailiyyətlərdən həzz almaq üçün indiki məmnuniyyətlərin təxirə salınması bacarığı daxili intizamın tələbidir.

Uzaqgörənliklə düşün.

Harvard universitetinin sosioloqu doktor Edvard Banfild Amerika sosioloji iqtisadiyyatının mobilizə edilməsi məqsədi ilə əlli illik təhqiqat aparmışdır. Və bu təhqiqatdan sonra belə bir nəticə çıxarmışdır ki, böyük uğur əldə etmiş insanların hamısı üçün əsas səciyyəvi cəhət - gələcək perspektivi görmək - bacarığıdır. Banfild, "zaman perspektivini", "şəxsin indiki addımlarını hansı gələcəyə hesablayıb atması" kimi izah etmişdir. Başqa sözlə, ən uğurlu insanlar, uzaqgörənliklə düşünən insanlardır. Onlar necə gələcək istədiklərini, hansı nailiyyətlərə can atdıqlarını müəyyən etmək üçün bacardıqları qədər uzaga baxırlar. Onlar həmin bu məqsədləri nəzərə alaraq bu gün müəyyən işləri görmək, müəyyən işlərdən isə imtina etməyi qərara alırlar.

Uzaqgörənliklə düşünmək praktikası isə karyeraya, şəxsi münasibətlərə, evliliyə və pula tətbiq edilir ki, qarşıdakı hissələrdə bunları ətraflı müzakirə edəcəyik. Uğurlu adamlar, indiki fəaliyyətlərinin gələcəkdə əldə etmək istədikləri nailiyyətlərinə uyğun olmasını təmin edirlər. Onlar daim şəxsi intizama riayət edirlər.

Yəqin ki, uzaqgörənliklə düşünmədə ən önəmli söz qurban verməkdir. Uğurlu insanlar ömürləri boyu gələcək böyük nailiyyətlər naminə bugünkü cılız mükafatlardan imtina edirlər.

Qurban vermək bacarığını günlərlə, aylarla, hətta illərlə kiçik əyləncələri qurban verib vaxtlarını, uğurlu gələcək qurmaq üçün vacib olan şəxsi inkişaflarına və təhsillərinə sərf edən insanlarda görə bilərsiniz.

Lonqfellou bir dəfə yazmışdır:

“Uca zirvələr güclü insanlar tərəfindən,

Edilməmişdir fəth qəfil sıçrayışlarla.

Yatarkən digərləri şirin yuxuda,

İrəliləyirdilər onlar gecələri də.”

Sizin bu gün planlaşdırmaq və zəhmət çəkmək bacarığınız əyləncəli olmasa da, lazım olan işləri görmək intizamınız uğurlu gələcəyinizin açarıdır. Uzaqgörənliklə düşünmək bacarığı inkişaf etdirilə bilən xüsusiyyətdir. Bu bacarığınızı inkişaf etdirdikcə, bugünkü hərəkətlərinizə tam nəzarət edə bildiyinizdən, gələcəyinizin nə qədər uğurlu olacağını daha dəqiqliklə deyə biləcəksiniz. Bu fərqli düşünənlərin xüsusiyyətidir.

Bu günün əyləncələri gələcəyin ağrılarına
çevrilə bilər.

Daxili intizama əməl etmədikdə iki qanunun qurbanı olursunuz. Birincisi "Gözlənilməyən nəticə"dir. Bu qanuna görə, "Uzaqgörənlik bacarığının çatışmazlığı üzündən hər hansısa bir hərəkətin gözlənilməyən nəticəsi gözlənilən nəticəsindən dəfələrlə pis ola bilər." İkinci qanun "Yanlış nəticə"dir və bu qanuna görə, dərhal qazanılacaq mükafata yönəldilmiş hərəkət gələcəkdə səhv və ya gözlənilməyən nəticələr verə bilər. Məsələn üçün biz, daha yaxşı olmaq və xoşbəxt gələcək qazanmaq üçün vaxt, zəhmət və pul yatırımları edirik. Amma ev tapşırığını etməyə lazımi diqqət və zəhmət sərf etmədiyimizdən nəticə gözlədiyimizin əksinə olur və hətta tam fəaliyyətsizliyimizdən də pis olur. Belə bir halı demək olar hər kəs dəfələrlə yaşayıb.

Примечание [E41]:

Uğurun sadə müəyyənədicisi.

Tanınmış biznesmen Herbert Qrey, "Uğurun sadə müəyyənədicisi" adlandırdığı uzun illik təhqiqat aparmışdır. On bir illik təhqiqatın sonunda belə bir nəticəyə gəlmişdir ki, "Uğurun ən sadə müəyyənədicisi, uğurlu adamların, uğursuz adamların sevmədiyi işləri özləri üçün adətə çevirmələridir". Bəs bu işlər nədir? Uğursuz adamların sevmədikləri işlər elə uğurlu adamların da sevmədiyi eyni işlərdir. Sadəcə, fərq ondadır ki, uğurlu adamlar gələcək nailiyyətlər üçün həmin işləri görməyin

vacibliyini dərk edir və özlərini buna məcbur edə bilirlər. Qrey, həmçinin müəyyən etmişdir ki, uğurlu adamlar ürəyəyatan nailiyyət haqda düşündükləri halda, uğursuz adamlar ürəklərinə yatan vasitə haqda düşünürlər.

Motivasiya natiqi Denis Voltey qeyd etmişdir ki, yüksəkdə olan uğurlu adamlar “gələcək nailiyyət”lərə hədəflənmiş hərəkətlərə, adi adamlar isə gərginliklərini götürəcək, asan hərəkətlərə meyl edirlər.

Desertdən öncə Nahar.

Daxili intizamın ən sadə qaydası “Naharı desertdən öncə yemək”dir. Nahar, zamanı sadə qanunauyğunluq var: desert ən sonda yeyilir. Öncə əsas yeməklər yeyilir və boşqab boşaldılır və yalnız bundan sonra desert verilir. Adi adamlar arasında yanlışlığa səbəb olan deyim var: Həyat qısadır, öncə deserti ye! Təsəvvür edin, işdən evə gəlersiniz və şam yeməyindən öncə iri bir şirniyyatı həzmi rəbidən keçirirsiniz. Bundan sonra, sərf etdiyiniz enerjini bərpa etmək üçün zəruri olan qidaları qəbul etmək üçün iştahınız qalacaqmı? Şəkər dolu qarınla özünüzü necə hiss edəcəksiniz? Enerjinizi bərpa edəcək və hansısa məhsuldar bir iş həvəsində olacaqsınızmı? Yoxsa, yorğunluqdan günü bitmiş elan edəcəksiniz?

İşdən sonra yoldaşlarla bir-iki bakal pivə içdikdən sonra evə gedib televizorun qarşısındakı divanda oturduqda da eyni nəticəni alacaqsınız. Bunlar hamısı, sizin günün ikinci yarısını məhsuldar keçirməyinizə mane olan “desert”lərdir. Və bütün bunların ən pis tərəfi isə, tək-

rarlanan işlərin adətə çevrilməsidir. Adəti isə tərgitmək çox çətin olur. Asan yolu seçmək, əyləncəli olan işləri görmək və deserti birinci yemək adəti get-gedə güclənərək mənəvi zəiflik və uğursuzluğa səbəb olur.

Daxili intizam adəti.

Xoşbəxtlikdən siz, özünü də daxili intizam adəti aşılaya bilərsiniz. Xoşunuza gəlib-gəlməməyindən asılı olmayaraq özünü də lazım olan işi lazım olan vaxtda görməyə vadar etməklə, daxili intizamınızı daim məşq etdirməklə onu daha da gücləndirə bilərsiniz. Bəhanələr tapmağa son qoyacaqsınız.

Pis adətlərə alışmaq asan, onlarla yaşamaq isə çətin dir. Yaxşı adətləri isə aşılamaq çətin onlarla yaşamaq isə asandır. Və Qoezin dediyi kimi “Hər iş asan olmazdan öncə çətin olur”. Daxili intizam və özünə nəzarət kimi adətlərə alışmaq çətin dir, amma adət etdikdən sonra onlar avtomatikləşir və asan idarə olunur. Daxili intizam adəti xarakterinizə tam oturub, xüsusiyyətlərinizdən birinə çevrildikdən sonra, siz intizamsızlığa yol verdikdə özünü də narahat hiss etməyə başlayırsınız.

Ən yaxşı xəbər isə bütün adətlərin öyrənilə bilən olmasıdır. İstədiyiniz adam olmaq üçün sizə lazım olan istənilən adəti özünü də aşılaya bilərsiniz. İstədiyiniz vaxt daxili intizamınızdan istifadə etməklə istədiyiniz şəxsiyyətə çevrilə bilərsiniz. Daxili intizamınızı gücləndirmək istiqamətində göstərdiyiniz hər bir səy sizin digər xüsusiyyətlərinizi də gücləndirir. Təəssüf ki, daxili intizamda

göstərilən hər bir zəiflik də bütün digər xüsusiyyətlərin zəifləməsinə səbəb olur.

Daxili intizamınızı gücləndirmək üçün, öncə müəyyən bir sahədə konkret necə rəftar edəcəyinizi qərara almalısınız. Və həmin sahədə tam intizama nail olmayana kimi hec bir kənaraçıxmaya – istisnaya yol vermirsiniz. Hər dəfə ayagınız büdrədikdə, yolunuzdan yayındıqda (bu isə mütləq baş verəcək) siz yenidən ayağa qalxıb yolunuza davam edərək daxili intizamınızı daha da gücləndirəcəksiniz və sonunda sizin üçün intizamlı hərəkət etmək intizamsızlıq etməkdən daha asan olacaq.

Böyük gəlir.

Yüksək daxili intizama yiyələnməyin gətirdiyi gəlir qeyri-adidir. Daxili intizam və özünü qiymətləndirmə arasında düz mütənasıblıq var:

- özünüidarə və nəzarət bacarığınızı artırdıqca özünüə olan hörmətiniz də artır.
- daxili intizamınızı artırdıqca özünüəzlə fəxr edəcəksiniz.
- daha intizamlı olduqca özünüəü daha ucalarda görəcəksiniz. Özünüə haqda daha pozitiv düşünəcəksiniz. Özünüəü daha xoşbəxt və qüdrətli hiss edəcəksiniz.

Daxili intizam xüsusiyyətinin aşılınması bütün ömrün boyu davam edən uzun bir mübarizədir. Asan yola qaçmaq həvəsi daim alt şüurunuzda parlayacaq. O, sizi yalnız yola çəkmək, lazım olanı deyil, əyləncəli olanı seçməyə həvəsləndirərək daxili intizamınızı pozmaq üçün əlverişli məqam gözləyəcək.

Napoleon Hill, bestsellerə çevrilmiş kitablarından birini bu sözlərlə bitirmişdir: “Daxili intizam, sərvətin açarıdır”. Daxili intizam, özünü dəyərləndirməyin, özünə hörmətin və fəxrin açarıdır. Daxili intizam, bütün çətinliklərinizi aşib istədiyiniz xoşbəxt həyata nail olmağınızın qaranıdır.

Bəzi insanların digərlərindən daha xoşbəxt və zəngin olmaqlarının səbəbi daxili intizam aşılamaq bacarığıdır.

Bu kitab necə yazılmışdır.

Qarşıdakı səhifələrdə mən, öz potensialınızdan istifadə edib bacardığınız hər şeyi əldə etmək üçün daxili intizamın zəruri olduğu iyirmi bir sahəni şərh edəcəm. Daha asan istifadə olunması üçün bu kitab üç hissəyə ayrılmışdır.

Birinci hissə “Daxili intizam və şəxsi müvəffəqiyyət” adlandırılmışdır. Buradakı yeddi başlıqda siz, məqsədlər qoymaq, xarakterinizi gücləndirmək, daha məsuliyyətli olmaq, gördüyünüz hər bir işi dəqiqliklə sonuna çatdırmaq kimi xüsusiyyətlər də daxil olmaqla, şəxsi həyatınızda daxili intizamdan istifadə edərək şəxsi həyatınızın potensialını daha da artırmağı öyrənəcəksiniz.

İkinci hissənin yeddi başlığında isə, biznes, satış və şəxsi maliyyə məsələlərində indikindən dəfələrlə çox nailiyyətlər əldə etməyi öyrənəcəksiniz. Öz sahənizdə lider olmaq, biznesi daha məhsuldar idarə etmək, satış həmini artırmaq, daha ağıllı yatırımlar etmək və vaxtınızı

daha səmərəli idarə etməkdə daxili intizamın nə qədər və nə üçün vacib olduğunu öyrənəcəksiniz.

Nəhayət üçüncü hissənin yeddi başlığında, daxili intizam sehrinin şəxsi həyata necə tətbiq edilməsini öyrənəcəksiniz. Xoşbəxtlik, sağlamlıq, ailə, uşaq tərbiyəsi və dostluqda daxili intizamın tətbiq edilməsini öyrənəcəksiniz. Həyatınızın və bütün sahələrdəki münasibətlərinizin keyfiyyətini artırmağı öyrənəcəksiniz.

Hər bir hissədə mən sizə, gördüyünüz hər bir işdə yüksək daxili intizam və özünüidarə tətbiq etməyi göstərəcəm. Qarşıdakı səhifələrdə siz, şəxsi və peşəkar inkişafınızı idarə etməyi və həyatınızın hər bir sahəsində daha güclü, daha xoşbəxt və özünə güvənən biri olmağın yollarını öyrənəcəksiniz. Sizi geri dartan köhnə adətlərinizi tərgitməyi və onları, məqsədinizə nail olmaq üçün lazım olan daxili intizam, özünüidarə və qətiyyət kimi adətlərlə əvəz etməyi öyrənəcəksiniz. Düşüncələrinizi, emosiyalarınızı və gələcəyinizi idarə etməyi öyrənəcəksiniz.

Daxili intizam xüsusiyyətinə yiyələndikdən sonra siz, təbiət qüvvəsi kimi qarşısızalınmaz olacaqsınız. Bir daha inkişaf etmədiyinizə görə bəhanələr gətirməyəcəksiniz. Cəmiyyətdə bir neçə ay ərzində adi insanların bütün ömürləri boyu əldə etdiyindən daha çox nailiyyət əldə edəcəksiniz.

I KİTAB

Daxili İntizam və Şəxsi müvəffəqiyyət.

Buradakı yeddi başlıqda siz, məqsədlər qoymaq, xarakterinizi gücləndirmək, daha məsuliyyətli olmaq, gördüyünüz hər bir işi dəqiqliklə sonuna çatdırmaq kimi xüsusiyyətlər də daxil olmaqla, şəxsi həyatınızda daxili intizamdan istifadə edərək şəxsi həyatınızın potensialını daha da artırmağı öyrənəcəksiniz.

I HİSSƏ

Daxili-İntizam və Uğur

“Ən böyük qələbə özünə qalib gəlməkdir”

Platon

Nə üçün bəziləri həyatda digərlərindən daha çox nailiyyət əldə edirlər? Bu sual, insanlıq tarixi boyunca bütün yaxşı beyinləri zəbt etmişdir. 2300 il öncə Aristotel yazmışdır ki, insanın ən böyük məqsədi xoşbəxt olmaqdır. O demişdir ki, bizim cavab verəcəyimiz ən əsas sual “Xoşbəxt olmaq üçün necə yaşamalıyam?” sualı olmalıdır. Sizin özünüzdə bu sualı vermək və düzgün cavablandırmaq və cavabın müəyyən etdiyi istiqamətdə getmək bacarığınız sizin xoşbəxt olub-olmayacağınızı müəyyən edəcəkdir. Öz bildiyinizdən başlayın. Uğur dedikdə nə başa düşürsünüz? Əlinizdə sehrli çubuq olsaydı və siz onun köməyi ilə həyatınızı istədiyiniz kimi qurmağa qadirsəydiyiniz onda həyatınız necə olardı?

İdeal hesab etdiyiniz həyatı təsvir edin.

Biznesiniz, işiniz və karyeranız ideal olsaydı necə görünərdi və ya necə olardı? Hansı vəzifənin sahibi olardınız? Gəliriniz nə qədər olardı? Necə insanlarla işləyərdiniz? Və ən əsası ideal karyeranı qurmaq üçün nə etmək lazım gələrdi?

Ailə həyatınız hər mənada ideal olsaydı o necə olardı? Harada və necə yaşayardınız? Ailə üzvlərinizlə nə

ilə məşğul olmaq istərdiniz, vaxtınızı nəyə sərf edərdiniz? Əlinizdəki sehrli çubuğu tərpətməklə bugünkü ailə həyatınızda nəyi dəyişmək istərdiniz?

Əgər sağlamlığınız ideal olsaydı o necə olardı? Özünüzü necə təsəvvür edərdiniz? Çəkiniz nə qədər olardı, atletik göstəriciləriniz necə olardı, bugünkündən necə fərqlənərdi? Və ən əsası həmin ideal sağlamlığa malik olmaq üçün bu gündən fəaliyyətə başlasaydınız hansı işləri görmək lazım olardı?

Maliyyə vəziyyətiniz ideal olsaydı bank hesabınızda nə qədər pul olardı? İllik gəliriniz nə qədər olardı? Bank hesabınızda nə qədər pul olsaydı maliyyə problemi haqda narahat olmazdınız? Və ideal maliyyə vəziyyətinə malik olmaq üçün bu gündən fəaliyyətə başlasaydınız hansı işləri görməli olardınız?

Примечание [E42]: Face-de sual

Özünüza aid olan işləri görün.

Uğurun məşhur açıqlaması belədir: “Həyatını istədiyini kimi yaşamaq, istədiyini işlə məşğul olmaq, yalnız öz seçdiyini insanlarla və istədiyini şəraitdə işləmək imkanı”. İstənilən halda, “uğurun” nə demək olduğunu izah etmək istədikdə, dərhal gözüünüzün önündə, edilməsi və edilməməsi vacib olan işlər canlanacaq ki, onlar da sizin ideal həyatınızı qurmaq üçün lazımdır. Və sizi arzularınıza doğru irəliləməkdən saxlayan əsas işlər adətən sizin sevimli bəhanələriniz və daxili intizamın azlığıdır. Məsələ sizin nə etmək lazım olduğunu bilməməyinizdə yox, istəyinizdən asılı olmayaraq özünüzü

Примечание [E43]: STATUS

həmin işləri görməyə vadar etmək üçün **daxili intizamınızın** çatışmamasındadır.

Примечание [E44]: STATUS

Zirvədəki 20 faizə qoşulun.

Bizim cəmiyyətdə zirvədəki 20 faiz insan pulların 80 faizini qazanır. 1895-ci ildə Vilfredo Pareto tərəfindən müəyyənləşdirilmiş "Pareto Prinsipi" o vaxtdan bura dəfələrlə öz təsdiqini tapmışdır. Sizin karyeradakı birinci məqsədiniz, seçdiyiniz sahənin zirvədə dayanan 20 faizinə qatılmaq olmalıdır.

Примечание [E45]: STATUS

İyirmi birinci əsrdə üstünlük təhsil və bacarıqdadır. Daha çox bilik və bacarığa yiyələnməklə daha kompetent və qiymətli kadr olursunuz. Öz sahənizdə püxtələşdikcə gəliriniz də artır. Təəssüf ki, insanların çox hissəsi, aşağıdakı 80 faiz, bilik və bacarıqlarını artırmaq üçün ya çox az ya da ümumiyyətlə heç bir zəhmət sərf etmir. Goffrey Kolvinin 2009-cu ildə nəşr edilmiş "İstedadın Dərəcəsi artırılmışdır" kitabına əsasən, insanların çoxu öz peşələrini işə düzəldikləri birinci ildə öyrənir və bundan sonra heç bir irəliləyiş etmirlər. Yalnız zirvədəki insanlar daimi inkişaflarına fikir verirlər. Bacarıq, bilik və zəhmətkeşliyə əsaslanan məhsuldarlıq bacarığının qeyri-bərabərliyinə görə Amerikanın maliyyə sahəsinin 33 faizi zirvədəki 1 faiz insan tərəfindən idarə olunur.

Примечание [E46]: STATUS

Heç nəylə başlamaq.

Maraqlı bir fakt, demək olar hamı həyata eyni cür başlayır – heç nəylə, yada çox az bir şeylə. Amerikanın (və bütün dünyanın) demək olar bütün uğurlu adamları birinci nəsildən olanlardır. Bu o deməkdir ki, bəzi adamlar həyata heç nəylə ya da çox az bir şeylə başlamaqlarına rəğmən istədikləri hər şeyə nail olmuşdurlar.

Amerikanın ən varlı insanların demək olar hamısı birinci nəsildirlər. Misal üçün Bill Qeyts, Vorren Baffett, Larri Ellison, Mişel Dell, Pol Allen və s. Milyonçuların tam 80 faizi çox az pulla, qəpiksiz və yaxud da borc içində başlamışlar və Sem Voltonda olduğu kimi həyatlarını dəyişərkən 100 milyard dollarlıq sərvətə malik olmuşdurlar. Bütün hamının orta səviyyədə yuxarı qalxa bilmədiyi halda bu insanlar zirvəyə necə yüksələ bildilər?

Tomas Stenli və Vilyam Danko “Qonşu Milyonçu” kitabında, 25 il ərzində 500 milyonçudan müsahibə götürmüş və 11 000 dən çoxunu müşahidə etmişdirlər. Onların hamısından, nə üçün onlarla eyni səviyyədə başlayan insanların maliyyə problemləri ilə mübarizə apardıkları bir vaxtda, onlar maliyyə azadlığı əldə edəcəklərinə bu qədər əmindirlər deyə soruşmuşdurlar. Birinci nəsildən olan milyonçuların tam 85 faizinin cavabı təxminən belə olmuşdur: “Mənim nə təhsilim nə də ağılim digərlərindən üstün olmuşdur, sadəcə digərlərindən daha çox zəhmət çəkməyə hazır olmuşam”.

Примечание [E47]:

Zəhmətkeşlik açardır.

Daxili intizamın mübahisəsiz tələbi zəhmətdir. Uğur yalnız, asan yolu seçmək kimi təbii tendensiyanı üstələməklə əldə edilə bilər. Davamlı uğura yalnız, özünü uzun müddət ağır zəhmət çəkməyə vadar etməklə nail olmaq olar.

Примечание [E48]: STATUS

Girişdə qeyd etdiyim kimi mən həyata pulsuz və heç bir üstünlüyə malik olmadan başlamışam. Uzun müddət fəhlə işləmişəm və gəlirim yalnız minimum tələbatımı ödəməyə güclə bəs edirdi. Artıq fəhlə işi də tapmadıqda satış sahəsinə keçməli oldum və özümdən "Nə üçün bəziləri digərlərindən daha uğurlu satıcıdırlar?" deyə soruşana kimi yerimdə addımlamalı oldum. Bir gün isə ən yaxşı satıcılardan biri mənə dedi ki, satıcıların 20 faizi pulun 80 faizini qazanır. Bunu ilk dəfə idi ki, eşdirdim. Bu o demək idi ki, yerdə qalan 80 faiz satıcı pulun yalnız 20 faizi ilə kifayətlənməlidir. Və mən zirvədəki 20 faizə qoşulmaq qərarına gəldim. Bu qərar mənim həyatımı dəyişdi.

Böyük qanun.

Sonra mən zirvədəki 20 faizə qoşulmağı mümkün edən, "Kainatın dəmir qanunu"nu öyrəndim. Bu, Səbəb və Nəticə və ya Əkin və Biçin qanunu idi. Bu qanuna əsasən, "Hər bir nəticənin müəyyən bir və ya bir neçə səbəbi var".

Bu qanuna əsasən, müəyyən bir sahədə nailiyyət əldə etmək üçün öncə həmin sahədə nailiyyətin hansı bacarıq və vərdislər hesabına əldə edildiyini öyrənmək və sonra nailiyyət əldə edilənə kimi həmin vərdisləri təkrarlamaq lazımdır. Qayda budur: “Uğurlu adamların etdiklərini usanmadan təkrarlasanız, sonunda sizin də, uğurlu insanların əldə etdikləri nailiyyəti əldə etməyinizə heç nə mane ola bilməz. Yox, əgər siz uğurlu insanların etdiklərini təkrarlamasınız onda sizə heç nə kömək edə bilməz”.

Qədim əsatirlərdən gələn Əkin və Biçin qanunu, Səbəb və Nəticə qanununun bir formasıdır. Bu qanuna əsasən insan bu gün nə əkirsə sabah mütləq onu da biçməlidir. Və yaxud da bu gün biçdiyimiz məhsul əkdiyimiz əkinin nəticəsidir. Beləliklə, bugünkü məhsulunuz sizi qane etmirsə onda dərhal yeni toxumlar əkmək, uğura aparan vərdislər əldə etmək yalnız sizdən asılıdır.

Uğuru öncədən proqnozlaşdırmaq
mümkündür.

Uğur heç vaxt təsadüf olmur. Təəssüf ki, uğursuzluq da təsadüf deyil. Uğurlu insanların etdiklərini adət halına çevirənə kimi dəfələrlə təkrar etdikdən sonra siz də uğur qazanırsınız. Və əksinə, uğurlu insanların etdiklərini etmədikdə siz uğursuzluğa düşər olursunuz. Və hər iki halda fəlakət bitərəf qalır. O, heç kimin tərəfini tutmur. Onun üçün fərqi yoxdur. Sizin başınıza gələn sadəcə qanunauyğunluqdur – Səbəb və Nəticə qanunu.

Siz özünüzdə hazır mexanizmlə bir qurğu kimi yanaşa bilərsiniz. Sizin hazır mexanizminiz, yuxarıda söhbət açdığımız, asan və ya az müqavimətli yolu seçmək istəyidir. Daxili intizam olmadıqda sizin hazır mexanizminiz işə düşür. Uğursuzluğunuzun və potensialınızdan tam istifadə edə bilməməyinizin əsas səbəbi məhz budur.

Siz uğur əldə etmək üçün lazım olan işlərdə **məqsədyönlü, şüurlu** və **davamlı** olmadıqda hazır mexanizminiz işə düşür. Gələcəkdə uğursuzluq, təəssüf və maliyyə problemlərinə gətirib çıxaracaq, asan və bu gün əyləncəli görünən dəyərsiz işlərə başınızı qatırsınız.

Uğurun sirrləri.

Sıfırdan işə başlayaraq bir zamanlar dünyanın ən zəngin neft maqnatı olmuş H.L.Hantdan uğurun sirrlərini soruşduqda o cavab vermişdir: “Uğur üçün yalnız üç şey tələb olunur. Birincisi, həyatdan nə istədiyinizi müəyyən etmək. İkincisi, bu istəyə nail olmaq üçün ödəniləcək haqqı müəyyən etmək. Üçüncüsü və ən vacibi, bu haqqı ödəmək qətiyyəti”. Nə istədiyinizi müəyyən etdikdən sonra uğur qazanmaq üçün lazım olan ən əsas amillərdən biri nə qədər **qətiyyətli** olmanızdır. Uğurlu adamlar, məqsədlərinə nail olana kimi lazım olan haqqı sonuna qədər ödəməyə hazır olurlar.

Hər kəs uğurlu olmaq istəyir. Hər kəs sağlam, gözəl və zəngin olmaq istəyir. Lakin lazım olan haqqı ödəməyə hər kəsin gücü çatmır. Ola bilsin ki, haqqın bir hissəsini ödəyirlər lakin hamısını ödəməyə qətiyyətləri çatmır. Hə-

Примечание [E49]: STATUS

mişə yarı yolda usanırlar. Məqsədlərinə nail olmaq üçün lazımi daxili intizam nümayiş etdirmədikləri üçün daim hansısa bəhanələri və səbəbləri olur.

Haqqını ödə.

Uğur üçün tələb olunan haqqı tam ödədiyinizi necə müəyyən edə bilərsiniz? Çox sadə, ətrafınıza baxın. İndiki həyat tərzinizə və bank hesabınıza baxaraq, tələb olunan haqqın nə qədərini ödədiyinizi asanlıqla müəyyən edə bilərsiniz. Xarici aləminiz, əks etmə qanunu vasitəsilə sizin necə şəxsiyyət olduğunuzu və nə qədər ödədiyinizi güzgü kimi göstərəcək.

Uğurun dəyəri haqda maraqlı məqam var: Uğurun dəyəri mütləq tam və əvvəlcədən ödənilməlidir. Uğurun haqqı, yeməkdən **sonra** ödədiyiniz restoran hesabına bənzəməz. Bu kafeteriyaya bənzəyir, istədiyinizi seçə bilərsiniz amma haqqını yeməzdən öncə ödəməlisiniz.

Motivator natiq Ziq Ziqların dediyi kimi: “Uğura aparan elevator xarab olub, pilləkənlər isə hələdə açıqdır”.

Примечание [E410]: STATUS

Примечание [E411]: STATUS

Mütəxəssislərdən öyrənin.

Giriş hissədə adını çəkdiyim Kop Kormeyer, daxili intizamdan sonra uğurun başqa bir prinsipi kimi “mütəxəssislərdən öyrənməyi” qeyd etmişdir. “Hər şeyi özünüz öyrənmək üçün ömrünüz çatmayacaq”.

Uğurlu olmaq üçün görəcəyiniz birinci iş, istədiyinizə nail olmaq üçün lazım olanları öyrənmək olmalıdır. Mütəxəssislərdən öyrənin. Onların kitablarını oxuyun, audio proqramlarına qulaq asın, mühazirələrində iştirak edin. Yaxınlaşın ya da yazıb məsləhət istəyin. Bəzən həyatınızı dəyişmək üçün bircə ideya bəs edir. İcazə verin buna misal çekim:

“Bir neçə il öncə dostumun məsləhət gördüyü peşəkar bir stomatoloqun yanına getmişdim. Sonralar həmin həkimin çox yüksək səviyyəli həkim olduğunu öyrəndim. Ona “Stomatoloqların stomatoloqu” deyirdilər. Digər stomatoloqlar özləri onun yanına gedirdilər. Özü dediyinə görə, bacardığı bütün konfranslara gedirdi. Bütün seminarlarda iştirak edir, ölkənin və dünyanın müxtəlif yerlərindən gəlmiş həmkarları ilə görüşüb fikir mübadiləsi edir və yeniliklər haqda məlumat öyrənirdi. Bir dəfə böyük pul və vaxt sərf edərək Honq Konqda keçirilən konfransa qatılır. Həmin konfransda, yeni kosmetik cərrahiyyə sahəsində, dişlərin daha gözəl görsənməsini təmin edən texnologiya kəşf etmiş Yapon stomatoloqun seminarında iştirak edirdi. O, San Dieqoya qayıdır və dərhal həmin texnologiyanı tətbiq etməyə başlayır. Tezliklə bu sahədə peşəkarlaşır və ad-san qazanır. Cəmisi bir neçə ilin içində o kifayət qədər məşhurlaşır və Amerikanın digər ştatlarından da insanlar bu cərrahiyyə üçün onun yanına axışırlar. Və məntiqi nəticə olaraq o öz xidmətinin qiymətini də qaldırır. Sonun da o qədər varlandı ki, əlli beş yaşında təqaüdə çıxıb vaxtını ailəsinə və gəzintiyə sərf etmək imkanı qazandı”.

Примечание [E412]: STATUS

Bu rəvayətin məğzi ondan ibarətdir ki, həkim daim yeni ideyalar və fikirlər axtararaq sonunda ona vaxtından daha tez təqaüdə çıxmaq və maliyyə müstəqilliyi əldə etmək imkanı qazandıran texnologiyaya rast gəldi. Eyni hadisə sizin də başınıza gələ bilər, yalnız bir şərtlə ki, ömürlük tələbə olasınız.

Əqli və Fiziki hazırlıq daim davam
edən olmalıdır.

Uğur qazanmaq fiziki hazırlığa bənzəyir. Hər səhər yuyunmaq, dişlərini fırçalamaq və ya yemək yeməyə bənzəyir. Bunu hər gün ardıcıl olaraq etmək lazımdır. Başladıqdan sonra, karyeran bitənə və həyatda istədiyiniz hər şeyə nail olmayana kimi dayana bilmirsiniz.

Bu yaxınlarda Sietldə seminarım var idi. Fasilədən az öncə dinləyicilərimə Satış, Vaxtın idarə edilməsi və Şəxsi inkişafa dair audio proqramlarımı alıb dinləməklərini məsləhət gördüm. Fasilə zamanı dinləyicilərdən bəziləri mənim ətrafıma toplaşib seminar mövzusunə dair müxtəlif suallar verirdilər. Satış işi ilə məşğul olan bir nəfər ətrafımdakı adamları aralayaraq mənə yaxınlaşdı: "Siz insanları audio proqramlar almağa ruhlandırarkən onlara düzünü deməlisiniz!" Mən: "Nəyi nəzərdə tutursunuz?" deyər soruşdum. Və o daha da ruhlanaraq: "Siz audio proqramlar haqda hər şeyi olduğu kimi demirsiniz. Bu proqramlar yalnız müəyyən müddət işə yarayır, sonra heç bir effektdə malik olmur." Mən bayaqkı sualı olduğu kimi təkrar etdim: "Nəyi nəzərdə tutursunuz?" "Beş il

öncə mən sizin seminarınıza gəlmişdim və prezentasiyanız məni çox ruhlandırmışdı. Sizin proqramlarınızı aldım və hər gün qulaq asmağa başladım. Hər gün satış haqda kitablar oxuyurdum. Və eynən siz deyən kimi üç ildən sonra mənim gəlirim üç qat artdı və mən şirkətimizin ən yaxşı satıcısı oldum. Sonrakı iki ili isə gəlirim azalmağa başladı. İş orasındadır ki, sizin proqram müəyyən bir vaxtdan sonra effektini itirir.” Onda mən soruşdum: “İki il öncə, sizin gəlirləriniz azalmağa başlayan vaxt nə baş vermişdi?” O bir az düşünüb cavab verdi: “Mən başqa şirkət tərəfindən işə dəvət edildim və o vaxtdan da gəlirim azalmağa başladı.” Mən növbəti sualı verdim: “Bəs siz, əvvəlki işinizlə müqayisədə nəyi fərqli edirdiniz?” Cavab vermək üçün ağzını açdı, amma cavab vermədən susdu və fikrə getdi. Sonra keçirdiyi daxili şok üzündə əks olundu və nəhayət boğuş səslə dilləndi: “Aman Allah, mən daha qulaq asmırdım. Mən daha bunu etmirdim! Satışa dair kitablar oxumurdum. O biri şirkətə keçdikdən sonra audio proqramlara qulaq asmadım, seminarlara getmədim. Mən daha bunları etmirdim!” O başını bulayaraq fıkırlı şəkildə bizdən uzaqlaşdı.

Müəyyən bir sahədə mütəxəssis olmaq, beşinci başlıqda bəhs açacağımız, daim bacarığı təzələmək fiziki hazırlıq kimidir. Təlimlərə ara versəniz, əvvəlki formada qala bilməzsiniz. Zəifləməyə başlayacaqsınız. Bədəniniz və əzələləriniz yumşalacaq və gücdən düşəcək. Gücünüzü və çevikliyinizi itirəcəksiniz. Onlara daim malik olmaq üçün, hər gün təlimlər etməlisiniz.

Ola biləcəyin qədər yüksək ol.

Sizi uğura aparacaq daxili intizam aşılamanız üçün çox vacib səbəbiniz var. Daxili intizam aşılamaq xarakterinizi dəyişir, sizi daha güclü və uğurlu şəxsiyyətə çevirir. Daxili intizamınızı inkişaf etdirmək düşüncə və emosiyalarınıza təsir edərək sizi fərqli şəxsiyyətə çevirir. Özünüzü kimya laboratoriyasında təsəvvür edin. Bir neçə kimyəvi maddəni kolbada qarışdırır və odun üstünə qoyursunuz. Maddələr qızdıqca formalarını dəyişir və nəhayət müəyyən bir temperaturda kristallaşaraq bərk hala keçirlər. Və kristallaşmış bu maddələri artıq yəni-dən maye hala çevirmək mümkün olmayacaq. Sizin şəxsiyyətiniz də eynən bu maddələr kimi öncə maye halda, formasız və yumşaq olur. Daxili intizam odundan istifadə edib qızdırdıqca, özünüzü asan və əyləncəli olanı deyil, çətin və lazımlı olanı etməyə məcbur etdikcə xarakteriniz bərkiyir və mürəkkəb quruluşlu kristala çevrilir. Daxili intizamdən istifadə edərək özünüzü məqsədinizə doğru getməyə vadar etməyin ən maraqlı tərəfi sizin başqa şəxsə çevrilməyinizdir. Daha güclü, qətiyyətli, intizamlı və məqsədyönlü olursunuz. Siz şəxsiyyətinizi başqa formaya salaraq gücləndirir və daha yaxşı keyfiyyətlər qazanırsınız. Belə bir qayda var: “Əvvəlkindən fərqli bir adam olmaq üçün əvvəl etmədiyiniz işləri etməlisiniz”. Bu o deməkdir ki, daha güclü şəxsiyyət olmaq üçün daha intizamlı olmaq lazımdır. Özünüzü, adi adamların xoşlama-dıqları işləri görməyə vadar etməyi bacarmalısınız.

Uğurun digər prinsipi, “əvvəllər əldə etmədiyiniz nailiyyətləri əldə etmək üçün bilik və bacarığınızı əvvəlkindən daha üstün etmək” zərurətidir.

Daxili intizam aşılamaqla siz yeni bir şəxs olursunuz. Daha yaxşı, güclü və məqsədyönlü olursunuz. Özünü inamınız artır və özünüzlə fəxr edirsiniz. İnsan tərəqqisi pilləsində daha yüksək pillələrə qalxır, dərin xarakter və düşüncəyə malik olursunuz.

Примечание [E413]:

Uğurun özü mükafatdır.

Uğur qazanmaq üçün göstərilən fəaliyyətin ən yaxşı cəhəti odur ki, bu istiqamətdə atılan hər bir addım özü özlüyündə mükafatdır. Daha yaxşı şəxsiyyət olmaq istiqamətində atılan hər bir addım və əvvəlkindən daha yaxşı bilik və bacarıqlara yiyələnmək sizi daha xoşbəxt, inamlı və cəsarətli edir. Uğurun ən böyük mükafatı qazandığınız pul və sərvət deyil, Uğur qazanmaq uğrunda apardığınız mübarizə nəticəsində daha yaxşı və fərqli bir insana çevrilmənizdir.

Növbəti hissədə, potensialınızın imkan verdiyi ən mükəmməl insan olmaq bacarığı haqda danışacağıq.

Tapşırıq:

Qələm götürün və aşağıdakı suallara cavab yazın;

1. İş şəraitiniz və ümumilikdə karyeranız olsaydı necə görsənərdi və ya bunu təsəvvürünüzdə necə canlandırırsınız? Və bunu əldə etmək üçün özünüzdə hansı intizamı inkişaf etdirməlisiniz?
2. Xəyalınızdakı ideal ailə şəraitini canlandırın və bunu əldə etmək üçün hansı intizama malik olmanız tələb olunduğunu aydınlaşdırın (yazın).
3. Sağlamlığınızın ideal olması üçün hansı intizama malik olmalısınız?
4. Maliyyə vəziyyətinizin ideal olması üçün sizə hansı intizam lazımdır?
5. Nə üçün hələ də istədiyiniz qədər uğurlu deyilsiniz və istədiklərinizə nail olmaq üçün sizə hansı intizam lazımdır?
6. Məqsədlərinizə nail olmaq üçün hansı intizamlara – xüsusiyyətlərə malik olmalısınız?
7. Sehrli çubuğunuz olsaydı və siz bir intizam – xüsusiyyət qazana bilsəydiniz, bu nə olardı?

II HİSSƏ

Daxili-İntizam və Xarakter.

Özünüza qarşı digərlərindən daha çox tələbkar olun.

Bəhanə axtarmayın, özünüza acımayın.

Özünü üçün sərt rəhbər digərlərinə isə anlayışlı olun.

Henri Vardş

Xarakterin inkişaf etdirilməsi, həyatınızın ən böyük işidir. Öz xarakteri və şərəfi olan insan reputasiyası qazanmaq sosial və işgüzar həyatın ən böyük nailiyyətidir. Ralf Valdo Emerson yazmışdır: "Hərəkətləriniz o qədər ucadan danışır ki, sizin özünüzün nə dediyinizi eşidə bilmirəm!"

Bugünkü şəxsiyyətiniz və daxili aləminiz, bu günə kimi gördüyünüz işlərin və düşüncələrinizin yekunudur. Hər dəfə düzgün seçim etdikdə və hərəkətləriniz dəyərlərinizlə üst-üstə düşdükdə şəxsiyyətiniz güclənir və daha mükəmməl biri olursunuz. Və əksinə: hər dəfə güzəştə getdikdə, asan yol seçdikdə və ya dəyərlərinizin əksinə hərəkət etdikdə xarakterinizi zəiflədirsiniz.

Böyük dəyərlər.

Hər bir insan xarakteri müəyyən dəyərlər toplusuna malik olur. Bunların arasında mərdlik, cəsarət, təmkin, dostluq və digərləri olur. Onların bəziləri haqda III hissədə danışacağıq. Bütün bu dəyərlərin arasında, xarakterinizin dərinliyini və gücünü müəyyən edən digərlərindən

Примечание [E414]: STATUS

Примечание [E415]:

daha üstün biri var ki, bu da **düzgünlükdür**. Özünü və digərlərinə qarşı nə qədər düzgün olmağınız xarakterinizin keyfiyyətinin ən yaxşı göstəricisidir. Məhz düzgünlük sizin bütün digər dəyərlərinizin qarantıdır. Nə qədər düzgün və səmimi olsanız onda dəyər verdiyiniz digər keyfiyyətləri də yaxşı qavrayar və onlara uyğun yaşayarsınız.

Примечание [E416]:

İstənilən halda möhkəm xarakterə malik olmaq üçün güclü daxili intizam tələb olunur. Daima **lazım olan düzgün işi** görmək iradə tələb edir. Və kəsə yolla getmək, asan olanı seçmək və lazım olan əvəzinə əyləncəli olan işi görmək istəyini də üstələmək üçün güclü daxili intizam və iradə lazımdır.

Bütün həyat, bizim daxili aləmimizin nə qədər dərin və güclü olmasını müəyyən etmək üçün sınaqdır. **Müdriliklik** təhsil və həyat təcrübəsi ilə əldə edilir, **güclü xarakter** isə gündəlik həyatın vurhəvurunda, xırda amma vacib işlərin daim nəzarətdə saxlanması nəticəsində qazanılır.

Примечание [E417]:

Xarakterin sınağı.

Yalnız təzyiq altında olaraq müəyyən bir seçim qarşısında qalanda, prinsiplərinizə sadıq qalmaq və ya güzəştə getmək seçimi edərkən sizin xarakteriniz bəlli olur. Emerson demişdir: "Düzgünlüyünüzü müqəddəs bir varlıq kimi qoruyun, son məqamda müqəddəs və sizə sadıq qalan yalnız daxili düzgünlüyünüz olacaq".

Примечание [E418]:

Siz "seçən orqanizmsiniz". Daim müəyyən bir seçim qarşısında qalırsınız. Və etdiyiniz hər bir seçim sizin xarakteriniz və dəyərlərinizdən xəbər verir.

Примечание [E419]:

Güzəştə getmək və az müqavimətli yolu seçmək istəyinə qarşı qoyulacaq yeganə faktor xarakterdir. Xarakterinizi gücləndirməyin yeganə yolu isə gündəlik həyatınızın hər saat və dəqiqəsində iradənizi tətbiq edərək, lazım olan faydalı işin əvəzinə lazımsız amma əyləncəli işi görmək həvəsini boğmaqdır.

Примечание [E420]:

Böyük ödəniş.

Güclü xarakterə malik insan olmağın, iradə və daxili intizam tətbiq edərək düzgün bildiyiniz prinsiplərə uyğun yaşamağın qarşılıqlı ödənişi heyvətamizdir. Hər dəfə, cılız əvəzinə yüksək dəyərləri seçmək, asan əvəzinə çətinə qaçmaq, yalnız əvəzinə düzgün işi görmək bacarığınız sizin özünüzdə hörmətinizi artırır. Özünüzlə fəxr edirsiniz. Bütün bunlardan başqa siz xarakter göstərdikdə, əziyyətli olsa belə düzgün olanı etdikdə ətrafdakıların da sizə olan münasibəti dəyişir, hörmətləri artır. Sizə pərəstiş edəcəklər. Hər bir qapı özünüzdə açıq olacaq. Gəliriniz artacaq, karyeranız daha sürətlə inkişaf edəcək və sizə daha böyük öhdəliklər verəcəklər. Siz şərəfli və güclü xarakterli insan olduqda daha da geniş imkanlarınız olacaq. Digər tərəfdən isə, insanlar sizə güvənməsələr, dünyanın ən istedadlı, ağıllı və bacarıqlı adamı olsanız belə irəliləyə bilməyəcək, karyeranızı inkişaf etdirə bilməyəcəksiniz. Sizi işə götürməyəcək, götürsələr belə tezliklə işdən çıxaracaqlar. Maliyyə qurumları sizə kredit verməyəcək. Çünki, “quşun lələkləri birlikdə uçur”, sizinlə ünsiyyətə can atan insanlar yalnız zəif xarakterli insanlar olacaq. Və bütün

bunlara əlavə olaraq, həmin o zəif xarakterli insanlar sizin xarakter və hərəkətlərinizə təsir edərək vəziyyətinizi daha da pisləşdirəcəklər.

Xarakterin inkişafı.

Aristotel yazırdı: “Cəmiyyətin bütün inkişafı gənc xarakterin inkişaf etdirilməsi ilə başlayır”. Bu, həyatınızdakı bütün inkişafın, dəyərlərin müəyyən etdirilməsi və gündəlik həyatda tətbiq etdirilməsi ilə başlayır. Dəyərlər üç yolla qazanılır: təlimat, təhsil və praktika. Gəlin bunların üçünü də dərinlən öyrənək.

Övladlarınıza dəyərləri öyrədin. Valideynin başlıca fəzifələrindən biri övladlarına dəyərlər öyrətməkdir. Bu, uşaqlar böyüdükə səbirlə onlara dəyərləri izah etmək və aşılamaq deməkdir. Bircə dəfə kifayət etmir. Dəyərlər və bu dəyərlərə uyğun yaşamağın vacibliyi izah edilməlidir. Valideyn hər hansı bir dəyərin adını çəkmək və ona əməl etmək lazım olduğunu deməklə kifayətlənməməlidir. Dəyərin məğzini izah etməli və uşağın gündəlik həyatda tətbiq etməsinə yardımçı olmalıdır.

Uşaqlar dəyər verdikləri insanlardan aldıqları məsləhət və dərslərə qarşı çox həssas olurlar. Valideynlərinin dediklərini bir fakt, sübuta ehtiyacı olmayan aksiom kimi qəbul edirlər. Onlar bizim dediklərimizi hopdurucu kağız kimi çəkirlər. Onlara dediyimiz dəyərlər yağlı boya kimi onların təmiz qəlblərinə yazılır, quruyur və həmişəlik orada qalaraq böyüdükə necə insan olmalarını və həyata baxışlarını müəyyən edir. 19-cu başlıqda izah edəcəyimiz ki-

mi **hərəkətləriniz** dəyərləriniz haqda sözlərinizdən daha aydın danışır. Uşaqlarınız sizi müşahidə edir və sadəcə sizin dildə dediyiniz deyil, həmçinin əməldə göstərdiyiniz dəyərləri də öyrənirlər. Unutmayın onlar daim bizi müşahidə edirlər.

Rokfeller ailəsində yetişən uşaqlar erkən yaşlarından maliyyə dəyərlərini öyrənmələri ilə məşhurdurlar. Valideynlərin dünyanın ən zəngin insanlarından olmalarına rəğmən, uşaqlar məktəb pulunu onlara verilən tapşırıqlar vasitəsi ilə qazanmalı olurdular. Sonra isə həmin pulu necə xərcləyəcəkləri haqda məsləhətlər alırdılar. Və təbii nəticə olaraq onlar, varlı ailələrdə böyüyüb bu cür tərbiyə edilməmiş uşaqlardan fərqli olaraq uğurlu biznesmen və iş adamları olurdular.

Bəyəndiyiniz dəyərləri öyrənin. Siz dəyərləri, dərinindən araşdırdıqca öyrənirsiniz. “Diqqətin cəmlənməsi qanunu”na əsasən: “Diqqətinizi üzərində cəmləşdirdiyiniz şey böyüyür və həyatınızda əhəmiyyəti artır”. Bunu belə izah etmək olar: əgər siz xoşladığınız dəyərlərə malik insanlar haqda kitab oxuyur və ya filmə baxırsınızsa və sonra həmin dəyər və hadisə haqda uzun müddət düşünürsünüzsə o zaman həmin dəyər sizin beyninizdə daha da dərinə oturur. Dəyərlər altşıurunuza oturduqdan sonra siz, vəziyyət tələb etdikdə qeyri-iradi olaraq həmin dəyərlərə uyğun davranırsınız. Misal üçün hərbi təlimlər zamanı əsgərlərə vətənpərvərlik, mərdlik, cəsarət, intizam və yoldaşına kömək etmək kimi dəyərlər haqda hadisələr və rəvayətlər danışılar. Bu cür söhbətlərə qulaq asdıqca, müzakirə etdikcə və düşündükcə onların döyüş meyda-

nındakı vurnuxma zamanıda bu dəyərlərə uyğun rəftar etmək ehtimalları artır.

Xarakterin özəyi **həqiqətdir**. Maraqlarınıza uyğun gəlmədikdə belə həqiqəti söylədikdə özünüzü daha yaxşı hiss edir və ətrafdakıların hörmətini qazanırsınız. İnsanlara verəcəyiniz ən böyük qiymət onlara: “Sən düzgün adamsan” deməyinizdir.

Pərəstiş etdiyiniz insanları yamsılayın. Xarakterinizin əsas hissəsi pərəstiş etdiyiniz insanların təsiri ilə formalaşır. Onlar kimlərdir? Həyatınızdakı insanlar və tarixi şəxsiyyətlər arasında pərəstiş etdiklərinizin adlarını yazın və həmin insanlardan örnək götürdüyünüz dəyərlərin siyahısını tutun.

Sağ və ya ölü olmasından asılı olmayaraq istədiyiniz adamla bir gün keçirmək imkanınız olsaydı o kim olardı? Nə üçün məhz həmin adamı seçərdiniz? Onunla nə haqda danışardınız? Ondən hansı məsləhətləri almaq istərdiniz? Bir məqamı da nəzərə alın: həmin adam nə üçün sizinlə vaxt keçirməyə razı olardı? Sizi dəyərli edəcək hansı xüsusiyyət və dəyərləri aşılamsınız özünüzdə? Sizi fərqləndirən nədir?

Xoşladığınız dəyərləri tətbiq edin. Dəyərləri özünüzə lazım olduqda tətbiq etməklə aşılayırsınız. Roma filosofu Epiktetusun dediyi kimi: “Şərait şəxsi formalaşdırır, sadəcə özünü tanımasını təmin edir”. Problemlə üzləşdikdə insan indiyə kimi özündə yetişdirdiyi dəyərlərə uyğun davranır. Biz dəyərləri, xarakterimizin bir hissəsi olana – adət halını alana kimi daim tətbiq etmək və təkrarlamaqla aşılayırıq. Güclü xarakterə malik insanlar, istənilən şəraitdə düşünmədən və tərəddüd etmədən öz də-

yərlərinə uyğun davranırlar. Onlar özlərinə, düz və ya səhv etməkləri haqda sual vermirlər.

Şəxsiyyətin strukturu.

Xarakterin psixikası şəxsiyyətin üç hissəsini özündə birləşdirir: idealınız, təsəvvürünüz və özünüzdə verdiyiniz qiymət.

Примечание [E421]:

İdealınız. İdealınız, dəyərləriniz, məqsədləriniz, arzularınız və maksimum nə ola biləcəyiniz haqda təsəvvürünüzdən ibarətdir. Başqa sözlə sizin idealınız, digərlərinə ən çox qiymətləndirdiyiniz və özünüzdə aşılamaq istədiyiniz dəyərlər toplusudur. İdealınızın ən əsas hissəsi "aydınlıqdır" sözü ilə ifadə oluna bilər. Güclü insanlar nəyə inandığını və kim olmaq istədiyini aydın görən adamlardır. Onlar hansı dəyərlərə önəm verdiklərini və bu dəyərlərin nə demək olduğunu yaxşı bilirlər. Çəşqınlıq və ya qətiyyətsizlik onlara yaddır. Dəyərlərə aid istənilən məsələdə qətiyyətli və möhkəm olurlar.

Zəif və qətiyyətsiz insanlar isə əksinə, hansı dəyərlərə inanmaqları barədə qeyri-müəyyən və dağınıq olurlar. Müəyyən bir şəraitdə nəyin yaxşı nəyin pis olması haqda düşüncələri dumanlı olur. Nəticə olaraq da az müqavimətli yolu seçərək impulsiv hərəkət edirlər. Yaxın məqsədlərinə nail olmaq üçün, son nəticə haqda düşünmədən daha asan və qısa olan yolu seçirlər.

Xarakterin tərəqqisi. Biologiyada, canlılar aşağıdan yuxarı, birhüceyrəli planktonlardan üzü yuxarı, ən mürəkkəb varlıq olan insana doğru sıralanmışlar. İnsanlar da

öz növbəsində ən sadədən ən inkişaf etmişlərə doğru sıralana bilirlər. Ən bəsitlər, mənəvi dəyərləri və xarakteri olmayanlardır. Bu insanlar impulsiv olaraq, yaxın və cılız məqsədlərinə nail olmaq üçün asan və qısa görünən yolu seçirlər. Ən mürəkkəb və inkişaf etmişlər isə əksinə heç bir halda, nə maliyyə böhranı, nə fiziki və mənəvi əziyyət və nə də ölüm qorxusu qarşısında belə öz dəyərlərinin əksinə getməzlər.

Corc Vashinqtonun son dərəcə vicdanlı olması, albalı ağacını sındırmasını boynuna alması haqda rəvayətlə sübut olunmuşdur. Birləşmiş Ştatların baniləri eyni düşüncələrlə Müstəqillik Bəyanatında belə yazmışdılar “Beləliklə də biz həyatımızı, gələcəyimizi və vicdanımızı girov qoyuruq”.

“Etibar: Sosial Dəyərlər və Cəmiyyətin inkişafı” kitabında filosof Frensis Fukiyama qeyd etmişdir ki, bütün dünyada cəmiyyət iki hissəyə “Çox etibarlı” və “Az etibarlı”ya bölünə bilər. O, həmçinin iddia edirdi ki, vicdan, mənəvi dəyər və əxlaqa önəm verilən “Çox etibarlı” cəmiyyətlər həm də ən qanunpərəst, azad və perspektivlidir. Şkalanın əks tərəfində isə tiraniya, oğurluq, əxlaqsızlıq və rüşvətin hökm sürdüyü cəmiyyətlər dayanır. Və heç bir istisna olmadan bu cəmiyyətlərin hər biri qeyri-demokratik və kasıbdırlar.

Etibar açardır. Etibar insan münasibətləri üçün yağlayıcı maddədir. İnsanlar arasında etibar olduğu yerdə iqtisadi aktivlik yüksək olur və hər kəs inkişaf etmək imkanına malik olur. Digər tərəfdən, etibar olmayan yerdə iqtisadi inkişaf əvəzinə insanlar oğurluqdan müdafiə yolları axtarırlar.

Примечание [E422]:

Birləşmiş Ştatlarda “Konstitusiya” və “Hüquqlar Billi” var. Bu sənədlər, Amerikalıların riayət etməyə razı olduqları qanunları əks etdirir. Onlar hakimiyyətin strukturunu müəyyən edir və bizim haqlarımıza təminat verir. Lakin bu qanunların düzgün işləməsi seçdiyimiz insanların vicdanlı olmasından və qanunları qorumaqlarından asılıdır. Yalnız güclü xarakterə malik olub gələcəyi düşünən insanlar iqtisadiyyatımızın və sosial sistemimizin davamlı inkişafını təmin edə bilirlər. Və qanunlar məhz bu cür insanların inkişaf edərək cəmiyyətin yüksək təbəqəsini təşkil etmələrinə yönəlmişdir. Lakin sistem ideal deyil, qısa müddətə olsa belə, bəzən layiq olmayanlar da yüksək pillələrdə yer ala bilirlər. Amerikalıların sadəcə vicdan və ləyaqət tələbləri sonunda cəmiyyətin vicdansız və ləyaqətsiz adamlarının üzə çıxıb ifşa edilməsi ilə nəticələnir. Güclü xarakterə malik ləyaqətli insanlara olan tələb tükənməzdir.

Təsəvvürünüz (Özünüzü necə təsəvvür etməyiniz):
Daxili Güzünüz. Xarakterinizin ikinci hissəsi **təsəvvürünüz** – özünüzü necə təsəvvür etməyinizdir. Bu özümüzü necə təsəvvür etməyimiz, necə görməyimiz və nə fikirdə olduğumuzdur. İnsanlar daim özlərini daxildə gördükləri kimi hərəkət edirlər. Bu hər kəsin müəyyən bir hərəkətdən öncə göz atdığı “daxili güzgüdür”. Biz özümüzü təmkinli, pozitiv, ləyaqətli və güclü xarakterə malik biri kimi gördükdə hərəkətlərimizdə də buna uyğun davranırıq. Özünüzü və vəziyyəti kontrolda saxladığınızı hiss edirsiniz. Ətrafınızdakı insanların sizə qarşı hörmətləri artır. Əlavə olaraq siz öz prinsip və dəyərlərinizə uyğun hərəkət etdikdə öz gözünüzdə ucalırsınız. Özünüz haqda da-

ha yaxşı fikirdə olursunuz, daha xoşbəxt və özünə əmin olursunuz. Daxilinizdəki bu dəyişiklik isə hərəkətlərinizdə də əks olunur və sizi yüksək dəyərlərə malik güclü xarakterli biri kimi göstərir. Sizin özünüzü daha yüksək qiymətləndirməyiniz digər insanların sizi yüksək qiymətləndirməsinə səbəb olur. Özünüzü ləyaqətli və güclü xarakterli biri kimi gördükdə digər insanlara qarşı daha mədəni, alicənab və anlayışlı olursunuz ki, bunun da nəticəsi olaraq onlar sizi güclü xarakterə malik ləyaqətli bir insan kimi görürlər.

Özünüzü nə qədər dəyərləndirirsiniz. Xarakterinizin üçüncü hissəsi **özünüzü dəyərləndirməyinizdir.** Bu özünüz haqda nə fikirdə olmağınız, emosional əsasınızdır. Özünüzü dəyərləndirməyiniz “özünüzü nə qədər xoşlamağınız” kimi izah edilə bilər ki, əslində bu daha geniş bir anlamdır. Özünüzü nə qədər çox qiymətləndirərsəniz bir o qədər optimist və pozitiv olarsınız. Özünüzü həqiqətən də əhəmiyyətli insan kimi dəyərləndirdikdə digərlərini də bir o qədər əhəmiyyətli insan kimi dəyərləndirəcəksiniz.

Özünüzü dəyərləndirməyiniz, əsasən özünüzü necə təsəvvür etməyinizdən asılıdır ki, bu da sizin arzuladığınız insan olmaq istiqamətində fəaliyyətinizi nizamlayır.

İdeal hesab etdiyiniz insan xarakterinə uyğun davranıqca öz gözünüzdə daha dəyərli olursunuz və özünü zə hörmətiniz artır. Özünüzü daha xoşbəxt hiss edir və ətrafdakı insanlara qarşı məhəbbətiniz artır. Və bunun da qarşılığı olaraq onların sizə qarşı məhəbbəti və hörmətləri artır. İdeal hesab etdiyiniz xarakterə və yüksək mənəvi dəyərlərə uyğun hərəkət etdikcə həyatınızı inkişafa

doğru nizamlayırsınız. Həyatınızın bütün sahələrində uğurla üzləşməyə başlayacaqsınız.

Xəyalınızdakı ideal insan modeli xarakterinizin formalaşdırılmasında çox böyük təsirə malikdir. İdeal hesab etdiyiniz insanın xarakterinə pərəstiş etdikcə həm iradi və həm də qeyri-iradi olaraq ona oxşamağa çalışırsınız. Bunun üçün də oxşamaq istədiyiniz insan modelinin mümkün qədər aydın olması vacibdir.

Daima Uyğun davranın.

Mənəvi dəyərlərinizə uyğun davrandıqca özünüzü **xoşbəxt** hiss edirsiniz. Hər hansı bir səbəbdən güzəştə gedib dəyərlərinizə uyğun davranmadıqda özünüzü **pis** hiss edirsiniz. Və uyğun olaraq da, güzəştə getdikcə özünüzlə inamınız və hörmətiniz azalır. Özünüzü qətiyyətsiz, zəif və narahat hiss edirsiniz. Dəyərlərinizi qurban verdikcə daxilinizdə, qəlbinizin dərinliyində nə isə fundamental bir yalnışlığın olduğunu hiss edirsiniz.

İnsanın demək olar bütün problemləri, yüksək dəyərlər və daxili inanclara dönməklə həll edilə bilər. Dönüb arxaya baxdıqda yəqin ki, həyatınızda, kapitalınızı qorumaq, işinizi və ya kiminləsə hansısa bir əlaqəni itirməmək üçün güzəştə gedərək dəyərlərinizə zidd davrandığınız məqamların olduğunu görəcəksiniz. Hər dəfə belə vəziyyətdə siz özünüzü pis hiss etmiş və sonunda hər şeyi buraxıb boş vermişsiniz. Və xarakterinizin gücü hesabına, sonunda boş verib getmədikdə özünüzü necə hiss etmişdiniz? Əla! Hər dəfə, iradə və xarakterinizin gücün-

dən istifadə edərək dəyər verdiyiniz prinsiplərə dönərkən siz, bütün qəlbinizi dolduran sevinc və xoşbəxtlik hissi ilə mükafatlandırılırsınız. Özünüzü daha enerjili və sərbəst hiss edirsiniz. Və bu addımı daha öncə atmadığınız üçün təəssüf edirsiniz.

Düzgün olanı edin.

Daxili intizam və iradəyə əsaslanan xarakter formalaşdırma prosesində uzaq məqsədli düşünmək vacibdir. Hərəkətlərinizin gələcəkdə verəcək nəticələri haqda nə qədər çox düşünsəniz indiki hərəkətlərinizin düzgün olma ehtimalı bir o qədər çox olacaq. Seçim etməli və ya qərar verməli olduqda həmişə sehrli suala müraciət edin: "Burada ən vacibi nədir?" Emmanuel Kantin aforizmindən praktikada istifadə edin: "Hər bir hərəkətinizin bütün insanlar üçün sanki qanun olacağı kimi davranın". Xarakterin inkişaf etdirilməsində ən vacib sullardan biri: "Əgər bütün insanlar mənim kimi olsaydı dünyamız necə olardı?" Prinsiplərinizə zidd olan hərəkət etdikdə dərhal bunu özünü xətlərdən, öz yolunuza dönmə, "Bu mənə oxşamır! Mənə yaraşan hərəkət deyil!" deyən və mümkün-dürsə düzəliş edin, mümkün olmadıqda isə gələn dəfə prinsiplərinizə sadıq qalacağınıza söz verin.

Nəyin üzərində dayanırsınızsa o inkişaf edir.

Əgər bugünkü vəziyyətinizdə prinsiplərinizə əməl edə bimirsinizsə, dərhal vəziyyəti dəyişin, elə bu dəqiqə hərəkətə keçin və vəziyyəti düzəldin. Belə bir qədim hind rəvayəti var: *Müəllim şagirdinə deyir: "Mənim çiyinlərimdə iki canavar oturub. Sol çiyindəki qara canavardı və məni daim pis əməllərə təhrik edir. Sağ çiyindəki isə ağ canavardı və məni yaxşı işlərə ruhlandırır."* Onda şagird soruşur: *"Onlardan hansı daha güclüdür"* Müəllim cavab verir: *"Daha çox bəslədiyim!"*

Konsentrasiya qanununa uyğun olaraq diqqətinizi nəyin üzərində çox cəmləyirsinizsə o inkişaf edir. Dəyər verdiyiniz prinsiplər haqda düşündükcə onlar sizin alt-şüurunuzla nüfuz edir və sonda siz özünüzdən asılı olmayaraq həmin prinsiplərə uyğun hərəkət edirsiniz. Xarakterinizi prinsiplərinizə uyğun formalaşdırmaq üçün hər dəfə daxili-intizam və iradəninizi sınağa çəkdikdə siz daha güclü və parlaq şəxs olmaq istiqamətində sürətlə irəliləmiş olursunuz.

Tapşırıqlar:

1. Sağ və ya ölü olmasından asılı olmayaraq pərəstiş etdiyiniz 3 şəxsin adını yazın və onların hər birində ən çox qiymətləndirdiyiniz 1 xüsusiyyəti deyin.
2. Özünüzdə ən çox formalaşdırmaq istədiyiniz xüsusiyyəti müəyyən edin.
3. Özünüzü ən rahat hiss etdiyiniz və olmaq istədiyiniz şəxs kimi apardığınız situasiyaları qeyd edin.
4. Hansı hallarda özünüzü daha çox qiymətləndirirsiniz?
5. Artıq istədiyiniz xarakterə malik olmuş olsaydınız indiki hərəkətlərinizdən nəylə fərqlənərdiniz.
6. Adınız çəkilərkən insanların yadına hansı xüsusiyyətinizlə düşmək istərdiniz və bunun baş verməsi üçün nə lazımdır?
7. Hansı sahədə daha etibarlı və güclü olmaq istərdiniz?

III HİSSƏ

Daxili-İntizam və Cavabdehlik

“Biznesdə uğur qazanmaq istəyən şəxs adətlərin gücünü və təsirini başa düşməlidir. İşinə mane olan adətləri tərgitməyə və uğur qazanması üçün tələb olunan adətləri özündə aşılamağa hazır olmalıdır.”

Pol Qetti

Öz həyatınız üçün cavabdehliyi üzərinizə götürmək bacarığı və iradəsi uğur, nailiyyət, sağlamlıq və xoşbəxtlik üçün son dərəcə vacib amildir. Həyatınızdakı uğursuzluqlarda digər insanları, cəmiyyəti, təşkilatları, şəraiti və bir sözlə özünüzdən başqa hər kəsi və hər şeyi günahlandırmaq mənəviyyatınızı kasadlaşdırır, iradənizi zəiflədir və xarakterinizi məhv edir. Sonsuz bəhanələr axtarışına gətirib çıxarır. Siz diqqətinizi uğur qazanmaq üzərində cəmləşdirmək əvəzinə bəhanələr axtarmaqla məşğul olursunuz.

Mənim nəhəng kəşfim.

İyirmi-bir yaşım olarkən mən kiçik bir mənzildə yaşayırdım və tikintidə fəhlə işləyirdim. Səhər saat 5-də yuxudan qalxırdım ki, üç avtobus dəyişərək saat 8-də işə çatım. Evə axşam 7-dən tez gələ bilmirdim. Qazandığım pul məvacibdən-məvacibə güclə çatırdı, şəxsi maşın haqda söhbət belə gedə bilməzdi, paltarım yalnız ehtiyacım olan qədər idi, pul toplamaq isə demək olar mümkün olmur.

du. Evdə nə radio, nə də televizorum var idi. Qışın oğlan çağı idi, havanın temperaturu mənfi 10 dərəcəyə yaxın idi və mən nadir hallarda axşam çölə çıxırdım. Ölümcül yorğun olmadığım hallarda kiçik mətbəxdə oturub kitab oxuyaraq mürgü vururdum. Və belə bir axşamların birində, yenə də mətbəxdə kitab oxuyarkən qəfil mənə aydın oldu ki, "Bu mənim həyatımdır!" Hansısa teatr tamaşasının məşqi deyil, Mənim Həyatımdır. Tamaşa artıq səhnədədir və mən də baş rolun ifaçısıyam. Bu fikir beynimdə qığılı-cım kimi alışdı. Mən ətrafıma, dərissqal mənzilimə və özümə baxdım və ali təhsilə malik olmadığımı xatırladım. İxtisaslaşdığım yeganə sahə fiziki iş idi. Qazancım yalnız əsas tələbatımı ödəməyə yetirdi. Və anladım ki, mən özüm dəyişməyə nə kimi heç nə dəyişməyəcək. Bunu kim-sə başqası mənim yerimə etməyəcək. Daha dəqiq desək bu, məndən başqa heç kimi maraqlandırmırdı. Həmin andan öz həyatım və həyatımda baş verən hər şeyə görə məsuliyyətin yalnız öz üzərimə düşdüyünü anladım. MƏN cavabdehəm! İndi olduğum vəziyyətə görə çətin uşaqlıq keçirməyi və ya nə isə başqa bir şeyi günahlandıra bilməzdim. Cavabdeh mən özüməm. Sükan mənim əlimdədir. Bu mənim həyatımdır və mən nə isə dəyişmək üçün hərəkətə keçməsəm həyatım ətalət qüvvəsi hesabına yuvarlanıb gedəcək. Bunu dərk etməklə mənim həyatım dəyişdi. Bir daha əvvəlki adam olmadım. Həmin andan etibarəm get-gedə həyatıma görə daha çox cavabdehlik götürməyə başladım. İşimi qovulmamaq xatirinə yalnız minimum səviyyədə deyil, bütün bacarığımı sərf edərək görmək cavabdehliyini götürdüm. Maliyyə vəziyyətim, sağlamlığım və xüsusən də gələcəyimə görə cavabdehliyi

qəbul etdim. Ertəsi gün nahar fasiləsində yaxınlıqdakı kitab dükanına getdim və mənə faydası dəyəcək kitabları almaq adətinə start verdim. Həyatımı şəxsi inkişaf və mümkün olan bütün sahələrdə daimi təhsilə həsr etdim. Biznes həyatımın yerdə qalan hissəsini, indinin özünə kimi nə isə öyrənmək lazım gəldikdə dərhal kitablara, audio materiallara, seminarlara və s. bu kimi vasitələrə müraciət edirəm. Mənə aydın oldu ki, qarşıya qoyulan məqsədə nail olmaq üçün lazım olan hər şeyi öyrənmək olar.

Zamanla dərk etdim ki, insanların tam 80 faizi öz həyatlarına görə cavabdehliyi öz üzərlərinə götürümlər. Onlar həyatlarında xoşları gəlməyən hər şeyə görə digərlərini günahlandırır, şikayət edir və bəhanələr gətirirlər. Bu yolla onlar, bütün potensiallarını və uğur şanslarını məhv edirlər.

Uşaqlıqdan yetkinliyə.

Uşaq yaşlarından insanlar öz həyatlarına görə cavabdehliyi digərlərində görməyə adət edirlər. Bu təbii-dir. Uşaqlara görə cavabdehliyi valideynlər daşıyır. Uşaqların yerinə bütün qərarları onlar verirlər. Uşağın nə yeyəcəyi, nə geyinəcəyi, hansı oyuncaqlarla oynayacağı, hansı məktəbə gedəcəyi, boş vaxtını nəyə sərf edəcəyi haqda qərarları valideyn verir. Uşaqlar sadələvh, təcrübəsiz və biliksiz olduqlarından valideyn tərəfindən idarə edilməkləri daha yaxşıdır.

İnsanların çoxu böyüdükdə belə həyatlarında baş verənlərə görə digərlərini cavabdeh hesab edirlər. Günah onların deyil, başqasınındır. Səhvi onlar deyil, kimsə başqası edib. Onlar başqa adamın səhvinin qurbanı olublar. Nəticədə, insanların əksəriyyəti həyatlarında baş verən yalnızlıqlara görə başqasını günahlandırır və bəhanələr gətirirlər.

Valideynlərinizin səhvlərini adlayın.

Uşaq vaxtı valideynləriniz sizi etdiyiniz hansısa səhvə görə tənbeh edəndə bu günahkarlıq hissi sizin alt-şüurunuzda çökür. Valideynləriniz sizi fiziki və ya mənəvi cəhətdən cəzalandırarkən siz özünüzü dəyərsiz və yararsız hiss edirsiniz. Onlar məhəbbətlərini boğub sizi sözə baxmadığınızı üçün cəzalandırarkən siz özünüzü nalayiq və qiymətsiz sayırsınız. Və sonunda bütün bu neqativ hisslər sizin xarakterinizə hopur, özünüzü qurban kimi hiss etməyinizə və həyatınıza görə digərlərini cavabdeh bilməyinizə səbəb olur. Kritikaya çox yer verilən evdə böyüyən uşaqların əksəriyyətində “Mən kifayət qədər yaxşı deyiləm” hissi formalaşır. Bu hissə görə biz özümüzü digərləri ilə müqayisə edirik. Biz, daha xoşbəxt və inamlı görünən insanları özümüzdən üstün hesab edirik. Bizdə dəyərsizlik hissi formalaşır. Bu emosional tələ ola bilər.

Ölümçül səhv.

Əgər biz hər hansısa bir səbəbdən digərlərinin bizdən **yaxşı** olmasını düşünürüksə onda uyğun olaraq özümüzü onlardan **pis** hesab edirik. Onları özümüzdən “dəyərli” hesab etdikdə, özümüzü “dəyərsiz” hesab etmiş oluruq. Bu dəyərsizlik və ya qiymətsizlik hissi şəxsi problemlər kimi bir çox siyasi və sosial problemlərinə əsasını təşkil edir.

Uşaqlıqda məruz qaldığımız kritikanın dağıdıcı təsirinin nəticəsi olan günahkarlıq və dəyərsizlik hissini boğmaq üçün biz digər insanların və şəraitin üzərinə cumaraq onları günahlandırırıq. Həyatımızda hər hansısa bir uğursuzluq baş verdikdə biz dərhal ətrafımıza baxaraq, “Kimi günahlandırmaq olar?” deyə axtarıq.

Əksər dinlər günah konsepti öyrədirlər ki, onlara əsasən nə isə yalnışlıq olduqda kim isə günahkardır. Kim-sə cəzalandırılmalıdır. Bütün bu günah və cəzalandırma ideyası qəzəb, kin və məsuliyyətsizliyin artmasına səbəb olur.

Məsuliyyətsizlik mövqeyi.

Bu gün məhkəmələr, həyatlarında baş vermiş yalnışlıqlara görə təzminat tələb edən insanlarla doludur. Ambisialı vəkillərin köməyinə arxalanaraq insanlar məhkəmələrə müraciət edərək, özləri günahkar olduqları halda belə kompensasiya tələb edirlər.

İnsanlar məsuliyyət götürmək istəmirlər. Onlar isti kofeni üstlərinə dağdır və buna görə onlara isti kofe satmış kafeni günahlandırırlar. Sərxoş vəziyyətdə sükana əyləşib qəza törədirlər və bunun günahını avtomobil istehsalçısında görürlər. Bütün hallarda insanlar məsuliyyətdən qaçır, günahı başqasının üzərinə yıxır və bu azmış kimi təzminatda tələb edirlər.

Neqativ emosiyaların ləğv edilməsi.

İnsanların çoxunun müəyyənləşdirici faktoru xoşbəxt olmaq istəyidir. Xoşbəxtliyin əsası neqativ emosiyaların olmamasıdır. Neqativ emosiya olmadıqda qəlbimiz pozitiv emosiyalarla dolu olur. Beləliklə, siz həqiqətən xoşbəxt olmaq istəyirsinizsə bütün həyatınızın əsas məqsədi və işi neqativ emosiyaların ləğv edilməsi olmalıdır.

Neqativ emosiyalar həddən artıq çoxdur. Ən geniş yayılmışları günahkarlıq, paxıllıq, qısqanlıq, qorxu və düşmənçilikdir ki, onların hamısı birlikdə, daxili və ya xarici olmasından asılı olmayaraq qəzəbi formalaşdırır. Qəzəb, başqalarına ifadə edilmədikdə, qəlbinizdə saxlandıqda daxili, başqalarını tənqid etmək və hücum etmək formasında biruzə verildikdə isə xarici olur.

Psixoloji xəstəlik.

Psixoloji xəstəliyin əsas səbəbi neqativ emosiyalardır. Bu, beynin bədəni xəstə etdiyi hallardır. Neqativ emo-

siyalar, xüsusən qəzəb şəklində ifadə edildikdə, immun sistemini zəiflədir və adamı soyuq, zökəm və digər xəstəliklərə qarşı zəif edir. İdarəedilməz qəzəb partlayışı infarkt, beyinə qansızması və nevroza səbəb ola bilər.

Möhtəşəm kəşf: Neqativ emosiyaların, xüsusən qəzəbin mövcudluğu insanların həyatlarındakı yalnızlıqlara görə başqa bir insanı və ya şəraiti günahlandırmaq adətindən qaynaqlanır.

Özünü, həyatındakı problemlərinə görə digərlərini günahlandırmaqdan çəkəndirmək güclü daxili-intizam tələb edir.

Kim olmağınız, nəyə malik olmağınız və həyatınızda baş verən hər şeyə görə bütün məsuliyyəti öz üzərinizə götürmək güclü daxili-intizam tələb edir. Fırtına və zəlzələ kimi sizdən asılı olmayan hadisələrdə belə, siz bu hadisələrə verdiyiniz reaksiyaya görə cavabdehsiniz. Şüurlu şəkildə neqativ emosiyaları qovaraq həyatınızı yaxşı məcraya yönəldəcək və insanlarla münasibətlərinizi yaxşılaşdıracaq pozitiv şeylər düşünmək güclü özünüidarə və daxili-intizam tələb edir. Əvəzində əldə edəcəyiniz nəticə möhtəşəm olacaq.

Günahlandırmaq asandır.

Az müqavimətli yolla gedərkən ən geniş yayılmış düşüncəsiz hərəkət hansısa bir səbəbdən baş vermiş yalnızlığa görə başqasını günahlandırmaqdır. Başqalarını günahlandırmağa adət etmiş insanlar tez-tez nəyəsə görə qəzəblənirlər. Gözlənilmədiyi kimi işləmədiyinə görə hansısa

cansız əşyanı günahlandırmaq o qədər absurddur ki, bunu dəliliyin bir addımlığı hesab etmək olar. Bəziləri ilişən qapıya əsəbləşir. Bəziləri iş görərkən səhvə yol verdikdə əllərindəki alətlərini lənətləyir. Digərləri avtomobilin işə düşməsinə əsəbiləşir.

Neqativ emosiyalar əleyhinə zərdab.

Neqativ emosiyaların ləğv edilməsinin ən asan və qısa üsulu “Mən məsuliyyətliyəm!” deməkdir. Qəzəbinizi işə salacaq ya da neqativ emosiya oyadacaq bir şey baş verən kimi onun təsirini neytrallaşdırmaq üçün dərhal öz-özünü dəyir: “Mən məsuliyyətliyəm!” Əvəzetmə qanununa əsasən siz neqativ emosiyaları pozitivlə əvəz edə bilərsiniz. “Mən məsuliyyətliyəm” dedikdə, iki emosiya eyni vaxta mövcud ola bilmədiyindən, siz avtomatik olaraq neqativ emosiyayı qovmuş olursunuz. Məsuliyyəti öz üzərinə götürərək eyni vaxtda qəzəbli qalmaq mümkün deyil. Sakitləşmədən və soyuqqanlılıqla diqqətini işin üzərinə yönəltmədən cavabdehliyi öz üzərinə götürmək mümkün deyil.

Nə qədər ki, həyatınızdakı uğursuzluqlara görə başqalarını günahlandırırırsınız siz “Psixoloji uşaq” olaraq qalacaqsınız. Özünü kiçik və köməksiz uşaq kimi görməkdə davam edəcəksiniz. Və əksinə, başınıza gələn hər bir işə görə məsuliyyəti öz üzərinizə götürdüyünüz zaman “Psixoloji yetkin”ə çevriləcəksiniz. Artıq özünü qurban kimi deyil, lazım olan imkanlara malik cavabdeh insan kimi görəcəksiniz.

Anonim alkoqolik görüşlərində, alkoqol aludəçiliyi problemini yaşayan insanlar yığıncaq təşkil edirlər. Və bu yığıncaqlar zamanı bir fakt aydın olur ki, onlar alkoqol asılılıqları və həyatlarındakı digər problemlərə görə məsuliyyəti öz üzərlərinə götürməyəne kimi vəziyyəti düzəltmək mümkün deyil. Bu fakt yalnız alkoqol asılılığı problemi yaşayan insanlar üçün deyil, həyatında istənilən cür problemlə üzləşən hər kəs üçün doğrudur.

Pul və Emosiyalar.

Həyatımızdakı problemlərin əksəriyyəti pul ilə bağlıdır: pulu qazanmaq, xərcləmək, yatırım etmək və ya itirmək. Və uyğun olaraq neqativ emosiyalarımızın da çoxu pulla bağlıdır. Fakt isə ondan ibarətdir ki, maliyyə vəziyyətinizə görə siz özünüz cavabdehsiniz. Seçim də, Qərar da sizindir. Maliyyə vəziyyətinizin pis olmasına görə başqalarını günahlandıra bilməzsınız. Sükan sizin əlinizdədir. Yalnız, qazancınıza (peşəni siz özünüz seçirsiniz), ödəniləcək hesablara (hesablar sizin xərclərinizə uyğun gəlir) və yatırımlarınıza görə cavabdehliyi öz üzərinizə götürdükdən sonra “iqdisadi uşaqlıqdan” , “iqdisadi yetkinliyə” keçə bilərsiniz.

Cavabdehlik və Kontrol

Öhdənizə götürdüyünüz cavabdehlik və həyatınız üzərindəki şəxsi kontrolunuz arasında birbaşa əlaqə var.

Daha çox cavabdehlik götürdükcə daha çox kontrola malik olursunuz. Və daha çox kontrola malik olduqca özünüzdə daha xoşbəxt hiss edirsiniz. Cavabdehliyiniz çoxaldıqca özünüzdə daha güclü, bacarıqlı və həyatınızı mənalı hiss edirsiniz. Hərəkətlərinizə görə cavabdehliyi öz üzərinizə götürmək, sizi xoşbəxtlikdən uzaq salan neqativ emosiyaları məhv edir.

“Mən cavabdehəm” demək istənilən situasiyada neqativ emosiyalara qarşı zərdab rolunu oynayır. Sonra isə baş verən hadisədə nəyə görə cavabdeh olduğunuzu aydınlaşdırın. Aqlınız, hər iki tərəfi iti olan qılnc kimidir. Hər iki istiqamətdə kəsə bilər. Aqlınızı baş vermiş hadisədə günahkar axtarmağa və yaxud da nə də səhv etdiyinizi və vəziyyəti düzəltmək üçün yollar axtarmağa sərf edə bilərsiniz. Siz ya bəhanə edə bilərsiniz ya da inkişaf edə bilərsiniz. Seçim özünüzdür! Hətta siz işdə olduğunuz zamanı kim isə avtomobilinizi zədələmişsə, siz hadisəyə görə bilavasitə cavabdehlik daşımasanızda, ona verəcəyiniz reaksiyaya görə cavabdehlik daşıyırsınız.

Şikayət etməyin, izah etməyin.

Lideri, həqiqi üstün şəxsi fərqləndirən cəhət vəziyyətə görə tam cavabdehlik götürmək bacarığıdır. Problem və çətinliklə üzləşdikdə məsələnin həlli yolunu axtarmaq əvəzinə şikayət edən və günahlandırmaq üçün adam axtaran birini həqiqi lider kimi təsəvvür etmək çətinidir. “Cavabdehlik götürmək bacarığı” yüksək inkişafa malik şəxslərin nişanəsidir. Sizin ixtiyarınızda olmayan şeylərə

hırs lənməyəcəyinizə və ruhdan düşməyəcəyinizə təminat verməklə öz həyatınız üçün cavabdehliyi bütünlüklə öz üzərinizə götürürsünüz. Havanın necə olmasına əsəbiləşmədiyiniz kimi, həyatınızda kontrol edə bilmədiyiniz hadisələr baş verdikdə də əsəbiləşmirsiniz. Bundan başqa, keçmişdə baş vermiş hadisələrə görə bu gün əsəbiləşməyinizə və narahatçılıq keçirməyinizə də yol vermirsiniz. Öz-özünüzdə deməlisiniz: “Dəyişdirilə bilməyən şeyə dözmək lazımdı”. Keçmişdə, hətta illər öncə baş vermiş hadisələrə görə insanların kədərlənməsi və əziyyət çəkməsi heyratımızdır. Hər dəfə həmin hadisələri xatırlayarkən neqativ hisslərə qapılır, əsəbiləşir və depressiyaya düşürlər. Amma xoş xəbər də var, istənilən an həmin hadisələr haqda düşünməyi və narahatlıq keçirməyi dayandırmaq olar. Siz keçmişdə baş vermiş hadisələri unudub əvəzində gələcək məqsədləriniz haqda düşünə və planlar qura bilərsiniz. Elen Kellerin dediyi kimi: “Üzünü günəşə çevirəndə kölgələr arxada qalır”.

Özünüidarə.

İstənilən cür özünüidarə emosiyalara görə cavabdehlik götürmək sayəsində əldə edilir. Həyatınızda baş verən hadisələrə görə məsuliyyəti tam öz üzərinizə götürməklə emosiyalarınızı nəzarət altına almış olursunuz. Bəhanələr axtarmaq, şikayət etmək və kənarda günahkar bir adam axtarmağı rədd edirsiniz. Əvəzində, “Mən cavabdehəm” deyib vəziyyəti düzəltmək üçün hərəkətə keçirsiniz.

Yeganə zərdab fəaliyyətdir.

Qəzəb və narahatlıq əleyhinə əsl zərdab, gələcək məqsədlər istiqamətində əməli fəaliyyətdir ki, bu da növbəti hissənin mövzudur. Düşüncə və hissləri cilovlayaraq gələcək məqsədlər istiqamətində əməli fəaliyyətə keçib o qədər məşğul olmaq lazımdır ki, keçmiş narahatlıqlar haqda düşünüb neqativ emosiyaların baş qaldırmasına yol verməyə vaxt olmasın. İradə və daxili-intizamınızı səfərbər edərək həyatınıza görə cavabdehliyi öz üzərinizə götürdükdə siz düşüncə və hisslərinizi tam nəzarətə almış olursunuz.

Tapşırıq:

1. Həyatınıza görə tam cavabdehlik götürün. Şikayət etməyin.
2. Keçmişinizə nəzər salın və sizi hələ də narahat edən şəxs və ya hadisəni seçin. Neqativ hisslərinizi "eşləmək" əvəzinə baş vermiş hadisədə nə səbəbdən cavabdeh olduğunuzu aydınlaşdırın.
3. Keçmişdə sizə mənfi təsir göstərən münasibəti seçin və baş verənlərdə nə üçün cavabdeh olduğunuza üç dəlil gətirin.
4. Keçmişinizdən, sizi hələ də narahat edən bir şəxs seçin və onu sizə vurduğu ziyanı görə tamamilə bağışlayın. Bu sizə emosional azadlıq verəcək.
5. Maliyyə vəziyyətinizə görə tam cavabdehlik götürün və maliyyə vəziyyətinə görə kimisə günahlandırmaqdan vaz keçin.
6. Ailənizə görə tam cavabdehlik götürün və əgər hansısa problem varsa dərhal onun həllinə başlayın.
7. Sağlamlığınıza görə tam cavabdehlik götürün. Dərhal, tam sağlamlıq əldə etmək istiqamətində fəaliyyətə keçin.

IV HİSSƏ

Daxili-İntizam və Məqsədlər

“İntizam, məqsəd və nailiyyətlər arasındakı körpüdür.”

Cim Ron

Aydın məqsədlər müəyyən etmək və hər gün bu məqsədlər istiqamətində işləmək intizamınız uğur üçün lazım olan ən əsas faktordur. Müəyyən bir nailiyyət əldə etmək üçün mütləq məqsəd olmalıdır. Yəqin ki, belə bir deyim eşitmişiniz: “Görmədiyiniz hədəfi vura bilmərsən!”. “Hara gedəcəyini bilmərsənsə istənilən yol səni ora aparacaq.” Və ya Veyn Qretskinin dediyi kimi: “İstifadə etmədiyiniz hər bir atış itirmiş olursan.” Həyatınızın hər bir sahəsində məqsədlər müəyyən etmək üçün ayırdığınız vaxt sizin həyatınızı tamamilə dəyişmək iqtidarındadır.

3 faiz faktoru.

Yetkin insanların yalnız 3 faizi məqsədlərini müəyyən etmiş, yazmış və plan qurmuşlar və **bu 3 faiz yerdə qalan 97 faizdən qat-qat artıq pul qazanır**. Nə üçün? Cavab çox sadədir, əgər sizin məqsədiniz və bu məqsədə nail olmaq üçün planınız varsa deməli gündəlik fəaliyyətinizi müəyyən edən istiqamətiniz var. Hər gün bir fikrə düşmək, azmaq, ötəri həvəs və lazımsız işlərə vaxt itirmək əvəzinə siz hər gün eyni istiqamətdə - indi olduğunuz yerdən gələcəkdə olmaq istədiyiniz yer istiqamətində fəa-

liyyət göstərirsiniz. Məqsədi olan insanların digərlərindən daha çox nailiyyət əldə etməklərinin səbəbi də məhz budur.

Əsl bəla isə ondadır ki, insanların çoxu artıq müəyyən bir məqsədə malik olduqlarını düşünürlər. Həqiqətdə isə onlar yalnız arzu və ümidlərə malikdirlər. Halbuki, ümid nailiyyət üçün strategiya deyil, arzu isə “hərəkət enerjisinə malik olmayan məqsəd” kimi müəyyən edilir. Kağız üzərinə yazılmayan və plan kimi inkişaf etdirilməyən məqsəd barıtsız gülləyə bənzəyir. Yazılı məqsədə malik olmayan insanlar həyatlarını boş güllələr atmaqla keçirirlər. Çünki onlar məqsəd qoymaq kimi ağır və intizam tələb edən prosesdə iştirak etmirlər, bu isə uğurun qarantıdır.

Uğur qazanmaq şansınızı yüksəldin.

2006-cı ildə “**USA Today**” qəzeti, Yeni İl məqsədlərini müəyyən etmiş insanlar arasında aparılan araşdırmanın nəticələrini dərc etmişdi. Bu insanlar iki hissəyə, Yeni İl məqsədlərini yazan və yazmayanlara bölünmüşdülər. On iki ay sonra yenidən həmin insanlara müraciət edildi və nəticə heyranəmiz oldu. Yeni İl məqsədlərini müəyyən edən lakin heç yerə yazmayan insanların yalnız 4 faizi məqsədlərinə nail ola bilmişdi. Yeni İl məqsədlərini müəyyən **edən və yazanların isə 44 faizi məqsədlərinə nail olmuşdu**. Bu, uğurun 1100 faiz fərqi idi və sadəcə məqsədi kağız üzərinə köçürmək kimi bir neçə dəqiqəlik işin hesabına başa gəlmişdi.

Yazmaq İntizamı.

İyirmi beş il ərzində bir neçə milyon insanla iş təcrübəm göstərmişdir ki, məqsədləri yazmaq, plan qurmaq və hər gün həmin plan üzrə işləmək intizamı, məqsədə nail olmaq şansını on dəfə və ya 1000 faiz artırır. Bu o demək deyil ki, məqsədin kağız üzərində qeyd edilməsi uğura 100 faiz təminat verir, o, uğurun əldə edilmə şansını on dəfə artırır. Məncə bu, yazmaq kimi sadə işə cəmisi beş dəqiqə vaxt ayırmaq üçün kifayət qədər dəyərli səbəbdir. Yazmaq, Psix-Neyro-mühərrik fəaliyyəti adlandırılır. Yazı prosesi bizi düşünməyə və diqqətimizi cəmləməyə vadar edir. O, sizi, özünüz və gələcəyiniz üçün vacib olanı seçməyə vadar edir. Və nəticə olaraq, məqsədini zi kağız üzərinə yazarkən onlar eyni zamanda alt-şüurunuzla həkk olunur ki, sonra da, günün iyirmi dörd saati həmin məqsədlərin reallaşması istiqamətində işləyir. Mən adətən seminar dinləyicilərimə deyirəm: "Yetkin insanların yalnız 3 faizi məqsədlərini yazırlar, yerdə qalanlar isə onlar üçün işləyirlər." Həyatda hər kəsin iki seçimi olur, ya öz məqsədi üçün işləmək ya da başqalarının məqsədi üçün işləmək. Siz hansını seçəcəksiniz?

Uğur, uğursuzluq mexanizminə qarşı.

İnsan beynində iki mexanizm var, uğur və uğursuzluq mexanizmi. Uğursuzluq mexanizmi, az müqavimətli yolu seçmək, çətin lakin faydalı olanı deyil, asan, əyləncəli lakin faydasız olanı etməkdir. Uğursuzluq mexanizmi

həyatımız boyu avtomatik olaraq fəaliyyət göstərir və məhz buna görə də insanların çoxu öz potensiallarını reallaşdırma bilmirlər. Uğursuzluq mexanizmi avtomatik fəaliyyət göstərdiyi halda Uğur mexanizmi məqsəd vasitəsi ilə işə salınır. Qarşınıza məqsəd qoyduqda uğursuzluq mexanizmini saxlayır və həyatınızı yaxşı istiqamətə yönləndirmək iqtidarında olursunuz. Artıq, dənizdə axarın ümidinə qalmış yelkənsiz qayıq deyil, müəyyən bir marşrut üzrə hərəkət edən tam naviqasiya sisteminə malik gəmiyə çevrilirsiniz.

Məqsədin gücü.

Bu yaxınlarda müştərilərimdən biri maraqlı bir əhvalat danışdı. 1994-cü ildə, məqsədləri kağıza yazmağın vacibliyi haqda verdiyim seminarlardan birində iştirak etmişdi. O zaman onun otuz beş yaşı var idi və Naşvilldə avtomobil satışı ilə məşğul olaraq ildə 50 000 \$ qazanırdı. Seminarda iştirak etdiyi həmin gün onun həyatını dəyişmişdi. Məqsədlərini yazmağa, plan qurmağa və hər gün məqsədlərinin reallaşdırılması istiqamətində müəyyən işlər görməyə başladı. On iki il sonra onun illik gəliri 1 milyon dollardan çox idi və iri şirkətlərə xidmət göstərən sürətlə inkişaf etməkdə olan şirkətin prezidenti idi. Onun dediyinə görə, o vaxt beş dəqiqə vaxt sərf edib əl boyda kağız parçasına məqsədlərini yazmasaydı həyatının hansı istiqamətdə inkişaf edəcəyini təsəvvür edə bilmir.

Həyatınızı nəzarət altına alın.

Aristotel yazmışdır ki, insan **teleologik** orqanizmdir, yəni məqsədlə hərəkətə gələn. Aydın məqsədə malik olduqda və hər gün həmin məqsədlər istiqamətində müəyyən işlər gördükdə həyatımıza nəzarət edirik və buna görə də özümüzü xoşbəxt hiss edirik. Bu həmçinin o deməkdir ki, ömür boyu məqsədlər qoymaq və həmin məqsədlər istiqamətində fəaliyyət göstərmək bacarığı özümüzdə aşılaya biləcəyimiz ən vacib xüsusiyyətlərdən biridir.

Göyərçin ən heyratamız quşdur. Onu heyratamız edən, minlərlə kilometr uzaqda olsa belə heç bir çətinlik çəkmədən evinin yerini tapması instinktidir. Siz onu qapalı qutuda gizlədib avtomobilinizin yük yerinə qoya və minlərlə kilometr uzağa gedə bilərsiniz. Amma göyərçini yenə də qutudan çıxarib havaya buraxdıqda o tərəddüd etmədən konkret marşrut üzrə geriye, evinə uçacaq. Bu heyratamız xüsusiyyət yer üzündə yalnız iki canlıya – göyərçinə və insana xasdır. **Sizdə** də bu cür heyratamız xüsusiyyət var! Lakin bu xüsusiyyət baxımından insan və göyərçin arasında xırda fərq var. Göyərçin havaya qalxdıqda evinə aparan marşrutu dəqiq tapır və həmin marşrut üzrə hərəkət edir. İnsanlarda isə əksinə, necə nail olacaqlarını, hansı yolla gedəcəklərini bilmədən məqsəd qoyurlar. Və hansısa möcüzə nəticəsində həmin məqsədə tərəf irəliləməyə başlayır və nail olurlar. Ən təəccüblüsü isə odur ki, məqsədlər də insana doğru hərəkət etməyə başlayır.

Amma buna baxmayaraq insanların çoxu məqsəd qoymaqda yubanır və ya tərəddüd edir. Onlar, “Mən maliyyə müstəqilliyi əldə etmək istəyirəm, amma bunu necə edəcəyimi bilmirəm.” deyirlər. Və nəticə olaraq onlar arzuladıqları “maliyyə müstəqilliyi”ni məqsəd kimi müəyyən etmirlər. Cavab isə xoş sürprizdir: **Məqsədə necə nail olacağınızı bilməyiniz vacib deyil!** Siz sadəcə nə istədiyinizi aydın bilməlisiniz, ona nail olmaq yolunu isə beyninizdəki mexanizm axtarır tapacaq və sizi ona doğru istiqamətləndirəcək. Məsələn, ürəyinizə yatan insanlarla əhatə olunaraq sizin üçün əyləncəli və maraqlı olan bir işdə işləmək qərarına gə bilərsiniz. Siz qarşınıza kağız parçası qoyur və təsəvvür etdiyiniz həmin ideal işin nədən ibarət olduğunu yazırsınız və bundan sonra həmin işi axtarmaq üçün fəaliyyətə başlayırsınız. Bir neçə intervüdən sonra siz nəhayət lazım olan vaxtda lazım olan ofisə daxil olacaq və arzuladığınız ideal işlə rastlaşacaqsınız. Demək olar hər kəs bu vəziyyətlə rastlaşıb. Bu təsadüfdən çox nə istədiyinizi dəqiq müəyyən etmək nəticəsində baş verir.

Məqsədə nail olmağın yeddi addım metodu.

Məqsəd qoymaq və ona nail olmaq üçün yeddi sadə addım var. Məqsədə nail olmağın müxtəlif mürəkkəb metodları var lakin, bu yeddi addım metodu vasitəsi ilə siz qısa müddət ərzində təsəvvür belə edə bilmədiyiniz nailiyyətlər əldə edəcəksiniz.

Addım 1. Nə istədiyinizi dəqiq müəyyən edin. Spesifik olun. Gəlirinizi artırmaq istəyirsinizsə, “daha çox

pul” deyə ümumi anlayış yox, konkret nə qədər qazanmaq istədiyinizi müəyyən edin.

Addım 2. Bunu (birinci addımda müəyyən etdiyiniz istəyinizi) kağız üzərində yazın. Kağız üzərində yazılmamış məqsəd papiros tüstüsü kimidir, havaya üçüb yox olacaq. Bu həm maddi, həm də mənəvi cəhətdən qeyri-müəyyəndir. Yazılı məqsəd isə oxuya, toxuna, görə və lazım gəldikdə dəyişə biləcəyiniz bir şeydir.

Addım 3. Məqsədiniz üçün vaxt təyin edin. Məqsədinizi nə vaxta reallaşdırma biləcəyiniz haqda düşünün və son tarixi kağızda qeyd edin. Məqsəd çox böyükdürsə ona doğru atacağınız addımlar üçün tarix müəyyən edin. Müəyyən edilmiş tarix təkanverici qüvvə rolunu oynayır. Belə bir təzyiqə məruz qaldıqda beyniniz daha iti və effektiv işləyir. Belə bir qayda var: “Qeyri-real məqsəd yoxdur, yalnız qeyri-real vaxt var.” Qoyulan vaxtda məqsədinizə nail olmasanız necə? Sadəcə yeni vaxt müəyyən edəcəksiniz. Qoyulmuş vaxt təxminidir. Bəzən məqsədinizə qoyulmuş vaxtdan tez, bəzən həmin vaxtda və bəzən də gec nail olursunuz. Məqsəd qoyularkən o, şəraitin müəyyənləşdirdiyi şərtlər daxilində olur və bu şərtlər sizin qoyduğunuz vaxtı dəyişməyə səbəb ola bilər.

Addım 4: Məqsədinizə nail olmaq üçün edə biləcəyiniz hər şeyi sadalayın. Henri Fordun dediyi kimi: “Kiçik addımlara bölünərsə, ən ağılsız məqsədlərə belə nail olmaq olar.”

- Məqsədinizə nail olmaq istiqamətində qarşınıza çıxan biləcək daxili və xarici maneə və çətinliklərin siyahısını tutun.

- Məqsədinizə nail olmaq üçün tələb olunan əlavə bilik və bacarıqların siyahısını tutun.
- Məqsədinizə nail olmaq üçün köməyinə ehtiyacınız olacaq adamların siyahısını tutun.
- Etməli olacağınız hər bir şey haqda düşünün və siyahısını tutun. Siyahı mümkün qədər uzun alınmalıdır.

Addım 5: Siyahınızı Ardıcılıq və Vacibliyə əsasən düzəldin. Siyahının ardıcılığa görə düzəldilməsi, nəyi birinci, nəyi ikinci və nəyi daha sonra etmək lazım olduğunu müəyyən etməkdir. Vacibliyə görə siyahını düzəltdikdə isə nəyin daha vacib olmasını müəyyən etməkdir. Bəzi hallarda Ardıcılıq və Vaciblik eyni olsa da çox zaman onlar müxtəlif olurlar. Misal üçün müəyyən bir sahədə biznesə başlamaq istədikdə ardıcılıq baxımından görəcəyiniz birinci iş həmin biznesə aid kitab və digər məlumat mənbələrini əldə etməkdir. Vacibliyə görə isə əsas məsələ, bazar araşdırmasına əsaslanaraq Biznes Plan hazırlamaqdır.

Addım 6: Dərhal planınız üzrə işləməyə başlayın. Birinci addımı, sonra ikinci, sonra isə üçüncü addımı atın. Dərhal əməli fəaliyyətə keçin. Sabaha saxlamayın, iti olun, yubanmadan işə başlayın. Yubatma yalnız vaxt oğrusu deyil həm də həyat oğrusudur.

Uğurlu və uğursuz insanlar arasındakı fərq ondan ibarətdir ki, uğurlu insanlar ilk addımı atmağı, işə başlamağı bacaranlardır. Onlar hərəkətli insanlardır. Uğurlu insanlar, uğura heç bir təminat verilmədiyi halda işə baş-

layanlardır. Uğursuzluq və məyusluqla üzləşəcəkləri halda belə hərəkət edirlər.

Addım 7: Hər gün, əsas məqsədiniz istiqamətində bir iş görün. Bu sizin uğurunuzu təmin edəcək həlledici addımdır. İlin 365, həftənin 7 günü nə isə edin. Sizi əsas məqsədinizə bir az da yaxınlaşdıracaq hər hansısa bir iş görün. Bu iş sizin təcilinizi artıracaq, ruhlandıracaq və enerji verəcək. Təciliniz artdıqca hərəkət etmək, növbəti addımları atmaq və məqsədinizə doğru daha sürətlə irəliləmək asan olacaq. Vaxtınız olmadıqda belə məqsədlər qoymaq və onlara doğru hərəkət etmək asan olacaq və tezliklə avtomatik səviyyədə olacaq. Nəticədə aramsız şəkildə öz məqsədlərinizə doğru irəliləmək bacarığı formalaşdıracaqsınız.

On məqsəd tapşırığı.

Bu mənim rast gəldiyim ən güclü məqsədə nail olma metodudur. Bunu bütün tələbələrimə öyrədirəm və özüm də hər gün istifadə edirəm.

Ağ vərəq götürün. Vərəqin baş tərəfində “Məqsədlərim” sözü yazın və tarix qoyun. On iki ay ərzində nail olmaq istədiyiniz on məqsədi yazın. Məqsədlər maliyyə vəziyyəti, ailə münasibətləri, sağlamlıq və peşəkar həyata aid ola bilər. Yazdığınız məqamda onlara necə nail olacağınız barədə narahat olmayın. Sadəcə bacardığınız qədər sürətlə yazın. Üç və ya beş dəqiqə ərzində ən azı on məqsəd yazmaq lazımdır.

Bir məqsəd seçin.

On məqsəd yazdıqdan sonra təsəvvür edin ki, istəyiniz kifayət qədər güclü və aramsız olsa onların hamısına nail ola bilərsiniz. Sonra isə təsəvvür edin ki, sehrli çubuğunuz var və onun vasitəsi ilə on məqsəddən hər hansı birini iyirmi-dörd saat ərzində gerçəkləşdirə bilərsiniz. Məqsədlərdən hansının reallaşması həyatınızda daha çox pozitiv təsirə malik olacağını müəyyən edin. Onlardan hansı həyatınızı daha parlaq edəcək? Hansı məqsədin reallaşması sizi daha da ruhlandıracaq və o biri məqsədlərin reallaşması üçün işləməyə həvəsləndirəcək? Həmin məqsədi müəyyən etdikdə onu qırmızı dairəyə alın və yeni bir vərəqin başında onu yazın. Bu sizin “Əsas məqsəd”iniz olacaq. O, sizin gələcək planlarınız üçün istinad nöqtəsi olacaq.

Plan qurun

“Əsas məqsəd”i tam aydınlığı və dəqiqliyi ilə müəyyən etdikdən sonra onu reallaşdıracağınız vaxtı müəyyən edin. Sizin bütün varlığınızı məqsədinizin reallaşdırılmasına yönəltmək üçün beyninizə konkret tarix lazımdır.

Məqsədinizə nail olmaq üçün edə biləcəyiniz hər şeyin siyahısını tutun. Həmin siyahını Ardıcılıq və Vacibliyə görə sıralayın. Planınızda ən vacib və ya məntiqə uyğun addımı seçin və hərəkətə keçin. İlk addımı atın. Nə isə edin, bir iş görün.

Məqsədinizə nail olana kimi hər gün o istiqamətdə müəyyən bir iş görməyə qərar verin. Və bu andan, əgər istəyiniz səmimidirsə, “Uğursuzluq seçimi yoxdur”. Həyatınıza ən çox pozitiv təsiri olacaq məqsədi müəyyən etdikdən sonra ona nail olana kimi yorulmadan, aramsız işləyəcəyinizi və heç vaxt təslim olmayacağınızı özünüzdə söz verin. Sadəcə bu qərar sizin bütün həyatınızı dəyişə bilər.

Başlamaq üçün “Zehni hücum”dan istifadə edin.

Ən mühüm məqsədlərə nail olmaq şansını kəskin şəkildə artıran başqa bir üsul da var. Bu, rast gəldiyim ən güclü yaradıcı düşünmə texnikasıdır. Çox adam məhz bu metoddan istifadə edib varlanmışdır.

Boş vərəq götürün və baş tərəfdə “Əsas məqsəd” inizi sual formasında yazın. Məsələn üçün məqsədiniz müəyyən vaxt ərzində müəyyən bir məbləğ qazanmaqdırsa onda sual təxminən belə olmalıdır: “Bu vaxt ərzində XXX \$ necə qazana bilərəm?” Sonra özünüzü bu suala iyirmi cavab yazmağa vadar edin. Bu zehni tapşırıq yaradıcılığınızı üzə çıxaracaq və əvəllər ağılınıza gəlməyən ideyalar doğuracaq. İlk beş-altı cavab asan olacaq. Növbəti beş cavab bir az çətin olacaq, yerdə qalan on cavab isə daha çətin olacaq. Bu tapşırığı ilk dəfə etdiyinizdə xüsusilə çətinlik çəkəcəksiniz. Lakin buna baxmayaraq iradə və daxili-intizamınızdan istifadə edib özünüzü ən azı iyirmi cavab yazmağa vadar edin. Cavabları yazdıqdan sonra

onları bir-bir nəzərdən keçirin və ən optimal olanı seçib dərhal işə başlayın. Cavablardan biri üzrə işləməyə başladığınızda sanki o biri cavablar da işə düşür və sizi daha da çox işləməyə ruhlandırır.

Səbəb və Effekt Qanunu.

Səbəb və Effekt qanununun ən geniş yayılmış təzahürü “düşüncə səbəb, vəziyyət isə effektdir”. Düşüncələriniz olduğunuz vəziyyəti formalaşdırır. Düşüncələrinizi dəyişdikdə həyatınızı da dəyişmiş olursunuz. Xarici dünyanız daxili dünyanızın güzgüdəki əksidir. Düşüncə tarixindəki ən böyük kəşf çox güman ki, “siz ən çox düşündüyünüz olursunuz” fikridir. Jon Boyl bu fikri daha da genişləndirərək demişdir: “Ardıcıl düşündüyünüz şeyi əldə edə bilərsiniz” İlk dəfə 1939-cu ildə nəşr edilmiş və hələ də ən yaxşı satılan kitablar siyahısında olan “Düşün və Varlan” kitabının müəllifi Napaleon Hill demişdir: “İnsan beyni düşünə bildiyi və inandığı hər bir şeyi əldə edə bilər”. Məqsədiniz haqda aramsız olaraq düşündükdə və gündəlik işlədikdə zehni imkanlarınız sizi həmin məqsədə və onu da sizə doğru hərəkət etdirəcək.

Gündəlik məqsəd qoymaq intizamı sizi güclü, məqsədyönlü və qarşısızalmaz şəxsə çevirəcək. Sizdə özünə-hörmət, inam və özünüqiymətləndirmə formalaşacaq. Məqsədinizə doğru aramsız irəlilədiyinizi hiss etdikcə qarşısızalmaz olacaqsınız.

Növbəti hissədə, şəxsi mükəmməllik formalaşdırmaq üçün daxili-intizamın maddi və mənəvi məqsədləri-

nizə nail olmaq istiqamətində nə qədər vacib addım ol-
ması haqda danışacağıq.

Tapşırıq:

1. Həyatdan nə istədiyinizi aydınlaşdırmaqla, Uğur mexanizmini işə salmaq və Məqsədə nail olmaq mexanizminin kilidini açmaq qərarını məhz bu gün verin.
2. Nail olmaq istədiyiniz on məqsədi yazın. Onları, artıq nail olmuş kimi, indiki zaman formasında yazın.
3. Nail olduğunuz halda həyatınıza ən çox pozitiv təsiri olacaq məqsədi seçin və təzə vərəqə yazın.
4. Həmin məqsədə nail olmaq üçün görə biləcəyiniz hər bir işi yazın. Bu siyahını ardıcılıq və vaciblik üzrə tərtib edin.
5. Məqsədinizə nail olmaq üçün ən azı iyirmi vasitə müəyyən etməklə "Zehni hücum" edin və onlardan ən səmərəlisi üzrə fəaliyyət göstərməyə başlayın.
6. Ən əsas məqsədinizə nail olmaq üçün **hər gün** nə isə edin.
7. Daim özünü "Uğursuzluq seçim deyil!" deyə təkrarlayın. Nə olur olsun, təslim olmayacağınıza söz verin.

V HISSƏ

Daxili-İntizam və Şəxsi mükəmməllik

“Biz, aramsız nə ediriksə oyuq; mükəmməllik isə müəyyən bir iş deyil, adətdir.”

Aristotel

Siz ən dəyərli mülkiyyətiniz özünüzsünüz. Həyatınız, potensialınız və imkanlarınız malik olduğunuz ən dəqiq şeylərdir. Və həyatınızın ən əsas məqsədi potensialınızı reallaşdırmaq və maksimum nailiyyət əldə etmək olmalıdır.

Sizin öyrənmək, inkişaf etmək və potensialınızı üzə çıxarmaq qabiliyyətiniz hədudsuzdur. Bu gün insanlar, cavan yaşlarında yeni bilik və bacarıqlar əldə edərək universitet və kolleclər bitirirlər. Beyninizi ayıq və daim maksimum dərəcədə fəaliyyətdə saxlasanız öyrənmək və yadda saxlamaq qabiliyyətiniz ömrünüzün axırına kimi davam edəcək.

Ən dəqiq maliyyə mülkiyyətiniz qazanmaq bacarığıdır. İşləmək qabiliyyətiniz ömürlük qazancın başlıca mənbəyidir. Siz evinizi, avtomobilinizi, işinizi, bank hesabınızı və ümumiyyətlə hər şeyinizi itirə bilərsiniz, lakin nə qədər ki, qazanmaq qabiliyyətiniz var, onların hamısını geri qaytara bilərsiniz.

Ən böyük yatırımınız.

İnsanların çoxu bundan xəbərsizdir. Onlar qazanmaq bacarıqlarını anadangəlmə hesab edirlər. Lakin bu belə deyil. Peşənizi öyrənməyə və bacarığınızı artırmağa sərf etdiyiniz təhsil, təcrübə və ağır zəhmət qazanmaq bacarığının inkişaf etdirilməsinə sərf edilmişdir. Qazanmaq bacarığınız əzələ kimi bir şeydir. İllərlə məşq sayəsində güclənə bilir. Bunun əksi də öz təsirini göstərir: məşq etmədikdə əzələ zəiflədiyi kimi zamanla qazanmaq bacarığı da lazımi təlim görmədikdə zəifləyir. Başqa sözlə sizin qazanmaq qabiliyyətiniz ya **inkişaf**, ya da **tənəzzül** edə bilər. İnkişaf etməsi daimi yatırım və mükəmməlləşdirmə sayəsində baş verir və maddi vəziyyətinizin yaxşılaşması ilə özünü biruzə verir. Tənəzzül isə əksinə diqqətsiz qaldıqda, heç bir yatırım edilmədikdə baş verir və maddi vəziyyətin pisləşməsi ilə müşayiət olunur. Qazanmaq qabiliyyətinizin illər boyu aybaay inkişaf və ya tənəzzül edəcəyi seçimi isə sizin özünüzdən asılıdır.

Siz prezidentsiniz.

Özünüzü “Şəxsi İnkişaf Şirkəti”nizin prezidenti kimi görün. Təsəvvür edin ki, şirkətinizi açıq marketə ictimaiyyət qarşısına çıxaracaqsınız. Şirkətinizi, ilbəl aksiyalarının dəyəri artan bir şirkət kimi təqdim edə biləcəksinizmi?

Sizi bura kimi gətirən burdan o tərəfə apara
bilməyəcək.

Bəzi adamlar, daim bilik və bacarıqlarını artırma-
dıqlarından qazanmaq bacarıqlarını tənəzzülə uğradaraq
dəyərlərini itirirlər. Onlar, bugünkü bacarıqlarının sabah
artıq köhnə olacağını anlamırlar. Başqaları isə anlayır və
uyğun addım ataraq sizi qabaqlamış olurlar.

Yuxarıdakı 20 faizə qatılın.

I Hissədə qeyd etmişdim ki, 80\20 qaydası gəlirə
aidir: cəmiyyətdəki pulun 80 faizi yuxarıdakı 20 faiz
insan tərəfindən idarə olunur və onlara malikdir. **Forbes,**
Fortune, Business Week, Wall Street Journal və **İRS**-ə
əsasən yuxarıdakı 1 faiz amerikalı maliyyənin 33 faizini
idarə edir.

Ən maraqlı fakt; Amerika milyoner və milyarderlə-
rinin çoxu birinci nəsildəndirlər. Onlar iş çox cüzi ya da
bəzi hallarda tamamilə heç bir kapitla malik olmadan
başlamış və qısa zaman kəsiyində böyük kapital qazan-
mışdırlar. Amerikada gəlir dinamikliyi çox yüksəkdir, yə-
ni burada siz ən aşağı gəlirlə iş başlayıb qısa müddətdə
gəlirinizi xeyli artırmaq imkanına maliksiniz. İndi yuxarı-
dakı 20 faiz insanların demək olar hamısı ən aşağı 20
faizdən başlamışdır. İşə başladıkları andan onlar vaxtları
və səylərini digərlərindən fərqli şəkildə idarə etməyə
başlamış və nəticədə maliyyə uğuru eskalatorunda özlə-
rinə yer tapmışdılar.

Potensialınızın hüdudu yoxdur.

Amerikada gəlirlərin orta statistik artımı təxminən 3 faizdir, sadəcə inflyasiya və yaşayışın bahalaşması ilə güclə ayaqlaşa biləcək qədər. Gəlirləri ildə 3 faiz artan adamlar irəli keçə bilmirlər. Onlar sadəcə minimumlarını təmin edəcək işə malikdirlər.

Əslində isə heç kim sizdən daha yaxşı və ya daha ağıllı deyil. Əgər kimsə sizdən daha uğurludursa bu, onun Səbəb və Effekt qanununun onun işinə necə təsir etməsini bilməsi və digər uğurlu adamların etdiyini etməsi deməkdir. Səbəb və Effekt qanununun sizin həyatınıza təsiri “Öyrən və et” şəklindədir.

Şəxsi mükəmməllik sizin qərarınızdır, bu qərarı ya verirsiniz ya da vermirsiniz. Amma öz işinizdə mükəmməlliyə doğru hərəkət olmadıqda siz avtomatik olaraq orta və ya hətta aşağı səviyyəli işçiyə çevrilirsiniz. Heç kim təsadüf və ya sadəcə gündəlik iş getmək nəticəsində mükəmməl olmur. Mükəmməl olmaq üçün qərar vermək və ömürlük onun üzərində çalışmaq lazımdır.

İyirmi birinci əsrin açarı.

Bilik və bacarıq iyirmi birinci əsrin açarıdır. Ola biləcəyiniz ən mükəmməl insan və peşənizdə peşəkar olmaq ömürlük daxili-intizam tələb edir. Zehni hazırlıq fiziki hazırlıq kimidir: hər ikisi ömürlük təlim tələb edir. Ara verdikdə formadan düşürsünüz. Yuxarıdakı iyirmi faizə qoşulmaq və orada qalmaq üçün daim, günbəgün öyrən-

mək və mükəmməlləşmək lazımdır. Daha çox qazanmaq üçün daha çox öyrənmək lazımdır.

Abrahm Linkoln yazmışdır: “Birlərinin zəngin olmaq faktı sizin də ola biləcəyinizə sübutdur.” Necə edildi-yini bilsəniz, digərlərinin etdiyini siz də edə bilərsiniz. Yuxarıda olan hər kəs bir zamanlar aşağıda olub. Orta statistik ailədən çıxmış və ya orta gəlirə malik olmuş və sonradan öz sahəsində peşəkar olaraq zənginləşmiş yüz-lərlə, minlərlə insan var. Və minlərlə insanın etdiyini siz də edə bilərsiniz. Filosof Bertran Russel yazmışdır: “Nə-yinsə mümkünlüyünü sübut edən ən əsaslı dəlil, artıq başqa birinin bunu etmiş olması faktıdır.”

Adini qeyri-adiyə.

Çox zaman ağıl, fərasət və istedadla sizdən geri qalan birinin daha çox nailiyyət əldə etməsinin şahidi olmuşsunuz. Sizdən zəif birinin sizdən uğurlu olmasını görmək çox acıdır. Bəs bu necə baş verir? Cavab sadədir: Onlar həyatlarının müəyyən məqamında, uğurun açarının şəxsi və peşəkar inkişaf olduğunu dərk ediblər.

Məsələnin yaxşı tərəfi odur ki, demək olar bütün lazımlı bacarıqlar öyrənilə biləndirlər. İstənilən biznes bacarığı öyrənilə biləndir. Bu gün hansısa bir sahədə peşəkar olan hər kəs bir zamanlar həmin sahədə biliksiz və təcrübəsiz idi. İstənilən cür satış bacarığını öyrənmək olar. Böyük dövriyyələr edən ən yaxşı satıcılarda bir zamanlar satış üçün zəng etməkdə və ya aylıq satış planını doldurmaqda çətinlik çəkmişdirlər. Pul gətirən bacarıqlar

öyrənilə biləndir. Demək olar bütün zəngin insanlar nə vaxtsa yoxsul olmuşdurlar. Məqsədinizə nail olmaq üçün tələb olunan bütün bacarıqlara yiyələnmə bilərsiniz.

Qərar qəbul edin.

Peşəkar olmaq, gəlirinizi artırmaq və nailiyyətlər əldə etməyə aparan yolun başlanğıc nöqtəsi çox sadədir: **Qərar qəbul edin.** Deyirlər ki, insan həyatının dönüş nöqtəsi, beyində hansısa bir ideyanın parlaması və bu ideya ilə bağlı hərəkətə keçmək qərarı verilən zamandır. Siz təhsil almaq, bacarıqlarınızı yeniləmək və ya yaxşı iş tapmaq qərarı verirsiniz. Yeni biznesə başlamaq qərarı verirsiniz. Müəyyən bir işə başlamaq və ya karyera qurmaq qərarı verirsiniz. Pulunuzu hansısa bir işə yatırmaq qərarı verirsiniz. Ya da öz sahənizdə ən yaxşı mütəxəssis olmaq qərarı verirsiniz.

Çox adam **varlı, xoşbəxt və sağlam** olmaq istədiyini deyir. Lakin (IV Hissədə müzakirə etdiyimiz kimi), arzulamaq və ümid etmək kifayət deyil. Məqsədinizə nail olmaq üçün, lazımı qədər zəhmət çəkməyə və nə qədər olmasından asılı olmayaraq haqqını ödəməyə hazır olmağa qəti qərar verməlisiniz. Bu qərarı vermək və arxanızca körpüləri yandırmağınız. Həmin dəqiqədən etibarən, yuxarıdakı 20 faizə çatmayana kimi daima öz üzərinizdə işləməyi qəti etməlisiniz.

Arxada gələnlərin deyil, liderlərin
ardınca gedin.

Öz sahənizin ən yaxşılarından biri olmaq qərarı
verdikdə ətrafınıza göz yetirin və bu sahədə kimlərin ən
yaxşı olduğunu müəyyən edin:

- Onları hansı cəhət birləşdirir?
- Gündəlik işlərini necə planlaşdırır və təşkil edirlər?
- Necə geyinirlər?
- Necə yeriir, danışır və rəftar edirlər?
- Hansı kitabları oxuyurlar?
- Boş vaxtlarını necə keçirirlər?
- Kimlərlə oturub-dururlar?
- Hansı kurslara gedirlər?
- Avtomobil sürərkən hansı audio proqramları dinləyir-
lər?

Bunlar, uğurlu insanların, sizin də etməli olduğunuz
nələri etdiklərini müəyyən etmək üçün lazım olan sualla-
rın bir hissəsidir. Hər şeyə rəğmən, görmədiyiniz hədəfi
vura bilməzsiniz.

Nümunə götürmək üçün düzgün modelin seçilməsi
gələcəyinizə güclü təsir göstərəcək. “Nailiyyətli Cəmiy-
yət” kitabının müəllifi və Harvard universitetinin doktoru
Devid Maklelland belə bir nəticəyə gəlmişdir ki, “nümu-
nə götürəcəyiniz qrup” nailiyyətlərinizin 95%-ni müəy-
yən edir. Sizin geyiminiz, rəftarınız, düşüncə və həyat tər-
ziniz vaxtınızın çox hissəsini paylaştığınız insanlarla
eyniləşir.

Qartallarla uçun.

Bir neçə il öncə seminar iştirakçılarımın biri mənə öz hekayətini danışmışdı. Bob Barton, dediyinə görə, karyerasını iyirmi yaşında, nəhəng bir şirkətin otuzdan yuxarı satıcısı olan filialında başlamışdı. Özü də təzə işçi olduğundan vaxtını digər təzə işçilərlə birgə keçirirdi. Necə deyərlər **“quşun lələkləri birgə uçar”**. Bir-iki aydan sonra Bob, ən yaxşı satıcıların da bir yerdə qruplaşmasına fikir verdi. Onlar gənc satıcılara qarışmırdılar. Vaxtlarını da başqa cür keçirirdilər. Bob və digər gənc satıcılar işə gələrkən onlar artıq işdə olurdular, günlərini planlaşdırır, zənglər edir, görüşlər təyin edirdilər. Gənc satıcılar isə işə gec gəlir, öncə kofe içir, qəzetləri oxuyur və satış işlərinə gec başlamaqlarına bəhanələr gətirirdilər.

Yaxşılardan öyrən.

Bob, təcrübəli satıcılardan nümunə götürməyi qərara aldı. Onlar kimi geyinməyə, işləməyə və davranmağa başladı. Hər səhər güzgü qabağında dayanıb özündən: “Mən onlardan biri kimi görünürəmmi?” deyə soruşurdu. Cavabı “xeyr” olduqda geri qayıdıb əynin dəyişərdi. Ofisə daha tez gələr, işlərini planlaşdırardı ki, saat 9 olan kimi müştərilərlə işləməyə hazır olsun. Bir müddət sonra təcrübəli satıcılardan birinə yaxınlaşıb, ona işində kömək edəcək kitab və ya audio proqram məsləhət verə biləcəyini soruşdu. Və məlum oldu ki, yuxarıda olanlar həmişə gənc işçilərə kömək etməyə hazır və həvəsli olurlar. İstə-

diyi məsləhəti alan kimi dərhal lazım olan kitab və audio proqramı aldı və onlardan istifadə etməyə başladı. Sonra yenə təcrübəli satıcıya müraciət etdi. Təcrübəli həmkarı ona növbəti kitab və audio proqramın adını dedi və Bob onları da alıb istifadə etməyə başladı.

Uğurluların etdiyini edin.

Bob, başqa bir təcrübəli həmkarına yaxınlaşdı və ondan gününü necə planlaşdırmasını soruşdu və o Bobu özünün istifadə etdiyi planlaşdırma sistemi ilə tanış etdi. Beləliklə Bob, gününü təcrübəli satıcılar kimi planlaşdırmağa başladı. Təcrübəli satıcıları özünə nümunə götürməklə və onlara oxşamağa çalışmaqla Bob daha çox görüşlər təyin etməyə və daha çox satış həyata keçirməyə başladı. Cəmi altı aya o, ofisin ən yaxşı satıcıları sırasına qoşuldu. Zamanla təcrübəli həmkarları onu çaya və nahara dəvət etməyə başladılar və Bob bu qrupun üzvünə çevrildi. Növbəti il Bob satıcılar konfransına getdi və orada ölkənin hər yerindən gəlmiş uğurlu satıcılarla görüşdü. Onlarla söhbət edərək ofisdə olduğu kimi onlardan da, hansı kitabı oxumağa, hansı audio proqrama qulaq asmağa, hansı seminarlara getməyə və satışda hansı strategiyadan istifadə etməyə dair məsləhətlər aldı.

Aldığınız məsləhətlərdən istifadə edin.

Bob, çox az adamın etdiyini etdi: aldığı məsləhətlərə **əməl etdi**. Məsləhət alan kimi dərhal onu praktikada tətbiq edir və sonra nəticəni müzakirə etmək üçün yenidən məsləhət verən adama müraciət edirdi. Cəmisi dörd ilə Bob ölkənin ən yaxşı satıcılarından biri oldu. Yoldaşlıq etdiyi adamlar digər filial və şirkətlərdəki ən yaxşı satıcılar idi. Gəliri bir neçə dəfə artmışdı. Bahalı geyimlər geyinir, təzə maşın sürür və gözəl evdə yaşayırdı. Öz dediyinə görə o bunlara, uğurlu insanlardan məsləhət almaq və bu məsləhətlərə əməl etmək sayəsində nail olmuşdu. Burada həlledici məqam ondan ibarətdir ki, dəfələrlə ən yaxşı satıcı mükafatı almış insanlar hər dəfə Boba, heç kimin onlardan məsləhət istəmədiyini, uğurlarının səbəbinin nə olmasını soruşmadığını deyirdilər.

Bütün cavablar tapılmışdır.

Böyük kəşf: Bütün cavablar tapılmışdır. Uğura aparan bütün yollar kəşf edilmişdir. Öz sahənizdə peşəkar olmaq üçün tələb olunan bilik və bacarıqlar sizdən öncə yüzlər və minlərlə insan tərəfindən mənimsənilmişdir. Onlara məsləhət üçün müraciət etsəniz sizə həvəslə məsləhət verərlər. Uğurlu insanlar məsləhət üçün onlara müraciət etmiş insanların uğurlu olması üçün telefon danışığını kəsər, görüşlərini təxirə salar, işlərini sonraya saxlayarlar. Lakin onlara məsləhət üçün **müraciət etmək** və sonra həmin məsləhətlərə **əməl etmək lazımdır**. On-

Примечание [E423]:

lara birbaşa müraciət etmək imkanınız yoxdursa kitablarını oxuyun, audio yazılarına qulaq asın, seminarlarında iştirak edin, elektron ünvanlarına yazın və bir sözlə əlinizdə olan hər bir imkandan istifadə edib onlardan məsləhət alın. Yaxşılardan öyrənin!

Yüksək gəliri məqsəd qoyun.

Məqsədiniz, fəaliyyət sahənizdə ən yüksək gəlir əldə edən 20%-ə daxil olmaqdırsa onda birinci işiniz onların nə qədər qazandıqlarını öyrənin. Bu informasiyanı əldə etmək çətin deyil. Sadəcə onların özündən soruşun. Statistik rəqəmlərə müraciət edin. Google-da axtarın.

Lazım olan gəlirin hansı məbləğdə olduğunu bildikdən sonra onu məqsəd kimi kağıza yazın. Bu gəliri əldə etmək üçün plan qurun və hər gün bu istiqamətdə işləyin. Nail olmayana kimi dayanmayın. Biznesdə yüksək gəlir əldə etməyin sirri sadədir: öyrən və et. Avtomobili domkratla qaldıran kimi pillə-pillə qalxın. Hər dəfə yeni bacarıq və bilik əldə etdikdə qazanmaq bacarığınızı bir pillə qaldırırsınız.

Özünüə yatırım etmək üçün 3 faiz formulundan istifadə edin.

Uğurunuzun ömürlük olmasını təmin etmək üçün, bugünkü gəlirinizin 3 faizini özünüə yatırın. Ömürlük təhsil üçün bu rəqəm sanki sehlidir. Amerikanın Trening

və İnkişaf Cəmiyyətinə əsasən ən gəlirli şirkətlərin 20 faizi gəlirlərinin məhz 3 faizini öz işçilərinin təliminə sərf edirlər. Daim inkişafda olan və qazanmaq bacarığını daim inkişaf etdirən insan olmaq üçün bu gün, gəlirinizin 3 faizini özünüə yatırmağı qət edin. İndiki gəliriniz 50 000 dollardırsa onun 3 faizini, 1500 \$ öz bilik və bacarığınızın artırılmasına sərf edin. Məqsədiniz ildə 100 000 \$ qazanmaqdırsa öz inkişafınıza 3 000 \$ xərcləməyə hazır olmalısınız ki, məqsədinizə çatasınız.

Nəticə qeyri-adidir.

Bir neçə il öncə Detroitdə seminar verərkən təxminən otuz yaşlarında olan bir gənc mənə yaxınlaşdı. İlk dəfə mənim seminarıma on il əvvəl gəldiyini və “3 faiz qaydası”nı eşitdiyini dedi. O zaman o, kollec təhsilini atmış, valideynləri ilə yaşayır, köhnə maşın sürür və ofis satıcısı kimi ildə 20 000 \$ qazanırdı. Seminardan sonra “3 faiz qaydası”nı özünə tətbiq etmək qərarına gəldi. Şəxsi inkişafına ayırdığı 600 \$-a (3%) kitab və audio yazılar alaraq onlardan istifadə etməyə başladı. Həmin il onun gəliri 30 000 \$-a qalxdı, 50% irəliləyiş. Növbəti il şəxsi inkişafına 900 \$ ayırdı. Gəliri 30 000 \$-dan 50 000 \$-a sıçradı. Bu artım onu düşünməyə vadar etdi: “özümə 3% xərcləmək gəlirim 50% artmasına səbəb olursa onda görəsən 5% xərcləsəm nə qədər artar?”

Səviyyəni qaldırmaqda davam edin.

Növbəti il şəxsi inkişafına gəlirinin 5%-ni 2 500 \$ ayırdı. Daha çox kitablar və audio yazılar aldı, müxtəlif seminarlara və ölkənin müxtəlif yerlərində keçirilən konfranslara getdi. Və nəticə olaraq illik gəliri **iki dəfə** artdı – 100 000 \$! Aldığı nəticədən ruhlanaraq yatırımı 10%-ə qaldırdı. “10% yatırımın nəticəsi nə qədər oldu?” – deyə soruşdum. Və o gülümsəyərək cavab verdi – “Keçən il illik gəlirim 1 milyonu ötdü. Və hələdə gəlirim 10%-ini şəxsi inkişafıma ayırıram.” Özümü saxlaya bilmədim – “Bu ki, çox böyük məbləğdir! Bu qədər pulu necə xərcləyirsiniz?” “Bəli, bir az çətin olur.” – deyə təsdiq etdi – “İlin axırına kimi bütün məbləği xərcləyib qurtarmaq üçün yanvarın əvvəlindən başlamalı oluram. Mənim ayrıca imicmeykerim, satış və nətiqlik sənəti üzrə məsləhətçim var. Satışda olan şəxsi inkişafa dair bütün kitab, audio və video materiallardan ibarət kitabxanam var. Peşəmə dair həm beynəlxalq və həm də ölkədaxili konfranslarda iştirak edirəm. Və mənim gəlirim ilbəil artır.”

Ən yaxşı olmaq üçün üç sadə addım.

Peşənizdə ən yaxşılardan olmaq intizam və güc sərfi tələb edir. Peşəkar olmaq üçün üç sadə addımdan istifadə edə bilərsiniz:

1. **Hər gün 60 dəqiqə peşənizə aid qiraət edin.** Televizoru və radionu söndürün, qəzet və jurnalları kənara qoyun və işə başlamazdan öncə bir saat peşənizə dair nə isə oxuyun.

2. **Avtomobilinizdə audio tədris proqramına qulaq asın.** Dinlədiyiniz materialı yadda saxlamaq və analiz etmək üçün fasilələrlə qulaq asın.
3. **Periodik olaraq peşəinizlə bağlı kurs və seminarlara gedin.** Axtarın. Bilik və bacarığınızı artıracaq istənilən kursa getməyə çalışın, boş vaxtlarınızda “online” kurslardan belə istifadə edin.

Hərtərəfli maraq kimi hərtərəfli öyrənmək də hey-rətamiz gücə malikdir. Öyrəndikcə öyrənmək qabiliyyəti-niz də artır. Öyrəndikcə beyniniz daha yaxşı işləyir, daha dərrakəli olursunuz. Yaddaşınız və analiz etmək imkanı-nız güclənir. Keçmişdə öyrəndiklərinizlə indi öyrəndiklə-riniz arasında əlaqə tapırsınız.

Təhsil və şəxsi inkişafa ara verməyin!

Ustalığa nail olmaq.

Sizin peşəinizdə usta olmaq nə qədər vaxt tələb edir? Ekspertlərin dediyinə görə, usta olmaq üçün yeddi il və ya 10 000 saat ağır zəhmət tələb olunur. Usta satıcı olmaq üçün yeddi il lazımdır. Uğurlu biznesmen olmaq üçün yeddi il lazımdır. Usta çilingər olmaq üçün yeddi il lazımdır. Usta beyin cərrahı olmaq üçün yeddi il lazımdır. İstənilən sahədə zirvəyə qalxmaq üçün yeddi il və ya 10 000 saat ağır zəhmət tələb olunur. Siz artıq başlaya bilərsiniz. İstənilən halda həmin yeddi il gəlib keçəcək. Qarşıdakı yeddi ili nəyə sərf edəcəyiniz sizin nə olmaq qərarınızdan və məqsədinizdən asılıdır. Mən, öz peşəsin-də yuxarıda olan 20-liyə qatılmaq qərarı veribdə sonunda

nail olmayan bir kəsə rast gəlməmişəm. Və eynilə həmin iyirmiliyə bu qərarı **vermədən** düşən adama da rast gəlməmişəm. Qərar qəbul etmək və bu istiqamətdə ardıcıl, məqsədyönlü və intizamlı fəaliyyət göstərmək vacibdir.

Yalnız istedad kifayət etmir.

Əvvəldə dediyim kimi, “İstedad şişirdilmişdir” kitabının müəllifi Ceffri Kolvinin dediyi kimi, “insanların çoxu işlərini ilk bir ildə öyrənir və bundan sonra heç bir irəliləyiş etmirlər.” Sadəcə öz işlərində ilişirlər. Bu cür ilişmə isə yalnız geriye aparır. Çox adam illərlə eyni işdə işləyir lakin heç bir irəliləyiş əldə etmir. Proqramlaşdırılmış maşın kimi doqquzdan altıya kimi sadəcə vaxtını keçirmək xatirinə işləyir, lakin bilik və bacarığını artırmaq üçün barmağını belə tərpətmir. Şirkət əlavə pul verməsə və ya işdən azad etməsə heç bir kurs və ya treninqə getmirlər. Orta səviyyəli adam yalnız orta səviyyəli işdə işləyir və orta əmək haqqı alaraq bütün ömrünü maliyyə problemlərinin narahatlığı ilə keçirir. Orta adamı mükəmməl adamdan sadəcə nazik bir pərdənin ayırdığından isə xəbəri olmur. Acı həqiqət isə ondan ibarətdir ki, heç kim bir yerdə dayanmır, ya daha yaxşı olmaq istiqamətində irəliləyir ya da üzü aşağı yuvarlanaraq pisləşir.

Gündə iki saat sizi yüksəyə qaldıracaq.

Hesablanmışdır ki, adi adamı mükəmməl adama çevirmək üçün gündəlik **iki saat** əlavə vaxt kifayət edir. Gündəlik cəmi iki saat sizi daim maliyyə problemləri ilə yüklənməkdən qurtarıb ən gəlirli mütəxəssisə çevirəcək. İnsanlar dərhal soruşurlar: “Əlavə iki saati haradan tapım?” Cavab çox sadədir: kağız üzərində belə bir hesablama aparın:

- Həftədəki saatları hesablayın: 24 saatdan ibarət 7 gün 168 saat edir.
- 40 saatını işə və 56 saatını yuxuya sərf etdikdən sonra yerdə 72 saat qalır.
- Bu vaxtın da 21 saatını geyinib-keçinməyə və işə gedib-gəlməyə sərf etdikdən sonra sizin 51 saatınız qalır ki, bunu da istədiyiniz kimi sərf edə bilərsiniz.
- Hər gün 2 saat şəxsi inkişafınıza ayırdıqda bir həftəyə 14 saat edir və yerdə 37 saat vaxtınız qalır ki, bu da gündəlik beş saatdan artıq boş vaxt deməkdir.

Orta səviyyədən çıxıb, arzuladığınız həyata nail olmaq üçün öhdənizə düşən sadəcə gündəlik iki saat öz üzərinizdə çalışmaqdır.

Daim öyrənmək adəti aşılayın.

Sizin üçün xoş xəbərim var: siz hər gün boş vaxtınızda televizora baxmaq və ya dostlarınızla yığılıb Mozambikdəki siyasi vəziyyəti müzakirə etmək əvəzinə şəxsi və peşəkar inkişafa dair kitablar oxuya, audio yazılara qu-

laq asa və video materiallara baxaraq bilik və bacarığınızı artırırınsınızsa bu çox qısa bir vaxt ərzində sizin üçün adətə çevrilir. Bundan sonra öyrənmək və zamanə ilə ayaqlaşan mütəxəssis olmaq sizin üçün avtomatik bir şeyə çevriləcəkdir.

Orta statistik adam gün ərzində təxminən beş saat televizora baxır. Bəzən bu vaxt yeddi və səkkiz saata çatır bilir. Səhər yuxudan qalxan kimi televizoru yandırır və işə gedənə kimi baxırlar. İşdən evə qayıdan kimi də televizoru yandırır və saat on birə, on ikiyə kimi baxırlar. Nəticədə isə şəxsi və peşəkar inkişafı məşğul olmağa vaxt tapmırlar.

Siz zəngin və ya kasıb ola bilərsiniz:
seçim sadəcə sizindir.

Evinizin ən hörmətli yerində dayanan televizor sizi ya zəngin ya da kasıb edə bilər. Psixoloqlar müəyyən etmişdirlər ki, televizora çox baxdıqca insanın enerji və özünü qiymətləndirməsi azalır. Televizora çox baxdıqca altşıurda şəxsin özünə hörməti və özünü qiymətləndirməsi azalır. Televizora çox baxmağın başqa bir fəsadı da çox oturmaqdan kökəlməkdir.

Televizorunuz sizi zəngin də edə bilər, lakin bir şərtlə - əgər onu söndürsəniz. Televizoru söndürdükdə siz, daha ağıllı, daha bacarıqlı və bilikli adam olmaq üçün sərf edə biləcəyiniz vaxt qazanmış olursunuz. Televizoru söndürdükdə ailə üzvlərinizlə daha çox ünsiyyətdə olacaq və deyib güləcəksiniz. Televizoru uzun müddət sön-

müş vəziyyətdə saxlaya bilsəniz, televizora baxmaq adətini tərgitmiş olarsınız və sonunda yadınıza belə düşməyəcək. Televizor qulluqçu kimi mükəmməl, sahib kimi isə son dərəcə pisdır. Seçim özünüzdür.

Gəlirinizi 1 000 faiz artırın.

Növbəti on il ərzində məhsuldarlığınızı, iş qabiliyyətinizi və gəlirinizi 1 000 faiz artırmağa imkan verən altı addım formulu var. Bu formul istənilən adam üçün yararlıdır. Və çox sadədir:

İlk olaraq bu suala cavab verin: bir iş günü ərzində məhsuldarlıq və iş qabiliyyətinizi 1 faizin 1/10-i qədər artırmaq mümkündürmü? Çox güman ki, cavabınız “bəli” olacaq. Vaxtınızdan düzgün istifadə edə və daha vacib işləri müəyyən edib onların üzərində işləyə bilsəniz bir iş günü ərzində məhsuldarlığınızı 1-ə 10 artırmış olarsınız. Növbəti gün də eyni şeyi təkrarlaya bilərsinizmi? Və cavab yenə də güman ki “bəli” olacaq. Bəs bir həftə boyunca hər gün bu nəticəni əldə etmək necə, mümkündürmü? Yenə də cavab “bəli” olacaq.

Hər həftə 1 faizin yarısı.

Hər gün 1/10 artım bir həftəyə 1 faizin yarısı edir. Normal düşüncəli işgüzar adam üçün bu nəticəni əldə etmək mümkündürmü? Əlbəttə ki, bəli!

Birinci həftədən sonra bu işə növbəti həftədə də davam etmək olarmı? Əlbəttə olar. Və bu gedişlə məhsuldarlığınızı bir ay ərzində 2 faiz artırmış olarsınız. Sonra eyni nəticəni növbəti aylarda da təkrarlayın.

İlə 26 faiz.

Hər gün öz-üzərinizdə bir az işləməklə - yeni bacarıqlara yiyələnməklə, işinizə daha diqqətlə yanaşmaqla və prioritetləri düzgün müəyyən etməklə məhsuldarlığınızı ilə 26 faiz artırmış olursunuz. Növbəti il də eyni nəticəni əldə edə bilərsinizmi? Eyni şeyi on il təkrar edə bilərsinizmi? Və cavab yenə də “bəli”dir. İşin ən yaxşı tərəfi isə, siz bunu etdikcə ilbəl daha mükəmməl olursunuz. İnkişaf həndəsi silsilə üzrə gedir.

Zirvəyə aparan yeddi addım.

Aşağıda 1 000 faiz formulunun yeddi addımı göstərilmişdir:

Addım 1. Səhər yuxudan, ilk görüşünüzdən və ya işə getmək vaxtından bir saat öncə oyanın. Bu bir saati ixtisasınıza dair və ya ruhlandırıcı bir şey oxumağa sərf edin. Henri Vard Biçerin dediyi kimi: “İlk bir saat günün sükanıdır”. Yuxudan oyanan kimi ilk saati bilik və bacarığınızı artıracaq bir şey oxumağa sərf etməklə siz özünüzü məhsuldar gün keçirməyə hazırlayırsınız. Günü daha pozitiv, enerjili, yaradıcı və ruh yüksəkliyi ilə keçirə-

cəksiniz. Bundan başqa, hər gün bir saat ixtisasınıza dair material oxumaq həftədə bir kitab qədər edir. Və həftəyə bir kitab ilə əlli kitab edir. Orta səviyyəli yetkin insanın ilə ən yaxşı halda bir sənədli kitab oxumasını nəzərə alsaq, sizcə sizin gündəlik bir saat qiraət etməninizi sizi öz sahənizdə nə qədər yüksəyə qaldırmış olar? Hər il əlli kitab oxumaq on ilə beş yüz kitab edir. Sizcə bu sizin məhsuldarlığınızı, iş qabiliyyətinizi və gəlirinizi nə qədər artırır? Sonunda sadəcə oxuduğunuz kitabları yerləşdirmək üçün sizə iri bir ev lazım olacaq. Və belə bir evi almağa imkanınız çatacaq!

Hər gün bir saatlıq qiraət üç - beş ilə sizi öz sahənizin sayılıb seçilən mütəxəssisinə çevirəcək. Təkcə bu fakt özü sizə lazım olan 1 000 faiz artımı təmin edə bilər.

Addım 2: Məqsədlərinizi hər gün təkrar yazın.

Xüsusi dəftər ayırın və hər səhər, ötən gün nə yazdığınıza baxmadan əsas məqsədlərinizi indiki zaman formasında yazın. Bu təkrar yazma prosesi, beyninizin istiqamətlənmə mexanizmi üçün proqramlaşdırmaadır. Hər səhər on məqsədi kağız üzərinə yazdıqda siz bütün günü bu məqsədlərə nail olmaq üçün yollar axtarırsınız. Daha məqsədyönlü və inadkar olacaqsınız. Bu yolla onlara daha tez nail olacaqsınız.

Hər gün məqsədlərinizi yenidən yazmaq gəlirlərinizin on ilə 1 000 faiz artımını təmin edəcək.

Addım 3: Hər günü öncədən planlaşdırın. Hər gün işə başlamazdan prioritetlər siyahısı hazırlayın. Prioritetlərin müəyyən edilməsi bacarığı nailiyyətləriniz və məhsuldarlığınız baxımından son dərəcə vacib məsələdir. Hər

gün səhər günün prioritetlərini müəyyən etmək on ilə gəlirinizin 1 000 faiz artmasını təmin edəcək.

Addım 4: Fikrinizi bir işin üzərində cəmləyin. Hər gün öhdəsindən gələ biləcəyiniz ən əsas işi seçin. Bütün gücünüzü və diqqətinizi o işin üzərində cəmləyin və sona çatdırın. Bütün diqqətinizi müəyyən zaman kəsiyində yalnız bir iş üzərində cəmləmək bacarığını adət halına çevirdikdə bu sizin məhsuldarlığınızı artıracaq və on ilə 1000 faiz artımı təmin edəcək.

Addım 5: Avtomobilinizdə audio tədris proqramlarına qulaq asın. Avtomobili olan hər bir iş adamı sükan arxasında hər il 500 – 1000 saat vaxt sərf edir. Avtomobilinizi “təkrarlı universitet”ə çevirdikdə əsil universitetin tam bir semestrinə bərabər tədris almış olursunuz. Sadəcə avtomobil sürərkən audio proqrama qulaq asmaqla varlanmış çox adam var. Siz də eyni şeyi əldə edə bilərsiniz. Bu sizə 1000 faiz artım verə bilər.

Addım 6: Hər bir telefon zəngindən və ya görüşdən sonra özünüze sehrli suallar verin. Birincisi: “Mən nəyi düz etdim?” Sonra isə: “Nəyi daha da yaxşı edə bilərdim?”

Birinci sual, “Nəyi düz etdim?” sizi, telefon zəngi və ya görüş zamanı düz etdiyiniz hərəkətləri xatırlamağa vadar edir. Onları kağızda qeyd edin.

İkinci sual, “Nəyi daha da yaxşı edə bilərdim?” sizi, daha da təkmilləşmək naminə oxşar vəziyyətdə nəyi daha yaxşı və ya fərqli etmək haqda düşünməyə vadar edir. Bunları da kağızda qeyd edin.

Hər iki halda, nəyi düzgün etməyiniz və nəyi daha da yaxşı edə biləcəyiniz haqda düşünməklə siz özünüzü

gələn dəfə daha yaxşı olmağa proqramlaşdırırsınız. Bu, şəxsi inkişafa dair kəşf etdiyim ən güclü və sürətli üsuldur. Bu proses, yuxarı 20-liyə doğru irəliləmə sürətinizi kəskin şəkildə artırır.

Addım 7: Görüşdüyünüz hər kəslə milyon dollarlıq müştəri kimi rəftar edin. İşdə və evdə görüşdüyünüz hər bir kəslə həyatınızın ən vacib adamı kimi rəftar edin. İnsanlara nə qədər dəyər və etiram versəniz onlar da eyni şeyi sizin özünüze qaytaracaqlar. Onlar sizə dəyər verəcək, sizinlə bağlı olmaq, sizinlə iş görmək və dostlarına təqdim etmək istəyəcəklər.

İnsanlarla milyon dollarlıq müştəri kimi davranmağa evinizin içindən, ailə üzvlərinizdən başlayın. Unutmayın, onlar sizin həyatınızın ən vacib insanlarıdır. Gününüzü ailə üzvlərinizə dəyər verməklə və onları nə qədər çox sevdiyinizi göstərməklə başladıda bütün günü daha pozitiv, enerjili, rahat və xoşbəxt olacaqsınız.

Uğurunuzun tam 85 faizi nə qədər adamın sizi sevməsindən və hörmət etməsindən asılıdır. İnsanlara hörmət və qayğı göstərmək imkanını qaçırmayın.

Bir ay ərzində hər gün bu yeddi addımdan istifadə etsəniz həyatınızda, işinizdə və gəlirinizdəki irəliləyiş sizi təəccübləndirəcək. Bir ay davamlı praktika sizə uğur və nailiyyəti təmin edən adətlər aşılacaq.

Ən yaxşı olun!

Ömürlük inkişaf və məqsədyönlülük güclü intizam və iradə tələb edir. Üstün cəhət isə, hər dəfə yeni bir şey

öyrəndikdə və ondan istifadə etdikdə beyninizin, özünü-
zü xoşbəxt hiss etməyə və gələcəyinizi parlaq görməyə
səbəb olan endorfin ifraz etməsidir. Hər dəfə yeni bilik
əldə etmək sizə özünəinam hissi verəcək. Özünüqiymət-
ləndirmə, özünəhörmət və qürur hissiniz artacaq. Qazan-
maq qabiliyyətinizi nəzarət altında hiss edəcəksiniz ki, bu
da son dərəcə vacibdir.

Növbəti hissədə, çoxlarını geri dartan qorxu və qətiy-
yətsizlik hisslərini boğmaq üçün lazım olan **cəsarət** haqda
danışacağıq. Çox hallarda biz nə etmək lazım olduğunu
bilirik, lakin, yenilik qarşısında qorxumuzu boğmaq üçün
cəsarətimiz kifayət etmir. Və əvəzində hərəkətsizliyimiz
üçün müxtəlif bəhanələr axtarıq.

Tapşırıq:

1. Bu gündən öz üzərinizdə işləmək və özünüə yatırım etmək qərarı verin, sanki bütün gələcəyiniz bundan asılıdı – çünki o həqiqətən bundan asılıdır.
2. Sizi öz işinizdə daha yaxşı edən xüsusiyyətləri müəyyən edin və onları inkişaf etdirmək üçün plan qurun.
3. Əgər sehrli çubuğunuz olsaydı və siz ondan istifadə edərək istənilən bir xüsusiyyəti özünüə aşılasaydınız, hansı xüsusiyyət sizin qazanmaq bacarığınıza daha çox təsir edərdi? Bu xüsusiyyəti müəyyən etdikdən sonra onu qarşınıza məqsəd qoyun, plan qurun və işləməyə başlayın.
4. İşinizdə ən yaxşı olmağı məqsəd qoyun və yuxarıdakı iyirmiliyə qatılmaq üçün hər gün nə etmək lazım olduğunu müəyyən edin.
5. Üç-beş il qabağa baxın və gələcəkdə sizə lazım olacaq bilik və bacarıqları müəyyən edin.
6. Peşənin ən yaxşı mütəxəssisini müəyyən edin və öz inkişafınız üçün onun nümunəsindən istifadə edin.
7. Özünüə ömürlük inkişafa həsr edin və hər gün müəyyən sahədə irəliləmək imkanını əldən verməyin.

VI HİSSƏ

Daxili-İntizam və Cəsarət

"Cəsarət, qorxunun yoxluğu deyil, onun idarə edilməsi, nəzarət altında saxlanmasıdır."

Mark Tven

Həyatınızda baş verən bütün qorxu doğuran hadisələrin öhdəsindən cəsarətlə gəlmək üçün sizə güclü daxili-intizam lazımdır. Yəqin ki, Çerçil məhz buna görə demişdir: "İnsanın bütün digər xüsusiyyətləri ondan asılı olduğundan cəsarət haqlı olaraq başlıca xüsusiyyət hesab edilir." Bütün insanların çox şeydən qorxması faktdır. Bu təbii və normaldır. Adətən qorxu, həyatımızı qorumaq, zədlərin və maliyyə səhvlərinin qarşısını almaq üçün vacib hiss olur. Bəs qorxu hər kəsə xasdırsa onda cəsarətli və qorxaq adam arasında nə fərq var? Yeganə fərq, cəsarətli adamın özünü qorxusuna rəğmən hərəkət etməyə vadar etmək bacarığı – intizamıdır. Qorxaq adam isə əksinə qorxu hissini cilovlaya bilmir və onun diktəsi ilə hərəkət edir. Bir dəfə kimsə demişdi (bilavasitə döyüş meydanına aid olsada, həyatın hər bir sahəsi üçün doğrudur) : "Qəhrəman və qorxaq arasındakı fərq, qəhrəmanın öz yerində beş dəqiqə daha çox dayanmasıdır."

Qorxunu tərgitmək olar.

Xoşbəxtlikdən qorxu sonradan qazanılındır, heç kim qorxu ilə doğulmayıb. Və uyğun olaraq, daxili-intizamdan istifadə edərək onu (qorxunu) tərgitmək də olar.

Təsirinə məruz qaldığımız qorxuların əksəriyyəti uğursuzluq, pul itkisi və kasıblamaq qorxusudur. Bu qorxular insanı riskdən yayınmağa və qarşıya çıxan fürsəti əldən buraxmağa səbəb olur. Uğursuzluq qorxusu o qədər güclüdür ki, fürsətdən istifadə edib hərəkət etmək zamanı gəldikdə insanın bütün sağlam düşüncəsini iflic edir. Bəzi qorxular isə xoşbəxt olmaq istəyindən qaynaqlanır. İnsanlar kiminsə sevgisini, işlərini və ya pullarını itirməkdən qorxurlar. Utanmaq və pis vəziyyətdə qalmaqdan qorxurlar. İstənilən növ etiraz və tənqiddən qorxurlar. Digərlərinin hörmət və ya dəyərini itirməkdən qorxurlar. Bu və digər oxşar qorxular insanı bütün ömrü boyu geriye sürükləyir.

Qorxu fəaliyyəti iflic edir.

Müəyyən bir situasiyada qorxunun ən geniş yayılmış təzahürü: "Bacarmaram!"dır. Bu bizi hərəkət etməyə qoymayan uğursuzluq və ya itki qorxusudur. Tibb elmi bunu artıq sübut etmişdir. Qorxan adamın dili və ağzı quruyur, ürəyi şiddətlə döyünməyə başlayır. Nəfəs dərinləşir və qarında sancılar olur. Bütün bunlar, qarşısı alına biləcək neqativ adətin fiziki təzahürləridir. Qorxuya düşmüş insan, avtomobil işığı qarşısında donub qalmış cü-

yürə bənzəyir. Bu qorxu hərəkəti iflic edir. Və adətən beyini qapayaraq, “döyüş ya qaç” reaksiyasını oyadır. Qorxu, xoşbəxtliyimizi boğan və bizi ömür boyu geri sürükləyən dəhşətli emosiyadır.

Əksinə et.

Aristotel cəsarəti, qorxaqlıq və ağılsızlıq arasındakı “Qızıl yatağı” adlandırmışdır. O öyrədirdi: “Müəyyən bir xüsusiyyətə malik olmaq istəyirsənsə, həmin xüsusiyyətin tələb olunduğu situasiyalarda artıq o xüsusiyyətə malik bir adam kimi davranmalısan.” Özünə təlqin və özünüzü arzuladığınız xüsusiyyətə malik adam kimi aparmaqla xarakterinizi istədiyiniz tərəfə dəyişə bilərsiniz. Qorxduğunuz zaman “Mən bacararam!” deyə özünü təlqin etməklə, “Mən bacarmaram!” hissinin qarşısını ala bilərsiniz. Hər dəfə inamla “Mən bacararam!” dedikdə qorxunuz silir, inamınızı artırırırsınız. Hər dəfə qorxduğunuz zaman bu kəlməni təkrarladığınızca inam və cəsarətiniz daha da artır və sonunda qorxusunu nəzarətdə saxlayan cəsarətli adama çevriləcəksiniz.

Özünü qorxmaz kimi təsəvvür edin.

Qorxduğunuz məqamlarda özünü inamlı və səriştəli təsəvvür etdikdə, altşıurunuz bu təsəvvürü hərəkətləriniz üçün təlimat kimi qəbul edir.

Özünü arzuladığınız adam kimi təsəvvür etmək, onun kimi düşünmək sonunda bu təsəvvürün pozitiv təsirindən qaynaqlanmış real fakt kimi qayıdaraq sizi daha

yaxşı olmağa vadar edir. “Rola girmək” metodundan istifadə etməklə, müəyyən bir situasiyada **qorxmayan** adam kimi hərəkət edirsiniz. Siz dik dayanır, inamla gülümsəyir, qətiyyətlə hərəkət edir və bütün vücudunuzla, artıq arzularınızda olan cəsarətə malik imiş kimi görünürsünüz.

Qayıdış qanununa görə, “biz, hisslərimizə uyğun hərəkət edirik.” Və biz bu qanunu əks istiqamətdə tətbiq edə bilsək, yəni müəyyən bir hissə uyğun hərəkət etsək nəticədə bu hissi özümüzdə formalaşdırı bilərik. Bu, psixologiyada siçrayış nöqtəsidir. Özünüzü, qorxduğunuz işi görməyə vadar etməklə qorxunu ram etmiş və **cəsarət** qazanmış olursunuz.

Qorxunu partladın.

Satış şirkətləri ilə işləyərkən tez-tez məndən, xüsusilə çətin iqtisadi vəziyyətdə dövrünün aşağı düşməsi zamanı satış menecerlərinə necə kömək etmək lazım olduğunu soruşurlar. Mən onlara istənilən vəziyyətdə işə yarıyacaq sadə formul verirəm. Bu “100 zəng” metodu adlanır. Bu metodun praktikasını zamanı, satış menecerindən siyahını qarşısına qoyub, etirazla üzləşəcəyinə fikir vermədən mümkün qədər qısa vaxtda yüz abunəçiyə zəng etməsinə xahiş edirəm. Etirazla üzləşəcəyinə fikir verməyən satış menecerlərinin “uğursuzluq qorxusu” əhəmiyyətli dərəcədə azalmış olur. Telefonda ona qulaq asan adamın etiraz edib-etməyəcəyi artıq onu maraqlandırmır. Onu yalnız bir şey maraqlandırır: bacardığı qədər

qısa vaxt ərzində yüz abunəçiyə zəng etmək. Əməkdaşlıq etdiyim satış şirkətlərindən biri, hər gün, on etirazla üzləşən ilk satış menecerini mükafatlandırır. Hər səhər 8:30-da bütün satış menecerləri artıq öz yerlərində oturub zənglər edərək mükafatı qazanmağa çalışırlar. Yarışmanın sonuna, bu adətən saat 10:00 radələri olur, hər kəsin “etiraz qorxusu” yox olur. Və bütün günlərini, etirazla üzləşəcəklərinin fərqinə varmadan zənglər etməyə başlayırlar.

Ayaq üstə danışmağı öyrənin.

1923-cü ildə “Beynəlxalq Sağlıq ustaları” təşkilatı yaradıldı. Təşkilatın əsas məqsədi, kütləvi çıxışlardan qorxan adamları cəlb edib onlara böyük auditoriya qarşısında ayaq üstə çıxış etmək inamı və səriştəsi vermək idi. Statistika əsasən, yetkin insanların 54 % - nin kütləvi çıxış qorxusu ölüm qorxusundan daha güclü olur. “Sağlıq ustaları” təşkilatı isə çıxış yolunu bilirdi. Onlar, psixoloqların “həssaslığın sistemə azaldılması” adlandırdıqları nəzəriyyə əsasında sistem hazırladılar. Həftədə bir dəfə, nahar və ya şam vaxtlarında “Sağlıq ustaları” kiçik qruplarla yığılır. Bu yığıncaqlar zamanı, hər kəs ayağa qalxıb digərləri üçün müəyyən bir mövzuda çıxış etməli olur. Hər çıxışın sonunda “nəticə” alqış, tərif və pozitiv şərhlərə “məruz” qalır. Və yığıncağın sonunda, çıxışı bir dəqiqədən belə az olanlar da daxil olmaqla hər kəs müəyyən balla qiymətləndirilir. “Sağlıq ustaları”nın yığıncağında altı aylıq iştirakdan sonra iştirakçılar, alqış-

larla qarşılanmış iyirmi altı çıxışlıq təcrübəyə malik olurlar. Bu, aramsız pozitiv təsir iştirakçıların inamını əhəmiyyətli dərəcədə artırmış olur. Bu prosesin nəticəsi olaraq, "Sağlıq ustaları təşkilatı"nın siyasət, biznes və digər sferalarda böyük uğurlar qazanmış saysız "məzunları" olmuşdur. Onların, kütləvi çıxış qorxuları birdəfəlik yox olmuşdur.

Eyni vaxtda iki qorxunu məhv edin.

Psixoloqlar müəyyən etmişlər ki, müəyyən qorxular insanın alt şüurunda cüt şəkildə mövcuddurlar. Bu qorxulardan birinin öhdəsindən gəlməklə siz onun ekizi olan qorxunu da ram etmiş olursunuz. Etiraz və ya satış zəngi qorxusunun kütləvi çıxış qorxusu ilə cütlük təşkil etməsi kimi. Kütləvi çıxış qorxusun ram etmək üçün "Sağlıq ustaları təşkilatı"na qoşulduqda və ya Deyl Karneginin kurslarına yazıldıqda, biz, etiraz qorxusunun da öhdəsindən gəlmiş oluruq. Digərləri ilə münasibətdə özünəinam hissimiz dramatik şəkildə artır. Bütün həyatımız müsbət tərəfə dəyişir.

Qorxularınıza sinə gərin.

Qorxuya sinə gərmək, onu ram etmək və onun əleyhinə hərəkət etmək bacarığınız xoşbəxtlik və uğurun açarındır. Praktiki təlim olaraq ən yaxşısı, qorxduğunuz adam və ya situasiyanı müəyyən etmək və bu qorxunun öhdə-

sindən gəlmək üçün dərhal işə keçməkdir. Həyatınızı növbəti dəfə zəhərləməsinə imkan verməyin. Qorxduğunuz adam və ya situasiyanın öhdəsindən gəlin və qorxunuzu ram edin.

Seminarlarımın birində bir qadın, rəisinin çox neqativ adam olduğunu dedi. İdarənin ən yüksək səviyyəli işçilərindən biri olmasına baxmayaraq daim onu tənqid edir və lazımınca qiymətləndirmirdi. Bütün bunlar qadının peşəkar həyatını cəhənnəmə çevirmişdi. İşindən vaz keçmək istəmirdi və etirazını bildirməyə də cəsarət etmirdi. Məndən nə etməsinə dair məsləhət istədi. Mən ona, sonralar çox adama verdiyim bir məsləhəti verdim: bir insanın digərinə təzyiq etməsinin yeganə səbəbi həmin adamın bu işin cavabsız qalacağına əmin olmasıdır. Təzyiqin öhdəsindən gəlməyin yeganə yolu cavab vermək, qarşıdurmaqdır. Başqasına təzyiq edənlər əslində daxilən qorxaq adamlar olurlar və qarşıdurmaya cəsarətləri çatmır. O növbəti dəfə sizi tənqid edərək təzyiqə məruz qoyanda inamla onun gözüünün içinə baxın və cəsarətlə: "Mənimlə bir daha bu tonda danışmamağınızı xahiş edərdim. Çünki bu mənim şəxsiyyətimə toxunur və işimi siz istəyən səviyyədə görməyimə mane olur!" deyin. Bu sözləri dedikdən sonra da onun gözlərinə baxmaqda davam edin.

Qadın cəsarətli oldu. Növbəti dəfə rəisi onu tənqid edərkən həmişəki kimi susmaq əvəzinə həmin sözləri deyərək onun təzyiqinin qarşısını aldı. Bundan sonra nə baş verdiyini mənə məktubunda yazdı. Kəskin cavabla üzləşən rəis donub qalmışdı. Özünə gəldikdə isə dərhal üzr istəyib öz otağına qayıtdı. Və bir daha heç zaman onu

tənqid etmədi. Qadın cəsarətini toplayıb bir dəqiqəlik işi indiyə kimi görməyərək bu qədər vaxtı özünə əziyyət verərək təzyiqə dözməsinə görə təəssüf edirdi. Eleanor Ruzveltin dediyi kimi: “Özümüz imkan verməsək kimsə bizə təzyiq göstərə bilməz.”

Qorxuya tərəf gedin.

Qorxunuzu müəyyən edib özünüzü onun əleyhinə getməyə vadar etdikdə qorxunuz kiçilir və daha asan idarə edilən olur. Qorxunuz kiçildikcə isə özünəinam hissiniz artır. Və tezliklə qorxu sizin üzərinizdə nəzarəti itirir. Əksinə hərəkət etdikdə isə, qorxunuzdan qaçdıqda o daha da böyüyür. Qısa bir vaxt ərzində düşüncə və hisslərinizə hakim kəsilir, gün ərzində sizi öz təsirində saxlayır və gecələr rahat yatmağınıza mane olur.

Liderlər iki cür cəsarətə malik olurlar.

Liderlərin əsas xüsusiyyətləri istəklərini aydın təsəvvür etmələridir. Rəhbərlik etdikləri komandanı hansı istiqamətdə apardıqlarını aydın təsəvvür edirlər. Onlar həmçinin şəxsi həyatlarının da gələcəyini aydın təsəvvür edirlər.

Liderlərin ikinci ümumi xüsusiyyətləri cəsarətdir. Onların, təsəvvürlərində olan məqsədə nail olmaq üçün lazım olanı etməyə cəsarətləri çatır. Liderlər öndə olurlar və irəli addımlamağa cəsarət edirlər.

Sizə iki cür cəsarət lazımdır:

Birincisi, başlamaq, əməli işə keçmək üçün lazım olan cəsarətdir. Siz uğura heç bir təminat olmadığı halda hər şeyinizi oyuna qoyacaq qədər cəsarətli olmalısınız. İnsanların başlıca səhvi, bacarıqlı olmalarına rəğmən belə ilk addımı atmaq üçün kifayət qədər cəsarətli olmamalarıdır.

İkincisi isə “Səbir cəsarəti”dir. Bu cəsarət sizə, işə başladıqdan sonra, uzun müddət heç bir nəticə olmadıqda belə işinizdə davam etmək üçün lazımdır. Çox adam, cəsarət edib ilk addımı atdıqdan sonra müəyyən bir müddətdə nəticə əldə etmədikdə dərhal işlərini yarımçıq qoyur, cəsarətsizlik və qorxaqlıq edərək dərhal əvvəlki işlərinə, təhlükəsiz zonaya qayıdırlar. Başladıqları işi sona çatdırmağa cəsarətləri çatmır.

Qorxunun öhdəsindən birbaşa gəlin.

Qorxunun öhdəsindən gəlməyin yeganə yolu ona qarşı getməkdir. Özünü xatırladın ki, “inkar” Misirdə çay deyil. İnsanların çoxunun, müəyyən bir qorxu ilə bağlı problemlərinin olmasını inkar etmək kimi təbii tendensiya vardır. Ona qarşı getməyə qorxurlar. Nəticədə isə bu onların əsas stress, narahatlıq və psixoloji sarsıntı mənbəyinə çevrilir.

Sizi qorxudan situasiya və ya şəxsin öhdəsindən birbaşa gəlməyə hazır olun. Şekspirin dediyi kimi: “Qol

çırmayın çətinliklər dəryasına, son qoyun onlara birdə-fəlik.”

Qorxunun ortağı narahatlıqdır. Onlar cüt geyinən əkizlər kimidirlər. Bir dəfə Mark Tven demişdir: “Mən həyatımda çox şey üçün narahat olmuşam və onların isə heç biri baş verməyib.” Müəyyən edilmişdir ki, narahatlığın çəkdiyimiz hadisələrin 99 faizi heç vaxt baş vermir. Və baş verənlər də o qədər tez baş verir ki, ilkin məqamda narahat olmağa imkan tapmırıq.

Fəlakət məruzəsi.

Nə üçünsə narahat olduqda onun həlli üçün “Fəlakət məruzəsi” yazın. Bu, qorxu və narahatlığınızı demək olar həmin dəqiqə yox edəcək. Bunu bəzən “qorxu dağıdıcı” da adlandırırlar. Fəlakət məruzəsi dörd hissədən ibarət olur:

- **Birincisi, narahatlığın mənbəyini, situasiyanı dəqiq müəyyən edin.** Sizi narahat edən nədir? Çox zaman bizi narahat edən situasiyanı tam aydınlaşdırmaq və analiz etməklə dərhal çıxış yolunu tapmaq olur.
- **İkincisi, bu situasiyanın ən pis nəticəsini aydınlaşdırın.** İşinizi itirəcəksiniz? Münasibətləriniz korlanacaq? Pul itirəcəksiniz? Baş verə biləcək ən pis şey nə olacaq? Bunu dəqiq aydınlaşdırdıqda, baş verəcək ən pis hadisənin belə sizi məhv etməyəcəyini görəcəksiniz. Müəyyən qədər diskomfort və ya çətinliklərlə üzləşəcəksiniz amma bu da tezliklə ötüb keçəcək. Və

üzləşəcəyiniz itkilər heç də bu qədər narahatlıq və daxili təlatümə dəyməz.

- **Üçüncüsü, ən pis nəticə ilə üzləşməyə hazır olun.** Öz-özünü dəyin: "Bu baş versə mən ölməyəcəm. Çıxış yolu tapıb yoluma davam edəcəm." Narahatlığın verdiyi stresin çoxu inkar etmək, baş verəcək ən pis şeyi görməmək üçün gözüni yummaq nəticəsində yaranır. Ən pis nəticəni belə təsəvvür edib onu qəbul etməyə hazır olduqda isə bütün narahatlıq və stress yoxa çıxır.
- **Dördüncüsü, pis nəticənin baş verməsinin qarşısını almaq üçün indidən əməli fəaliyyətə keçin.** Ən pis nəticənin qarşısını ala biləcək bütün mümkün işləri görün. Dərhal işə keçin. Nə isə edin. Cəld olun, hərəkətli olun! Pis nəticənin təsirini azaltmaqla o qədər məşğul olun ki, onun haqda narahat olmağa vaxtınız olmasın.

Əsl Zərdab.

Bütün təhqiqatların nəticəsi olaraq, qorxu və narahatlığın yeganə həlli yolu, **məqsədyönlü, intizamlı fəaliyyətdə** tapılmışdır. Məqsədləriniz istiqamətində fəaliyyət sizi o qədər məşğul etməlidir ki, narahatlıq və qorxuya vaxtınız olmasın. Kifayət qədər cəsarətli və intizamlı olub qorxu və narahatlığa rəğmən irəli getməkdə davam etdikdə özünü hörmətiniz artır və öz gözüyüzdə ucalırsınız. Və nəhayətdə, qorxu hissini tam ram etmiş cəsarətli bir insan olursunuz. İnamla irəliləmək üçün lazım olan

cəsarəti özünüzdə aşıladıqdan sonra özünüzdə **inadkarlıq** xüsusiyyəti formalaşdırmalısınız ki, bu haqda növbəti hissədə danışacağıq.

Tapşırıq:

1. Beş ən böyük qorxunuzu müəyyən edin. Elə bu dəqiqə kağız və qələm götürüb onları yazın.
2. Uğurunuzda tam təminat verilsəydi nələri edərdiniz?
3. Nəyi həmişə arzulamısınız lakin etməyə qorxmusunuz? Uğura tam təminat olsaydı nəyi fərqli edərdiniz?
4. Uğursuzluq və itki qorxusu şəxsi və peşəkar həyatınızın hansı sahələrində daha çoxdur? Onları aradan qaldırmaq üçün dərhal nə edə bilərdiniz?
5. Tənqid, etiraz və utancaqlıq qorxusu həyatınızın hansı üç sahəsində daha güclü olur? Onların öhdəsindən necə gələ və yox edə bilərsiniz?
6. Nəticənin uğurlu olacağına əmin olsaydınız özünüz üçün hansı nəhəng məqsədi müəyyən edərdiniz?
7. Bank hesabınızda 20 milyon dollar, həyatınızın sonuna isə cəmisi on iliniz qalsaydı nəyi fərqli edərdiniz?

VII HİSSƏ

Daxili-İntizam və İnadkarlıq

“Tələsik böyük insan olmaq cəhdindən çəkinin. Çünki, bu cür cəhdlərdən yalnız 10 000-də biri uğurlu olur. Bu qorxulu statistikadır.”

Benjamin Dizrael

İnadkarlıq, daxili intizamın praktikada tətbiqidir. Maneələr və müvəqqəti uğursuzluqlara baxmayaraq inadkarlıqla məqsədinizə doğru irəliləmək qabiliyyətiniz uğurlu insan olmağınız üçün çox vacib amildir.

Napaleon Hill demişdir: “İnsan xarakteri üçün İnadkarlıq, polad üçün karbon kimidir. (polada möhkəmlik verən məhz karbondur)” Uğurun əsas səbəbkarı inadkarlıqdır və uyğun olaraq uğursuzluğun da əsas səbəbi inadkarlığın kifayət qədər olmamasıdır.

Daxili-intizam və özünüqiymətləndirmə arasında birbaşa əlaqə var. Hər dəfə özünüzü lazım olan işi, istəyinizdən asılı olmayaraq lazım olan vaxtda görməyə vadar etdikdə özünüə verdiyiniz qiymət artır. Buna görə də inadkarlıq və özünüqiymətləndirmə arasında birbaşa əlaqə var. Hər dəfə, həvəsdən düşdükdə və məqsədinizdən vaz keçmək istədiyiniz məqamlarda belə inadkarlıq göstərərək yolunuza davam etdikdə özünüzü daha çox qiymətləndirirsiniz. Daxili-intizamın tətbiq edildiyi hər bir məqam onun növbəti tətbiqinə zəmin yaradır. İnadkarlığın hər bir tətbiqi onun növbəti tətbiqini asanlaşdırır. Hər dəfə inadkarlıq göstərərək yolunuza davam etdikcə özünüə hörmətiniz və verdiyiniz dəyər artır. Daha güclü və

özünəinamlı olursunuz. Nəticədə **qarşısılınmaz** olursunuz!

İnadkarlığın mükafatı.

İnadkarlıq özlüyündə mükafatdır. Hər dəfə inadkarlıq edib özünüzü, böyük və ya kiçik olmasından asılı olmayaraq müəyyən bir işi görməyə vadar etdikdə özünüzü daha xoşbəxt və güclü hiss edirsiniz. 1 kilometr artıq getdikdə, əmək haqqınızdan artıq işlədikdə özünü qiymətləndirməniz artır. Özünüzü daha güclü və həyatınıza daha çox nəzarət etdiyinizi hiss edirsiniz. Karyeranızda artıq yol qət etməklə özünüzü mələklərin cərgəsinə qoyursunuz. Qaliblər və uğursuzlar arasında fərq sadədir: qaliblər heç vaxt yarı yolda dayanmırlar, yarı yolda dayananlar isə heç vaxt qalib olmurlar.

İnadkarlıq qabiliyyətinizi özünüzlə pozitiv söhbətlər etməklə artırma bilərsiniz. Özünüzlə təlqin edin: “Mən qarşısılınmazam!” Hansısa işə başlamazdan öncə özünüzü proqramlaşdırın: “Mən heç vaxt təslim olmuram.”

Həyatınızın nəhəng nailiyyətlərini əldə etməzdən öncə “inadkarlıq testi”ni keçməlisiniz. İstənilən işdə müvəqqəti uğursuzluq, çətinliklər bəzən isə hətta tam fəlakət olur, bunlarla üzləşdikdə siz özünüzlə: Bu “İnadkarlıq testidir” deməyi bacarmalısınız. Nəyə qadir olduğunuzu məhz bu zaman nümayiş etdirirsiniz. Məhz bu zaman daxili gücünüzü və qələbə əzminizi özünüzlə və ətrafınızdakılara nümayiş etdirirsiniz.

Cavab vermək bacarığınız.

Çətinliklərə cavab vermək bacarığınız, uğura hazırlığınızın ölçüsüdür. Çətinlik və maneələrlə üzləşdikdə özünüzü müəyyən müddətə məngənədə sanırsınız. Bu, “günəş nöqtəsi”nə dəyən zərbənin effektivə bənzəyir, müəyyən müddətə nəfəsiniz kəsilir, hərəkət edə bilmirsiniz. Bu müddət ərzində özünüzü cəsarətsiz və aciz hiss edirsiniz. “Nə üçün mən?” deyə soruşacaqsınız. Əsas məsələ isə nə qədər tez özünüza gəlməyiniz yox, özünüza gəldikdən sonra cavab zərbənin nə qədər güclü olmasıdır. Gücünüzü toplayıb cavab zərbəsi endirmək lazımdır. Döyüşçülərin kredosunu unutmayın: “Yerə uzanıb qanayan yaramı sarıyacam sonra isə ayağa qalxıb yenə də döyüşəcəm!”

İşləriniz pis getdikdə təəccüblənməyin, çaşmayın, qorxmayın. Bəzən ən yaxşı planlarınız belə puç ola bilər. Bu zaman məyusluq və çətinlikləri real həyatın bir hissəsi kimi qəbul edin. Dərindən nəfəs alın, parçaları yığın və yolunuza davam edin.

Optimistlik dözümlü verir.

İnadkarlıq və uğur üçün lazım olan əsas xüsusiyyət **optimistlikdir**. Bu sizə, uğur qazanacağınıza hədsiz inam verir. Çətinliklərlə üzləşdikdə optimistliyinizi qoruyub saxlamaq üçün düşüncələrinizi kontrol etməlisiniz. Özünüza yazığınız gəlməsinə yol verməyin. Şikayət etdikdə və başqalarını günahlandırdıqda siz özünüzü aciz və cılız

adam kimi göstərirsiniz və ən pisi odur ki, bu sizin daxili gücünüzü azaldır. Tənqid və şikayət etmək sizi zəiflədir və çətinliyin öhdəsindən effektiv gəlmək bacarığınızı azaldır. Buna görə də, hər bir çətinliyi cəsarətlə qarşılayıb “Cavabdeh mənəm!” deməlisiniz. Başqalarını günahlandırmaq əvəzinə, yaranmış vəziyyətdə öz məsuliyyətinizi aydınlaşdırın. Bəhanəyə yer yoxdur!

Reaktiv yox, aktiv olun.

Baş vermiş hadisənin üzərində ilişib qalmaq və günahlandıracaq bir adam axtarmaq əvəzinə, məsələnin həlli üçün **indi** nə etmək mümkün olduğu haqda düşünün. Problem və günahkar haqda düşünməkdənsə vəziyyəti düzəltmək üçün nə etmək lazım olduğu haqda düşünün.

Optimistliyinizi qorumaq üçün hər vəziyyətdə **yaxşı** nə isə görməyə çalışın. Yaxşı nə isə görməyə çalışsanız mütləq tapacaqsınız. Və beyniniz eyni vaxtda yalnız bir şey haqda düşünməyə qadir olduğundan siz avtomatik olaraq pozitiv, optimist və aydın düşüncəli olacaqsınız.

Hər bir çətinlikdə sizin üçün dəyərli dərslər var. Qarşılaşdığınız hər bir çətinlik sizi daha təcrübəli və gələcək uğurlarınız üçün daha hazırlıqlı edəcək. Uğurlu və uğursuz adamlar arasında fərq sadədir: problem çıxdıqda uğursuz adam ruhdan düşür və özünü yazıq hiss edir, uğurlu adam isə əksinə, problemlərdən dərslər alır və gələcəkdə eyni problemdən yayınmaq üçün bu təcrübədən istifadə edir.

Hədiyyə axtarın.

Vinsent Piil deyirdi: Allah sizə hədiyyə göndərəndə onu problemin içində gizlədir. Hədiyyə nə qədər böyük olursa problem də bir o qədər böyük olur.

Diqqətinizi problem üzərində cəmləmək əvəzinə **hədiyyəni** axtarın. Onu mütləq tapacaqsınız. Ən maraqlısı isə odur ki, çox zaman hədiyyə problemdən qat-qat dəyərli olur. Bəzən bir problemin həlli zamanı əldə etdiyiniz təcrübə sizin gələcəkdə qazanacağınız ən böyük uğurlarınızın təminatçısı olur. Napaleon Hillin yazdığı kimi: "Hər bir problem və çətinlikdə gələcəyin daha böyük uğurlarının toxumu olur. Sizin öhdənizə düşən isə sadəcə həmin toxumu tapmaqdır."

Daim çətinlik qarşısında özünüzü güclü və möhkəm insan zənn edin. I Dünya müharibəsi zamanı Britaniya generallarından biri komandanı tərəfindən belə təsvir edilmişdir: "O, buz bağlamış torpağa sancılmış polad dirək kimi tərpənməz idi!"

Qoy bu təsvir eynən sizin problemlə üzləşdiyiniz zamankı vəziyyətinizə uyğun olsun. Problem qarşısında, "buzlu torpağa sancılmış polad dirək kimi sarsılmaz" dayanmağı qət edin.

Öncədən qət edin.

Heç zaman təslim olmayacağınızı öncədən qərara alsanız uğurunuzu virtual olaraq təmin etmiş olarsınız. Sonunda sizi **özünüzdən** başqa heç nə saxlaya bilməz.

Həyatda nə qədər yıxıldığınız yox, nə qədər ayağa qalxdığınız önəmlidir. Hər dəfə usanmadan ayağa qalxıb irəli hərəkət etməkdə davam etsəniz sonunda məqsədinizə nail olacaqsınız.

Hər dəfə çətinliklə qarşılaşdıqda özünüzü inadkarlığa vadar etdikdə sizin özünüzdə verdiyiniz dəyər və özünüzdə inamınız artır. Özünüzü daha güclü, daha bacarıqlı və qarşısızalmaz hiss edirsiniz. Bu isə növbəti problemlə üzləşdikdə daha güclü olub çətinliyin öhdəsindən daha asanlıqla gələməyinizi təmin edir. Və beləliklə, hər problem və çətinlik sizi daha güclü və inadkar edir. Çətinliklə üzləşdikdə özünüzü inadkar olub yolunuza davam etməyə məcbur etdikdə özünüzdə inamınız artır və sonunda qarşısına çıxan bütün maneələri aşan güclü sel kimi qarşısızalmaz birinə çevrilirsiniz.

İnadkarlıq, daxili-intizamın praktik tətbiqidir.

İkinci kitabda siz, peşəkar həyatınızda daha böyük uğurlar qazandıracaq praktiki məsləhətlər alacaqsınız.

Tapşırıq:

1. Məqsədlərinizə nail olmaq üçün həyatınızın daha çox inadkarlığa ehtiyac olduğu sahəsini müəyyən edin və dərhal onunla məşğul olmağa başlayın.
2. Lazımı qədər inadkarlıq göstərmədiyinizdən nail ola bilmədiyiniz məqsədinizi müəyyən edin. İndi həmin məqsədə nail olmaq üçün nə edə bilərsiniz?
3. İnadkarlıq göstərib məğlub olmayaraq nail olduğunuz ən böyük məqsədi müəyyən edin.
4. Həyatınızın ən əhəmiyyətli məqsədini, nail olacağınız halda həyatınıza ən çox pozitiv təsir göstərəcək məqsədi müəyyən edin.
5. Məqsədinizi kağız üzərinə yazın, nail olmaq üçün plan qurun və özünüzdə deyin: "Uğursuzluq seçim deyil!"
6. Nə olur-olsun məqsədinizə nail olmayana kimi inadkarlıq göstərəcəyinizə qərar verin. Çünki "Mən qarşı-salınmazam!"
7. Bütün çətinlik və problemlərə baxmayaraq üzərinde işləyəcəyiniz və nail olmayana kimi əl çəkməyəcəyiniz əhəmiyyətli məqsəd müəyyən edin. İnadkarlıq adətə çevrilənə kimi bu işi təkrarlayın.

II KİTAB

Biznes, Satış və Maliyyə işlərində Daxili – İntizamın tətbiqi.

Növbəti hissələrdə siz, öz sahənizin ən yaxşı 10 faizinə qatılmaq üçün lazım olan daxili-intizam haqda öyrənəcəksiniz. Məhsuldarlığınızı, effektivliyinizi və nəticələrinizi yüksəltmək üsulları öyrənəcəksiniz. Şirkətinizin və ümumiyyətlə öz sahənizin ən hörmətli və sayılan mü-təxəssisi olmağı öyrənəcəksiniz.

VIII HİSSƏ

Daxili-İntizam və İş

“Liderlər doğulmurlar, onlar yaradılırlar. Və bu yaradılış bütün digər yaradılışlar kimi ağır zəhmətin nəticəsidir. Bu (ağır zəhmət), məqsədə nail olmaq üçün ödəniləcək haqdır.”

Vins Lombard

Yəqin ki, həyatınızın, daxili-intizamın ən güclü təsirinə məruz qalan sahəsi işinizdir. Bununla belə, əgər siz də digərləri kimisinizsə, onda səhər işə başlayandan bütün gün ərzində sizi ən vacib işlərdən yayındıran insan və hadisələrlə əhatə olunmusunuz. Həmin o vacib işlər isə sizi inkişafa aparacaq işlərdir.

Bir şirkətin idarə heyətindən soruşmuşdular: “Sizin şirkətdə inkişaf etmək üçün işçiyə hansı xüsusiyyətlər lazımdır?” Onların 85%-i aşağıdakı xüsusiyyətləri sadalamışdır:

1. Prioritetlər müəyyən etmək və daha vacib işləri görmək bacarığı.
2. İş vaxtında və keyfiyyətlə görmək üçün tələb olunan intizam.

Bu iki xüsusiyyət karyera inkişafı üçün digərlərindən vacibdir. İntizam və diqqət daha məhsuldar olmağa, əmək haqqının artımına və daha sürətli karyera inkişafına səbəb olacaq.

Lazım olanı lazımsızdan ayırın.

Artıq Pareto Prinsipi – 80/20 nisbəti haqda bir neçə dəfə danışmışıq. Nailiyyətinizin 80% -i etdiklərinizin 20% -nin nəticəsidir. Öhdənizə düşən sadəcə həmin 20% -i müəyyən etmək və diqqətinizi onların üzərində cəmləyib tez və keyfiyyətli şəkildə görməkdir. XIII hissədə vaxtı idarə etmək haqda ətraflı danışacağıq, hələlik isə yaxşı və pis vaxt idarəçiliyi arasında fərqi aydınlaşdıraraq. Robert Half İnterneşnlə görə, orta statistik işçi vaxtının 50 faizini işə aid olmayan məşğuliyyətlərə sərf edir.

- İş vaxtının 37 faizi işə heç bir aidiyyəti olmayan şəxsi və ümumi mövzularda söhbətə sərf edilir.
- Yerdə qalan 13 faiz isə işə gec gəlmək və tez getmək, nahar və çay fasilələrinə lazımından artıq vaxt sərf etməyə xərclənir.

Bu vəziyyəti daha da pisləşdirən isə, vaxtı hədəf sərf edən işçilərin işlədikləri zaman az əhəmiyyətə malik işləri görməkləridir. Nəticədə onların məhsuldarlığı çox aşağı olur və özlərini daim rəhbərliyin təzyiqi altında hiss edirlər.

Təəssüflər olsun ki, siz işdə vaxtınızı hədəf keçirəndə görüləsi işlər azalmır, qalaqlanaraq böyük problemə çevrilir. Tapşırıq üçün ayrılan vaxt daha tez çatır. Nəticədə işi tələsik, başdansovdu görməli olursunuz və çox zaman şirkətə baha başa gələn səhvlər edirsiniz.

Mükəmməl reputasiya qazanın.

Sizi, karyeranızın inkişafına güclü təsiri olan adamların diqqətinə çəkəcək ən güclü vasitə, iş saatının hər dəqiqəsindən istifadə edərək yaradacağınız intizamlı və vicdanlı işçi reputasiyadır. Orta statistik işçi il ərzində cəmi 3% əmək haqqı artımına nail olur ki, bu da inflyasiya və qiymət artımı ilə güclə ayaqlaşır. Başqa sözlə əgər siz orta statistik işçisinizsə onda illik gəlir artımınız demək olar ki sıfırdır. Gəliriniz sadəcə yaşayış minimumunuzu təmin edir. Yüksəkdə olan 20 faiz isə hər il gəlirlərinin 10 – 25 faiz artımına nail olurlar. Hər bir peşənin öndə olan 20%-i gəlirin 80%-nə sahib olur. Aşağıdakı 80%-in isə pulun yerdə qalan 20%-ini bölüşdürməkdən başqa çarəsi qalmır. Onların, məhsuldar və intizamlı peşəkarların süfrəsindən tökülən qırıntıları bölüşdürməkdən başqa əlacları qalmır.

Gəlirinizi iki dəfə artırmağa bilərsiniz.

Seminarlar zamanı insanlara, “siz qarşıdakı bir il ərzində gəlirinizi iki dəfə artırmaq məqsədi qoymalısınız” dedikdə onlar bunu müxtəlif cür qəbul edirlər. Əksər hallarda çay fasiləsi zamanı kimsə mənə yaxınlaşıb, “Siz mənim şirkətimə bələd deyilsiniz. Bu şirkətdə gəlir artımı mümkün deyil. Onlar sadəcə olaraq bunu etmirlər.” kimi bəyanatlar verirlər. Bu vəziyyətlə dəfələrlə rastlaşdığım üçün mənim hazır cavabım var. Mən kritik sual verirəm: “Bəs sizin şirkətdə sizdən iki dəfə artıq qazanan kimsə

varmı?” Cavab təbii ki, “bəli” olur. Və mən həlledici nəticə çıxarıram: “Deməli sizin şirkət **kiməsə** sizdən iki dəfə artıq pul verməyə hazırdır. Onlar sadəcə sizə iki dəfə artıq pul vermək istəmirlər. Bəs nə üçün?” Bu sualın ardınca qəfil “ışqlar yanır”. Həmin adam əvvəl görmədiyi şeyləri görür, məsələ **şirkətdə** deyil. İşçi özü iki dəfə artıq qazanmaq üçün lazımi səyləri göstərmir. Bu şirkətin yox işçinin günahıdır.

Prioritetləşdirdiyiniz üç kömək qanunu.

Təlim zamanı biz iştirakçıları, on iki ay və ya hətta otuz gün ərzində iki dəfə daha məhsuldar və effektiv olmalarına kömək edəcək bir təlim keçirik.

Həmin təlim praktiki olaraq belədir: Bazar ertəsinədən başlayaraq həftə ərzində gördüyünüz işlərin siyahısını tutun. Elektron poçtunuzu yoxlamaq və telefon zənglərinə cavab vermək kimi xırda işlər də daxil olmaqla onların hamısını kağız üzərində qeyd edin. Bu siyahını gözdən keçirib özünüə sual verin: Gün ərzində bu işlərdən yalnız birini görmək imkanına malik olsaydım onlardan hansı mənim şirkətim üçün daha faydalı olardı? Bu suala cavab tapdıqdan sonra siyahınızdakı həmin işi dairəyə alın. Sonra ikinci sualı verin: Gün ərzində iki iş görmək imkanım olsaydı ikici iş nə olardı? Siyahını yenə gözdən keçirin və şirkətinizə ən çox fayda verəcək ikinci işi müəyyən edib dairəyə alın. Sonra üçüncü yekun sualı verin: Gün ərzində üç iş görmək imkanım olsaydı onda üçüncü iş nə olardı?

Biz bunu “Üçlər qanunu” adlandırırıq. Bu qanuna əsasən, gün ərzində şirkətinizə verdiyiniz xeyirin 90 faizi-

ni gördüyünüz üç iş təmin edir. Öhdənizə düşən vəzifə ən vacib üç işi müəyyən etmək və gün ərzində söylərinizi onların üzərində səfərbər etməkdir. Yerdə qalan bütün işlər isə ikinci dərəcəli, vaxt öldürmək və ya əyləncə xarakterli işlərdir. Bunlar (əhəmiyyətsiz işlər) qeyri-iradi olaraq, böyük və məsuliyyətli işlərdən yayınmaq üçün başınızı qatmağa adət etdiyiniz işlərdir.

Saatlıq tarifinizi hesablayın.

Gəlirinizi ikiqat artırmağın başqa bir üsulu “saatlıq tarifi hesablanması” metodu ilə şəxsi dəyərinizin müəyyən edilməsidir. Öncə bir saata nə qədər qazandığınızı müəyyən edin. Bunun üçün bir illik gəliriniz 2000 -ə (orta statistik işçinin bir illik iş saati) bölün. Məsələn, illik gəliriniz 50 000 dollardısı və bunu 2000-ə böləndə bir saata 25 dollar düşür. İllik gəlir 100 000 dollar olduqda bir saata 50 dollar düşür. İş saatınızın dəyərini müəyyən etdikdən sonra yalnız bu məbləğə uyğun işləri görün, qoy əhəmiyyətsiz işləri daha ucuz iş saatına malik işçilər görsün. Vaxtınızı əhəmiyyətsiz işlərə sərf etsəniz sizi irəli çəkəcək daha vacib işlər tökülüb qalacaq. Əhəmiyyətli işləri müəyyən edib onlarla məşğul olmağı öyrənin.

Vacib işlər siyahısına qayıdın.

İşdə gördüyünüz işlər siyahısını hazırladıqdan və onların arasında ən vacib üçünü qeyd etdikdən sonra bu

siyahını rəisinizin yanına aparın ki, o sizin işinizi özü üçün vacib olanlara – öz prioritetlərinə əsasən təşkil etsin. Bunu, daha faydalı olacağınıza əmin olmaq üçün etmək lazımdır.

Kepner – Treqor konsaltinq şirkətinin yaradıcılarından biri və Rəşional İdarəçi kitabının müəllifi Benjəmin Treqor bir dəfə demişdir: “Ən böyük vaxt itkisi, görülməsi ümumiyyətlə lazım olmayan işlərin səylə görülməsidir.” Buna baxmayaraq, nə qədər adamın, rəisinə lazım olmayan işlə məşğul olması heyvətəməzdir. Lazımsız işi nə qədər yaxşı görməyinizdən asılı olmayaraq bunun sizə heç bir faydası olmur. Ən pisi isə, lazımsız işlərlə məşğul olmaq sizin lazımlı işlərə sərf edəcəyiniz vaxtınızı əlinizdən alır. Lazımsız işlər üzərində ağır zəhmət əslində sizin karyeranızı məhv edir. İşdə ən xoşbəxt gününüz, rəisinizin vacib hesab etdiyi işləri gördüyünüz zaman olacaq. Ən uğursuz gün isə, rəisinizlə lazımlı işlərə dair fikir ayrılığınız olduğu və onun özü və karyerası üçün vacib olan işləri görmədiyiniz zaman olacaq.

Məqsədiniz gəlirinizi artırmaq və daha sürətli karyera irəliləyişinə nail olmaqdır. Məqsədiniz, peşənin ən dəyərlı və gəlirlı mütəxəssisi olmaqdır. Birinci işiniz özünüzü qiymətli mütəxəssis etmək və ikinci, şirkətiniz üçün vacib əməkdaş olmaqdır. Bunun üçün isə, daim rəisinizin vacib hesab etdiyi işlər üzərində cəmləşmək tələb olunur.

Bütün iş prosesi zamanı işləyin.

Məhsuldarlığınızı və nəticə olaraq gəlirinizi artırmağın əsas üsulu işdə olduğunuz zaman doğrudan da işləməkdir. Sadəcə işdə olduğunuz zaman işləyin. Vaxtınızı hədəf etməyin. Yubadmayın. İş yoldaşlarınızla boş söhbətlərə və çay fasilələrinə vaxt sərf etməyin. Qəzet və ya internet saytlarından “asılmayın”. Səhər işə gəldiyiniz vaxtdan günün sonuna kimi işləyin.

İş aləminin ən nəhəng vaxt öldürənləri, sizinlə söhbət etməyə, fikrinizi yayındırmağa və diqqətinizi işdən ayıraraq özlərinə cəlb etməyə çalışan iş yoldaşlarınızdır. Bu cür “yoldaşlarınızdan” biri növbəti dəfə sizə yaxınlaşıb “Bir dəqiqə vaxtın varmı?” deyərək soruşanda siz mehriban-casına belə cavab verin “Əlbəttə, amma indi yox. Nahar fasiləsində ya da işdən sonra böyük həvəslə sənə vaxt ayıraram. İndi əlimdəki işi bitirməliyəm.” Siz adətən “yoldaşlarınıza” rəisin çox vacib bir tapşırığı ilə məşğul olduğunuzu və onu təcili bitirməli olduğunuzu dedikdə onlar asanlıqla sizdən əl çəkirlər. Bu cür cavabları tez-tez eşitdikdə daha sizə yaxınlaşmayıb başqa həmsöhbət axtarmağa adət edəcəklər.

Özünüzlə pozitiv danışmaqla özünüzlə motivasiya verin və diqqətinizi işinizin üzərində cəmləyin. Bundan sonra siz daim özünüzlə təlqin etməlisiniz: “İşə qayıt! Diqqətini cəmlə!” Vacib işlərlə məşğul olarkən diqqətiniz yayındıqda bu sözləri özünüzlə üçün təkrarlayın.

Kim daha səylə çalışır? Gizli sorğu:

Təsəvvür edin ki, başqa bir şirkət sizin təşkilatın işçilərini öyrənməyə hazırlaşır. Onlar sizə bütün işçilərin

adı olan siyahı verəcək və kimin daha səylə işlədiyini yuxarıdan aşağıya qeyd etməyinizi xahiş edəcəklər. Və sonra, ən səyli işçidən ən tənbelə doğru düzülmüş bu siyahını rəisinizə verəcəklər. Bu siyahı kimin daha çox əmək haqqı alacağını və irəli çəkəcəyini müəyyən edəcək.

İndi isə təsəvvür edin ki, bu sorğu artıq aparılır, lakin gizlin şəkildə. Bir qayda olaraq bütün kollektivlərdə hər kəs kimin nə qədər səylə işlədiyini bilir. Bunu **hər kəs** bilir, sirr deyil! Bu gündən başlayaraq bir il ərzində sorğu aparılırsa qalibin məhz **siz** olacağınıza qərar verin. Ən çalışqan işçi reputasiyası qazanacağınıza qərar verin. Bu sizə, demək olar hər şeydən çox kömək edəcək.

Siz vaxt aparan yoldaşlar və situasiyalarla əhatə olunduqda, diqqətinizi iş üzərində cəmləmək güclü daxili-intizam tələb edir. Diqqətinizi daim iş üzərində cəmləmək üçün fikrinizi yayındıran amillərlə daim mübarizə aparmalısınız.

Uğur formulu.

İri bir şirkətdə karyerama start verərkən ən aşağı pillədə dayanmışdım. İşçilərin hamısı şirkətə məndən daha tez gəlmiş və məndən daha təcrübəli idilər. Otuz yaşlı yetkin insan olmağıma baxmayaraq, canavar qanunları ilə işləyən karyera rəqabətində necə baş çıxaracağımı və necə irəli keçəcəyim haqda anlayışım yox idi. Təsədüf nəticəsində, mənə uğur gətirən bir formula rast gəldim. Bu çox sadə formul idi. Rəisim mənə tapşırıq verən kimi onu dərhal yerinə yetirirdim. Atılmış çubuq dalıya qaçan köpək

kimi tapşırığa atılır və yekunlaşdıran kimi rəisimin yanına “qaçırdım”. Bəzən o gülümsəyərək: “Əslində bu o qəddər də təcili deyildi, amma çox sağ ol ki, tez yerinə yetirmisən.” – deyirdi.

Daha çox öhdəçilik götürün.

İşimi qurtarıb bekar olan kimi, dincəlmək əvəzinə rəisimin yanına gedib: “İşimi qurtarmışam. Yenə bir iş istəyirəm. Daha çox öhdəçilik istəyirəm” deyirdim. Və həmişə işi başından aşan rəisim adətən belə cavab verirdi: “Yaxşı, bu işi mənə burax, səninçün bir şey taparam.”

Hər gün rekord imzalayırmış kimi rəisimin yanına gedib, işim qurtarıb əlavə iş istəyirəm deyirdim. O da mənə bir iş tapıb yola salırdı. O mənə kiçik işlər verir və mən də bacardıqca tez yerinə yetirib onun yanına qayıdaraq, işim qurtarıb, görülməsi nə iş var deyirdim. Cəmisi altı aya mən onun gözündə “od parçası”na döndüm. Təcili nə işi olardısı, hamının yanından ötüb düz mənim yanıma gəlirdi. Çünki işi hamıdan tez mənim görəcəyimə əmin idi.

Vaxt önəmlidir.

Bir dəfə rəisim mənə Renoya uçub orada şirkətimizin almaqda olduğu torpaqda görülmək işlərin başlanmasını təşkil etməyi tapşırırmışdı. Hazırlayıb yola çıxmağa bir həftə vaxt vermişdi, mən isə elə ertəsi günü yola çıxdım. Renoya çatdıqda birbaşa, alqı-satqı işi ilə məşğul olan və-

kilin sonra isə oradakı işlərə rəhbərlik edəcək mühəndisin yanına getdim. Mən dərhal, bu sövdələşmədə nəyinsə qaydasında olmadığını hiss etdim. Problemin nədə olduğunu dəqiq bilmirdim və bu işlə əlaqəsi olan insanlarla söhbət edərək məlumat toplamağa başladım. Günün sonuna, 2 milyon dollarlıq sövdələşmənin imzalanmasına cəmisi bir neçə saat qalmış müəyyən etdim ki, bizə satılmaqda olan torpaq heç bir infrastruktura malik deyil və orada planlaşdırdığımız işi görmək üçün ən azı yüz il gözləmək lazımdır. Bir az sadə dildə desək, 2 milyona almağa çalışdığımız torpağın heç bir dəyəri yox idi.

Mən dərhal sövdələşməni saxladım, müxtəlif xərclər üçün vəkilin depozitinə yatırılmış 250 000 dolları geri aldım və rəisimə işin nə yerdə olduğunu danışmaq üçün geriye qayıtdım. Və təbii ki, rəisim mənim işimdən çox razı qalmışdı.

Nəhəng qarşılıq.

O gündən etibarən mən daha çox məsuliyyətə yiyələnməyə başladım. Bir ilə artıq, üç şəhərdə qırx iki əməkdaşdan ibarət olan üç filiala rəhbərlik edirdim. Və sonralar öyrəndim ki, rəisim mənə hamıdan çox əmək haqqı verir, bunun da səbəbi məhsuldarlığım və verdiyim xeyir idi.

Buna görə də, insanlar məndən həqiqətən səy göstərərək uğur qazanmaq üçün məsləhət istədikdə onlara eyni məsləhəti verirəm: Rəisinizin tapşırdığı işi tez və keyfiyyətli görün. Sonra onun yanına gedib daha bir iş is-

təyin. Bunu daim, aramsız edin və iti və keyfiyyətli işləyən adam reputasiyası qazanın. Bu, karyera inkişafınız üçün ən faydalı reputasiyadır.

Haqqını ödəyin.

Sizə, işdə uğur qazanmağın üç sadə formulunu təqdim edirəm: İşə daha **erkən** gəlin, daha **səylə** işləyin və işdən bir az **gec** çıxın. Bu üç formul sizi o qədər irəli aparacaq ki, rəqiblərinizin sizə çatmaq şansı qətiyyən olmayacaq.

İşə hamıdan bir saat öncə gəlin. Bu vaxtı, işinizi planlaşdırmağa və vacib işləri müəyyən etməyə sərf edin. Əmin olun ki, rəisinizin işə nə vaxt gəlməyindən asılı olmayaraq siz artıq oradasınız.

Bir az səylə işləyin. Vaxtınızı hədəf etməyin. Yoldaşlarınızla boş söhbətlər etməyin. Nahar fasiləsinə mümkün qədər az vaxt sərf edin, həmin vaxtı işinizə xərcləyin ki, məhsuldarlığınız yüksək olsun.

İş yoldaşlarınızdan bir az artıq işləyin. Onlar işdən beşdə çıxırlarsa siz altıda çıxın. Həmin bu vaxtı vacib işlərinizi yekunlaşdırmağa və sabahkı işlərinizi planlaşdırmağa sərf edin.

İşə bir saat tez gəldikdə, nahar fasiləsinə az vaxt sərf etdikdə və işdən bir saat gec çıxdıqda iş gününüzdə məhsuldar **üç saat** əlavə etmiş olursunuz. Bu vaxtların isə günün aktiv vaxtları olmadığından sizi iş yoldaşlarınızın əhəmiyyətsiz söhbətləri və telefon zəngləri yayındırmır və siz həmin saatlarda daha məhsuldar olursunuz. Buna

görə də sadəcə bu üç saat sizin gündəlik məhsuldarlığınızı iki və hətta üç dəfə artırma bilər. Ən yaxşısı isə odur ki, bu əlavə saatlarla siz heç nə itirmirsiniz, tez və gec gəlməklə tıxaclardan yayınmış olursunuz. Sizin işə sərf etdiyiniz vaxtı digərləri tıxaclarda sərf edirlər.

Qırx plyus formulu.

İşdə daha tez uğur əldə etmək üçün “Qırx Plyus formulundan” istifadə edin. Bu formulaya əsasən, hal-hazırda işə sərf etdiyiniz əlavə saatlara nəzər salmaqla qırx ildən sonra hansı nailiyyətlər əldə edəcəyinizi deyə bilərsiniz.

Əgər hamı kimi həftədə sadəcə qırx saatınızı işləyib evə gedirsinizsə onda sadəcə “sağ qalacaqsınız”. İllik gəlir artımınız 3-4 faiz olacaq. Digərlərindən heç nəylə fərqlənməyəcəksiniz.

Yalnız **həftəlik 40 saatlıq işinizə nə isə əlavə etdikdə** siz özünüzü digərlərindən irəli atmış olursunuz. Aldığınız əmək haqqından çox işləməyə **adət** edin. Özünüzü, aldığınızdan çox verməyə məcbur edin. Qırx saata əlavə etdiyiniz hər bir saat gələcəyinizə etdiyiniz yatırımdır.

Amerikada, hər sahədə ən çox pul qazanan insanlar həftədə 50 – 60 saat işləyənlərdir. Öz hesabına milyaner olmuş insanlar həftədə ən azı əlli-dəqiqə saat işləyirlər. Uğurlu insanların çoxu karyeralarına başlayarkən həftədə altı və bəzən yeddi gün işləmişlər. Və ən əsası onlar işdə olarkən bütün vaxtlarını işə sərf edirlər. Vaxtlarını hədəf etmirlər. Onlar anlayırlar ki, gələcəkdə karyeradan bol

məhsul götürmək üçün payız vaxtı yaxşı toxum səpmək lazımdır.

Vəhdətin bir hissəsi olun:
Uğura uyğun geyinin.

Ən sonunda, özünüzü vəhdətin bir hissəsi olmağa nizamlamalısınız. Unutmayın, “Quşun lələkləri bir yerdə uçar”. Məsələ təqdimata gəldikdə insanlar özlərinə oxşayanları təqdim etməyə can atırlar. Rəislər işçilərin xarici görkəminə qarşı çox həssas olurlar. Onlar, dostlarına və kolleqalarına fəxrlə təqdim edə bildikləri insanları irəli çəkməyi xoşlayırlar. Geyiminizin və ümumiyyətlə xarici görkəminizin, rəisinizin sizi şirkətinin nümayəndəsi kimi özü ilə yüksək təbəqəli insanların yer aldığı nahar və ziyafətlərə alın açıqlığı ilə aparmasını təmin edəcəyinə əmin olun.

Hər səhər evdən çıxmadan öncə güzgüyə baxıb özünüzdən soruşun: “Mən şirkətin elitesindəki adamlar kimi görünürəmmi?” Cavabınız “xeyr” olarsa onda əyninizi dəyişin və bunu “bəli” cavabı alana kimi edin.

Uğur üçün necə geyinmək lazım olduğunu öyrənin. Kitab və məqalələr oxuyun, başqalarından məsləhət alın. Peşəninizi yüksək səviyyəli mütəxəssislərdən nümunə götürün, onlar kimi geyinin. Hazırkı vəzifənizdən iki pillə yüksək geyinin. Unutmayın ki, sizin haqqınızda ilkin təəssüratın 95% - i geyiminiz və görkəminiz tərəfindən yaranılır. Başqalarının sizin haqqınızda birinci, ikinci və

üçüncü təəssüratlarının onlara çatdırmaq istədiyiniz mesajı uyğun olmasını təmin edin.

İnsanların çoxu, sadəcə azacıq artıq səy, vaxt və daha vacib işlər üzərində daha diqqətli olmaqla öz peşələrinin ən yüksək gəlirli mütəxəssisləri ola biləcəklərini bütün ömürləri boyu dərk etmirlər. Özünüzü daim, şirkət üçün daha dəyərli olmağa vadar etdikcə karyera inkişafınızı sürətləndirir və parlaq gələcəyinizi təmin etmiş olursunuz.

Növbəti hissədə, peşəkar adətlərinizin sizin liderliyə doğru inkişafınızı necə müəyyən etməsini öyrənəcək və liderlik potensialının təmin edilməsində daxili – intizamın əhəmiyyətini görəcəksiniz.

Tapşırıq:

1. Bu gün, şirkətin əməkdaşlarının ən dəyərli 20%-i arasında olmağa qərar verin. Bunun üçün nə etmək lazımdır?
2. İşdə olarkən gün ərzində gördüyünüz bütün işlərin siyahısını tutun və şirkətinizə ən çox xeyir verən üç işi müəyyən edin.
3. Yeni iş qrafiki tutun, işə daha tez başlayın, daha səylə çalışın və iş yerini daha gec tərk edin. Bunları adətə çevirin.
4. Sizdən gözlənilən ən yüksək nəticəni müəyyən edin və bütün günü bu nəticəyə nail olmaq istiqamətində işləyin.
5. Şirkətinizdə ən yaxşı geyinən və xarici görünüşünə diqqət yetirən adamı müəyyən edin və ondan, öz görkəminiz üçün model kimi istifadə edin.
6. İşlədiyiniz bütün vaxtı İŞLƏMƏYİ və ən çalışqan əməkdaş reputasiyası qazanmağı qərara alın.
7. Təcillik hissi yaradın. Sizə iş tapşırırlarkən onu ən qısa zamanda bitirməyi öyrənin. Bu sizin həyatınızı dəyişə bilər.

IX HİSSƏ

Daxili-İntizam və Liderlik

“Hərbi xidmət üçün intizamsızlıqdan pis şey yoxdur; çünki, bir ordunun digəri üzərində üstünlüyünü silah-sursatın və şəxsi heyətin sayından çox intizam verir.”

Corc Vaşinqton

Liderlik və intizam həmişə yanaşı gedir. Daxili-intizamı, iradəsi və özünüidarəetmə qabiliyyəti zəif olan adamı lider kimi təsəvvür etmək mümkün deyil. Liderin əsas üstünlüyü, daim özünü və vəziyyəti nəzarətdə saxlamaq qabiliyyətidir.

Tarixdə heç zaman liderlərə indiki kimi ehtiyac olmamışdır. Cəmiyyətin bütün təbəqələrində, həm kommersiya və həm də qeyri-kommersiya sahəsində liderlərə ehtiyac var. Ailədə, biznesdə, döyüş meydanlarında, ictimai təşkilatlarda və xüsusilə siyasətdə liderlər lazımdır. Öhdəliklərinə ciddi yanaşan və vəziyyəti nəzarətə götürmək üçün irəli yeriməyə cəsarəti çatan insanlara ehtiyac var.

Xoşbəxtlikdən liderlik sonradan mənimsənilən, öyrəniləndir. Liderlik bacarığı – çox zaman müstəqil şəkildə, ağır zəhmət, təcrübə və treninqlər sayəsində öyrənilir. Piter Drukerin dediyi kimi: “Anadangəlmə liderlərə rast gəlmək olar, lakin onlar o qədər az olurlar ki, həyatın vürhəvurunda qətiyyən seçilmirlər.”

İnkişafın dörd mərhələsi.

Karyeranız zamanı inkişafın və aktivliyin dörd mərhələsini keçirsiniz. Birincisi, məhdud bilik və bacarığa malik **işçi** kimi başlayırsınız. Zamanla bilik, təcrübə və bacarığınız artır, nəticə əldə etmək qabiliyyətinə yiyələnirsiniz və **supervayzer** olaraq digərlərinin nəticəsinə görə də məsuliyyət daşımağa başlayırsınız. Supervayzer kimi inkişaf etdikcə, digərlərinin qabiliyyətinə bələd olaraq düzgün iş bölgüsü edərək sizə lazım olan nəticəni vaxtında əldə etməyi öyrəndikcə **idarəçi** səviyyəsinə yüksəliirsiniz. İdarəçilər daha geniş düşüncəyə malik olurlar ki, bu da təcrübədən irəli gəlir. İdarəçilik mərhələsində irəliləyərək, müxtəlif bacarığa malik insanlara düzgün yanaşma seçərək lazımi nəticələr əldə etməklə ən yüksək mərhələyə **liderlik** mərhələsinə çatırırsınız. Bu mərhələdə siz artıq verilmiş tapşırığı **necə** etmək haqqında düşünmürsünüz, çünki bu tapşırıqları siz özünüz **müəyyən** edirsiniz.

Belə bir deyim var: "Bəzi liderlər doğulur, bəziləri yaradılır, bəzi insanlar isə liderlik təkənnəsinə malikdirlər."

Liderlər, liderlik tələb edən situasiyalara ya özləri düşür ya da başqaları tərəfindən irəli çəkilirlər. Daha sadə dildə desək, liderin rolu "nəticə əldə etmək üçün cavabdehlik götürməkdir".

İnsanların, artan liderlik pilləsinə yüksəldilmələrinin əsas səbəbi onların hər bir pillədə nəticə əldə etmək bacarığı nümayiş etdirmələridir. Liderlərin daim verdiyi sual: "Məndən hansı nəticələr gözlənilir?" Aydınlıq vacibdir.

Liderlərin təsəvvürü var.

Ceyms Makfersonun liderlik sahəsində apardığı 3300 təhqiqatın nəticəsi olaraq liderlərin ən əsas xüsusiyyəti kimi **təsəvvür** müəyyən edilmişdir. Liderlər təsəvvürə malikdirlər. Onlar rəhbərlik etdikləri təşkilatın arzusunda olduqları gələcəyini aydın təsəvvür edə bilirlər. Sonra onlar bu təsəvvürü əməkdaşları ilə bölüşərək onların bu təsəvvürün reallaşması istiqamətində fəaliyyət göstərmələrinə nail ola bilirlər.

Nəticələrə görə cavabdehlik götürdükdə lider olursunuz. Siz liderlər kimi düşündükdə, hərəkət etdikdə və danışdıqda lider olursunuz. Siz, şirkətinizin, şəxsi həyatınızın və karyeranızın gələcəyini **təsəvvür** etmək qabiliyyətinə yiyələndikdə lider olursunuz.

Liderlik və təsəvvürün vacibliyi haqda yüzlərlə kitab yazılmışdır. Və onlar hamısı sadə bir prinsipdə cəmləşirlər. Hərbi lider qələbə təsəvvürünə malikdir və heç zaman ondan yayınmır. Biznes lider, mükəmməl icraya əsaslanan uğur təsəvvürünə malikdir və özünü bu uğura həsr edir.

Lider standart daşıyıcısıdır.

Lider təşkilat üçün standartları müəyyən edir. Təşkilatda liderdən yaxşı təsəvvürə malik və ya daha yüksək standartlar müəyyən edən bir adam ola bilməz. Buna görə də lider təşkilatda hər kəsə nümunə olacaq model və

tonları müəyyən edən şəxsdir. Liderin şəxsiyyəti və nüfuzu hər kəsə təsir edir.

Siz biznesdə nəyisə dəbə gətirə bilməzsınız, bu yuxarıdan aşağıya baş verir. Liderin davranışı hər kəsin davranışına təsir edir. Lider inamlı, pozitiv və məqsədyönlüdürsə onun rəhbərliyi altındakı hər kəs inamlı, pozitiv və məqsədyönlü olacaq.

Danış, gəz.

Lider olduqda özünüzü “lidersayağı” aparmağa vadar etməlisiniz. Lider kimi yeriməli, danışmalı və davranmalıınız. Siz artıq başqa öhdəçiliklərə malik başqa adamsınız.

Karyeranızın inkişafı dövründə siz işçi və ya satış personalının bir hissəsisiniz. İdarəçi olduqda isə, idarə heyətinin bir hissəsi olursunuz. Bu o deməkdir ki, siz personalın üzvü olanda diqqətiniz yuxarıya doğru yönəlmiş olur, lider olduqda isə əksinə diqqətiniz aşağı, məsuliyyətinə daşdığınız işçilərə yönəlmiş olur.

Yəqin ki, liderin ən çətin işi özünü nümunəyə çevirmək bacarığıdır. Komandanızda olan hər kəsin diqqəti sizə yönəlmişdir və sizi təkrarlayırlar. Lider olduqda siz artıq “cəhənnəməki” komfortuna malik olmursunuz. Lider olduğunuz andan etibarən siz hər bir kəlmənizə və jestinizə nəzarət etməlisiniz. Çünki bunlar hamısı izlənilir və təkrarlanır.

Standart müəyyən edin.

Lider komandanın rəftarı, işin keyfiyyəti, şəxsi iş planlaşdırılması, vaxtın idarə edilməsi və görünüşü üçün standartlar müəyyən edir.

Əksər hallarda lider digərlərindən daha çox işləyir. Digərlərindən daha fəal, məqsədyönlü, cəsarətli və inadkar olur. Liderlər həmçinin təşkilatda insanlara qarşı münasibəti də müəyyən edirlər. Lider insanlara qarşı anlayışlı, insanpərvər və mehriban olduqda bu dərhal standartda çevrilir və hamı bu standartda uyğun rəftar edir.

Dəyərlər və prinsiplər müəyyən edin.

Liderlər təşkilat üçün aydın təsəvvürdən başqa, qərar qəbulu və fəaliyyətin əsasını təşkil edəcək dəyərlər və prinsiplər müəyyən etməlidirlər. Hər kəs liderin nə istədiyini və nəyə inandığını bilməlidir. Sonra lider həmin bu dəyər və prinsiplərin praktikada tətbiqinə nail olmalıdır.

Lider üçün birinci Qızıl Qayda: "Sizin özünüzlə necə rəftar edilməsini istəyirsinizsə başqaları ilə o cür rəftar edin." Məsələn, Cek Velş General Elektrikin prezidenti olarkən menecerlərə işçilərlə elə rəftar etməyi məsləhət görürdü ki, sanki həmin işçi sabah menecerdən yüksək vəzifəyə yüksəldiləcək və menecer onun rəhbərliyi altında işləməli olacaq. Bu cür münasibət menecerlərin işçilərə son dərəcə hörmətlə yanaşmasını təmin edirdi.

Liderliyin yeddi prinsipi:

Effektiv lider olmaq üçün əməl edilməsi vacib olan yeddi prinsip vardır.

1. **Aydınlıq:** Bu yəqin ki, sizin ən vacib öhdəçiliyinizdir. Kim olduğunuzu və hansı məqsədə qulluq etdiyinizi aydın bilməlisiniz. Təsəvvürünüz və ardınızca gələn insanları hara apardığınızı aydın bilməlisiniz. Təşkilatın məqsədlərini və onlara nail olmaqda sizin öhdənizə düşən işləri dəqiq bilməlisiniz. Xüsusən təşkilatınızın dəyərləri, missiyası və məqsədi haqda aydın təsəvvürünüz olmalıdır.
2. **Bacarıq:** Lider olaraq siz bacarığınızla digərlərinə nümunə olmalısınız. Ən azı rəqibiniz qədər və ondan daha bacarıqlı olmalısınız. Məhsul, xidmət və ümumiyyətlə işinizin keyfiyyətini artırmaq üçün daim yeni üsul və vasitələr axtarmalı, bilik və bacarığınızı artırmalısınız.
3. **Səy göstərmək:** Lider şirkətinin ən yaxşı olduğuna və ya gələcəkdə ən yaxşı olacağına möhkəm inanmalı və bunun üçün əlindən gələni etməlidir. Bu cür inam və inama əsaslanan ehtiraslı səylər digərlərini də qələbə və ən yaxşı nəticənin əldə edilməsi üçün əllərindən gələni etməyə ruhlandırır.
4. **Gərginlik:** Liderin işi, komandanın ən yüksək nəticə əldə etdiyi gərginliyi müəyyən etməkdir. Sonra komandanı həmin gərginlik səviyyəsinə gətirib məqsədlərə ən qısa zamanda nail olmaq üçün maksimum effektiv işləməsini təmin etməlidir.
5. **Yaradıcılıq:** Lider hər mənbədən gələn istənilən cür yeniliyi qəbul etməyə hazır olmalıdır. O

əməkdaşlarını daim işi daha effektiv görmək üsulları axtarıb tapmağa ruhlandırmalıdır.

6. **Daimi İnkişaf:** Lider daim bilik və bacarığını artırmalıdır. Kitablar, audio və video materiallar, seminarlar onun bir növ hobbisinə çevrilməlidir. Eyni zamanda öz əməkdaşlarını da bilik və bacarıqlarını artırmağa ruhlandırmalıdır. Lider əməkdaşların tədrisi və inkişafı üçün zaman və resurslar ayırmalıdır. O bilməlidir ki, ən yaxşı şirkətlər ən yaxşı tədris görmüş əməkdaşlara malik olurlar. İkinci dərəcəli şirkətlər isə uyğun olaraq ikinci dərəcəli tədrisə malik əməkdaşlara malik olurlar.
7. **Möhkəmlilik:** Lider, hər bir vəziyyətdə inamlı, sakit və təmkinli olmalıdır. İstənilən işçi üçün ən yaxşı vəziyyət rəisinin hər zaman təmkinli və anlayışlı olmasına əminliyidir. Yaxşı lider hər gün bir xarakterdə olmur. Lider hər xəbər, problem və çətin vəziyyətlə özündən çıxmır. Əksinə o daim sakit, pozitiv, inamlı və təmkinli olur, xüsusən də çətin vəziyyətlərdə daha güclü olur.

Qaçılmaz krizis.

Liderin həyatında qaçılmaz olan yeganə faktor **krizisdir**. Liderlik səviyyəsinə qalxdıqda daim krizislə rastlaşacaqsınız – gözlənilməz, qarşısıalınmaz və təşkilata güclü ziyan verə biləcək krizislər. Məhz krizislər zamanı liderlər öz bacarıqlarını göstərirlər. Krizislə üzləşdikdə liderlər sakit, təmkinli, aydın fikirli olur və özlərini tam nəzarətdə saxlayırlar. O suallar verir, informasiya topla-

yır. Və vəziyyəti düzgün qiymətləndirərək krizisin təsirini azaltmaq üçün lazım olan qərarlar verir.

Yaxşı liderlər qorxu və həyəcanlarını özlərində saxlayırlar. Onlar bu həyəcanın əməkdaşlarada siraət edəcəyini dəqiq bildiklərindən bunu biruzə vermirlər. Əksinə ruh yüksəkliyi ilə suallar verərək vəziyyəti dərindən öyrənməyə çalışırlar. Əməkdaşlara lazım olan isə liderin sakitliyinə, təmkinliliyinə və pozitivliyinə əmin olmaqdır.

Daxili – intizam və Liderlik.

Özünü və hərəkətlərinizə nəzarət etməklə liderlik bacarığınız arasında birbaşa əlaqə var. Yalnız başqalarını, özünü tam nəzarət etmək bacarığınız olduğuna inandırdıqdan sonra onlar sizi lider kimi görürlər. Lider bilir ki, onun dediyi hər bir söz böyüdücü şüşə altına salınmış kimi qabarır. Buna görə də o daim, işçilərinin yanında olub-olmamasından asılı olmayaraq pozitiv danışır. Heç zaman digərlərinin xətrinə dəyəcək və ya ruhdan salacaq bir söz demir.

Liderlik keyfiyyətləri.

Liderlər özlərini, planlaşdırma, hazırlıq, təşkilat və hər bir detallı yoxlamağa vadar edə bilirlər. Onlar heç nəyə arxayınlıqla inanmırlar. Vəziyyəti, problemi və rastlaşdıqları çətinliyi tam başa düşdükələrinə əmin olmaq üçün suallar verirlər.

Yaxşı liderlər, bütün şirkətə görə cavabdeh imiş kimi davranırlar. Böyük öhdəliklər götürürlər, heç zaman şikayət etmir, bəhanə gətirmir və kimisə başqasını günahlandırmırlar.

Liderlər intensiv şəkildə fəaliyyətə istiqamətlənmiş olurlar. Onlar informasiyanı diqqətlə toplayır və düzgün bildikləri qərarı verirlər.

Liderlər yüksəyə qalxırlar.

Qaymaq südün üzünə qalxan kimi liderlər də şirkətdə yüksəyə qalxırlar. Siz nəticə əldə edəcəyinizə dair öhdəlik götürdükdə, bütün fikrinizi vacib işlərinizi yekunlaşdırmaq üzərində cəmlədikdə, şirkətə daha çox xeyir vermək üçün bilik və bacarığınızı artırdıqda və digərlərinə qarşı hörmət nümayiş etdirdikdə siz təbii lider kimi yetişmiş olursunuz.

Şirkətə verdiyiniz xeyir daim artdıqca sizdən aşağıda, yuxarıda və sizinlə yanaşı olan hər kəs sizin liderliyə irəli çəkilmənizi istəyər və vəzifə yüksəlişi astanasında olanda öz köməkliklərini göstərirlər. Həyatınızın əsas məqsədlərindən biri liderlər kimi yerimək, danışmaq və davranmaqdır. Bunu etdikdə nəhayətində davranışınıza layiq mükafat alacaqsınız.

Növbəti hissədə, biznesdə daha uğurlu olmaq üçün daxili-intizamdan praktikada necə istifadə etmək lazım olduğunu öyrənəcəksiniz.

Tapşırıq:

1. Özünüzdən "Məndən nə tələb olunur?" deyə soruşun və sonra bütün diqqətinizi bu nəticəni əldə etmək üzərində cəmləyin.
2. Özünüzü komandanızın lideri kimi görün və soruşun: "Hamı mənim kimi olsaydı şirkətimiz hansı nəticələrə yiyələnərdi?"
3. Özünüz və şirkətiniz üçün, uğur və mükəmməl icraya əsaslanan aydın təsəvvür yaradın.
4. Biznesinizin ən vacib insanlarını müəyyən edin və onlardan bacardıqları ən yaxşı nəticəni əldə etmək üçün onlara necə yanaşacağınızı aydınlaşdırın.
5. Krisizlə üzləşdikdə sakit və təmkinli olacağınıza öncədən söz verin.
6. İnandığınız dəyər və prinsipləri müəyyən edin və onları digərlərinə də aşılaysın.
7. Ətrafınızdakı insanların hər birinə bacarıqlı, dəyərli və vacib işçi kimi davranın. Bu, lider kimi sizə lazım olan sədaqət və effektiv nəticə əldə etmək üçün həll-edici amildir.

X HİSSƏ

Daxili – İntizam və Biznes

“Uzun müddətli məqsədlərə nail olmaq üçün özünü nədənsə məhrum etmək bacarığı və sözsüz bu bacarığı təmin edəcək iradə idarə həyatı üçün mükəmməl treningdir.”

Jon Viney

İnsanların çox hissəsi ya biznesə malikdir, ya da kiminsə biznesi üçün işləyir. Biznesdə uğur qazanmaq üçün, biznesin böyüklüyündən və kiçikliyindən asılı olmayaraq hər bir sahəsində intizam tələb edir. Daxili-intizam və özünənəzarət olmadan heç bir biznes uğurundan söhbət gedə bilməz. İndiki iqtisadi vəziyyətdə, uğurlu biznesə başlamaq və davam etdirmək kimi daxili – intizam tələbədən ikinci bir fəaliyyət sahəsi yoxdur.

İqtisadiyyatın birinci qanunu çatışmazlıqdır. Bir qayda olaraq, heç nə hamıya kifayət edəcək qədər olmur. Xüsusəndə müştəri kifayət qədər olmur. Heç vaxt, pulla bağlı bütün məqsədlərinizə nail olacaq qədər satış dövrü-yəsi etmək mümkün deyil. Biznesinizi istədiyiniz kimi genişləndirməyə kifayət edəcək qədər gəlir əldə etmək mümkün deyil. Xüsusəndə heç vaxt, tərəfdaşlıq etmək və biznesinizə dəvət etmək üçün kifayət qədər insan tapmaq mümkün deyil.

Yarışma qanunu.

Əgər biznesin birinci qanunu çatışmazlıqdırsa, ikinci qanunu **yarışdır**. Müştərinin pullarını özünüə və ya öz biznesinizə cəlb etmək üçün tələb olunan işləri görmək güclü diqqət və intizam tələb edir. Sadəcə baş çıxarmaq deyil, həm də müəyyən nailiyyətlər əldə etmək üçün sizin səviyyənizdə olan rəqiblərinizlə daim yarışma ruhunda olmalısınız.

Biznes uğurunun əsas qaydası insanlara lazım olan və istədikləri məhsulu, onlara sərf edəcək qiymətə - həmin müştərinin pulunu əldə etmək niyyətində olan digər şirkətlərlə rəqabətə davam gətirəcək qiymətə təklif etməkdir. Bazardakı vəziyyətə tam uyğun gəlməsi üçün siz məhsul və xidmətinizə qarşı tam səmimi olmalısınız. Məhz bu fakt, məhsul və xidməti lazımınca qiymətləndirməmək (öz təklifin haqda həddən artıq yüksək fikirdə olmaq) və ya yanlış hesablamalar biznesin uğursuzluğuna səbəb olur. Qiymətləndirmə və hesablamalardakı fərqi müştəri məhsulda hiss edir.

Müştəri həmişə haqlıdır.

Mən hər həftə, satış və gəlirdən narazı biznesmenlərlə ünsiyyətdə oluram. Onlar, məhsul və xidmətlərinin mükəmməl olmasını və müştərilərin məhz onlara müraciət etməli olduqlarını iddia edirlər. Hər dəfə mən onlara nəzakətlə xatırlatmalı oluram ki, onların məhsul və xid-

mətləri mükəmməl olsaydı müştəri daim onlara müraciət edərdi və dostları arasında məsləhət görərdilər.

Ekspertlərin fikrincə biznes sahəsində verilən qərarların 70%-i müəyyən zamandan sonra yalnız olur. Bu **orta** rəqəmdir. Əgər siz biznesdə yenisinizsə və ya sizin üçün yeni olan bir sahədə biznesə başlayırsınızsa onda siz daha çox səhvlər edirsiniz. İşə yeni başlayan bir adam üçün 90% səhv etmək qeyri-adi deyil. Ən dəqiq bildiyiniz məsələlərdə belə səhv etmək ehtimalını qəbul etmək üçün güclü intizam və xarakter lazımdır. Buna baxmayaraq, səhvlərinizin qarşısını almaq, müştərinin ehtiyacını və bazarda təklif edilən oxşar məhsulları yaxşı öyrənərək rəqabətə davamlı təklif etmək üçün həmin bu intizam və güclü xarakter mütləq lazımdır.

Hər növ yatırım və biznes başlanğıcı yüksək səviyyəli optimizm tələb edir. Siz, biznesinizin, məhsul və xidmətinizin gələcəyinə inanmalısınız. Uğura o qədər inanmalısınız ki, heç bir təminat olmadan bu işə hər şeyinizi qoymağa və illərlə zəhmət çəkməyə hazır olmalısınız. Eyni zamanda siz bu inamı ram edəcək və vəziyyətə obyektiv qiymət verəcək qədər obyektiv olmalısınız. Biznesdə həddindən artıq inam səhvlərə, maliyyə itkilərinə və hətta müflisliyə səbəb ola bilər.

Siz daha yaxşı olmalısınız.

Yarışın aqressiv və qətiyyətli təbiətinə görə siz ən azı baş çıxarmaq üçün özünüzü rəqiblərinizə bərabər və ya onlardan daha yaxşı olmağa vadar etməlisiniz. Çünki

rəqibləriniz hər səhər yuxudan oyanıb bütün günü **sizi** bu biznesdən uzaqlaşdırmaq üçün vasitələr axtarırlar. Onlar sizin müştəri və satış dövrüyyənizi əlinizdən almağa can atırlar. Payınızın mümkün qədər çox hissəsinə sahib olmaq istəyirlər. Bu cür maneələrə və rəqabətə rəğmən baş çıxarmaq və uğur əldə etmək üçün siz onların (rəqiblərinizin) düşüncələrini qabaqlamalısınız.

Yeni biznesə başladıda, “ev tapşırığı”nızı öncədən yüksək keyfiyyətlə yerinə yetirmək üçün kifayət qədər intizamlı olmalısınız. İşə başlamazdan öncə biznes plan tərtib etəli və gələcəkdə bütün fəaliyyətiniz dövründə onu nəzərdən keçirərək yeniləməlisiniz. Öncədən planlaşdırma bacarığı uğur və uğursuzluq arasındakı fərqi müəyyən edir.

Ehtimallarınızı sınağa çəkin.

Biznes ideyaların çoxu praktikada işə yaramır, ən azından öz ilkin formalarında. Piter Drukerin dediyi kimi: “Uğursuzluqların çoxunun əsasında qeyri-müəyyən ehtimallar dayanır”. Biznes uğursuzluqlarının əsas səbəbi sahibkarların və ya icraçı direktorların yoxlanılmamış ehtimallara arxayın olmaqlarıdır. Onlar məhsul və ya xidmətlərinin digərləri ilə müqayisədə yaxşı olmasını ehtimal edirlər. Və bu məhsul və ya xidmətin hesabına iri həcmli dövrüyyə edib yüksək gəlir əldə edəcəklər. Onlar daha artıq ehtimal edərək bu gəlirin sərf edilmiş kapital və vaxtın ən səmərəli yatırım olduğunu düşünürlər. Bütün bu ehti-

mallar praktikada tətbiq edilməzdən öncə diqqətlə yoxlanılmalıdır.

Kaufmanın Sahibkarlar fondunun təhqiqatlarına əsasən Amerikanın orta səviyyəli sahibkarları və kiçik biznesmenlərin 95% - nin illik gəliri 50 000 \$ - dan az olur. Nə üçün? Səbəb onların enerji, intellekt və ya qazanmaq qabiliyyətlərinin azlığı deyil. Bir insanın yeni biznesə başlamaq üçün cəsarət və resurslarının olması faktı özü artıq onun orta səviyyədən yüksək istedadla malik olduğunu göstərir. Bu qədər sahibkarın kifayət qədər uğur qazana bilməməsinin səbəbi intizamın lazımi səviyyədə olmamasıdır. Onlar, biznes fəaliyyətinə başlamazdan öncə həmin sahəni lazımi dərəcədə öyrənəcək qədər intizamlı deyillər. Dərhal işə girişməzdən və ən yaxşı nəticəyə sadəcə ümid etməzdən öncə ehtimallarını yoxlayacaq qədər intizamlı deyillər. **Bunun sizin də başınıza gəlməsinə yol verməyin.**

İdeal müştərinizi müəyyən edin.

İdeal müştərinizi müəyyən etmək üçün sizə intizam lazımdır: məhsul və ya xidmətinizi sizə sərf edəcək qiymətə lazım olan miqdarda alacaq adam sizin ideal müştərinizdir.

Biznesinizin davamlı inkişafını təmin edəcək biznesplan qurmaq və onun əsasında işləmək üçün intizam lazımdır. Effektiv marketinq üçün, digər şirkətlərlə rəqabətdəki **üstünlüyünüzü** və **özünəməxsus satış taktikanızı** aydın bilməlisiniz. Sizin məhsul və ya xidmətinizi müştə-

rilər üçün digərlərinin təqdim etdiyi məhsul və xidmətdən üstün edən cəhət nədir?

Bütün detallarına kimi hesablanmış satış planı yaratmaq üçün intizam lazımdır. Nə qədər biznesmenin, məhsulun sadəcə öz-özünə satılacağını ehtimal etməsi heyrətamizdir.

Əsl xərclərinizi bilin.

Məhsul və xidmətinizin real qiymətini müəyyən etmək üçün xərclərinizi dəqiq bilməlisiniz. Məhz bu sahəni mükəmməl bilmək sayəsində Val – Mart pərakəndə satış tarixinin ən böyük dövriyyəsinə malik olmuşdur. Nə qədər şirkətin, məhsulun satışa çıxarılması prosesindəki xərclərini dəqiq hesablamadığından bu məhsulu zərərlə satması heyrətamizdir. Yəqin ki, belə bir deyim eşitmişsiniz: “Biz satdığımız hər bir malda ziyanə gedirik, lakin bu ziyanı dövriyyə hesabına ötməyə çalışırıq”. Aydın məsələdir ki, bu mümkün deyil!

Müştərilərin daim sizin məhsuldan razı qalaraq almaları və dostlarına məsləhət görmələrini təmin etmək üçün keyfiyyət nəzarəti sisteminiz olmalıdır. Müştəri xidməti siyasəti tətbiq etmək üçün intizam lazımdır ki, bu sistem hesabına müştərilərinizə yaxşı xidmət göstərəsiniz və onlar da sizin rəqiblərinizin yanından ötür məhz sizin məhsulu almağa gəlsinlər.

Əziz qadınlar Sizi 8 Mart qadınlar günü münasibəti ilə təbrik edirik. Can sağlığı, xoşbəxtlik, uğur arzulayırıq!

Biznesin məqsədi müştəriləri razı salmaqdır.

Biznesin məqsədi nədir? Biznesin məqsədi sərfəli **müştərilər qazanmaq və əldə saxlamaqdır**. Gəlir, malınızın təqdim etdiyiniz qiymətə alacaq müştərilərin qazanılması və onların əldə saxlanması nəticəsidir.

Biznes uğurunun həlledici ölçü vahidi nədir? Cavab müştərinin razı qalmasıdır. Biznesinizin bütün fəaliyyəti, müştəriyə rəqiblərinizdən daha yaxşı xidmət göstərməyə yönəlməlidir.

Bəs müştərinin razı qalmasının ölçüsü nədir? Cavab onun yenidən sizə müraciət etməsidir. Yalnız müştəri ikinci dəfə sizə müraciət etdikdə, sizin ona birinci dəfə vəd etdiyiniz keyfiyyətin doğru olması təsdiqlənir. Razı qalmış daimi müştəriyə qulluq etmək yeni müştəriyə qulluq etməkdən on dəfə ucuz başa gəlir. Bütün uğurlu bizneslər, yüksək səviyyəli xidmətin nəticəsi olan daimi müştərilərə əsaslanır. Bu güclü intizamın nəticəsidir.

Üzunömürlü səmərənin həlledici amili nədir? Cavab digərlərinin **rekamendasiya və məsləhətidir**. Bütün bu iş sadə bir sualın əsasında: "Siz bizi dostlarınıza və tanışlarınıza məsləhət görərdinizmi?" Biznesinizin davamlı uğuru yalnız, müştərilərinizin sizin xidmətdən, dost-taşılarına da məsləhət görəcək qədər razı qaldıqları halda təmin edilir. Razı qalmış müştərinin məsləhəti ilə müraciət etmiş müştəriyə qulluq etmək "soyuq zəng"

müştərisinə qulluq etməkdən əlli dəfə sərfəlidir. Daim sizə müraciət edəcək və sizi dostlarına da məsləhət görəcək müştərilərin əldə edilməsini təmin edən müştəri xidməti siyasəti formalaşdırmaq nəhəng diqqət və intizam tələb edir.

Yüksək standartlar qoyun.

Biznesinizin hər bir sahəsində yüksək standartlar qoymaq və onlara nail olmaq üçün səylə işləyəcək intizama malik olmalısınız. AHTİ formulundan istifadə etməlisiniz ki, bunun da açıqlaması "Aramsız və Heç zaman Tükənməyən İnkişaf"dır. Məhsulunuzun nə qədər keyfiyyətli olmasından asılı olmayaraq siz buna qane olmamalısınız. Siz daim standartları qaldırmalısınız.

Biznesinizdə ən yaxşı olmaq üçün aylar və hətta illərlə ağır zəhmət çəkəcək qədər intizamlı olmalısınız. Amerikada hər bir uğurlu biznesmen və öz hesabına milyonər olmuş adam həftədə əlli beş saat işləyir. Bəziləri isə biznesin ilk illərində yetmiş və hətta səksən saat işləyirlər. Ən yaxşılardan olmaq üçün siz də özünüzü bu qədər zəhmət çəkməyə vadar etməyi bacarmalısınız.

Həlli yolu haqda düşünün.

Biznesdə uğur qazanmaq üçün reaktiv deyil, **aktiv** olmaq lazımdır. Diqqətinizi problemlər deyil, həlli yolları üzərində cəmləşdirməlisiniz. Diqqətinizi mənasız işlər de-

yil, hər gün hər saat görməli olduğunuz, xeyir verəcək əhəmiyyətli üzərində cəmləşdirməlisiniz.

Ən əsası isə, uzun müddətli məqsədlər qoymaq intizamına malik olmaq, biznesinizin gələcək perspektivlərini müəyyən etməkdir. Yarışmanın intensivliyinə görə, biznesdə uğur illərlə ağır zəhmət nəticəsində qazanılır. Bu işin kəsə yolu yoxdur. Uğur qazanmaq heç vaxt asan olmur. Yalnız bir yol var ki, bu da ağır zəhmət, intizam və iradə hesabına keçilir.

Yeni biznesi tam hərəkətə gətirmək üçün orta hesabla iki il lazımdır. Sonrakı iki ilin gəlirini əvvəlki illərdə borc götürdüyünüz pulları qaytarmağa gədir. Və nəhayət uğurlu biznesmen pilləsinə yüksəlmək üçün əlavə üç il tələb olunur.

Bu statistikaya baxdıqdan sonra, yeni biznes sizin nəyinizə gərəkdir? Çünki vaxt istənilən halda keçəcək! Beş ildən sonra siz beş il, on ildən sonra isə on il daha yaşlı olacaqsınız. Bu zamanın sonunda isə siz ya öz sahənizin yüksək gəlirli 20% - i, ya da hər dollar üçün narahatlıq keçirən az gəlirli 80% - i arasında olacaqsınız. Seçim yalnız sizindir. Açar İntizamdır!

Növbəti hissədə siz, biznesinizin həyat mənbəyini oksigenini nizamlayan intizam – **satış** haqda öyrənəcəksiniz. Yekun olaraq Piter Drukerin sözlərini yada salmaq istərdim: “Biznesin məqsədi müştəriyə yiyələnmək və əldə saxlamaqdır.”

Tapşırıq:

1. Kənar müşahidəçi imiş kimi arxaya durun və biznesinizin hər bir sahəsinə nəzər yetirin. Hansı dəyişiklikləri məsləhət görərdiniz?
2. Təsəvvür edin ki, biznesinizi yenidən başlayırsınız. İndiki bazara çıxarmayacağınız hansısa məhsul və ya xidmət varmı?
3. Satış və gəlirinizin 80 % - ni təşkil edən 20 % məhsulunuz müəyyən edin. Daha çox onlardan satmaq üçün nə edə bilərsiniz?
4. Biznesinizi bir, iki və beş il sonra təsəvvür edin. Vəziyyət necə olacaq? Müştəriləriniz gələcəkdə nə alacaqlar?
5. Müştərilərinizin sizə qayıtmasını və sizin məhsullarınızı dostlarına məsləhət görmələrini təmin etmək üçün müştəri xidmətini yaxşılaşdıracaq üç vasitə sadalayın.
6. Reklam və Marketing sahəsində daha çox və aparıcı mütəxəssisləri cəlb etmək üçün üç vasitə sadalayın.
7. Satış dövriyyəsini artırmağa imkan verəcək üç üsul sadalayın.

XI HİSSƏ

Daxili – İntizam və Satış

“Satış baş verməyə nə kimi heç nə baş vermir”

Red Motley

Biznes uğuru üçün ən vacib amil satışdır. Satış baş verməyə nə heç nə baş vermir. Bütün fabrik, ofis, mal anbarları və kontorlar kim isə haradasa nə isə satış edəndə hərəkətə gəlir.

Satıcılıq Amerikada ən çətin peşələrdən sayılır. Eyni zamanda bu, məhdud bacarığa malik insanlara bacardıkları qədər çox pul qazanmağa imkan verən yeganə peşədir. Satışda inkişaf etmək Almaniyada avtobanlarında hərəkətə bənzəyir: heç bir sürət limiti yoxdur. Bacarığınızın imkan verdiyi qədər sürətlə və uzağa gedə bilərsiniz.

Uğur yoxsa uğursuzluq.

İllər ərzində, şirkətlərin hansı səbəbdən müflis olduqlarını aydınlaşdırmaq üçün minlərlə müflislik halları dərinlən analiz edilmişdir. Bütün araşdırmaların nəticəsi bir səbəb üzərində cəmləşmişdir: zəif satış. Və bunun əksinə olaraq hər bir parlayan biznesin, aksiyalarının qiyməti qalxan şirkətin arxasında “yüksək satış” dayanır. Yerdə qalan bütün faktorlar ikinci dərəcəlidir. Biznesdə etdiyiniz hər şey satış ya yüksəldir, ya da zəiflədir. Hər şey ya kömək edir, ya da mane olur. Hər şey müştəriləri

ya cəlb edir, ya da qaçırır. Satış məsələsinə gəldikdə hər şeyin müəyyən bir təsiri olur.

Satış etmək intizamı.

Satıcı və ya sahibkar olmağınızdan asılı olmayaraq, hər gün hər saat satış etmək üzərində diqqətinizi cəmləmək üçün kifayət qədər intizamlı olmalısınız.

Təhqiqadçılar qrupu bir neçə yüz baş icraçı və sahibkara belə bir sual ilə müraciət etmişdir: "Satış və marketinq sizin biznesiniz üçün nə qədər vacibdir?" Və cavab birmənalı şəkildə hamısı tərəfindən eyni olmuşdur: "Bu bizim biznesin ayaqda qalması və inkişafı üçün əsas şərtidir." Sonra təhqiqadçılar eyni adamların üzərində zaman – fəaliyyət təhqiqatı həyata keçirərək bir ay ərzində onların vaxtlarını hansı işlərə sərf etməsini müşahidə etmişdirlər. Nəticə olaraq, satışın biznes üçün ən vacib amil olduğunu bəyan edən eyni adamların müşahidə müddətindəki bir ay ərzində vaxtlarının cəmi 11 faizi satışa ayırdıqları müəyyən edilmişdir. Yerdə qalan vaxt, satışa aidiyyəti olmayan iclaslar, müzakirələr və müxtəlif adminstrativ işlərə sərf edilmişdir.

Əgər siz satış meneceri və ya biznes sahibisinizsə özünü, vaxtınızın çox hissəsini əməkdaşlarınızın, son dərəcə vacib olan satış etməsində cəmləşdirməyə vadar etməlisiniz. Vaxtınızın 75 faizini əməkdaşlarınıza satış etməkdə və müştərilərlə görüşlərdə kömək etməyə sərf etməlisiniz. Kağız-kuğuz işlərini ya işdən əvvəl ya da işdən

sonra görün, müştərilərlə işləmək üçün ən uyğun zaman olan iş saatlarını satışlara sərf edin.

Biznesi korlamaq üsulu.

Bir neçə il öncə mən yeni biznesə başladım. Əlimdə yeni məhsul var idi və mən telefon zəngləri, radio və televiziya reklamları və qəzet elanlarından istifadə edərək satışa başladım. Başımın planlaşdırma, reklam və digər kağız – kuğuz işlərinə qarışmasına imkan verdim. Artıq ilin sonuna pulum qurtarmış və biznesim üzüaşağı yuvarlanırdı. Yalnız bu zaman satışı diqqətsiz qoyduğumu anladım. Bir həftə ərzində tam satış planı hazırladım. Yanvarın 2-də telefonu götürüb satışa başladım. Bir aylıq diqqətli və aqressiv satış fəaliyyəti nəticəsində əvvəlki bir ildən çox gəlir əldə etdim. Biznesimi və evimi xilas etdim və daha heç zaman diqqətimi satışdan ayırmadım.

Satıcı və ya biznesmen kimi özünüə sual verə bilərsiniz, hal – hazırda gördüyüm iş satışa səbəb olurmu. Gün ərzində bu sualı bir neçə dəfə verin özünüə. Hər dəfə cavab “xeyr” olduqda əlinizdəki işi bir kənara qoyun və satışa kömək edəcək vacib bir iş tapıb onunla məşğul olun. Komandanızda satışla məşğul olan hər kəsin də gün ərzində eyni sualı özlərinə vermələrini aşılayın.

Etiraz qorxusunu boğun, etiraz
qorxusuna qalib gəlin.

Məhsul və ya xidmətinizin cəlbədicisi və bazar rəqabətinə dayanıqlı olduğunu təsəvvür etsək, satış menecerlərinin üzləşdiyi əsas problem **etiraz** olur. Satıcı karyerasına etiraz qorxusu qədər ziyan vuran ikinci bir faktor yoxdur. Bu, satışın uğuru üçün əsas maneədir.

Bütün günü etirazla üzləşəcəyini bilərək, hər gün yuxudan durub, satış niyyəti ilə evdən çıxmaq satıcıya güclü intizam hesabına başa gəlir. Çox adam bu aramsız etiraz axınına davam gətirə bilmir. Buna görə də, etirazın vurduğu mənəvi zərbənin təsirini azaltmaq üçün satıcıların çoxu “yerdəyişmə” fəaliyyəti ilə məşğul olurlar.

İlk öncə onlar bir neçə zəng edirlər. Kolumbiya Universitetinə əsasən, orta statistik satıcı gün ərzində yalnız 90 dəqiqə - səkkiz saatlıq iş gününün yalnız bir saat yarımını işləyir. Yerdə qalan vaxtı, işə gec gəlməyə, çay fasilələrinə, qəzet oxumağa, internetə, normadan artıq nahar fasiləsinə, yoldaşları ilə söhbətə və s. bu kimi işlərə sərf edir. Nəticə olaraq isə, **orta səviyyəli satıcı günün yalnız bir saat yarımını işləmiş olur.**

Müştərilərlə iş vaxtını uzat.

Satıcı nə vaxt işləyir? O yalnız, qısa müddətdə müəyyən bir məhsulu almaq iqtidarında olan bir adamla ünsiyyətdə olanda işləyir. Satış uğuru formulu səkkiz sözlə ifadə edilə bilər: yaxşı təkliflərə çox vaxt sərf edin. Daim

artmaqda olan təminatlı satış dövriyyəsinə nail olmağın başqa yolu yoxdur. Etiraz qorxusuna görə isə satıcılar bütün mümkün vasitələrlə onlara “xeyr” deyəcək müştərilərlə üzləşməkdən yayınmağa çalışırlar. Uğurlu satışın açarı, gənc satıcı olduğum vaxtlarda öyrəndiyim həqiqətdir - **etiraz şəxsi deyil**. Müştərilər daim, “Bu məni maraqlandırmır”, “Buna ehtiyacım yoxdu”, “İstifadə edə bilməyəcəm”, “Bunu almağa imkanı çatmaz” və s. bu kimi ifadələr işlədirlər. Peşəkar satıcı, bunların sadəcə, rəqabətli bazarda hər cür kommersiya təklifinə verilən standart cavab olduğunu anlayır. Bir daha, onlar şəxsi deyil, etirazları şəxsən özünüə götürməyin.

Pozitiv və Optimist olaraq qalın.

Satış uğurunun sirri etiraz qorxusunu ləğv edib, bütün günü zənglər edib etirazlarla üzləşməyinə baxmayaraq pozitiv və şən əhvali-ruhiyyədə qalacaq qədər inamlı və optimist olmaqdır. Vinston Çerçillin dediyi kimi: “Uğur, məğlubiyyətdən məğlubiyyətə gedərək intuziazmi itirməmək bacarığıdır.”

Kontaktıda olduğunuz yeni müştərilərlə satış dövriyyəiniz arasında düz mütənasiblik var. Dövriyyəyinizi artırmaq istəyirsinizsə onda sadəcə daha çox müştəriyə zəng edin. Müştərilərlə kontaktınızı çoxaltmaqla Ehtimallar Qanununda işə salmış olursunuz. Uğurunuzu təmin etmək üçün “rəqəmləri işlədirsiniz”.

Satış gəlirinizin ikiqat artımına necə nail olmaq olar.

Satış işinizdə “Dəqiqələr Prinsipi”ndən istifadə edin. Bu prinsipə əsasən, hal-hazırda müştərilərə sərf etdiyiniz vaxt qarşılığında müəyyən qədər qazanırsınızsa bu vaxtı iki dəfə artırmaqla qazancınızı da iki dəfə artırmış olarsınız. Biz satıcılarımızı müştəri ilə daha çox vaxt keçirməyə ruhlandırırıq. Biz onlara, az müqavimətli yolu seçib satış işini yubadmaqdan daha bütün yaradıcılıq qabiliyyətlərini və intellektlərini sərf edərək müştərilərlə ünsiyyət vaxtını uzatmağa ruhlandırırıq.

Satıcı müştəriyə sərf etdiyi vaxtı iki dəfə artırıqda demək olar bütün hallarda gəliri də iki dəfə artmış olur. Bu təsadüf deyil, qanunauyğunluq nəticəsində baş verir – Ehtimallar Qanunu.

Satış fəaliyyətinizə nəzarət edin.

Siz növbəti satışınızın harada və nə vaxt baş verəcəyini nadir hallarda deyə bilərsiniz. Buna görə də torunuzu mümkün qədər böyük etməli, bacardığınız qədər çox müştəri ilə ünsiyyətdə olmalısınız. Əsl satış özlüyündə sizin nəzarətinizdə deyil. Bu proses öhdəsindən gələ bilməyəcəyiniz bir sıra amillərin təsirindən asılıdır. Lakin satışa səbəb olan işlər tam sizin nəzarətinizdədir. Qayda sadədir: olduğunuz yerdə əlinizdə olan vasitələrlə bacardığınızı edin. Satış dövrüyyənizi artırmaq üçün günləri, həftələri öncədən planlaşdırın.

Nisbətlərinizi inkişaf etdirin.

Satış dövriyyəyənizi müəyyən edən bir sıra nisbətlər vardır. Bu nisbətlər sizin təcrübənizdən, bacarığınızdan, rəqabətdən, məhsul və ya xidmətinizin qiymətindən və ümumilikdə bazardakı vəziyyətdən asılı olaraq dəyişirlər. Lakin istənilən halda bu nisbətlər var və öz təsirini göstərir:

- **“Soyuq zənglər”** və **potensial müştərilərin** sayı arasında düz mütənasiblik var.
- Ünsiyyətdə olduğunuz **Potensial müştəri** və **real satış şansı** arasında düz mütənasiblik var.
- **Real satış şansı** və **həyata keçirilən satış** arasında düz mütənasiblik var.

Bunu “satış ələyi” kimi də təsvir etmək olar.

- Birinci ələk təkliflərinizin – ünsiyyətdə olduğunuz müştərilərin sayıdır.
- İkinci ələk potensial müştəriləri müəyyən edib onlarla işi davam etdirməkdir.
- Və nəhayət sonuncu ələk real məhsul satışdır.

Satış uğurunun açarı

Satış uğuruna gəldikdə sizin iki öhdəçiliyiniz var:

1. **İlk növbədə ələyinizi həmişə dolu saxlayın.** Müştərilərinizin siyahısı daim uzun olmalıdır. Ələyi boşalmağa qoymayın.
2. **Satışın hər mərhələsində daha yaxşı olun.** Müştərilərlə ünsiyyət, prezentasiya və satış bacarığınızı artır-

maq üçün daim kitablar oxuyun, audio materiallara qulaq asın və treninqlərə gedin. Bacarıqlı olduqca real satışlarınızın da sayı artacaq.

Erkən başlayın.

Özünüzü, ilk zənginizi səhər tezdən, 7:00 – 8:00 arası etməyə öyrədin. Səhər tezdən müştəri ilə ünsiyyətdə olduqda, günün qalan hissəsini də aktiv satışa sərf etməyə həvəsli olacaqsınız.

Gün ərzində görüşəcəyiniz müştərilərin siyahısını yerləşdikləri yerə görə tərtib edin, eyni rayonda yerləşən müştərilərlə işləsəniz eyni vaxtı və enerjini sərf etməklə daha çox müştəri ilə görüşə bilərsiniz. Çox adam etiraz qorxusunun təsiri altında görüşlərini müxtəlif rayonlara salır və sonra vaxt “öldürməklərini” gün ərzində şəhərin bir başından o biri başına getməkləri ilə bəhanə edirlər.

Unutmayın: siz yalnız potensial müştəri ilə ünsiyyətdə olduğunuz zaman işləyirsiniz. Yerdə qalan bütün vaxtı siz işdən kənarsınız.

Özünüz üçün yüksək standartlar
müəyyən edin.

Özünüzü daim kiminsə nəzarəti altında işləyirmiş kimi işləməyə vadar edin. Ofisdən kənarda işləyən satıcı, ofisdə hamının gözü qabağında işləyən insanlardan daha intizamlı olmalıdır. Ofisdən kənarda, heç kimin nəzarəti-

ndə olmadıqda, həqiqi satışla məşğul olmaq əvəzinə vaxt “öldürmək” həvəsi daha güclü olur. Maksimum effekt əldə etmək üçün, özünü menecerin nəzarəti altında işləyirmiş kimi işləməyə vadar etmək lazımdır. Menecerinizin bütün günü yanınızda oturub sizə daha çox satış etmək üçün təzyiq göstərdiyini təsəvvür edin. Belə olan halda işiniz nə qədər fərqli, effektiv olardı? Buna görə də tək olduqda belə özünüzü nəzarət altında hiss edin.

Satış bacarıqlarının hamısını öyrənmək olar

Ən yüksək gəlirli satıcılardan biri olmaq üçün daimi şəxsi və peşəkar inkişafda olmaq lazımdır. Hər gün bu istiqamətdə kitablar oxuyun, maşında gedərkən audio proqramlara qulaq asın. Şirkətinizin sponsorluq etməyindən asılı olmayaraq, bacardığınız bütün seminarlara gedin. Özünüzü daimi təhsilə həsr edin sanki, bütün gələcəyiniz bundan asılıdır – çünki o (gələcəyiniz) doğrudan da bundan asılıdır. Gənc satıcı olduğum zamanlarda – dolanışığımı güclə təmin etdiyim uğursuz zamanlarda həyatımın və karyeramın dönüş nöqtəsi “Səbəb və Nəticə Qanununu” öyrəndiyimdə oldu. Öyrəndim ki, “uğurlu satıcıların etdiklərini təkrarlasan, sən də onlar kimi uğurlu olmağına heç nə mane ola bilməz.” Öyrəndim ki, yüksək-dəki 10% bir zamanlar aşağıda olmuş 10%-dir. Bu gün vəziyyəti yaxşı olan hər kəsin bir zamanlar vəziyyəti pis olmuşdur. İndi sizin sahənin ən yüksək gəlirli mütəxəssislərinin bir zamanlar bu sahədən heç xəbərləri də yox idi.

Öyrəndim ki, bütün satış bacarıqlarına yiyələnmək mümkündür. Qarşınıza qoyduğunuz istənilən satış məqsədinə nail olmaq üçün gərəkli istənilən satış bacarığına yiyələne bilərsiniz. Öz düşüncələrinizlə özünüza qoyduğunuz baryerdən başqa heç bir baryer yoxdur.

Özünüzü ən yaxşı satıcı olmağa sövq etdiyinizdə, bunun sizin karyeranızda dönüş nöqtəsi olduğunu anlayacaqsınız. Satıcıların çoxu, yalnız işdən azad edilməmək üçün tələb olunan işləri görürlər. Ən yaxşılardan olmaq qərarını verənlər isə daha artıq nailiyyətlər əldə edirlər. Sizin işiniz onlardan biri olmaqdır.

Növbəti hissədə biz pul və daxili intizamın tətbiqi maliyyə nailiyyətlərini əldə etməkdə necə kömək etdiyini öyrənəcəyik.

Tapşırıq:

1. Özünüzü şəxsi satış şirkətinizin prezidenti kimi təsəvvür edin. Bu yüksək gəlirli satıcıların münasibətidir.
2. Növbəti on iki ay və hər ay üçün aydın, yazılı gəlir məqsədləri qoyun.
3. Bu gəliri əldə etmək üçün nə qədər məhsul satmaq lazım olduğunu dəqiq müəyyən edin.
4. Komisiyon haqqınıza və dövrüyyənizə əsasən nə qədər individual satış etmək lazım olduğunu müəyyən edin.
5. Bu qədər satış etmək üçün nə qədər müştəri ilə ünsiyyətə olmaq lazım gəldiyini müəyyən edin.
6. Gündəlik kitablar oxumaq, avtomobilinizdə audio proqramlara qulaq asmaq və seminarlara getməklə özünüzü daimi inkişafa həsr edin.
7. İş gününün hər dəqiqəsini potensial müştərilərlə ünsiyyətə sərf edin.

XII HİSSƏ

Daxili-İntizam və Pul

“Dahi insanların bioqrafiyası ilə tanış olduqda onların hamısının ilk qələbəsinin özləri üzərində olduğunu aşkar etdim; daxili-intizam onların hamısı üçün birinci olmuşdur.”

Harri S. Truman

Sığorta sənayesinin, iyirmi bir yaşından işləməyə başlamış yüz min insanın sorğusuna əsaslanan statistika-sına əsasən, altmış beş yaşında onlardan biri zəngin, dördü maliyyə cəhətdən müstəqil, on beşi müəyyən qədər pula malik yerdə qalanları isə ya hələ də işləyəcək, ya təqaüddən asılı, ya da dünyasını dəyişmiş olacaq.

Bu gün insanların çoxu yetmiş yaşlarına kimi işləməyi planlaşdırır. Nə üçün? Çünki onlara təqaüdə çıxmağa imkan verəcək qədər pul toplaya bilməmişlər. Maliyyə problemlərinin əsas səbəbi, daxili-intizam və özünükontrol qabiliyyətinin çatışmazlığıdır. Bu, qısa müddətli məqsədləri qurban verə bilməməkdən irəli gəlir. İnsanlar üçün qazandıqları bütün pulu və hətta əlavə olaraq kreditləri də xərcləmək normal hala çevrilmişdir.

Bu gün, maliyyə müstəqilliyi qazanmaq üçün Amerikanlar çox az qənaət edirlər. Bir ömürlük işin sonunda orta səviyyəli Amerikan ailəsi sadəcə 8 000 dollara məxsus olur. İnsanlar, sabahları haqda qətiyyənlə düşünməyərək bütün pullarını xərcləyir və hətta əlavə borc götürürlər.

Yaxşı xəbər isə ondan ibarətdir ki, biz tarixin ən yaxşı zamanında yaşayırıq. Yaşadığımız dövrdə adi insa-

nın zənginləşməsi və həyatda uğur əldə etməsi üçün tarihin bütün digər dövrlərdəkindən qat-qat artıq imkanlar vardır. Maliyyə müstəqilliyi əldə etmək indiki qədər asan olmamışdır. Lakin bunun üçün siz qərar verməli və bu qərarınızı həyata keçirmək üçün fəaliyyət göstərməlisiniz.

Maliyyə uğursuzluğunun səbəbi.

Yetkin insanların əksəriyyətinin maliyyə problemləri ilə üzləşməsinin səbəbi az qazanc deyil. “Qonşu evdəki milyoner” kitabının müəllifləri Tomas Stenli və Villiam Danko bu kitabda, eyni küçədə qonşu evlərdə yaşamaqlarına və eyni işlə məşğul olmaqlarına baxmayaraq iki ailənin müxtəlif maliyyə vəziyyətinə malik ola bildikləri haqda yazmışdılar. Qırx beş yaşlarına çatanda ailələrdən biri maliyyə müstəqilliyi əldə etdiyi halda digər ailə borcların öhdəsindən gəlmək üçün səylər göstərir. Bunun səbəbi qazandıqları pulun məbləğində deyil. Səbəb **daxili-intizam** və **yaxın məqsədləri təxirə salmaq bacarığının** olmamasındadır. Nə üçün yetkin insanların çoxu bu xüsusiyyətlərin olmamasından əziyyət çəkir? Səbəb uşaqlıq illərində gizlənilir. Uşaq vaxtı əlinizə pul düşərkən birinci istəyiniz dərhal dükanə qaçıb dondurma almaq olub. Dondurma ləzzətlidir. Uşaq ikən və elə indidə dondurmanı çox xoşlamısınız və heç vaxt ondan doymaq bilmirdiniz. Uşaqların çoxu dondurmanı çox sevir və boğazları ağrıyana kimi dayanmadan yeyirlər. Yaşa dolduqca siz mənbəyindən asılı olmayaraq əlinizə gələn pula, psixoloqların “kondisiyalaşdırılmış cavab” adlandırdığı reaksi-

yanı formalaşdırırsınız. Pavlovun itlərində olduğu kimi (Məşhur təcrübə: Pavlov hər dəfə itlərini yemləyərkən zəng çalır və müəyyən müddət sonra o sadəcə zəng səsinin itlərin mədəsində şirə ifraz olunmasına səbəb olduğunu müəyyən edir) siz əlinizə pul gələn kimi onu xoşunuza gələn bir şeyə sərf etməyə can atırsınız.

Xərcləmək sizi xoşbəxt edir.

Siz yetkin insan olub pul qazanmağa başladıda da bu avtomatik reaksiya davam edir. Birinci düşüncəniz: “Bu pulu mənə sevindirəcək nəyə xərcləyə bilərəm?” fikri olur. İlk dəfə işə düzələrkən həvəslə düşündüyünüz ilk iş, əmək haqqınızı və hətta əlavə olaraq kredit kartınızdakı pulları hansı geyim dükanında, avtosalonda, kosmetik dükanda və ya bahalı turizm bölgəsində xərcləyəcəyiniz olur. Zehni bərabərliyiniz: pul = əyləncə.

Hansısa turizm bölgəsinə getdikdə orada, evinizdə olarkən almayacağınız mənasız suvenir və müxtəlif hədiyyə dükanlarının çoxluğu sizi təəccübləndirəcək. Nə üçün? Cavab sadədir. Gəzməyə getdikdə özünüzü xoşbəxt hiss edirsiniz. Daxilinizdə bu xoşbəxtliyə pul xərcləməklə cavab verəcək hazır mexanizm var. Xoşbəxtliyinizin dərəcəsi artdıqca xərcləməyə hazır olduğunuz pulun da məbləği artır.

Bəzi adamlar üçün, əsəbi olduqda bazarlığa getmək adi haldır. Bunun köməyi olmadıqda onlar bazarlığın həcmi artırır. Və çox zaman aldıkları məhsulların əksə-

riyyətinə istifadə etmirlər, çünki bazarlığı kor-koranə etmişdilər.

Pula olan reaksiyanızı dəyişin.

Maliyyə müstəqilliyi əldə etmək üçün başlanğıc nöqtə özünüzü pula olan münasibətinizi dəyişməyə vadar etməkdir. Əliniz alt şüurunuzda kimi uzanmalı və orada "xərcləmək" və "xoşbəxtlik" anlayışlarını birləşdirən naqili qırmalıdır. Sonra bu naqil vasitəsi ilə "xoşbəxtliyi" "qənaət və yatırım" anlayışları ilə birləşdirməlisiniz. Bundan sonra siz "Pul xərcləmək məni sevindirir" əvəzinə "Qənaət etmək məni sevindirir" deyəcəksiniz.

Düşüncənizdəki bu dəyişikliyi gücləndirmək üçün bankda "maliyyə müstəqilliyi hesabı" açın. Bu hesaba uzun müddətli yatırımlar edin. Özünü söz verməlisiniz ki, bu hesaba yatırdığınız pulları maliyyə müstəqilliyi əldə etməkdən başqa heç bir məqsədə xərcləməyəcəksiniz. Avtomobil və ya bu kimi başqa bir şey almaq istəyirsinizsə bunun üçün ayrıca hesab açın. "Maliyyə müstəqilliyi hesabı"na yatırdığınız pulları yalnız yüksək gəlir əldə etmək üçün xərcləyə bilərsiniz.

Xoşbəxtliyi qənaətlə birləşdirin.

Siz bu yolla qənaət etdikdə sizdə möcüzə baş verir. Bankda toxunulmaz pulunuzun olması faktı sizi sevindirir. Hesabınızda cəmi 10 dollar olsa belə, özünüzü bu

işə vadar edə bilməyiniz sizi qürrələndirəcək. Özünüzdən razı qalacaqsınız. Özünüzü lazım olan işi görməyə vadar edəcək qədər intizamlı olmağınız sizə həyatınıza daha yaxşı nəzarət etmək hissi verəcək. Hər dəfə qənaət edə bildiyiniz pulu bu hesaba qoyacaqsınız. Bunun nəticəsində də “maliyyə müstəqilliyi hesabı”nız durmadan artacaq. Və hesabınız artdıqca siz iki qanunu işə salacaqsınız: Cəlbətmə və Cəmləmə qanunu.

Siz daim bank hesabınızın artması haqda real düşündüyünüzdən hesab özlüyündə pul cəlb etməyə başlayır. Misal üçün bu hesaba hər ay 10 dollar qoymağa söz vermisinizsə ilin sonunda qənaət etdiyiniz əlavə pullar hesabına bankda 120 deyil, 200 dollar pulunuz olacaq. Cəlbətmə qanunu praktikada məhz bu şəkildə təzahür edir.

Cəmləmə qanununa əsasən, hər bir böyük nailiyyət kiçik nailiyyətlərin cəmidir. Bu qanun deyir ki: “siz həyatınıza əsas məqsədinizlə harmoniya təşkil edən şeyləri cəlb edirsiniz”. Cəmləmə qanununun işə düşməsi bank hesabınızın möcüzəli şəkildə artımı ilə müşayət olunur. Bank hesabınız böyüdükcə cəlbətmə qüvvəsində böyüyür və həyatınıza daha çox pul cəlb edir. Yəqin ki, “pul pul gətirər” ifadəsini eşitmisiniz. Bu həqiqətən də belədir. Pula qənaət edib bank hesabınızı artırdıqca fəlak sizə daha çox pul yetirir.

Pula qarşı münasibətinizi dəyişdikdən sonra maliyyə müstəqilliyinin növbəti qanunu “birinci özünüzü mükafatlandırın”dır. Çox adam aylıq xərclərindən qalan pulu yığır - əlbəttəki əgər yığmağa bir şey qalırsa. Əsas mə-

sələ isə hesabınıza qoyacağınız pulu əvvəlcədən ayırmaqdır.

Ömür boyu qənaət edin.

Gəlirinizin 10 faizinə qənaət etsəniz təqaüd yaşınıza kimi zəngin olmasanız da maliyyə müstəqilliyi əldə etmiş olacaqsınız. Lakin maliyyə məsləhətçiləri bütün maliyyə məqsədlərinizə nail olmaq üçün gəlirin 15 – 20 faizinə qənaət etməyi məsləhət görürlər. Bundan az məbləğ gələcəkdə, uzaq qocalığınızda pulsuz qalmaq riski yaradır. Biz insanlara gəlirlərinin 10 faizinə qənaət etməyi məsləhət görəndə onlar başlarını bulayırlar. Onların çoxu qazandıqları pulun hamısını xərcləyirlər. Birqəpiyə belə qənaət edə bilmirlər. Bəziləri borc içində boğulurlar. Əmək haqqını xərcləməyə başlamazdan 10 faizini banka qoymaq fikri onlara qeyri-mümkün görünür. Lakin bunun həlli yolu vardır.

Bir faiz formulundan istifadə edin.

Gəlirinizin 1 faizinə qənaət etməyi və yerdə qalan 99 faizlə yaşamağı öyrənin. Bunun öhdəsindən asanlıqla gəlmək olar. Uzun müddətli mükafata istiqamətlənmiş bu qənaət güclü iradə və daxili-intizam tələb etmir. Aylıq gəliriniz 1000 dollardırsa onun bir faizi 10 dollar və ya günə təxminən 35 qəpik. Hər axşam evə gəldikdə həmin 35 qəpiyi daxıla atın. Və hər ayın sonunda daxıldakı pul-

ları banka aparın və “maliyyə müstəqilliyi hesabı”nıza qoyun. Bu məbləğ çox kiçik görünə bilər lakin unutmayın, “uzun yolçuluq kiçik addımlarla başlayır”. Tezliklə siz əlinizdə qalan 99 faizlə asanlıqla dolanmağı öyrənəcəksiniz. Bu zaman hesaba ayırdığınız məbləği 2 faizə qaldırın. Sonra siz 98 faizlə də dolanmağı öyrənəcəksiniz. Bu minvalla qənaət etdiyiniz məbləği hər ay bir faiz artırın. Və ilin sonuna siz aylıq gəlirinizin 10 faizinə asanlıqla qənaət edə biləcəksiniz. Borclarınız azalmağa başlayacaq. Bank hesabınızda müəyyən qədər pul topladıqdan və maliyyə müstəqilliyinə doğru real addımlar atmağa başladıqdan sonra siz xərclərinizə qarşı daha diqqətli və qənaətcil olacaqsınız. Aybaay artıq xərclərinizi azaltdığınızı müşahidə edəcəksiniz.

Nəticə heyvətamizdir.

Qənaət və yatırım etməyin mükafatı məhsuldar olur. Deyirlər, “xoşbəxtlik dəyərli idealın progressiv realizasiyasıdır”. Hər dəfə bir dollarınıza qənaət etdikdə və ya borcunuzu qaytardıqda özünüzü xoşbəxt hiss edirsiniz. Daha pozitiv olur və həyatınızı nəzarətdə saxlamış olursunuz. Beyniniz, sizə sakitlik və xoşbəxtlik bəxş edən endorfin istehsal edir. Bu prosesə başladıqdan ikicə il sonra siz borclardan qurtulmuş və müəyyən qədər maliyyə vəsaitinə malik olacaqsınız. Bank hesabınız artdıqca daha çox pul cəlb edəcək və siz bu pulları əlavə gəlir əldə etmək üçün ağıllı yatırım yerləri tapacaqsınız. Eyni zamanda sizin pula və onu xərcləməyə olan münasibətiniz də

dəyişəcək. Daha intizamlı və şüurlu olacaqsınız. Hansısa bir işə yatırım etməzdən öncə onu yaxşı-yaxşı öyrənəcəksiniz. Qarşınıza çıxan imkanı və ya potensial biznesi diqqətlə araşdıracaqsınız. Ağır zəhmət hesabına topladığınız pulu nəyə xərclədiyinizə və hansı işə yatırdığınıza qarşı çox diqqətli olacaqsınız. Tezliklə pula olan münasibətinizi müsbət istiqamətə dəyişəcəksiniz.

Gəlir artımı kömək etmir.

Bəzən dinləyicilərimdən kimin maliyyə müstəqilliyi əldə etmək istədiyini soruşuram. Təbii ki, onlar hamısı əllərini qaldırırlar. Sonra mən başqa bir sual verirəm: “Əgər mənim sehrli çubuğum olsaydı və onun köməyi ilə sizin gəlirinizi iki dəfə artırmağı bilsəydim bunun sizə köməyi dəyərdimi?” Onlar hamısı həvəslə təsdiq edirlər “Əlbəttə!” Və mən növbəti sualımı verirəm: “Sizlərdən neçə nəfər ilk dəfə işə düzələndən indiyə kimi gəlirini iki dəfə artırıb?” Yenə də onlar hamısı əllərini qaldırırlar. Sonunda mən nəticə çıxarıram: “Siz artıq belə bir möcüzə ilə rastlaşmışınız, gəliriniz iki dəfə artıb amma heç bir köməyi olmayıb. Sadəcə gəlirin artması maliyyə müstəqilliyinə təminat vermir. Səbəb Parkinson Qanunudur: “Gəlir artdıqca xərclər də artır.” Nə qədər qazanmağınızdan asılı olmayaraq siz bütün gəlirinizi xərcləyir və hətta borc da almalı olursunuz.”

Paz prinsipindən istifadə edin.

Maliyyə müstəqilliyi əldə etmək üçün Parkinson qanununu məhv etməlisiniz. Bunun üçün "Paz Prinsipindən" istifadə etməlisiniz. Gəliriniz artdıqca, gəliriniz və xərcləriniz arasına paz vurun. Gəlirin hamısını xərcləmək əvəzinə onun 50 faizinə qənaət etməyi qərara alın. Gəliriniz 100 dollar artdıqda onun 50 dollarını əvvəlcədən bank hesabına qoyun. Yerdə qalan 50 dolları ailənizə və özünüzə xərcləyə bilərsiniz. Hər dəfə gəliriniz artdıqda onun yarısını hesabınıza yatırın. Gəlirinizin 10-15 faizini və üztəlik hər artımın 50 faizini hesabınıza yatırırsanız tezliklə maliyyə müstəqilliyi əldə edə bilərsiniz. Bir daha pul haqda narahat olmayacaqsınız.

Qarşılıqlı maraqlar möcüzəsi.

Albert Eynşteyn demişdir: "Qarşılıqlı maraqlar kainatın ən güclü qüvvəsidir"

İyirmi bir yaşınızdan altmış beş yaşınıza kimi hər ay 100 dollar hesabınıza yatırırsanız və həmin pulu, ilə 7 - 10% gəlir gətirən hansisa maliyyə fonduna yatırırsanız ümumi kapitalınız milyon dollardan artıq olar. Aylıq gəlirinizin 100 dollarının avtomatik olaraq başqa toxunulmaz hesaba yatırılmasına nail ola bilsəydiniz Amerikanın ən varlı insanları siyahısına düşərdiniz. Bu o deməkdir ki, sizin maliyyə müstəqilliyi əldə etmək istəyiniz qəti olduğu halda sizə lazım olan sadəcə yaxın müddətli məqsədlərinizi təxirə salmaq bacarığı və qənaət etmək intizamıdır. Özünü-

zö idarə etmək və nəyisə qurban vermək bacarığınız sizə sadəcə maliyyə müstəqilliyi deyil həyatınızın bütün sahələrində xoşbəxtlik bəxş edəcək.

Növbəti hissədə biz, həyatınızda hər şeyin sizin xeyrinizə işləməsi haqda; vaxtın idarə edilməsi haqda danışacağıq. Hamı həyatını az pul və çox vaxtla başlayır. Yetkinlik illərinizdə vaxtınızı necə sərf etməyiniz həyatınızın keyfiyyətini müəyyən edir.

Tapşırıq:

1. Günü bu gün, maliyyə müstəqilliyi əldə etmək, borclardan yaxa qurtarmaq və bütün maliyyə məsələlərini öz nəzarətə almaq qərarı verin.
2. Bugünkü varidatınızı müəyyən edin. Eviniz və bu kimi digər dəyərli şeylərinizin qiymətini toplayın, alınan məbləğdən borclarınızı və xərclərinizi çıxın və nəyə malik olduğunuzu dəqiq müəyyən edin.
3. Ayrıca bank hesabı açın və aylıq gəlirinizin ən azı 1 faizini ora yatırın.
4. Borclarınızın siyahısını tutun və bu gündən onları ödəməyə başlayın.
5. Təqaüdə çıxana kimi sizə maliyyə müstəqilliyi imkanı verəcək məbləği dəqiq müəyyən edin və həmin məbləği qarşınıza məqsəd qoyun.
6. Aylıq və illik toplayacağınız məbləği qarşınıza məqsəd qoyun.
7. Bacardığınız qədər çox qənaət etməyi öyrənin.

XIII HİSSƏ

Daxili-İntizam və Vaxtın idarə edilməsi

"Özünüza qalib gəlməyə o sizə qalib gələcək."

Napoleon Hill

Yəqin ki, həyatınızda Daxili-intizama ən çox ehtiyac olan sahə vaxtın idarə edilməsidir. Vaxtı idarə etmək bacarığı həyatınızın keyfiyyətini müəyyən edən əsas intizamdır. Piter Drukerin dediyi kimi: "Siz, vaxtı deyil, yalnız özünüzü idarə edə bilərsiniz." Vaxtın idarə edilməsi əslində özünü və vəziyyəti idarə etməkdir.

Vaxtı saxlamaq və hansısa bir şəkildə idarə etmək mümkün deyil. Geri qaytarmaq da mümkün deyil. O məhdud olduğu halda bizim bütün nailiyyətimiz ondan asılıdır.

Vaxta qənaət edə bilməzsən.

Vaxta **qənaət** etmək mümkün deyil, onu yalnız sərf etmək olar. Siz sadəcə vaxtı az əhəmiyyətli işlərdən çox əhəmiyyətli işlərə yönəldə bilərsiniz. Uğurun sirri və daxili-intizama olan ehtiyac məhz buradadır.

Vaxtı idarə etmək hadisələr ardıcılığını seçmək bacarığıdır. Vaxt məsələsində daxili-intizamınızı tətbiq edərək siz nəyi birinci, nəyi ikinci və nəyi ümumiyyətlə etməyəcəyinizi seçə bilərsiniz. Və seçim daima azaddır.

Sizi uğurdan uzaqlaşdıran vaxt itkisi və yubanmalara son qoymaq üçün güclü daxili-intizam lazımdır. Bir də-

fə bir hindli mənə demişdir: "Ləngimə arzuların oğrusudur."

Pareto Prinsipinə, 80/20 nisbətinə əsasən gördüyünüz işlərin 80 faizi nailiyyətlərinizin 20 faizini təşkil edir.

Gördüyünüz işlərin əsl dəyərini
müəyyən edin.

Eyni vaxt və enerji sərfinə baxmayaraq, gördüyünüz işlərin bəziləri digərlərindən dəfələrlə dəyərlidir. İşlərinizin ən vacib 20%-i adətən darıxdırıcı, çətin və üzücü olur. Və əksinə yerdə qalan 80% əhəmiyyətsiz işlər maraqlı və asan olur.

Hər hansısa bir işin dəyərini sərf etdiyiniz vaxta əsasən müəyyən edə bilərsiniz. Siz həmişə daha çox əhəmiyyət verdiyiniz işlərə - ailənizə, sağlamlığınıza, idmana və ya pul və karyerəniza daha çox diqqət ayırırsınız. Yalnız nəyə daha çox vaxt və diqqət ayırdığınızı müşahidə etməklə sizin üçün nəyin daha vacib olduğunu öyrənə bilərsiniz. Bəzi insanlar karyeralarının onlar üçün vacib olduğunu dedikləri halda evə gedib televizor qarşısında yerlərini rahatlayırlar. Digərləri ailələrini yüksək dəyərləndirdiklərini dedikləri halda boş vaxtlarını çayxanalarda keçirirlər. Sizin üçün nəyin vacib olduğunu yalnız sizin hərəkətləriniz müəyyən edir.

Vaxtın yaxşı idarə edilməsinin əsasını, özünü aydın prioritetlər müəyyən etməyə və onlardan **möhkəmcə yapışmağa vadar etmək** təşkil edir. Siz şüurlu şəkildə sizin

üçün vacib olan işləri seçməli və özünüzü bu istiqamətdə işləməyə vadar etməlisiniz.

Şəxsi strateji planlaşdırma.

Strateji planlaşdırmada əsas diqqət mənfəət artımına yönəlməlidir. Biznesdə strateji planlaşdırmanın məqsədi işə qoyulan kapitaldan maksimum dərəcədə mənfəət əldə etməkdir. Şirkətlər kapital, insanlar isə şəxsi keyfiyyət yatırımı edirlər. Şirkətlər kommersiya mülkiyyətindən istifadə edirlər, sizin isə ən böyük mülkiyyətiniz düşüncəniz, xarakteriniz və fiziki vəziyyətinizdir. Onlardan necə istifadə edəcəyiniz isə həyatınızın keyfiyyətini müəyyən edəcək. Şəxsi strateji planlaşdırmada sizin məqsədiniz sərf etdiyiniz enerjinin qarşılığında mümkün qədər çox nəticə əldə etməkdir. Pul yatırımı edərkən mümkün qədər çox gəlir əldə etmək üçün nə qədər diqqətlə davranırsınızsa, vaxt yatırımı etdikdə də bir o qədər diqqətli olmalısınız. Ölinizdə olan məhdud vaxtdan maksimum effektivliklə istifadə edib mümkün qədər yüksək nəticələr əldə etməlisiniz.

Hərəkət etməzdən öncə düşün.

Vaxtınızı hər hansısa bir işə sərf etməzdən öncə özünüzdən soruşun: “Bu işə vaxt sərf etməyə dəyərmimi?” Vaxtın idarə edilməsində daxili-intizam çatışmazlığı vacib işlərin yubanmasına və əhəmiyyətsiz işlərə çox vaxt sərf

etməyə səbəb olur. Və təbii olaraq, təkrarlanan iş adətə çevrilir. İnsanların çoxu məhz buna, vacib işləri ləngitməyə və əhəmiyyətsiz işlərə çox vaxt sərf etməyə adət ediblər.

Prioritetlər ikinci dərəcəliyə qarşı.

Prioritetlərin müəyyən edilməsi, ikinci dərəcəli işlərin də müəyyən edilməsini tələb edir. Prioritet mümkün qədər tez başlayıb vaxtınızın çox hissəsini sərf edəcəyiniz, ikinci dərəcəli iş isə uyğun olaraq ikinci növbədə başlayacağınız və vaxtınızın az hissəsini sərf edəcəyiniz işlərdir. Çox güman ki, siz artıq, işin çoxluğundan və vaxtın azlığından əziyyət çəkirsiniz. Buna görə də dayanmalısınız. Yeni bir işə başlamaq üçün köhnədən qurtulmaq lazımdır. Yeni işə başlamazdan öncə özünüzdən soruşun: “Mən hansı işi saxlaya bilərəm ki, boş vaxtım çox olsun?” Daim fəaliyyətinizi nəzərdən keçirin və “düşüncəli tərketmədən” istifadə edin: düşüncəli şəkildə hal-hazırda gördüyünüz müəyyən bir işi seçin ki, onu saxlamaq sizə gələcəyinizə müsbət təsiri olacaq işlərə sərf etmək üçün vaxt qazandıracaq.

Nəticələri müəyyən edin.

Vaxtı idarə etmə istiqamətində ən mühüm amillərdən biri “nəticədir”. Nəyinsə vacibliyi onun potensial nə-

ticəsi ilə müəyyən edilir. Hər hansısa bir işin görüldü və ya görülməməsi fərq etmirsə bu işi əhəmiyyətsiz hesab etmək olar. Misal üçün universitetdə müəyyən bir kursu bitirmək sizin bütün gələcəyinizə təsir edə bilər. İşdə hansısa iri proyektı bitirmək və ya əhəmiyyətli satış dövrü-yəsi etmək sizin karyera və gəlirinizə əhəmiyyətli təsir göstərə bilər. Bunların əksinə olaraq, kofe içmək, iş yoldaşlarınla Zimbabvenin siyasi vəziyyətini müzakirə etmək, qəzet oxumaq və ya internet səhifələrini gəzmək həyatınızda heç bir təsirə malik olmur. Yəni onları edib və ya etməməyinizin heç bir fərqi yoxdur. Lakin buna baxmayaraq insanların çoxu vaxtlarının əsas hissəsini məhz bu işlərə sərf edirlər.

Vaxtın idarə edilməsi.

Ləngimələrin qarşısını almaq üçün sadə vaxt idarə etmə sistemi var. Bunun üçün daxili-intizam, iradə və özünüidarə etmə qabiliyyəti tələb olunur, lakin nəticə həyretətamizdir. Bu sistemdən istifadə etməklə məhsuldarlığınızı, effektivliyinizi və gəlirinizi iki və hətta üç dəfə artır bilərsiniz.

Günə başlamazdan öncə həmin gün görəcəyiniz işlərin siyahısını tutun. Bu siyahını axşam, yatmadan öncə tutmaq daha yaxşı olar. Siz yatarkən alt şüurunuz həmin informasiyanı həzm edəcək və bütün varlığını siyahıdakı işləri vaxtında və effektiv şəkildə görməyə hazırlayacaq. Çox zaman yuxudan duranda beyninizdə bu işləri necə görəcəyinizin planı artıq hazır olur.

Sonra siyahınıza A, B, C, D, E metodunu tətbiq edin:

- A - Vacib – ciddi nəticələr
- B - Orta – orta səviyyəli nəticələr
- C - Görülməsi təqdirə layiqdir
- D - Sonraya saxlamaq olar
- E - Hələki vaxt sərf etməyə dəyməz

Siyahınızı gözdən keçirin və planlaşdırdığınız hər bir işin qarşısında vacibliyinə uyğun hərflərlə işarələyin. Əgər “A” kateqoriyasına düşən bir neçə işiniz varsa onda onların özlərində vacibliyə görə sıralayın və “A-1”, “A-2” və s. bu kimi nişanlayın. Digər kateqoriyaları da bu qayda ilə çeşidləyin. Siyahı ilə işləməyə başlayarkən heç vaxt “A” kateqoriyalı işləri bitirməmiş “B” kateqoriyalı işlərə keçmək olmaz. Vacib işləriniz olduğu halda əhəmiyyətsiz işləri görmək ən azından intizamsızlıqdır.

Bir işi görməyə adət edin.

Ən vacib işlərinizdən biri görməyə başladığınızda bütün diqqətinizi bu işin üzərində cəmləyin. Vacib işi seçmək və sonra bütün diqqətini bu işin üzərində cəmləyib onu sona çatdırmaq güclü iradə və daxili-intizam tələb edir. Lakin işə başladıqdan sonra enerji axını hiss edəcəksiniz və işi daha həvəslə və diqqətlə görəcəksiniz. Özünü zü daha inamlı və xoşbəxt hiss edəcəksiniz.

Vacib bir işi başlamaq özü sizin özünüzü qiymətləndirmənizi artıracaq.

Hər kəsin daxilində güclü, effektiv və həyatına nəzarət etmək istəyi vardır. Özünüzü vacib bir işə başlamağa vadar etdikdə daxilinizdəki bu istəklər sizin özünüə inam hissinizi artırır.

Yatırımdan 1000 faiz gəlir.

İş qrafikini A, B, C, D, E metodu ilə təşkil etməyə 10 dəqiqədən artıq vaxt getmir. Lakin işlərin görülməsi zamanı planlaşdırmaya sərf etdiyiniz hər dəqiqənin qarşılığında on dəqiqəyə qənaət etmiş olacaqsınız. Bu o deməkdir ki, planlaşdırma zamanı sərf etdiyiniz vaxt sizə 1000 faizli gəlirlə qayıdacaq. Siz vacib işləri görüb hərəkət etdikcə beyniniz endorfin – “xoşbəxtlik iksiri” ifraz edəcək. Bunun da sayəsində özünüzü daha xoşbəxt hiss edəcək, diqqətli olacaq və həyatınızı nəzarətdə saxlayacaqsınız. Özünüzü vacib işləri görməyə vadar etdikcə endorfin axını güclənəcək. İş bitirdikdə özünüzü, finiş xəttinə birinci çatmış atlet kimi hiss edəcəksiniz.

Mükəmməl vaxt idarəçiliyinin mükafatları tükənməzdir. İş qrafiki tutmağa, prioritetlər müəyyən etməyə və A-1 kateqoriyalı işinizin icrasına başladıqda özünüzü xoşbəxt, həyatınızı nəzarət altında hiss edəcəksiniz. Nə qədər yaxşı planlaşdırsanız özünüzü bir o qədər yaxşı hiss edəcəksiniz.

Diqqətinizi cəmləyin.

Təzyiqli Effekt qanununa əsasən: "Hər işi görməyə heç zaman vaxt çatmır, lakin ən vacib işləri görmək üçün kifayət qədər vaxt var."

Diqqətinizi ən vacib işlərinizin üzərində cəmləşdirmək üçün özünüza bəzi suallar verməlisiniz:

1. Mənə əmək haqqını nə üçün verirlər? Hansı işi görmək üçün iş götürülmüşəm? Məndən nə gözləyirlər? Bu suallara aydın cavab verməlisiniz. Digərləri ilə müzakirə edin, rəisinizdən soruşun.
2. Əsas nəticə sahəm hansıdır? Tutduğum vəzifədə gördüyüm işlərdən ən məhsuldarı hansıdır? Bu suala adətən 5-7 cavab olur. Ən vacibini seçib bütün günü bu istiqamətdə işləməlisiniz.
3. Ən dəyərli işlərim hansılardır? Mənə və şirkətimə daha çox xeyir verən işlər hansılardır? Sizin fayda verməyinizə imkan verən bacarıqlarınız var. Onlar hansılardır?
4. Yalnız mənim edə biləcəyim və real faydası olacaq hansı işlər var? Bu sualın istənilən halda yalnız bir cavabı olur. Bu, yalnız və yalnız siz görə biləcəyiniz bir işdir. Siz etməsəniz başqa heç kim edə bilməyəcək. Amma siz bu işi görsəniz və keyfiyyətlə görsəniz həyatınıza və işinizə böyük təsiri olacaq.
5. Hal-hazırda vaxtımın ən dəyərli sərfi nədir? Ləngiməni aradan qaldırmaq və yaxşı planlaşdırma etmək üçün bu ən vacib sualdır. Hər günün hər dəqiqəsində bu sualın cavabı var. Ən vacib və dəyərli işləri seçmək bacarığı effektivliyiniz üçün həlledici xüsusiyyətdir.

Bu gün başlayın.

Bu gündən başlayaraq vaxt idarəçiliyinin həlledici məqamlarını həyatınızın bütün sahələrinə tətbiq edin. Onları ailə həyatınıza, işinizə, sağlamlığınıza və maliyyə məsələlərinizə tətbiq edin. Prioritetlər müəyyən etmək və diqqətinizi onların üzərində cəmləmək üçün güclü daxili-intizam tələb olunur. Çox adamı geri çəkən yayınmalara müqavimət göstərmək üçün daim iradə və intizam tətbiq etmək lazımdır. Özünüzü, vaxtınızı yaxşı sərf etməyə vadar etdikdə daha xoşbəxt və keyfiyyətli həyata malik olursunuz.

Sizi məqsədlərinizdən daima müəyyən problem və çətinliklər ayırır. Gündəlik problemləri effektiv həll etmək bacarığınızın məqsədlərinizin reallaşmasına güclü təsiri var. Bu haqda növbəti hissədə danışacağıq.

Tapşırıq:

1. Bu andan etibarən vaxt idarəciliyində mükəmməl olacağınıza söz verin. Bunu adət halına çevirənə kimi təkrarlayın.
2. Günə başlamazdan öncə həmin görəcəyiniz işlərin siyahısını tutun. Ortaya yeni işlər çıxdıqda siyahıya əlavə edin.
3. İş qrafikinizi A, B, C, D metoduna əsasən təşkil edin.
4. Hər gün A-1 kateqoriyalı işinizi müəyyən edin və onu bitirənə kimi bütün diqqətinizi onun üzərində cəmləyin.
5. Yalnız sizin görə biləcəyiniz və həyatınıza güclü təsiri olacaq işi müəyyən edin.
6. Uğurunuzun 80 faizini təmin edən 20 faiz işləri müəyyən edin və vaxtınızın çox hissəsini onlara sərf edin.
7. Hər dəqiqə özünüzdən soruşun: "Hal-hazırda vaxtımın ən dəyərli sərfi nədir?" sonra isə həmin iş bitənə kimi özünüzü onunla məşğul olmağa vadar edin.

XIV HİSSƏ

Daxili-İntizam və Problem həlletmə

“Təcrübə, adamın başına gələn işlər deyil, bu işlərə verdiyi reaksiyadır.”

Aldos Haksli

Düşüncələr səbəb, şərait isə nəticədir. Buna görə də həyat səviyyəniz əsasən düşüncənizdən asılıdır. Belə bir mental prinsip var: “Siz ən çox nə düşünürsünüzsə osunuz.” Uğurlu insanlar, **çıxış yolu axtarırlar**. Vaxtlarını, kimin səhv etdiyini axtarmağa deyil, problemin həlli yollarını axtarmağa sərf edirlər. Sufi folosofu İzzat Xan demişdir: “Həyat, sahili doyəcəyən ləpələr kimi daim problemlərin öhdəsindən gəlməkdən ibarətdir. Heç zaman onların (problemlərin) ardı-arası kəsilmir.”

Daimi problem və çətinliklər axını ilə üzləşərkən iradə, daxili-intizam və özünüidarəetmə bacarığınız və müəyyən uğursuzluqlar sizə biznesiniz və həyatınız üçün gərəkli olan təcrübəni bəxş edəcək.

Qarşısıalınmaz və qaçılmaz Krizis.

Həyatınız boyu daim problem axını ilə üzləşəcəksiniz – ailə, maliyyə, biznes və ya siyasi problemlər. Bu problem axınında fasilə yalnız ara-sıra krizislər zamanı olacaq. Normal həyat yaşadığınız halda hər iki-üç aydan bir bu cür krizislə üzləşəcəksiniz. Və yalnız bu krizislər zamanı sizin nə qədər güclü xarakterə malik olduğunuz

ortaya çıxacaq. Yalnız gözlənilməz çətinliklər və problemlər zamanı öz həqiqi dəyərini və gücünüzü göstərirsiniz. Bütün həyat imtahandır. Və bütün məsələ sadəcə sizin bu imtahandan keçib keçməməyinizdir.

Təbiət etibarını ilə krizislər həmişə gözlənilməz olurlar. Onların gələcəyini öncədən bilmək, kimdənsə xəbər tutmaq mümkün deyil. Əks halda bu krisiz olmazdı. Daxili-intizama ən çox ehtiyac duyulan zaman məhz krizislər zamanıdır. O sizə sakitliyinizi qorumaqda və soyuq-qanlıqla çıxış yolu axtarmaq üçün son dərəcə vacibdir.

Maksimum bacarığınızla işləyin.

Nə isə yalnızlıq olduqda insanların çoxunun təbii reaksiyası əsəbləşmək və günahlandıracaq bir adam axtarmaq olur. Bu isə lazımsız enerji sərfindən başqa bir şey deyil. Heç nəyi həll etmir. Siz əksinə, sakit qalmalı, obyektiv və emosiyasız olmalısınız. Krizis və ya problemlə üzləşdikdə özünüzü sakit qalmağa, diqqətinizi günahlandıracaq bir adam axtarmaq deyil, çıxış yolu axtarmaqda cəmləşdirməyə vadar etməlisiniz. Problemin nə üçün və kimin ucbatından ortaya çıxması deyil, həlli yollarını tapmaq istiqamətində düşünün. Qəza zamanı olduğu kimi ilk öncə xəsarət alana yardım göstərməli qanaxmanı saxlamalı və xəsarətin təsirini azaltmaq istiqamətində işləmək və yalnız bundan sonra nəyin necə baş verdiyini araşdırmağa başlamaq lazımdır. Problemlə üzləşdikdə, heç bir günahınız olmasa belə, "Mən cavabdehəm!" deyə daxili-intizamınızı tətbiq edin.

Aydın fikirli olun.

Uğurlu insanlar, özlərində krizislərə effektiv cavab vermək, sakitliklərini qorumaq, rahat və aydın düşüncəli olmaq bacarığı inkişaf etdirmişdirlər. Özlərini sakit və soyuqqanlı olmağa vadar edirlər. Bu onlara rahat düşünmək, vəziyyəti obyektiv qiymətləndirmək və daha düzgün qərarlar qəbul etməyə imkan verir. Lakin siz əsəbləşdikdə beyninizin “düşünən” hissəsi qapanır. Emosiyalara cavab verən hissə isə aktiv qalır və “ya döyüş, ya qaç” prinsipi ilə işləməyə başlayır. Bu zaman o yalnız “bəli, xeyr”, “ağ, qara” və “nə isə et, ya etmə” seçimi verir. Siz ağ və qaradan başqa rəngləri görmək, müxtəlif variantları nəzərdən keçirmək bacarığını itirirsiniz.

Uğurlu insanlar, hər bir problemə şəxsi inkişaf və özünəinam hissənin gücləndirilməsi imkanı kimi baxırlar. Və sizin inkişafınız öhdəsindən gələ bildiyiniz problemlər səviyyəsinə kimi gedir.

Uğur istiqamətində daşları ayaqlamaq.

Bir neçə il öncə Pr.Lourens Piter “Piter Prinsipi” adlanan kitab yazmışdır. Bu çox heyvətəmiz kitab idi. O yazırdı ki, istənilən təşkilatda hər bir adam problem həll edə biləcəyi səviyyəyə kimi inkişaf edir. Müəyyən bir səviyyədə o artıq üzləşdiyi problemlərin öhdəsindən gələ bilmir və bu səviyyə onun karyerasının pik nöqtəsi olur. Bundan başqa o qeyd etmişdir ki, məhz bu səbəbdən təşkilatlar, artıq kompetent olmadıqları səviyyəyə çatmış işçilərlə do-

ludur. Bu fakt xüsusilə hökumət idarələrinə aiddir və onların qeyri-effektiv fəaliyyətidə bununla izah edilir.

Şəxsi və peşəkar həyatınızda, problemləri həll etmək bacarığınız və inkişafınız yan-yanə irəliləyir. İşin yaxşı tərəfi isə odur ki, siz çox zaman problemin həlli yolları haqda düşündükcə beyniniz çıxış yolu axtarmaq istiqamətində fəaliyyət göstərir. Hansı problem və çətinliklə qarşılaşmağınızdan asılı olmayaraq beyniniz çıxış yolu axtarmaq üçün intensiv işləyəcək. Nəticədə siz daha iti və ağıllı olursunuz. Beyniniz kilidlənmək əvəzinə daha çevik olur.

Problemlərin həll edilməsi məsələsində yüksək intizamə nail olmaq üçün, şəxsi və peşəkar həyatınızda peyda olan problemlərin effektiv həllinə imkan verən formul yaratmalısınız. Əslində, istənilən problemin həllində tətbiq edilə biləcək formul artıq hazırlanmışdır. Gəlin nəzər salaq.

Problemləri effektiv həll etməyin Doqquz addım Metodu:

Addım 1: Tələsmədən problemi aydınlaşdırın.

Sual verin: “Problem **dəqiq** nədən ibarətdir?” Təşkilatda eyni problemlə üzləşən insanların hamısının eyni cür narahat olması lakin hər birinin problemi müxtəlif cür təsəvvür etməsi heyvətəməz faktdır. Onu həll etməyə başlamazdan öncə problemin məhz nədən ibarət olmasını dəqiq aydınlaşdırmaq lazımdır.

Addım 2: Soruşun: “Bu həqiqətən də problem-dir?” Unutmayın ele şeylər var ki, siz onlara heç bir təsir göstərə bilməzsiniz. Onlar problem deyil, həyatın reallıqlarıdır. Yüksək inflyasiya və ya aksiyaların ucuzlaşması

problem deyil. Onları həll edə bilməzsınız. Əksinə onlara uyğunlaşmaq və alternativ variantlar haqda düşünmək lazımdır. Hətta bəzi hallarda problem kimi görünən bir şey əslində **cildini dəyişmiş şansdır**. Bəzən isə problemi ümumiyyətlə həll etmək haqda düşünmək lazım deyil. O sizə nəyisə daha fərqli şəkildə etməyə imkan verər ki, nəticədə işiniz daha yaxşı gedə bilər.

Addım 3: “Başqa nə problem var?” Ağah olun ki, bəzi problemlərin yalnız bir izahı olur. Daha geniş izah edilə bilən problemin həlli yolları da bir o qədər çox olur.

Biz satış problemləri ilə üzləşən şirkətlərlə işləyərkən onlardan, eyni problemə dair iyirmi bir müxtəlif sualla cavab verməyi tələb edirik ki, cavabların hər biri ayrılıqda eyni problemi ifadə edir. Düzgün ifadə kimi qəbul edilən hər bir cavab və həlli yolu müxtəlif istiqamətlərə yönəlir. Misal üçün sual veririk: “Problem nədir?” cavab “Satış zəifdir” növbəti sual: “Başqa nə problem var?” cavab “Rəqiblərimiz güclüdür”. Fərqə diqqət yetirin. Əgər satış zəifdirsə onda reklamdan, pramoşn və digər satış alətlərindən geniş istifadə etməyə başlayın. Rəqibləriniz güclüdirsə, onda məhsulunuzun keyfiyyətini qaldırın, daha ucuz başa gəlməsi üçün yollar axtarın və yaxud da fəaliyyət istiqamətinizi dəyişin. Bu minvalla suallar verərək biz sonunda problemi kökündən həll edəcək cavabı tapırıq.

Addım 4: “Problem necə yarandı?” Problemi törədən səbəbləri aydınlaşdırın ki, gələcəkdə onlarla yenidən qarşılaşmayasınız. Şəxsi və peşəkar həyatınızda eyni problem təkrarlanırsa, bu zəif planlaşdırmanın və ya nəzarətsizliyin nəticəsidir. Sisteminizdə olan defekt proble-

min təkrar peyda olmasına səbəb olur. Əsas işiniz problemin nə üçün təkrarlanmasını aydınlaşdırmaqdır ki, onu birdəfəlik kökündən həll edəsiniz.

Addım 5: “Problemin hansı həlli yolları var?” Nə qədər çox çıxış yolu tapsanız düzgün cavabı tapmaq ehtimalınız da bir o qədər çox olacaq. Problem həllinin keyfiyyəti çıxış yollarının çoxluğu ilə düz mütənasibdir. Yalnız bir çıxış yolu olan problemi də unutmayın.

Addım 6: “Hal-hazırda ən yaxşı çıxış yolu hansıdır?” Bəzən **istənilən** çıxış yolu ümumiyyətlə çıxış yolunun **olmamasından** daha yaxşıdır. Diqqətlə işlənmiş adi çıxış yolu mürəkkəblilik və tətbiqinin qeyri-mümkünlüyü səbəbindən ən yaxşı çıxış yolundan faydalı olur. Problemlərin 80 faizi dərhal həll edilməlidir. Yalnız 20 faiz problemi sonraya saxlamaq olar. Problemin həllini təxirə saldıqda ona müraciət edəcəyiniz vaxtı dəqiq müəyyən edin və həmin vaxta əlinizdə olan informasiya ilə onun həlli yollarını axtarın. Çox zaman böyük problemlər, daha az enerji, pul və vaxt sərfi tələb edən kiçik problemlər olmuşdur. Lakin yubanma nəticəsində onlar daha böyük problemlərə çevrilmişdirlər. Ən yaxşı startegiya problemi beşiyində boğmaqdır. Problem və onun həlli yolu aydın olduqda, görülməsi lazım olan işi dərhal, yubanmadan görün.

Addım 7: Qərar qəbul edin. Hər hansı bir çıxış yolu tapın və bu istiqamətdə fəaliyyətə keçin. Daima sual verin: “Növbəti addımımız nədir? **İndi** nə etməliyik?”

Addım 8: Cavabdehliklər müəyyən edin. Problemi və ya onun müəyyən hissəsini kim həll edəcək? Adətən müəyyən bir qrup görüşüb problemin həlli yollarını

axtarıb tapır. İki həftə sonra nəticələri müzakirə etmək üçün yenidən görüşdükdə isə aydın olur ki, heç bir iş görülməyib. Nə üçün? Kimin nə iş görəcəyi və cavabdehlikləri bölüşdürülməmişdir.

Addım 9: Çıxış yolu üçün ölçü müəyyən edin.

Əlinizdə olan çıxış yolu sizə nə qazandıracaq və nəticəni necə ölçürsünüz? İşə yaradığını necə müəyyən edəcəksiniz? Əldə etmək istədiyiniz nəticəni nə qədər aydın təsəvvür etsəniz ona nail olmaq şansınız da bir o qədər yüksək olacaq.

Problemləri həll etməkdə əsas mükafatınız daha böyük problemlərin öhdəsindən gələ bilmək bacarığı qazanmaqdır. Gəliriniz və karyera inkişafınız problem həll etmək bacarığınızdan asılıdır. Daha diqqətli olmaqla daha çox çıxış yolu tapacaq və təşkilatınız üçün daha faydalı olacaqsınız.

Özünü qiyətləndirməyiniz öz effektivliyinizi aydınlaşdırmaqdan ibarətdir. Öz effektivliyinizi isə, “problemlərimi həll etməkdə və məqsədlərimə nail olmaqda nə qədər səriştəliyəm?” sualına cavab verməklə tapa bilərsiniz. Problem həll etməkdə özünüzü nə qədər səriştəli bilsəniz özünüzdən bir o qədər xoşunuz gələcək. Özünüzdən nə qədər razı qalsanız, daha böyük problemlərin həllində özünü zə bir o qədər çox inanacaq və səriştəli olacaqsınız.

Uğurunuzun müəyyənedicisi.

Karyera nailiyyətiniz əsasən problem həll etmək bacarığınızdan asılı olur. Problem həllində məharətli olan insanlar istənilən sahənin ən səriştəli, sayılan və yüksək gəlirli mütəxəssisləri olurlar. Buna görə də uğur “problem həll etmək bacarığı” kimi ifadə edilir. Xoşbəxtlik də problem həll etmək bacarığıdır. Liderlik, problem həll etmək bacarığıdır. Qaçılmaz problemlər qarşısında intizamlı və iradəli olduqca gördüyünüz hər bir işdə daha səriştəli və effektiv olursunuz. Ətrafınızdakı hər kəs sizə hörmət edəcək. Çox qısa zaman ərzində təşkilatınızın ən dəyərli əməkdaşlarından birinə çevriləcəksiniz.

Tapşırıq:

1. Problem həll etmək riyazi tənlik həll etməyə bənzəyir. Daimi təlimlərlə bu bacarığı inkişaf etdirmək olar. Üzləşdiyiniz böyük problemləri **bu gündən** müəyyən etməyə başlayın.
2. Gündəlik işinizdə üzləşdiyiniz problemləri həll etmək üçün cavabdehlik götürün və həlli yollarını axtarmağa başlayın.
3. Biznes və ya şəxsi həyatınızdakı ən böyük probleminizi aydın müəyyən edin. Problem **məhz** nədir?
4. Nə üçün bu problemdir? Bu şəklini dəyişmiş şans ola bilər? Əgər belədirsə bu problem özündə hansı şansları və dərsləri gizlətməmiş olar?
5. Daha nə problem var? Ola bilsinki problem tamam başqa bir şeydədir və siz onu sadəcə görmək istəmirsiniz.
6. **Bütün** mümkün çıxış yolları hansılardır? **Daha** hansı çıxış yolları var?
7. Bu dəqiqə əlinizdə olan ən optimal çıxış yolunu seçin və hərəkətə keçin.

III KİTAB

Daxili-İntizam və Yaxşı həyat

Həyatınızın ən əsas məqsədi şəxsi xoşbəxtlik əldə etməkdir. Bunu başqa heç kim edə bilməz. Bu şəxsi istək demək olar bütün fəaliyyətin hərəkətverici qüvvəsidir. Lakin xoşəxtlik, material anlayışdan çox emosional durumdur. Növbəti hissələrdə siz, daxili-intizam tətbiq etməklə şəxsi həyatınızdan daha çox zövq almağı və daha xoşbəxt olmağı öyrənəcəksiniz.

XV HİSSƏ

Daxili-İntizam və Xoşbəxtlik

"Yəhlənmədən heç bir at adam daşımaz. Qapalı qaba salınmasa buxar mühərrik işlədə bilməz. Niaqara tunelə salınmasa enerji istehsal edə bilməz. İntizam və məqsədyönlülük olmasa heç bir nailiyyətə nail olmaq olmaz."

Harri Emerson Fosdik

Xoşbəxtliyə nail olmağınız həyatda qazandığınız həqiqi uğurun göstəricisidir. Hər şeyinizin olmasına rəğmən özünüzü yenə də xoşbəxt hiss etmirsinizsə deməli bir insan kimi potensialınızı reallaşdırma bilməmişiniz.

IV Hissədə insanın nə qədər məqsədyönlü bir varlıq olduğu haqda danışmışdıq. Hər bir məqsədin arxasında isə növbəti məqsəd onun da arxasında daha bir məqsəd və bu minvalla ən əsas - hərəkətverici qüvvəniz və həyatınızın mənası hesab edilən məqsədinizə nail olana kimi məqsədlər sırasını adlayıb keçmək lazım gəlir. Bu, **xoşbəxt olmaq istəyidir**. Əsl xoşbəxtliyə daxili-intizam və özünüidarə tətbiq etməklə nail olmaq olar. Yalnız həyatınızda hər şeyin nəzarət altında olduğunu hiss etdikdə sakitlik tapırsınız.

Xoşbəxtliyin səbəbi.

Xoşbəxt olmağınız, adətən hal-hazırkı vəziyyətinizlə arzuladığınız vəziyyət arasındakı boşluğa əsasən müəyyən edilir. Bu ilk öncə sizin daxili vəziyyətiniz və öz qə-

rarınızdır. Belə bir deyim var: "Uğur - əldə etmək istədiyinizi əldə etmək, xoşbəxtlik isə əlinizdə olanı istəməkdir." Gəliriniz və həyat şəraitiniz istəyinizə uyğun olduqda və hazırki vəziyyətinizdən razı olduqda özünüzü xoşbəxt hiss edirsiniz. Və əksinə hazırki vəziyyətiniz istəyinizə uyğun olmadıqda özünüzü xoşbəxt hiss edə bilmirsiniz. Bu vəziyyət daim dəyişə bilər. İşə yeni başladığınız vaxtlarda 50 000 dollar illik gəlir sizə kifayət qədər böyük görünə bilər. Lakin müəyyən müddətdən sonra bu gəlir sizi qane etməyəcək və siz ildə 100 000 dollar qazanmadığınıza görə narahat olmağa başlayacaqsınız. Bəzi insanlar 1 milyon dollarlıq illik gəlirlə özlərini xoşbəxt hiss edə bilmirlər.

Xoşbəxtlik əlavə məhsuldur.

Maraqlısı odur ki, xoşbəxtlik özlüyündə qarşınıza qoyduğunuz məqsəd və nailiyyət ola bilməz. Xoşbəxtlik, istədiyiniz insanların əhatəsində istədiyiniz işlə məşğul olaraq istədiyiniz qədər qazanmaq nəticəsində əldə edilən əlavə məhsuldur. Erl Naytingeyl, tarixin ən məşhur uğur radio kommentatoru demişdir: "Xoşbəxtlik, dəyərli idealın proqressiv realizasiyasıdır." Addımbaaddım dəyərli məqsədinizə doğru irəlilədiyinizi hiss etdikcə özünüzü daha xoşbəxt hiss edirsiniz. Şəxsi inkişaf və yaxşı vəziyyət sizə sevinc bəxş edir.

Aza qane olmayın.

İstənilən sahədə, asan yolu seçməkdən yayınmaq üçün daxili-intizam və iradə tətbiq etdikdə özünüzü daha xoşbəxt hiss edirsiniz. Bütün çətinliklərə baxmayaraq özünüzü məqsədinizə doğru getməyə vadar etdikdə özünüzü güclü hiss edirsiniz. Özünə inamınız və özünüə verdiyiniz qiymət artır və addımbaaddım məqsədinizə doğru getdikcə özünüzü son dərəcə xoşbəxt hiss edirsiniz.

Növbəti hissədə, gündəlik həyatınızın sağlamlıq adətlərinə daxili-intizam tətbiq etməklə uzun, xoşbəxt və sağlam həyatı təmin etməyi öyrənəcəksiniz.

Tapşırıq:

1. Həyatınızın ən çox nəzarətdə olan və xoşbəxt sahəsini müəyyən edin. Onu necə genişləndirə bilərdiniz?
2. Həyatınızın digər insan və faktorlar tərəfindən idarə edildiyi sahəsini müəyyən edin. Bu vəziyyəti düzəltmək üçün nə edə bilərdiniz?
3. Həyatınızın, hal-hazırkı vəziyyəti ilə arzuladığınız vəziyyəti arasında boşluq olan sahəsini müəyyən edin. Bu boşluğu düzəltmək üçün nə edə bilərdiniz?
4. Bu gün daha çox ehtiyacınız olan çatışmazlıqlarınızı müəyyən edin. Bu çatışmazlıqları aradan qaldırmaq üçün nə edə bilərdiniz?
5. Sizə daha çox xoşbəxtlik hissi bəxş edən işləri müəyyən edin. Bu işləri genişləndirmək üçün nə edə bilərdiniz?
6. Həyatınızın ən çox narazı olduğunuz sahəsini müəyyən edin. Vəziyyəti düzəltmək üçün nə edə bilərdiniz?
7. Özünüz üçün "xoşbəxtliyi" müəyyən edin. Bunu necə təsəvvür edirsiniz? Özünüzü həqiqi xoşbəxt hiss etmək üçün nə olmalıdır? Ona nail olmaq üçün dərhal nə edə bilərdiniz?

XVI HİSSƏ

Daxili-İntizam və Şəxsi sağlamlıq

"Özünəhörmət intizamın qoyduğu izdir; yox demək bacarığı artdıqca alicənablıq da artıq."

Abrahm Coşua Heskel

Bu gün tarixdə həmişəkindən daha artıq insan uzun və xoşbəxt həyat yaşayır və sizin işiniz sadəcə onlardan biri olmaqdır. Həyatınızın sağlamlıqla bağlı işlərdən çox daxili-intizam tələb edən ikinci bir sahəsi yoxdur. Başlıca məqsədiniz mümkün qədər uzun yaşamaqdır. Bunun üçün bütün ömür boyu sağlamlıq vərdislərinə daxili-intizam tətbiq etmək lazımdır. Statistik hesablamalara görə hal-hazırda orta statistik ömür kişilər üçün 76.8, qadınlar üçün 79.8 il və ya ümumilikdə 80 il və bu rəqəm artmaqda davam edir. Bu o deməkdir ki, əhəlinin 50 faizi 80 yaşından az, o biri 50 faizi isə 80 yaşından çox yaşayacaq. Sizin məqsədiniz də 90, 95 və ya daha artıq olmalıdır.

Yeddi həlledici sağlamlıq vərdişi.

Minlərlə insanın iştirakı ilə iyirmi il ərzində keçirilmiş Alameda təhqiqatı müəyyən etmişdir ki, uzunömürlüyə təsir edən yeddi əsas vərdiş vardır:

1. Dietalar saxlamaq əvəzinə qidalanmanızı nəzarət altında saxlayın. Gün ərzində beş-altı dəfə sağlam qidalarla qidalanın və axırncı yeməyinizi yatmadan ən azı üç saat öncə yeyin.

2. **Yüngül qidalanın.** Çox yemək sizi yorğun etdiyi halda az yemək sizi sağlam və gümrah edir. Tomas Cefersonun yazdığı kimi: "Hələ heç kim yeməkdən sonra az yediyindən şikayət etməmişdir".
3. **Naharlararası qəlyanaltı etməyin.** Siz qida qəbul etdikdə bədəniniz qidanı həzm etməli və bütün maddələrin qan vasitəsi ilə hüceyrələrə sovrulmasını təmin etməlidir, bu isə 5 - 6 saat vaxt aparır. Siz qida qəbulu arasındakı fasilələr zamanı qəlyanaltı etdikdə həzm prosesinin biri bitməmiş o birisi başlayır.
4. **Daima fiziki hərəkətlər edin.** İdeal vaxt gün ərzində 30 dəqiqə və ya həftədə 200 dəqiqədir. Siz bunu yerimək, qaçmaq, velosiped sürmək, üzmək və s. bu kimi vasitələrlə edə bilərsiniz. Hər gün bütün onurğalarınızı hərəkət etdirməlisiniz.
5. **Təhlükəsizlik kəmərinə istifadə edin.** Otuz beş yaşına kimi ölümlərin əsas səbəbi avtomobil qəzaları olur.
6. **Siqaret çəkməyin.** Siqaret, ağciyər xərçəngi, boğaz xərçəngi, mədə xərçəngi, ürək xəstəlikləri və ümumilikdə otuz iki xəstəliklə əlaqəlidir.
7. **Alkoqolu yüngül qəbul edin.** Təhqiqatlar müəyyən etmişdir ki, gündəlik bir-iki stəkan şərab qəbulu həzm prosesini yaxşılaşdırır və ümumilikdə sağlamlığa yaxşı təsir göstərir. Bundan artığı isə müxtəlif xəstəliklər törədən və fəsadlara malik ola bilər.

Uzunömürlülüüyü təmin edən bu yeddi qaydanın hər biri daxili-intizamla bağlıdır. Bu sadəcə seçim məsələsidir. Bunları etmək və ya etməmək seçimi edə bilərsiniz. Yalnız özünüzdən asılıdır.

Mükəmməl sağlamlığın beş "D"-si.

Şəxsi inkişaf kurslarımızda tələbələrə mükəmməl sağlamlığın beş "D"sini öyrədirik.

1. Düzgün çəki: Düzgün çəki əldə edib sonra onu eyni səviyyədə saxlamaq güclü daxili-intizam tələb edir, lakin nəticə həyrətamizdir. Gözəl görsənir, özünüzü yaxşı hiss edir, pozitiv olur və həyatınızı daha çox nəzarət altında görürsünüz.

2. Düzgün dieta: Benjamin Franklinin dediyi kimi: "Yemək üçün yaşamaq deyil, yaşamaq üçün yemək lazımdır." 120 ölkədəki Olimpiya atletləri üzərində aparılmış təhqiqata əsasən onların dietləri əsasən eyni cürdür: a) zəif protein mənbəyi. b) müxtəlif meyvə tərəvəz. v) çoxlu su - gündəlik səkkiz stəkana yaxın.

Siz "Olimpiya dietası"ndan istifadə etsəniz gün ərzində daha ayıq, diqqətli və gün ərzində gümrah olacaqsınız.

3. Düzgün fiziki fəaliyyət: Uzunömürlülük üçün ən vacibi **aerobik** hərəkətlərdir. Bununla siz həftədə üç dəfə ürək döyüntülərinizi 30 - 60 dəqiqəliyinə yüksək səviyyəyə qaldırırsınız. Daimi fiziki hərəkətlər edən insanlar bunun hər dəfə daha asan olduğunu bilirlər.

4. Düzgün istirahət: Bu çox vacibdir. Yetkin insanların 60 faizdən çoxu kifayət qədər yatmırlar. Onlar yatağa bir az gec gedir, bir az narahat yatır və yuxudan bir az tez qalxırlar. Sonra isə bütün günü yuxulu gəzirlər. Bu "istirahət çatışmazlığı", qeyri-effektivliyə, səhvlərə, sənaye qəzalarına, şəxsi problemlərə, avtomobil qəzalarına və s. digər fəsadlara səbəb olur. Normal insan gün ərzində təxminən

səkkiz saat yuxu yatmalıdır. Bundan az yatdıqda siz zamanla özünüzü "istirahət çatışmazlığı" na məruz qoyursunuz. Cümə axşamı və ya cümə günü səhər yuxudan durarkən düşündüyünüz ilk şey mümkün qədər tez yəni-dən yatağa qayıtmaq olur. Hər gün səkkiz saat yuxudan əlavə siz həftə sonları və məzuniyyətlər vasitəsilə də istirahət etməlisiniz. Bununla siz sanki akkumulyatorunuzu yükləyirsiniz. Bir-iki günlük istirahətdən sonra işə döndükdə siz var gücünüzlə işləmək iqtidarında olursunuz.

5. Düzgün münasibət: Çox güman ki, bu o birilərin hamısından vacib şərtidir. Sağlamlıq, xoşbəxtlik və uzun-ömürlülük üçün əsas şərtlərdən biri optimistlikdir. Siz daha çox optimist olduqca həyatınız və sağlamlığınız daha da yaxşılaşacaq. Optimist insanların immun sistemləri daha güclü olur və nəticə olaraq onlar nadir hallarda xəstələnirlər. Yorğunluq və ağır işdən sonra qüvvələrini daha tez bərpa edirlər.

Çəkinizi nəzarətə alın.

İnsanların bu gün daxili-intizamla bağlı üzləşdikləri ən böyük problem çox yeyərək artıq çəkidən əziyyət çəkmələridir. Amerikalıların 60 faizindən çoxu artıq çəkidən əziyyət çəkir. Çəkini normaya salmaq və nəzarət altında saxlamaq qədər daxili-intizam tələb edən ikinci bir iş yoxdur. Belə bir deyim var, "diet işə yaramır". Bu onunla izah edilir ki, çəkinizi azaltmaq üçün ac qalırınsınızsa, sonra çəkinizi hansı sürətlə azalmışdırsa ondan iki dəfə sürətlə artmağa başlayır. Bunun bir neçə səbəbi vardır. Hər insan

müəyyən metabolik səviyyəyə malikdir. Bu, enerjini hansı səviyyədə yandırmağınızdır. Metabolik səviyyə qəbul etdiyiniz qida və ondan alınan enerjini yandırmaq üçün etdiyiniz fiziki hərəkətlər nisbətində əsasən müəyyən edilir. Metabolik səviyyədən əlavə sizin çəkinizin müəyyən bir həddi var ki, siz dietaya ara verən kimi çəkiniz ətalət gücünə həmin həddə can atır.

Həddi dəyişin.

Çəkidən birdəfəlik azad olmaq üçün, çəki həddinizi aşağı salın. Buna nail olmaq üçün, ilk işiniz arzuladığınız çəkiddəki görkəminizin xəyali təsəvvürünü yaratmalısınız. Hansısa bir jurnaldan arzuladığınız bədən quruluşuna malik bir adamın şəklini götürün və onun başının yerinə öz başınızın şəklini yapışdırın. Sonra aramla qida rəsiyyonunuzu və fiziki aktivliyinizi birdəfəlik dəyişin. Bu dəyişiklik üzərində ən azı bir il işləməyə hazır olun. Unutmayın ki, artıq çəki uzun illər ərzində yaranmışdır. Geri qayıtmaq üçün uzun müddət işləməyə hazır olun.

Dietanın ölümcül zərəri.

Cox adam zənn edir ki, istədiyi çəkiyə nail olan kimi restorana gedib istədiyi yeməkdən istədiyi qədər yeyə bilər. Başqa sözlə, onlar çəki itirməklərini istədikləri qədər yeməklə mükafatlandırırlar. Bu cür yanaşma uğursuzluğa məhkum edilmişdir. Əksinə olaraq siz, öz mükafatınızı

yeməksiz təşkil edin. Özünüzü yalnız hazırki çəkinizə uyğun paltarlar almaqla mükafatlandırın. Ailənizlə təbiətə gedin və aktiv əyləncəli oyunlar oynayın. Kiminləsə mərcə girin ki, bir ilə istədiyiniz çəkiyə nail olacaq və onu saxlayacaqsınız.

Çəkidən birdəfəlik azad olmaq üçün formul.

Mükəmməl sağlamlığın açarı iki kəlmə ilə ifadə edilə bilər: "Az ye, çox fiziki hərəkət et". Çəkidən birdəfəlik azad olmağın yeganə yolu qəbul etdiyinizdən az kalori yandırmaqdır. Başqa yolu yoxdur. Əlavə olaraq, bunu uzun müddət ərzində etmək lazım gələcək. "Böyük düşün" proqramında üç ağ zəhərdən yayınmağı məsləhət görürük: şəkər, duz və un.

Şəkərdən azad olun. Artıq çəkidən azad olmaq və mükəmməl sağlamlıqdan həzz almaq üçün rasionunuzdakı hər növ şəkərdən imtina etməlisiniz. Şəkər piroq, tort, keks və hər gün yediyimiz müxtəlif sadə şirniyyatların tərkibində olur. Mükəmməl sağlamlıqdan zövq almaq üçün isə əlavə şəkərə ehtiyacımız yoxdur. Rasionunuzdan şəkəri çıxardıqdan sonra günə 500 qrama qədər çəki itirəcəksiniz.

Duzu ötürün. Bütün artıq duzu rasionunuzdan çıxarın. Adi amerikalının onsuzda qidasında kifayət qədər duz olmasına baxmayaraq o əlavə olaraq ilə iyirmi funtdan artıq duz qəbul edir. Əlavə duz qəbul etdikdə bədəniniz bu duzu neytallaşdırmaq üçün su tələb edir. Artıq duz qəbul etməyi dayandıraraq hər gün səkkiz stəkan su

içdikdə bədəniniz bütün artıq mayeni ixrac edir və ilk beş gündə gündəlik 500 qrama kimi çəki itirirsiniz.

Ağ un məhsullarından yayının. Və sonuncu, ağ un məhsullarını rasioununuzdan çıxarın. Çörək, makaron və s. un məmulatlarından imtina etməlisiniz. Ağ un özlüyündə nutreitlərdən azad edilmiş və ağardılmış "neytral maddədir". "Zənginləşdirilmiş ağ un" yazısına rast gəldikdə bilin ki, bu bişmə prosesində bütün keyfiyyətini itirmiş süni, kimyəvi vitaminlərlə zənginləşdirilmiş ağ undur. Ağ un heç bir qidalandırıcı xüsusiyyətə malik deyil.

Sadə dietik dəyişiklik.

Bu yaxınlarda Floridadan otuz iki yaşlı bir kişi mənə məktub yazmışdır. O, illərlə mənim kitablarımı oxumuş və audio proqramlarıma qulaq asmışdır. Heç vaxt təsəvvürünə belə gətirməyəcəyi dərəcədə varlanmış və maliyyə uğurları qazanmışdır. Lakin artıq çəkidən əziyyət çəkir və heç cür ondan yaxa qurtara bilmirdi. Bir gün mənim "Böyük düşünmək" audio yazıma qulaq asmış və üç ağ zəhər haqda qeydlərimi oxumuşdu. Xoşbəxtlikdən o intizamlı və məqsədyönlü insan idi. İradəsindən istifadə edərək bu üç məhsulu rasionundan tamamilə çıxardı. Onun dediyinə görə bundan sonra baş verənlər möcüzədən başqa bir şey deyildi. Altı aya iyirmi iki funt artıq çəkidən azad olmuşdur. Mənə yazdığı vaxt artıq iki il idi ki bu dietadan istifadə edirdi. Başqa cür göründüyünü, daha gümrah olduğunu, qadınların diqqətini cəlb etdiyini

və özünə daha inamlı olduğunu yazırdı. Artıq çəkiddən azad olandan sonra bütün həyatı dəyişmişdi.

Həyat yüz olmalıdır.

Məqsədiniz, maksimum sağlamlıq və gümrahlıqdan həzz almaq olmalıdır. Bunun üçün düzgün qidalanmanız lazımdır. Daim fiziki hərəkətlər etməli və bütün oynaqlarınızı hərəkət etdirməlisiniz. Mükəmməl sağlamlığa nail olmaq üçün kifayət qədər istirahət etməlisiniz. Əlavə olaraq, pozitiv olmalı hər bir hadisəyə optimistliklə baxmalısınız.

Hər bir sahədə tətbiq etdiyiniz daxili-intizam və iradə gözlədiyinizdən də artıq nəticə ilə özünüza qayıdacaq. Sağlamlığınıza daxili-intizam tətbiq etməklə daha uzun və sağlam həyat yaşaya bilərsiniz. XVII hissədə fiziki hazırlığınızı yaxşılaşdırmağa dair daha ətraflı ideyalar müzakirə ediləcək.

Tapşırıq:

1. Sağlamlıq haqda düşüncələrinizi ideallaşdırın. Sehrli çubuq vasitəsi ilə sağlamlığınızı ideal vəziyyətə gətirə bilsəydiniz necə olardı, bugünkü vəziyyətinizdən nə ilə fərqlənərdi?
2. Həyatınızın yerdə qalan hissəsini əla keçirəcəyinizə söz verin. Görməli və ya dəyişməli olduğunuz ilk şey nədir?
3. Tibbi müayinədən keçin və həkiminizdən mükəmməl sağlamlığa nail olmaq üçün məsləhətlər alın. Sonra isə bu məsləhətlərə **əməl** edin.
4. İdeal çəkinizi müəyyən edin və onu qarşınıza məqsəd qoyun. Ona nail olmaq və daim həmin çəkiddə qalmaq üçün IV hissədə öyrəndiyiniz məqsəd qoymaq və nail olmaq üçün plan tərtib etmək üsulundan istifadə edin.
5. IV hissədə danışdığımız beyin həmləsindən istifadə edərək, "Mükəmməl sağlamlıq və gümrahlığa nail olmaq üçün nə edə bilərəm?" sualına iyirmi cavab yazın.
6. Haqqında söhbət açdığımız sağlamlıq adətlərini nəzərdən keçirin və hal-hazırda gündəlik həyatınızda onlara nə qədər əməl etdiyinizi müəyyən edin.
7. Sizə səksən, doxsan və daha artıq yaşamağa kömək edəcək və dərhal görəcəyiniz bir işi müəyyən edin.

XVII HİSSƏ

Daxili-İntizam və Fiziki hazırlıq

"Bəzi hallarda mənəvi möhkəmliyi izah etmək çətin olur. Bu, mükəmməl nizamlanmış iradə tətbiq etməklə nəyisə qurban vermək və inkar etmək bacarığıdır."

Vins Lombardi

Mükəmməl fiziki hazırlığa yiyələnmək və daim saxlamaq üçün güclü daxili-intizam və iradə lazımdır. İşin yaxşı tərəfi isə odur ki, fiziki hazırlıq özü mükafatdır. Siz yalnız fiziki hərəkətlər edərkən deyil, yerdə qalan bütün vaxtıda özünüzü yaxşı hiss edirsiniz. Məqsədiniz uzun, sağlam həyat yaşamaq və daim mükəmməl fiziki hazırlığa malik olmaqdırsa, bu istəyinizdə heç bir məhdudiyyət yoxdur. Xoşbəxtlikdən fiziki hazırlığınızı təmin etmək üçün Olimpiya oyunlarına və ya beatlon yarışlarına hazırlaşmağa ehtiyac yoxdur. Gündəlik həyatınıza sadəcə otuz - qırx dəqiqəlik fiziki hərəkətlər daxil etməklə bunu təmin etmək olar.

Ekspertlərə qulaq asın.

Fiziki hazırlıq instruktorlarının çoxu, istədiyiniz fiziki hazırlığa malik olmaq üçün həftədə 200 - 300 dəqiqə məşq etmək lazım olduğunu bildirirlər. Yəni hərəsi otuzalmış dəqiqə olmaqla həftədə beş-yeddi gün. Ən azından hər gün yarım saat piyada gəzməklə siz sağlamlığınızı qorumuş olarsınız. Fiziki təlimlərinizi gündəlik altmış də-

qıqəyə qaldırdıqda isə dünyanın ən sağlam 1 - 2 faiz insanları sırasına qoşulursınız.

İlk işiniz.

Fiziki təlim üçün ideal vaxt səhər yuxudan oyanan kimidir. Hər gün yuxudan qalxan kimi 30 - 60 dəqiqə fiziki təlimə vaxt ayıran adamlar əksər hallarda bu işi ömürlük adətə çevirirlər. Və əksinə olaraq təlimi sonraya saxlayan adamlar ağır iş gününün sonunda çox yorğun olur və təlimləri növbəti günə kimi təxirə salırlar ki, həmin o növbəti gün də heç zaman gəlib çıxmır. Fiziki təlimi gündəlik adətə çevirmək güclü daxili-intizam tələb edir. Bunu yuxudan qalxan kimi ilk iş olaraq görmək isə işinizi xeyli asanlaşdırır.

Özünüzü "aldadın".

Mən özüm də daxil olmaqla çox adam, axşamdan idman paltarını yatağın yanına qoymaqla özünə kələk gəlir. Yuxudan oyanan kimi istər-istəməz ona ilişirsiniz. Yuxudan tam ayılmağa macal tapmamış artıq idman paltarında həyətdəki meydançada dayandığını görürsən. Və heç bir təlim etmədən geri qayıtmaq sadəcə mənasız görünür.

Səhər təlimindən qayıdan hər kəs gülümsəyir, şən və xoşbəxt görünür. Bu, 20 - 30 dəqiqədən sonra işə düşən təlim effektidir. Beyin endorfin istehsal etməyə başlayır.

İntellektinizi artırın.

Hər səhər fiziki təlimlər edən insanların daha ağıllı, iti düşüncəli və yaradıcı olduqları müəyyən edilmişdir. Onların intellekti daha yüksək göstəricilərə malik olur və onlar işlərini daha effektiv görmək üçün yeni ideyalara malik olurlar. Bunun səbəbi sadədir. Hər səhər fiziki təlimlər etməklə siz beyninizə oksigenlə zəngin qan axınını gücləndirir və bununla da onun effektiv fəaliyyətini təmin edirsiniz. Bu sizin gün ərzində ayıq, düşüncəli və yaradıcı olmanıza səbəb olur.

Yuxudan oyanan kimi fiziki təlim etmək sizin metabolik səviyyənizi növbəti pilləyə qaldırır. Nəticədə də bədəniniz bütün gün ərzində aktiv kalori yandırır. Fiziki təlimdən bir neçə saat sonrada çəki itirməkdə davam edirsiniz. Günün istənilən vaxtında fiziki təlimdən sonra siz acıyırsınız və bu aclıq, şirniyyat və ya digər buna oxşar qida deyil, sağlam qidaya olan ehtiyacdır.

Fiziki təlimləri həyat tərzinizə çevirin.

Mükəmməl fiziki hazırlığı təmin etmək üçün görə biləcəyiniz ən faydalı iş müxtəlif idman klublarına yazılmaq və daimi təlim kurslarına getməkdir. Siz hətta bir az artıq xərc çəkib şəxsi trener tuta bilərsiniz ki, o sizinlə xüsusi proqramla və bir az artıq vaxt sərf etməklə məşğul olsun. Sizin inkişafınızda maraqlı olan, təlimlərə gəlməyinizi izləyən və sizinlə məşğul olan bir adamın varlığı sizin bu işlə aramsız məşğul olmağınızı asanlaşdıracaq, sizi

daha həvəsli və məqsədyönlü edəcək. İndi çox adam şəxsi trener tutur. O sizin evinizə və ya iş yerinizə gələ və yaxud da siz xüsusi avadanlıqla təchiz edilmiş idman zalına gedə bilərsiniz. Şəxsi trenerdən istifadə edən insanlar bir qayda olaraq nəticələrdən razı qalırlar. Mükəmməl fiziki hazırlığa nail olmaq işinizdə əlavə bir adamın maraqlı olması, daim sizi ruhlandırması, çətinliklərinizdə kömək etməsi və peşəkar məsləhər verməsi işinizi xeyli asanlaşdırır və sizi daha da məqsədyönlü edir.

Təşkilati idmana qatılın.

Təşkilati və ya kollektiv idman fiziki hazırlığı yaxşılaşdırmağın ən yaxşı yoludur. Onlar vaxt və planlaşdırma məsələsində sizin üçün çətinliklər törədsədə nəticə heyrətamiz olacaq. Siz futbol, voleybol, tennis və s. bu kimi hansısa bir komandanın üzvü olduqda və trenerlə məşq etdikdə daha məsuliyyətli, intizamlı və diqqətli olursunuz. Məşqlərinizə daha ciddi yanaşacaq və səylə çalışacaqsınız.

Yeni və yaxşı adətlər qazanın.

Təəssüf ki, fiziki hazırlıq və idman təlimləri güclü daxili-intizam tələb edir və hər adam bu işin öhdəsindən lazımi səviyyədə gələ bilmir. Hansı səviyyədə olmasından asılı olmayaraq daim məşq etmək zamanla adətə çevrilir və çox adam bu adətə alışa bilmir. Xoşbəxtlikdən, başlamaq heç zaman gec olmur. İstənilən vaxt fiziki duru-

munuzu yaxşılaşdırmaq qərarına gələ bilərsiniz. Elə bu dəqiqə fiziki təlimləri gündəlik adətə çevirəcəyinizə və bütün ömrünüz boyu davam etdirəcəyinizə söz verə və bu yolla da iradə və daxili-intizamınızı sınağa çəkə bilərsiniz.

Bu gün başlaya bilərsiniz.

Aramla inkişaf edin.

Yetmiş beş yaşına kimi o artıq on 36.5 kilometrlik və iki 73 kilometrlik marafonda iştirak etmişdir. Ən maraqlısı isə odur ki, o altmış səkkiz yaşına kimi heç zaman qaçmamışdır.

Qocalar evində, heç zaman fiziki hazırlığa önəm verməyən altmış səkkiz yaşlı bir qadın yaşayırdı. O bütün ömrü boyu zəhmət çəkmiş, ailəsinin qayğısına qalmış, nə-nə olmuş və indi isə qocalar evində rahat həyatını yaşayırdı. Bir gün o televiziya da qaçış yarışına baxır. Yarışın şərhçisi marafon yarışında bir neçə əlli və hətta altmış yaşlı iştirakçıların olduğunu bildirir. Onların çoxu idmanla ahıl yaşlarında məşğul olmağa başlamışdılar. Altmış səkkiz yaşlı bu qadında marafon yarışında iştirak edəcəyinə qərar verir. Yaxınlıqdakı dükana gedib idman çəkmələri alır və qocalar evinin həyatında aktiv yeriməyə başlayır. Növbəti həftələrdə yeridiyi məsafəni aramla artırır. Qaçış məşqlərinə dair kitablar alıb oxuyur və məsləhətlər axtarır. İki aydan sonra aktiv yeriməyə yüngül qaçmaq da əlavə edir. Altı aydan sonra qaçış məsafəsini və sürətini

bir az da artırır. Bir ildən sonra o qısa məsafəli yerli marafon yarışında iştirak edir.

Sizin hansı bəhanəniz var? Altmış səkkiz yaşlı qadın bu qədər qoca yaşında qaçmağa başlayırsa siz də istənilən yaşda başlaya bilərsiniz.

Uzun sağlam həyatı təmin etməyin əsas şərti daimi fiziki təlimlərə başlamaq və bütün ömrün boyu davam etdirmək lazımdır. Daxili-intizam və iradənizdən istifadə edib fiziki təlimə başladıqda və bunu aramsız olaraq davam etdirdikdə özünüzü çox yaxşı hiss edəcək, özünüzdən razı qalacaq və fəxr edəcəksiniz.

Növbəti hissədə, ailə həyatında daxili-intizamın heyranəmiz nəticələri haqda öyrənəcəksiniz.

Tapşırıq:

1. Bu gün həmin gündür! Mükəmməl fiziki hazırlıq səviyyəsi əldə edəcəyinizə söz verin və dərhal bu istiqamətdə fəaliyyətə keçin.
2. Tam tibbi müayinədən keçin ki, başlamazdan öncə səhhətinizin vəziyyətini və limitinizi biləsiniz.
3. Hər gün ən azı 30 dəqiqə yeriməyə başlayın, imkan daxilində səhər yuxudan qalxan kimi, ya da heç olmazsa dərhal işdən sonra.
4. Trenajor zalına və ya idman klubuna yazılın, bir illik üzvlük haqqını öncədən verin və mütəmadi olaraq məşqlərə gedin.
5. Şəxsi trener tutun və onunla tam proqram üzrə işləyin.
6. Eviniz üçün trenajor alın və onu televizorun qarşısında yerləşdirin. Bu yolla siz fiziki məşqləri gündəlik və ailə həyatınızın bir hissəsinə çevirmiş olacaqsınız.
7. Dərhal kəskin dəyişiklik gözləmədən məşqə aramla başlayın və səbirlə davam etdirin. Təmkinli, inadkar və məqsədyönlü olun.

XVIII HİSSƏ

Daxili-İntizam və Evlilik

"Özünə qalib gəlmək minlərlə döyüşdə qələbə çalmaqdan üstündür. O zaman bütün qələbələr sizin olacaq. Bunu heç bir qüvvə sizdən ala bilməz"

Budda

Uzun müddətli sevgi dolu bir münasibət qurmaq xarakterinizin və şəxsiyyətinizin vacib göstəricisidir. Kişi və qadın bir vəhdətin iki hissəsi kimi yaradılmışdır. Müxtəlif xüsusiyyətlərə malik bu iki varlıq düzgün birləşdikdə balans, harmoniya və xoşbəxtlik əldə edilir. Sevgi və ailə münasibətlərinin əsasını inam və hörmət təşkil edir. Ailə həyatında kişi və qadın arasında anlaşılmaqlıqlar, fikir ayrılıqları və ziddiyyətlər ola bilər, lakin bütün bunların öhdəsindən gəlmək üçün hörmət və inam olduqda ailə möhkəm və həmişəlik olur. Onlardan hansısa biri digərinə olan inamını və ya hörmətini itirdikdə münasibət bitir, ailə vəhdətini itirir. Çox ailələr boşanmaqla sonuclanır və boşanmış insanların çoxu yenidən dəfələrlə boşanır. Digərləri isə yalnız bir dəfə ailə qurur və bu ailə ömürlük olur. Səbəb nədir?

Xoşbəxt ailənin sirri.

Yəqin ki, möhkəm ailənin əsas şərti uyğunluqdur. Kişi və qadının xarakterləri uyğun olduqda, bir-birlərini tamamladıqda ailə mükəmməl və möhkəm olur.

Adətən deyirlər, "əks qütblər cəlb edir". Çox zaman bunu düzgün anlamırlar. Əks qütblər yalnız bir halda birlərini cəlb edirlər ki, bu da **temperamentdir**. İnsan yalnız balans təşkil edəcək əks temperamentə malik insanla uyğunlaşa bilər. Misal üçün gəzməyi və vaxtını çöldə keçirməyi xoşlayan adam evə bağlı adamala daha çox uyğunluq təşkil edə bilər. Əgər siz ünsiyyətçi və çoxdanışan adamsınızsa sakit və qulaq asmağı xoşlayan adamla daha yaxşı yola gedəcəksiniz. Təbiət iki adamın xoşbəxt olması üçün onların temperamentlərinin balans təşkil etməsini və uyğunluğunu tələb edir.

Quşun lələkləri.

Bütün sahələrdə, xüsusilə mənəvi dəyərlərdə oxşarlıqlar bir-birini cəlb edir. Quşun lələkləri birlikdə uçur. Siz, özünüzlə həmfikir insanlara can atır daim onlarla ünsiyyətdə olmaq istəyirsiniz. Sevginin bütün növləri mənəvi dəyərlərə cavabdır. Biz özümüzdə və digərlərində ən çox dəyər verdiyimiz şeyləri sevirik. Xoşbəxt ailədə cütlüklər ailə, uşaq, pul, etika, siyasət, din və digər bu kimi məsələlərdə eyni dəyərlərə qiymət verirlər.

Bəzən insanlar, müxtəlif partiyalara səs verən və ya müxtəlif dindən olan cütlükləri göstərirlər. Lakin balans və harmoniyada əsas məsələ insanın hər hansı bir şeyi hansı ehtirasla qiymətləndirməsidir. Bu ehtiras insanın hər hansısa bir məsələdə nə qədər sərt, inadkar və ya əksinə daha elastik mövqeyə malik olacağını müəyyən edir. Cütlüklər müxtəlif siyasi partiyaları dəstəkləyə və ya

müxtəlif dini baxışlara malik ola bilirlər, lakin bu onların ailə məsləhətindən daha vacib deyilsə, onlar asanlıqla birgə yaşaya və xoşbəxt ola bilirlər.

Sevgi insanın ən böyük ehtiyacıdır.

Deyirlər, biz həyatda hər şeyi ya sevgi qazanmaq, ya da bu sevgini kompensasiya etmək üçün edirik. Psixoloqlar bildirirlər ki, yetkin insanların şəxsi problemlərinin səbəbini uşaqlıqdakı sevgi çatışmazlığında axtarır tapmaq olar. İnsanlara sevgi, gülə yağış lazım olduğu kimi lazımdır. İnsanlar sevgisiz hər cür psixoloji və fiziki problemlərə məruz qalırlar. Yalnız sevgiyə olan ehtiyac ödəndikdə həqiqi xoşbəxtliyə nail olmaq olar.

Xoşbəxt ailə güclü daxili-intizam və kontrol tələb edir. Sevgi özünüinkar və qurban tələb edir. Kimisə həqiqətən sevdikdə həmin adamın xoşbəxtliyi bizim öz xoşbəxtliyimizdən vacib olur. Sevdiyimiz adamın xoşbəxtliyi üçün əlimizdən gələni etməyə və istənilən şeyi qurban verməyə hazır oluruq.

Müxtəlif zərbələr səbir və anlayış tələb edir.

Hər bir insan öz xarakter və xüsusiyyətlərinə malik individualdır. İnsanlar müxtəlif zövqə, düşüncəyə, arzulara, ümidlərə və imkanlara malikdirlər. Hər kəsin özünəməxsus təcrübəsi, ətraf aləmi qavrama və reaksiya vermə tərzə var. Kiminləsə sevgi münasibəti yaradarkən nə

qədər yaxın olmağınızdan və bir-birinizi nə qədər çox sevməyinizdən asılı olmayaraq fikir ayrılıqları və nara-zılıqlarla üzləşəcəksiniz. Bu təbii və normaldır, belə situa-siyaların öhdəsindən gəlmək üçün daxili-intizam və özü-nükontrol tətbiq etmək lazımdır. Münasibətlərdə daxili-intizam tətbiqi tam səmimiyyət və açıqlıq tələb edir. Da-xili-intizam və səmimiyyət qəzəb və acıqsız nə düşündü-yünüzü açıq demək və aydın fikirlə qarşı tərəfi dinləməyi tələb edir.

Kişi və qadın ünsiyyətinin stilləri.

Kişi və qadını fərqləndirən çox cəhət var. Təhqiqat-lar nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, kişilər ünsiyyətdə olarkən onların beyinlərinin yalnız iki mərkəzi, qadınlarda isə yeddi mərkəzi işləyir. Kişilər eyni zamanda yalnız bir sensor siqnalı, qadınlarda isə çoxsaylı siqnal qəbul edə bilirlər. Kişi televizora baxarkən kənar siqnalları - arxada-kı söhbətlər, hərəkətlər və digər bu kimi siqnalları qəbul etmirlər. Bütün diqqəti televizora yönəlmiş olur. Kişi ma-şın sürərkən xəritəni oxumaq üçün radionun səsini almalı olur. Evdə telefona cavab vermək üçün televizorun səsini almalı olur. Kişilər eyni vaxtda bir neçə işlə məşğul ola bilmirlər. Kişinin diqqəti cəmlənmiş olmalıdır. Qadınlarda isə əksinə, eyni zamanda televizora baxa, söhbət edə, na-har hazırlaya və poçtu yoxlaya bilər. Onların beyni eyni zamanda bir neçə işin öhdəsindən gələ bilər. Onlar eyni zamanda həm danışa, həm də qulaq asa bilər və əlavə olaraq ətrafda baş verənləridə görə və eşidə bilirlər. Qa-

dınlar münasibətlər üzrə mütəxəssisdirlər. Başqa insanlara qarşı çox həssas olurlar. Kişi və qadın hansısa yığıncaqda iştirak edirlərsə qadın on dəqiqəyə vəziyyəti və otaqdakı hər bir adamı ayrılıqda qiymətləndirir. Kişi qadınla müqayisədə demək olar heç nə görmür. Bunun səbəbi kişinin düşüncədə daha sadə və birbaşa olması, qadının isə əksinə olaraq mürəkkəb düşüncəli, bütün xırda-lıqlara fikir verən, ətrafdakı insanların qarşılıqlı münasibətlərinə qarşı çox həssas və dinamik olmasıdır. Kişi həyat yoldaşına zəng edib sadəcə "Salam" deyən kimi qadın nə isə baş verdiyini duyub dərhal "Nə olub?" deyər soruşacaq. O, bircə sözdən kişinin səsindəki narahatlığı duya bilər.

Münasibət qurmaq zəhmət tələb edir.

Kişi və qadın arasındakı fərqlərin mürəkkəbliyinə görə xoşbəxt ailənin təməli olacaq münasibət yaratmaq zəhmət və intizam tələb edir. Qarşılıqlı anlaşmada yəqin ki ən vacib intizam dinləmək intizamıdır. İki insan arasındakı qarşılıqlı münasibət, yalnız onlar bir-birlərini dinləməyi bacardıqda, dedikləri sözlərin məğzini anlamaq üçün diqqətlərini sərf etdikdə, sevgi və harmoniya ilə zənginləşmiş olur. Effektiv dinləmənin dörd sadə üsulu var. Bu xüsusi ilə, həyatlarındakı qadınları dinləməklə bağlı problemlər yaşayan kişilərə lazımdır. Səbəb, onlar üçün maraqsız olmaları deyil. Sadəcə onların beyni başqa bir şeylə məşğuldur və onlar eyni zamanda bir neçə işin öhdəsindən gələ bilmirlər.

Dinləmək intizamı.

Diqqətlə qulaq asın. Diqqətlə, danışanın sözünü kəsmədən qulaq asın. Elə qulaq asın ki, sanki qarşınızdakı adam dünyanın ən böyük sirrini açacaq, ya da avtomobil udmuş lotereyanın nömrəsini deyəcək. Qadın danışarkən kişi əlindəki bütün işlərini kənara qoymalıdır. Televizor və radio söndürülməlidir. Qəzet və jurnalı kənara qoymalıdır. Diqqətlə qadına baxmalı, azca qabağa əyilməli və bütün diqqətini onun sözlərində cəmləməlidir. "**Onun istəkləri, onun ehtiyacları.**" kitabında qeyd edilir ki, qadının kişidən istədiyi əsas şey **maraqdır**. Bu maraq, qadın danışan zaman kişinin diqqətlə qulaq asması formasında təzahür edir. Diqqətiniz daim yüksək qiymətləndirdiyiniz şeyə yönəldiyindən, qadın danışarkən ona diqqətlə qulaq asmaqla onun sizin üçün dəyərli olduğunu vurğulamış olursunuz. Bu qadının ən böyük alt şüur ehtiyacını - dəyərli, qiymətli və hörmətli olmaq ehtiyacını ödəyir.

Cavab verməzdən öncə pauza edin. Qulaq asmağın ikinci şərti cavab verməzdən öncə pauza etməkdir. Onun dediklərini analiz etmək üçün bir neçə saniyəlik pauza edin. Pauza etməklə, danışanın bir anlıq susub fikrini topladıqdan sonra yenidən sözünə davam etməsinə imkan verirsiniz. Bununla siz ona diqqətlə qulaq asdığınızı və onun dediklərini dəyərləndirdiyinizi bildirmiş olursunuz. Pauza etməyin başqa bir üstünlüyü, sizə, onun yalnız dediklərini deyil həm də demədiklərini də eşitmək imkanı verməsidir. Nitqin əsas mesajı siqnallar vasitəsilə beyninizin dərinliklərinə ötürülür. Pauza etməklə siz həmin o

mesajı tapıb oxuyur və bununla da daha dolğun cavab vermək imkanına malik olursunuz.

Aydınlıq üçün suallar verin. Yaxşı qulaq asmağın üçüncü qaydası aydınlaşdırmaq üçün suallar verməkdir. Heç vaxt danışanın düşüncə və hisslərini düzgün anlamadığınızı ehtimal etməyin. Bunu aydınlaşdırmaq və ya dəqiqləşdirmək üçün suallar verin. Onu düz başa düşdüyünüzü dəqiqləşdirin. Yalnız suallar verdikdə siz həmsöhbətinizə, ona diqqətlə qulaq asdığınızı, dediklərini başa düşdüyünüzü, fikirlərini anladığınızı və ümumilikdə maraqlandığınızı nümayiş etdirirsiniz.

Münasibət bildirin. Yaxşı dinləməyin dördüncü qaydası danışanın sözlərinə münasibət bildirmək və onun dediklərini öz sözlərinizlə təkrarlamaqdır. Bu dinləməyin testidir. Bununla siz diqqətlə qulaq asdığınızı nümayiş etdirirsiniz. Yalnız danışanın dediklərini öz sözlərinizlə təkrarlamaq bildikdə diqqətlə qulaq asdığınızı bildirmiş olursunuz.

Münasibətlərin əsas problemi zəif ünsiyyətdir. Cütlüklər kifayət qədər ünsiyyətdə olmur, ya da onlardan biri diqqətlə qulaq asmır.

Hər kəsin öz həyat yoldaşı ilə müəyyən qədər danışmağa ehtiyacı var. Və hər kəsin də müəyyən qədər qulaq asmaq ehtiyacı var. Ən mükəmməl cütlüklər danışmaq və dinləmək istəkləri uyğun gələn cütlüklərdir.

Tam iştirak vacibdir.

Məhəbbət və evlilik hər iki tərəfdən tam iştirak tələb edir. Özünü bütünlüklə münasibətə həsr etmək güclü daxili-intizam tələb edir. Bu həmçinin böyük azadlıqdır. Yalnız bir kəslə, özünüzü bütünlüklə həsr etdiyiniz münasibətə girdikdə, həyatınızın digər sahələrinə tam diqqət ayırmaq azadlığı qazanırsınız.

Evlilik üçün tələb olunan başqa bir şərt də sədaqətdir. Hal-hazırkı cəmiyyətimizdə bizi xəyanətə sövq edən sayısız amillər var. Bütün bunlara güc gəlmək üçün isə ailəyə sonsuz sədaqət tələb olunur.

Sevgi və ailə münasibətlərini təhlükəyə məruz qoyan məkrli cazibələrdən yayınmağın iki yolu vardır. Birincisi, heç zaman ailənizə xəyanət etməyəcəyinizi özünə söz verməkdir. İkincisi isə sadəcə bu cazibələrdən uzaq gəzməkdir. Sizi yolunuzdan azdıracaq yerlərə, yığıncaqlara getməkdən imtina edin. İşgüzar münasibətlər istisna olmaqla, əks cinsin nümayəndələri ilə təklikdə nahar etməkdən və ya içki içməkdən yayının.

Daim, harada olmağınızdan asılı olmayaraq həyat yoldaşınızı yanınızda və sizin etdiyiniz hər bir hərəkəti gördüyünü və dediyiniz hər bir sözü eşitdiyini təsəvvür edin. Təsəvvür edin ki, hara getməyiniz və nə etməyiniz iyirmi dörd saat ərzində həyat yoldaşınıza məruzə ediləcək. Son dərəcə sədaqətli həyat yoldaşı reputasiyası qazanmaq üçün bütün iradənizi və daxili-intizamınızı tətbiq edin.

Dəyişikliklərə hazır olun.

Hər bir evlilik "davam edən iş"dir. Zamanla evliliyinizin təbiəti dəyişəcək. Bu adətən pozitiv istiqamətdə baş verir. Münasibətlərin xoşbəxt, harmonik və davamlı olması üçün dəyişən şəraitə uyğunlaşmalısınız. Yaşınızın, işinizin, maliyyə vəziyyətinizin, fiziki durumunuzun və s. bu kimi şeylərin dəyişməsinə hazır olmalısınız. Dəyişiklikləri asan qəbuletmə bacarığı ailənin xoşbəxtliyi üçün vacibdir.

Həyatınızı yalnız **dörd** yolla dəyişə bilərsiniz. Birincisi, nəyisə **daha çox** edə bilərsiniz. İkincisi, yerdə qalan şeyləri **az** **edə** bilərsiniz. Üçüncüsü, əvvəllər heç zaman görmədiyiniz bir işi **başlaya** bilərsiniz. Dördüncüsü, müəyyən işlərə tamamilə **son** qoya bilərsiniz. Çətinlik və ya problemlərlə üzləşdikdə, dəyişikliklərə ehtiyac duyduqda soruşun: "Daha çox və ya az edəcək, tamamilə son qoyacaq və ya başlayacaq nə isə bir şey varmı?"

Soracağınız dörd sual.

Zaman-zaman, həyat yoldaşınız və uşaqlarınızın qarşısına çıxıb cəsarətinizi toplayaraq onlara dörd sual verməlisiniz:

1. Mənim hansısa bir işi daha çox görməyimi istərdinizmi?
2. Mənim hansısa bir işi daha az görməyimi istərdinizmi?

3. Hal-hazırda etmədiyim bir iş varmı ki, o işə başlamağımı istərdiniz?
4. Hal-hazırda gördüyüm hansı işə son qoymağımı istərdiniz?

Cəsarətinizi toplayıb həyat yoldaşınız və uşaqlarınıza vaxtaşırı bu dörd sualı verdikdə onların verdikləri cavabların dolğunluğu və dərinliyi sizi heyran edəcək. Ailənizin xoşbəxtliyini və harmoniyasını qoruyub saxlamaq üçün öz hərəkətlərinizə daim düzəliş vermək istiqamətində dəyərli məsləhətlər alacaqsınız.

Həyat yoldaşınız ən yaxın dostunuz olmalıdır.

Sevgi və ailə həyatı xoşbəxt və dolğun həyatın ən vacib elementidir. Bu münasibətlərdə harmoniya qazanmaq və qorumaq üçün ömürlük daxili-intizam və iradə tətbiq etmək lazımdır. Daima səmimi və sədaqətli olmaq lazımdır. Ən vacibi isə xoşbəxt ailəyə nail olmaq üçün həyat yoldaşınızı özünüə **ən yaxın dost** bilməkdir. Daha çox vaxt sərf etdiyiniz ikinci bir adam olmamalıdır. Daha çox səmimi və sədaqətli olacağınız ikinci bir adam olmamalıdır. Həyat yoldaşınızı ən yaxın dost bildikdə və bu cür münasibət qurduqda, bir ömür sürəcək sevgi dolu münasibətə nail ola bilərsiniz.

Elə bir çətinlik yoxdur ki, sevgi onun öhdəsindən gələ bilməsin. Elə bir xəstəlik yoxdur ki, sevgi onu müalicə edə bilməsin. Elə bir qapı yoxdur ki, sevgi onu açə bilməsin. Sevginin uçura bilməyəcəyi divar yoxdur. Çətinli-

yin nə qədər böyük olmasından, problemin nə qədər dərin olmasından, səhvin nə qədər böyük olmasından asılı olmayaraq, sevgi onun öhdəsindən gələ bilər.

Yalnız siz sevə bilsəydiniz o zaman dünyanın ən güclü adamı olardınız.

Növbəti hissədə, sağlam, xoşbəxt, bacarıqlı və özünəinamlı uşaq tərbiyə etməkdə daxili-intizamın hansı rol oynadığı haqda danışacağıq.

Tapşırıq:

1. Ailənizdə harmoniya və sevgini artırmaq üçün bu dəqiqə görə biləcəyiniz ən vacib iş nədir?
2. Ailənizi daha xoşbəxt edəcək hansı adəti özünüzdə formalaşdırmağa bilərsiniz?
3. Ailədə ünsiyyətinizi artıracaq bir xüsusiyyəti müəyyən edin?
4. Həyat yoldaşınızdan, ailənizi daha xoşbəxt etmək üçün daha çox və ya az görə biləcəyiniz, tamamilə dəyandırmalı və ya başlamalı olduğunuz işləri soruşun.
5. Partnyorunuzda ən çox xoşladığınız iki xüsusiyyəti qeyd edin.
6. Həyat yoldaşınızla ən çox uyğun gəldiyiniz sahələri müəyyən edin.
7. Həyat yoldaşınızla ortaq dəyərlərinizi müəyyən edin.

XIX HİSSƏ

Daxili-İntizam və Uşaqlar

"Düzgün intizam, özünü məcbur etmək deyil, istənilən nəticələrə gətirib çıxaracaq düşüncədir."

Bertran Rassel

Gördüyünüz işin dəyərini, onun **nəticələrini** təxmin etməklə müəyyən edə bilərsiniz. Əhəmiyyətli nəticəsi olan iş vacibdir. Dünyaya uşaq gətirməyin nəticəsi on səkkiz il və nəvələr də daxil olmaqla daha uzun müddətə uzana bilər. Bunun üçün də valideyn olmaq həyatınızda görə biləcəyiniz ən vacib işdir. Yetkin insan kimi siz hələ də baba və nəvələrinizin sizin valideynləriniz üçün gördüyü və ya görmədiyi işlərin təsirinə məruz qalırsınız. Övladlarınıza münasibətiniz sizin öz valideynlərinizin sizə münasibəti əsasında formalaşır.

Ən böyük cavabdehlik.

Uşağınız olduqda, öhdəliklərinizi yerinə yetirmək üçün güclü daxili-intizam son dərəcə vacibdir. Uşağınız dünyaya gəldiyi gündən, onun sağlam, xoşbəxt və özünə-inamlı insan kimi böyüməsinə dair ən azı iyirmi illik öhdəçiliyiniz olur. Övladınızın həyatının bütün mərhələlərində dediyiniz hər bir söz və etdiyiniz hər bir hərəkət ona təsir edir və xarakterinin formalaşmasında böyük rol oynayır.

Uşağın ən böyük ehtiyacı vəziyyətdən asılı olmayaraq valideyn sevgisidir. Bu sevgi onlara nəfəs aldıkları hava qədər vacibdir. Uşağın, xüsusilə formalaşdığı dövrlərdə aldığı valideyn sevgisinin miqdarı onun nə qədər xoşbəxt və sağlam insan olacağını müəyyən edir.

Uşaqlar "sevgini" necə tələffüz edirlər.

Uşaqlar "sevgi" sözünü necə tələffüz edirlər? ZAMAN! Uşaqlar öz dəyərlərini, həyatlarının ən vacib insanının onlarla keçirdiyi vaxta əsasən müəyyən edirlər. Zamanı isə əvəz etmək olmur, gedəndən sonra geri qaytarmaq olmur. Valideynlərin ən böyük təəssüfə sadəcə bir cümləylə ifadə olunur: "O uşaq olarkən ona lazımınca vaxt ayırmadım." Valideyn olduqda işlərinizi elə planlaşdırmalısınız ki, övladınızla mümkün qədər çox vaxt keçirəsiniz. Özünüzü yaxşı valideyn olmağınıza mane olan digər işlərə ayırdığınız vaxtları azaltmağa vadar etməlisiniz.

Səhər zəngi.

Bir neçə il öncə yaxın dostlarımdan biri evləndi. O, qolf azarkeşi idi və həftədə beş dəfə qolf oynayırdı. Hətta qışda yerli qolf meydanı qarla örtüldükdə o qolf oynamaq üçün cənuba uçurdu. Ailəliyinin dördüncü ilində onun artıq dörd övladı var idi. Lakin buna baxmayaraq o yenə də biznesindən vaxt ayıraraq və həftə sonlarında qolf oy-

namağa çalışırdı. Nəhayət bir gün həyat yoldaşı onun uşaqlara kifayət qədər vaxt ayırmadığını deyib narazılığını bildirdi. Qolf onun, həyat yoldaşına və uşaqlarına ayıracığı vaxtının çox hissəsini alır. Dostum gözlənilmədən anladı ki, onun həyatı dəyişib. Subay olarkən gördüyü işləri artıq görə bilməz. Məsuliyyətli və intizamlı adam olduğundan dərhal qolfa ayırdığı vaxtı həftədə bir dəfəyə endirdi və vaxtının əsas hissəsini ailəsinə sərf etməyə başladı. Sonralar mənə deyirdi ki, bunun onun ailə həyatına və uşaqları ilə münasibətə çox böyük pozitiv təsiri oldu.

Yeni prioritetlər müəyyən etmək.

Ailə həyatı qurarkən həyatınız əsaslı dəyişikliyə məruz qalır. Həyat tərziniz dəyişir, əvvəlki adət və məşğuliyyətləriniz öz əhəmiyyətini itirir. İlk övladınız dünyaya gəldikdə isə həyatınız növbəti dəfə dəyişir. Uşaq dünyaya gəldikdən sonra həyatlarının dəyişməsi cütlüklər üçün əslində qeyri-adi bir şey deyil. Əvvəlki məşğuliyyətlərini kənara qoyurlar. Dostları ilə yığıncaqları və naharları azaldır və hətta tamamilə təxirə salırlar. Onlar ailələri və uşaqları ətrafında yeni bir həyat qururlar. Övladları onların gündəlik həyatlarının və diqqətlərinin mərkəzinə çevrilirlər. Söhbətlərinin əsasını övladları təşkil edir. Məsuliyyətli valideynlər övladlarına həyatlarının ən vacib hissəsi kimi yanaşırlar. İş qrafiklərini və planlarını, valideynlik borclarını maksimum dərəcədə effektiv yerinə yetirməyə imkan verəcək şəkildə qururlar.

Uzun müddətli düşünmə.

Uşaqlar sizi uzun müddətə - uzaq məqsədlərə düşünməyə vadar edirlər. Uşaqlarınızın formalaşdığı dövrlərdə dediyiniz hər bir sözün və etdiyiniz hər bir hərəkətin uzun illər sonra müəyyən bir təzahürü olacağını anladığınızda siz onlarla münasibətdə sözlərinizə və hərəkətlərinizə son dərəcə diqqətli olursunuz. Cavan və subay olarkən nəyəsə "əşşi, cəhənnəməki" deyə bilərsiniz. Hisslərinizi tam biruzə verə, dəliqanlıq edə və "olduğunuz kimi ola bilərsiniz". Uşaqlarınız dünyaya gəldikdə isə siz daha intizamlı olmalı və özünüzü ələ almağı bacarmalısınız. Formalaşdıqları dövrdə uşaqlar valideynlərinə qarşı hiper həssas olurlar. Valideynlərinin sözlərinə və hərəkətlərinə diqqətlə fikir verir və onları dünyaya münasibət və daxili aləm formalaşdırma prosesində tətbiq edirlər. Demək olar bütün hallarda, anormal yetkinin problemini araşdırıb, səbəbini anormal tərbiyədə tapmaq olar. Bu anormal insan uşaq olarkən valideyni ona, onu qorxutmuş, çaşdırmış və dərin iz buraxmış söz demiş və ya hərəkət etmişdir.

Ən böyük hədiyyə Məhəbbətdir.

Uşaqlara verəcəyiniz ən böyük hədiyyə, onları heç nədən asılı olmayaraq bütün varlığınızla sevdiyinizi və bu sevginin heç zaman tükənməyəcəyini bildirməyinizdir. Uşaqlar **balaca yetkinlər** deyil. Onlar hələ nəyin yaxşı, nəyin pis olduğuna dair düzgün mühakimə yürüdə bilmirlər. Düzgün qərar qəbul etmək üçün kifayət qədər

müdrək olmaq onlara uzun illərin təcrübəsi və səhvləri sayəsində müəssər olur. Uşaqlarınızı tərbiyə etməyin ən yaxşı yolu onlar səhv edərkən səbirli olmaq və problemin düzgün həlli yollarını təmkinlə başa salmaqdır.

İntizam İnkişafa qarşı.

Validəymlərin çoxu uşaq tərbiyəsini, uşaq səhv etdikdə onu cəzalandırmaqdan ibarət olduğunu düşünürlər. 1930-cu illərdə, uşaq tərbiyəsi haqda geniş yayılmış anlayış var idi: "uşağın iradəsini qırmaq lazımdır." Bu yalnızlıq, iradəsi qırılmış bütöv bir nəslin yetişməsinə səbəb olmuşdu. Lakin dünyanın bütün uşaqları bir-birindən fərqlənən fərdlərdirlər. Hər bir uşaq dünyaya öz temperamenti, xarakteri və həvəsi ilə gəlir. Bəzən valideynlər, eyni ata-anadan olan və bir evdə böyüyən uşaqların nə qədər fərqli olmasına təəccüb edirlər. Sizin onlar üçün və ya onlara nə etməyinizdən asılı olmayaraq öz xarakterlərinə malik olurlar. Öhdənizə düşən vəzifə onların özlərini təhlükəsiz hiss edəcəkləri və potensiallarını göstərə biləcəkləri şərait yaratmaqdır.

İnanclarınızı sorğuya çəkin.

Bir dəfə bir filosof demişdir: "Uşağım olmazdan əvvəl uşaq tərbiyəsində dair dörd fəlsəfəm var idi. İndi isə dörd uşağım var, fəlsəfəm isə yoxdur."

Hər bir uşaq bütün digər uşaqlardan fərqlənir. Uşaq tərbiyəsində onların nə edəcəkləri, nəyi etməyəcəkləri, nə deyəcəkləri və nə olacaqlarına dair inanclarınızı sınağa çəkməyə hazır olun. Bundan başqa səhv edə biləcəyinizi də qəbul etməyə hazır olun, çünki, təsəvvür etdiyinizdən artıq səhvlər edəcəksiniz. Güman ki, valideyn kimi ən böyük öhdəçiliyiniz uşaqlarınıza dəyərlər, xüsusən daxili-intizama dair dəyərlər öyrətmək olacaq. Uşaqlarının tərbiyəsinə dair valideynlərin ən böyük arzusu onlarda cavabdehlik və özünü idarə etmək bacarığı formalaşdırmaqdır. Valideynlər uşaqlarının intizamlı və iradəli olmaqlarını istəyirlər.

Yaxşı nümunə olun.

Uşaqlara ən böyük təsiriniz, onların böyüdüyü müddətdə nümunə olmağınızdır. Onlar gözlərinin ucu ilə ya da o biri otaqdan sizi izləyirlər. Hər şeyi götürürlər. Sizin hərəkətlərinizi, xüsusilə özünüzdən çıxdığınız zaman etdiyiniz hərəkətləri analiz edirlər. Müəyyən bir situasiyada necə reaksiya verdiyinizi müşahidə və analiz edərək, böyüklərin necə rəftar etməsinə dair nümunə götürürlər. Bu onlar üçün, böyükdə necə hərəkət edəcəklərini müəyyən edən standart olur. Valideynini sevən uşaq üçün bu standart ömürlük olur. Özünü də daim belə bir sual verməlisiniz: "Ailədə hər kəs mənim kimi olsaydı ailəm necə ailə olardı?"

Model olun.

Xüsusilə əsəbi və narahat olduğunuz vaxtlarda daxili-intizam və özünüidarə nümayiş etdirdikdə uşaqlarınız bu dərsi mənimsəyirlər. Sonralar onlar özləri də əsəbi-ləşdikdə və narahat olduqda bu cür rəftar edirlər. Son təhqiqatların nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, uşaqlar dünya haqda fikirlərini, analarının gündəlik həyatdakı problemlərin öhdəsindən necə gəlməklərinə əsasən formalaşdırırlar. Analarını sakit və təmkinli gördükdə onlar problemi normal həyat təzahürü hesab edirlər və özləri də problemlə üzləşdikdə sakit və təmkinlə davranırlar. Əksinə anaları problemin çoxluğundan və vaxtın azlığından narahat olur, özünü itirir və əsəbilik edirsə onda uşaqlar həyatı gərgin bir şey kimi qəbul edirlər.

Xarakter formalaşdırma.

Valideynin əsas işi uşağına dəyərlər aşılamaq və onda xarakter formalaşdırmaqdır. Bunu, hansı dəyərlərin daha vacib olmasını izah etmək və öyrətmək vasitəsi ilə edirsiniz. Özünüz model kimi çıxış edərək uşağınıza hansı dəyərlərin dəyərli olduğunu müəyyən bir situasiyada uyğun hərəkət etməklə göstərirsiniz.

Xarakterin əsas xüsusiyyəti düzgünlük olduğu üçün uşağınızda formalaşdıracağınız ilk dəyər düzgünlükdür. Valideynlərin çoxu uşaqlarının yalan danışması ilə üzləşdikdə şoka düşürlər. Onlar böyüdükdə böyük və xırda olmasından asılı olmayaraq yalan danışirlar. Şoka

düşən valideynlər çox zaman uşaqlarının tərbiyəsində səhvə yol verdiklərini düşünürlər. Lakin o qədər də narahat olmağa dəyməz: yalan danışmaq uşaqlar üçün normal və təbiidir. Uşaqlar sadəcə bunun fayda verib vermədiyini sınayırlar. Əgər onlar yalan vasitəsi ilə istədiklərinə daha tez və asan nail olurlarsa onda onlar buna adət edirlər. Məsəl üçün bir dəfə oğlum Maykla sual verdim və o cavab verərkən bunun yalan olduğunu bilirdim. Mən dedim: "Maykl, nə üçün belə deyirsən, axı bu ağ yalandır?" O isə səmimiyyətlə cavab verdi: "Mən sadəcə sınayırdım." Uşaqlar adətən yalanı sınaq üçün deyirlər. Bu işə yaramadıqda adətən başqa üsuldən istifadə edirlər ki, bu da adətən doğru danışmaq olur.

Həmişə düzünü de.

Bir dəfə həyat yoldaşım ilə bir kitabda uşaq tərbiyəsinə dair belə bir suala rast gəldik: "Əgər uşağınız yalan danışsın, onu doğru danışmaqdan kim qorxudub?" Bu bizim gözlərimizi açdı. Dərhal uşaqları başımıza toplayıb dedik: "Bundan sonra həmişə düzünü deyin. Düzünü dediyinizə görə heç zaman problemlə üzləşməyəcəyinizə söz veririk. Əksinə yalan danışsanız bu bizi əsəbiləşdirəcək və sizi cəzalandıracağıq. Düzü dedikdə isə hər şey qaydasında olacaq." O gündən etibarən, bir neçə xırda yalanı çıxmaq şərti ilə uşaqlarımız heç zaman bizə yalan danışmadılar. Və zamanla, ən pis hallarda belə düzünü deməyə adət etdilər. Biz isə öz növbəmizdə sözümüzə əməl etdik, nə etməklərindən asılı olmayaraq düzünü de-

diklərinə görə onları cəzalandırmadıq. Bir dəfə şam süfrəsinə oturarkən uşaqlarımızdan bir dostunun etməyə hazırlaşdığı bir iş barədə onun bizə yalan deməsini xahiş etdiyini bildirdi. Oğlum dedi: "Mən ona heç zaman valideynlərimi aldatmadığımı dedim. O isə, hamı valideynini aldadır dedi." O zaman mənim oğlum ona cavab verdi: "Mənim valideynlərimə yalan danışmağa ehtiyacım yoxdur. Onlar heç zaman məni cəzalandırmırlar". O biri uşaqlarımızda təsdiq olaraq başlarını tərpəddilər. Yalan danışmaqlarına ehtiyac olmadığı üçün özlərini ən xoşbəxt ailədə hiss etdiklərini dedilər.

Özünəinamın əsası.

Uşaqlar düzünü deməyi öyrəndikdə, güclü və səmimi insan kimi yetişir və özünəinamları yüksək olur. Özlərinə hörmət edir və qürur duyurlar. Onlar sizin gözlərinizə dik baxır və nə düşündüklərini çəkinmədən birbaşa deyirlər. Daim nəyisə əldə etmək üçün valideynlərinə yalan danışan uşaqlardan fərqli olurlar. Uşaqlar böyüdük-ləri müddətdə icazə vermədiyiniz və ya sizi əsəbiləşdirən işlər görürlər. Belə anlarda özünüzdən çıxıb uşağı tənbeh etməzdən öncə iradə və daxili-intizamınızı tətbiq edib özünüzü ələ almağı və təmkinli davranmağı öyrənməlisiniz. Özünüə xatırlatmalısınız ki, etdiyiniz hər bir hərəkət və dediyiniz hər bir söz uşağın yaddaşına hopur və onun gələcəkdə necə insan olacağına güclü təsir edir.

Dəyərlər uşaqlara, böyüdükləri dövrdə daim nümunələr göstərmək və izah edilməklə öyrədilir. Siz onlara

şəxsi nümunənizdə, yaxınlarını sevməyi, zəiflərə qarşı mərhəmətli, səhvlərə qarşı təmkinli, başqalarının fikrinə qarşı anlayışlı və çətinliklər qarşısında cəsur olmağı nümayiş etdirdikdə, onlar bunu normal kimi qəbul edir və qeyri-iradi olaraq bu xüsusiyyəti özlərində aşılalırlar. Böyüdükdə eyni situasiyada onlar da sizin kimi rəftar edəcəklər.

Əfvetmənin gücü.

Uşaqlara öyrətməli olduğunuz ən mühüm dəyərlərdən biri əfvetməkdir. Neqativ emosiyaların çoxunun səbəbi əfvedə bilməməkdir. Siz bağışlamağı bacardıqda uşaqlarınızda bunu mənimsəyir. Bu onları, kiminsə onları incitdiyi halda həmin adamı bağışlaya bilmədiklərindən kinin illərlə yığılıb qalmasından əziyyət çəkməklərindən qoruyacaq.

Mənim valideynlərim tərs və yeniliklərə uyğunlaşmağı bacarmayan insanlar idi. Çətin uşaqlığın nəticəsi olaraq özlərinə inamları zəif idi. Müəyyən bir məsələdə tutduqları mövqe səhv olsa belə fikirlərindən dönüb səhv etdiklərini qəbul etmirdilər. Mən, uşaqlarım olanda tamamilə əksinə edəcəyimi qərara aldım. Qızım Kristina dünyaya gələndən, hər dəfə nəyəsə görə özümü saxlaya bilməyib onun üstünə qışqırdıqda mütləq üzr istəyirdim. Onun qarşısında əyləşib deyirdim: "Mən sənin üstünə qışqırmamalı idim. Səhv etmişəm! Məni bağışla." Uşaq böyüdərkən dəfələrlə səhv edəcəksiniz. Bəzən həddinizi aşacaqsınız. Müqəddəs deyilsinizsə bütün bunlardan ya-

yınmaq mümkün deyil. Əgər siz cəsarətli və səmimi adamsınızsa onda qəbul etməlisiniz ki, valideyn tərəfindən haqsız tənbeh uşağa çox pis təsir edir. Buna görə uşaqdan üzr istəməyi bacarmaq lazımdır. Uşağın sizi bağışlamasını xahiş edin. Sadəcə deyin: "Mən səhv etmişəm! Məni bağışlayırsanmı?" Və onlar sizi mütləq bağışlayacaqlar. Qəlblərinə toxunan bir hərəkətə görə üzr istədikdə onları, kinin neqativ təsirindən azad etmiş olursunuz. Onların xoşbəxtliklərini və özlərinə inamlarını geri qaytarmış olursunuz.

Uşaqlarınızı öyrətmək heç zaman bitmir.

Uşaqlarınıza mənəvi dəyərləri öyrətmək bütün ömrünüz boyu davam edəcək bir işdir. Siz dürüstlük və cəsarət haqda bir saatlıq leksiya deyib işinizi bitmiş hesab edə bilməzsiniz. Bu dərsi dönə-dönə, illərlə praktiki nümunələr üzərində göstərərək öyrətməlisiniz. Valideynlərdən biri Miss Mannersə belə bir məktub yazmışdı: "Uşağıma süfrə mədəniyyətini öyrətmək nə qədər vaxt aparacaq? Bütün səylərimə baxmayaraq uşağım süfrədə özünü apara bilmir." Miss Mannerin isə cavabı belə oldu: "Təmkinli olun. Uşağa süfrə mədəniyyəti öyrətmək üçün on beş il eyni qaydaları təkrar öyrətmək lazım gəlir. Bununla belə yenədə heç kim sizin səylərinizin tam uğurlu olacağına təminat verə bilməz."

Onlar üçün nümunə olun.

Uşağınıza nəyisə öyrətmək və aşılamaq istəyirsinizsə həmin şeyi uzun müddət nümunə göstərmək lazımdır. Uşağınızın səliqəli geyinməsinə istəyirsinizsə, **özünü** səliqəli geyinməlisiniz. Uşağınızın intizamlı və effektiv olmasını istəyirsinizsə, **özünü** intizamlı və səliqəli olmalısınız. Unutmayın onlar sizin etdiklərinizi bütün ömürləri boyu təkrarlayacaqlar. Bu cür düşünmək sizi gündəlik həyatınızda daha intizamlı, iradəli, səliqəli və düzgün adam olmağa vadar edəcək. Çünki sizin hərəkətlərinizin uşağınızın xarakterində əks olunacağını bilirsiniz.

Uşaqları yüksək daxili-intizam, pozitiv və özünə-inamlı böyütmək görəcəyiniz ən vacib işdir. Uşağınızı necə tərbiyə etməyinizin nəticəsi bütün ömrünüz boyu gözünüz qabağında olacaq.

Tapşırıq:

1. Uşaqlarınızın sizi müşahidə edərək hansı iki xüsusiyyəti müəyyən etməklərini istərdiniz?
2. Hansı iki xüsusiyyəti uşaqlarınıza aşılamaq istərdiniz və bunu necə edərdiniz?
3. Uşaqlarınız üçün mükəmməl nümunə olmaq üçün hərəkətləriniz bugünkündən nə ilə fərqlənərdi?
4. Uşaqlarınızın hansı hərəkətini bağışlayar və unudardınız?
5. Uşaqlarınızla daha çox vaxt keçirmək üçün dərhal nə edə bilərdiniz?
6. Uşaqlarınıza dürüstlük aşılamaq üçün nə edə bilərsiniz?
7. Uşaqlarınızı daha intizamlı və özünü idarə edən olması üçün necə həvəsləndirərdiniz?

XX HİSSƏ

Daxili-İntizam və Dostluq

"Həyatda istədiyiniz hər şeyin öz qiyməti vardır. Həyatınızı daha yaxşı etməyin, müəyyən şeyləri olduğu kimi saxlamağın və ümumiyyətlə hər şeyin öz qiyməti vardır."

Harri Brone

Xoşbəxtliyinizin 85%-i digərləri ilə xoş münasibətinizdən qaynaqlanır. Və təəssüf ki, uyğun olaraq problem və qayğılarınızın da 85%-i digər insanlarla bağlı olacaq. XVIII və XIX hissələrdə ailə həyatını xoşbəxt etmək və uşaqları daha yaxşı tərbiyə etmək haqda danışdıq. Lakin xoşbəxtliyiniz üçün dostlarınız və onlarla münasibətləriniz də vacibdir. Hər cür insan münasibətlərində uğurlu olmaq və balans yaratmaq üçün bu sahədə mütəxəssis olmaq lazımdır. Xoşbəxtlikdən isə bu öyrənilə bilən bacarıqdır. Digər məşhur insanların etdiyini təkrarlamaqla işdə və dost-tanış arasında ən sevimli adam ola bilərsiniz.

Aristotel insanı "sosial heyvan" adlandırırdı. Yəni biz özümüzü digərləri ilə münasibətə əsasən qiymətləndiririk. Kim olduğumuzu və içimizdə necə bir insanın gizləndiyini digərləri ilə ünsiyyətdə aydınlaşdırırıq.

Şəxsiyyətin özəyi.

Psixoloqlar deyirlər ki, gördüyümüz hər bir iş öz dəyərimizi artırmaq və ya onun digərləri tərəfindən aşağı salınmasının qarşısını almaq üçündür. Hər kəs öz vacibli-

yi və dəyəri mövzusunda olduqca həssasdır. Özünüə verdiyiniz qiymət, özünüzü nə qədər istəməyinizdən, özünüzü necə təsəvvür etməyinizdən və özünüz haqda nə fikirdə olmağınızdan asılıdır. Sizin özünüə təsəvvürünüz bir-biri ilə bağlı olan üç hissədən ibarətdir:

1. Birincisi, özünüə təsəvvürünüz **özünüzü kənardan necə görməyinizdən** asılıdır. Bu sizin yerləşinizi, jestlərinizi, danışığınızı və digərləri ilə unsıyyətinizi müəyyən edir.
2. Özünüə təsəvvürünüzü formalaşdıran ikinci faktor, **başqalarının sizi necə gördüyü** haqda fikrinizdir. Digərlərinin sizi sevdiyini və hörmət etdiyini düşündükdə siz özünüzü yaxşı hiss edir, daha pozitiv olur və özünüzü yüksək qiymətləndirirsiniz.
3. Özünüə təsəvvürünüzün üçüncü hissəsi isə digərlərinin sizi **həqiqətdə** necə gördükləridir. Digərlərinin sizi sevdiyini və hörmət etdiyini düşündüyünüz halda kimsə sizə qarşı hörmətsizlik etdikdə bu sizi şoka salır və özünüə olan inamınızı sarsıdır. Digər tərəfdən isə bu sizi öz gözüünüzdə adi adam səviyyəsinə endirir və siz başqa bir adamdan hörmət və sevgi gördükdə pozitiv şoka məruz qalrsınız və bu sizin öz gözüünüzdə qiymətinizi yüksəldir.

Xoşbəxtliyin açarı.

Siz əsl xoşbəxtliyi, özünüə təsəvvürünüzü formalaşdıran hər üç amilin yerində olduğunu hiss etdiyiniz zaman duyursunuz. Özünüzü kənardan necə görməyiniz, digərlərinin sizi necə gördüyü haqda fikriniz və digərləri-

nin sizi həqiqətdə necə görməkləri hamısı bir-birinə uyğun gəldikdə siz xoşbəxt olursunuz.

Həyatda, sizi sizin özünüz kimi görən insanlarla dostluğa can atırsınız. Sizi sevən və hörmət edən insanların əhatəsində olduqda özünüqiymətləndirməniz artır. Özünüzü daha yüksək qiymətləndirir və hörmət edirsiniz. Onların yanında özünüzü daha xoşbəxt hiss edirsiniz. Misal üçün məktəbdə müəllimin sizi sevdiyini və yaxşı oxumağınızı istədiyini düşündükdə, siz daha həvəslə və səylə çalışırdınız. İşçi üçün ən böyük motivasiya, rəisinin onu sadəcə işçi deyil şəxsiyyət kimi görməsidir. İşçi özünə qarşı bu cür münasibət hiss etdikdə daha məsuliyyətli və çalışqan olur.

Dolayı təsir Qanunu.

Mükəmməl dostluq əlaqəsi yaratmaq və saxlamağın sirri çox sadədir. Bütün insanlarla münasibətdə Dolayı təsir Qanununu tətbiq etmək lazımdır. Siz öz nəzər nöqtənizi kənara qoyub digər insanların mövqeyindən baxmalısınız, onlar başqa cür düşünə və hiss edə bilərlər. Dostluq münasibəti yaratmaq üçün birinci **özünüz** dost olmalısınız. Başqalarının sizi sevməklərini istəyirsinizsə, öncə **özünüz** onları sevməlisiniz. Başqalarının sizə hörmət etməsini istəyirsinizsə, öncə **özünüz** başqalarına hörmət etməlisiniz. Başqalarının sizə heyran olmasını istəyirsinizsə, öncə **özünüz** heyran olmalısınız. Bu yolla, insanlara dolayı yanaşmaqla onların altşıurunun ən dərin ehtiyaclarını ödəmiş olursunuz.

Qarşınyzdakı insanın özünüqiymətləndirməsini yüksəldin.

İnsanların ən dərin alt şüur ehtiyacları özlərini **vacib** hiss etmək istəyidir. Bu hissın sizə də xas olduğuna görə Dolayı təsir Qanununu tətbiq etməklə, digərlərinin özlərini vacib hiss etmələrini təmin edərək, özlərinə verdikləri qiyməti yüksəldərək və onları daha xoşbəxt edərək dolayısı ilə özünüzü də bu təsirə məruz qoyursunuz. Hər dəfə digərlərinin özünüqiymətləndirməsini artırdıqda "bumeranq effekti"ni işə salırsınız və bu sizin də özünüqiymətləndirmənizi artırır. Siz hər dəfə qarşınyzdakı adamın özünü xoşbəxt hiss etməsinə səbəb olan bir iş gördükdə eyni zamanda özünüz də xoşbəxtlik hissi keçirirsiniz.

Özünüzdən yüksəyə qalxmaq üçün güclü daxili-intizam və iradə lazımdır. Başqalarının sizi sevməsi və hörmət etməsi üçün səylər göstərib boşuna enerji sərf etmək əvəzinə özünüz onları sevin və hörmət edin, nəticədə onlar da eyni şeyi sizə qaytaracaqlar.

İnsanları özlərini dəyərlı hiss etmələrini təmin etməyin yeddi yolu.

İnsanlarla yaxşı münasibət qurmağın sirri olduqca sadədir: onların özlərini dəyərlı hiss etmələrini təmin edin. Ailə üzvlərinizdən başlayaraq iş yoldaşlarınıza kimi ətrafınızdakı insanların hamısını mümkün qədər yüksək qiymətləndirin onda siz özünüzdə hamı tərəfindən yük-

sək dəyərləndirilən olacaqsınız. İnsanları özlərini əhəmiyyətli hiss etmələrini təmin etməyin yeddi üsulu var. Bu sadə qaydaları daim təkrarlamaqla özünüz üçün adətə çevirə bilərsiniz.

1. İnsanları olduqları kimi qəbul edin: İnsanların ən böyük istəyi digərləri tərəfindən mühakiməsiz və tənqidsiz qəbul edilməkdir. Psixoloqlar bunu "şərtsiz pozitiv mükafat" adlandırırlar. İnsanların əksəriyyəti mühakimə və tənqid edən olduğundan kiminsə onlara mühakiməsiz və tənqidsiz yanaşması, olduqları kimi qəbul etməsi özünüqiymətləndirmələrini artırır. "Bridget Consun gündəliyi" filmində bütün film Bridgetin onu olduğu kimi sevən insanı tapması üzərində qurulmuşdur. Bu çox heyranamiz bir şey kimi qəbul edilmişdir. Dostlarının hamısı, bir kəsi olduğu kimi qəbul etməyin əsasında münasibət qurmağın mümkünlüyünə təəccüb edirdilər. Siz bir kəsə baxıb sadəcə gülümsədikdə o adam özünü xoşbəxt hiss edir. Özünə verdiyi qiymət artır. Özünü daha dəyərli və vacib hiss edir. Özünüz və başqalarına hansı təəssürat doğurduğunuz haqda düşünməyə son qoyub onların sizə hansı təəssüratı bağışladıqları haqda düşündükdə rahatlıq bilərsiniz. Dərindən nəfəs alıb bütün gərginliyinizi kənara atır və ətrafınızdakı insanlara gülümsəyirsiniz. Bu istifadə edəcəyiniz ən güclü münasibət qurma alətlərindən biridir. İnsanlara gülümsəmək onları özlərini əhəmiyyətli və dəyərli hiss etmələrini təmin edir.

2. Alqışınızı göstərin. Bir adamı gördüyü işə və ya dediyi sözə görə alqışladıqda onun özünüqiymətləndirməsini artırır və özünü daha əhəmiyyətli hiss etməsini tə-

min edirsiniz. Alqış məktubu və hədiyyələrdən tutmuş adi təbəssümə kimi istənilən alqış insanın özünü dəyərləndirməsini artırır və həmin adam özündən razı qalır. Nəticədə Dolay təsir Qanunu əsasında onlar sizdən də razı qalır və sizi yüksək qiymətləndirirlər. Alqışını nümayiş etdirməyin ən sadə yolu "Çox sağ olun" deməkdir. "Sağ olun" ifadəsi istənilən dildə ən sevilən ifadədir. Doxsandan artıq ölkədə olmuşam və hər dəfə yeni ölkəyə getdikdə yerli dildə öyrəndiyim ilk ifadə "Çox sağ olun" ifadəsidir. Hər dəfə bu ifadədən istifadə etdikdə insanların gözü parlayır, üzlərində təbəssüm yaranır və sizin yanınızda olmaqdan özlərini xoşbəxt hiss edirlər. Bu ifadə insanlara sehrli təsirə malikdir.

- 3. Razılığa gəlin.** İstənilən situasiyada ən arzu olunan insanlar asanlıqla razılığa gələn və digərlərinə qarşı pozitiv olanlardır. Və əksinə, daim mübahisə edən, suallar verən, şübhə ilə yanaşan və narazı olan insanlar nadir hallarda hardasa arzu olunurlar. Qarşınızdakı adam nə haqqındasa fikirlərini və hisslərini danışarkən siz razılıqla başınızı tərpətməklə, gülümsəməklə və pozitiv reaksiya verməklə onun özünü dəyərli, əhəmiyyətli və ağıllı hesab etməsinə zəmin yaradırsınız. Tam razılaşmadığınız mövzularda belə bir adamla asanlıqla razılığa gəlir və pozitiv münasibət göstərirsinizsə o özünü sizin yanınızda xoşbəxt hiss edir. Peşəkar nətiq kimi işimdə hər il minlərlə insanla rastlaşram. Onlar mənə yaxınlaşıb, mənim onlardan daha yaxşı bildiyim mövzularda fikir yürüdürlər. Bəzən onların dedikləri fikir ya səhv, ya da ümumiyyətlə absurd olur. Mən isə hər dəfə gülümsəyərək qulaq asır,

başımı razılıqla tərpədir və pozitiv reaksiya verirəm. Onlar natiqlə maraqlı söhbət etdiklərindən və mənim onlarla həmfikir olduğumdan özlərini xoşbəxt hiss edirlər. Bu məndən heç bir zəhmət tələb etmir, əvəzində isə onları xoşbəxt edir.

4. Heyrətinizi göstərin. İnsanlar adətən xarici görünüşlərinə, nailiyyətlərinə və əllərində olana çoxlu şəxsi emosiya sərf edirlər. Siz onlara məxsus bir şeyi təriflədikdə bu onları xoşbəxt edir. Abraam Linkoln dediyi kimi: "Komplimenti hamı xoşlayır". İnsanların xarici görünüşünə və ya geyimlərinə komplimentlər deyin. Kişilər ayaqqabılarına qarşı xüsusilə həssas olurlar. Qadınlar isə saçlarına və ümumi görünüşlərinə qarşı həssas olurlar. İnsanlar evdən qırağa çıxmazdan öncə özlərinə çoxlu vaxt sərf edirlər. İnsanların xarakterinə dair də komplimentlər onları xoşbəxt edir. Onlar xarakter və müəyyən xüsusiyyət formalaşdırmağa bütün həyatlarını həsr edirlər və siz bu xüsusiyyəti dəyərləndirdikdə onlar çox xoşbəxt olurlar. İnsanın nailiyyətlərini dəyərləndirin. Evlərini, ofislərini, qurduqları biznesi və ya işdəki nailiyyətlərini tərifləyin.

5. Diqərlərinə qarşı diqqətli olun. Qarşınızdakı adama qiymət verməyin ən güclü vasitələrindən biri o danışarkən diqqətlə qulaq asmaqdır. "Xarizmanın Gücü" kitabında həmmüəllifim Ron Arden və mən, danışan adama diqqətlə qulaq asmağın xarizmatik hərəkət olduğunu izah edirdik. Diqqətlə dinləməyin sirri suallar vermək və hər bir cavabı dinləyib analiz etməkdir. Bir az qabağa əylərək qulaq asın. Danışanın sözünü yalnız arada dəqiqləşdirici suallar vermək üçün kəsin.

Dünyanın ən maraqlı və ağıllı söhbətinə qulaq asırmış kimi qulaq asın. İnsanları diqqətlə dinlədikdə onların beyni endorfin ifraz edir və özlərini xoşbəxt hiss edirlər. Daha yüksək qiymətləndirirlər və sizin yanınızda olmaqdan sevinc duyurlar. Onlar sizi çox maraqlı və ağıllı insan kimi qəbul edəcəklər.

6. **Tənqid, ittiham və şikayətdən qaçın.** Heç zaman insanın qüruruna toxunacaq, özünüqiymətləndirməsini azaldacaq və özünü dəyərsiz hiss etdirəcək bir söz deməyin. Qeybət qırmaqdan və başqaları haqda neqativ danışmaqdan çəkinin. Bir adamın üzünə deyə bilməyəcəyiniz sözü dalınca danışmayın. Bütün insan münasibətlərinin ən güclü dağıdıcı qüvvəsi **neqativ tənqid-dir**. Bu insanın özünüqiymətləndirməsini aşağı salır, müdafiə mövqeyinə keçməyə və tənqid edən adamı rəqib kimi görməyə vadar edir. Buna görə də sevmədiyiniz insan və ya situasiyanı tənqid etməyin. İstənilən sahədə məşhur adamı təsvir etmək üçün ən geniş yayılmış söz "gözəl" sözüdür. Xoşladığınız biznes və ya restoran haqda düşündükdə onunla əlaqədar adamları "gözəl" zənn edirsiniz. Bir adamı digərinə təqdim edərkən adətən "gözəl insan" kimi təsvir edirsiniz. Satış və biznesdə "gözəl insan" uğurlu insandır. İnsanlar onlardan almağı, sonra yenə onlara müraciət etməyi və dostlarına məsləhət görməyi xoşlayırlar. İnsanlar "gözəl insan"larla rastlaşmağı xoşlayırlar və daim onlara can atırlar. Bu "gözəl" ifadəsinin nə demək olduğunu soruşduqda adətən "şən" kimi izah edirlər. Nə qədər pozitiv olsanız bir o qədər şən olarsınız. Şən olduqca isə daha "gözəl" insan olursunuz. Nə qədər "gözəl in-

san" olsanız bir o qədər çox adam sizin yanınızda olmağa can atacaqdır.

7. **Rastlaşdığınız hər kəslə ədəbli, qayğıkeş və diqqətli olun.** Bir adama qarşı **ədəbli** olduqda o özünü daha əhəmiyyətli və dəyərli hesab edir. Və cavabında o da sizinlə əhəmiyyətli və dəyərli insan kimi rəftar edəcək. Bir adama qarşı **qayğıkeş** olduqda o sizə daha da yaxın olur və sizi dəyərli hesab edir. Çətinliyə düşmüş bir adama qarşı qayğı göstərdikdə siz onun qəlbinə yol açmış və rəğbətini qazanmış olursunuz. Bir adama qarşı diqqətli olduqda onun haqda yaxşı sözlər deməyə və onun özünü daha yaxşı və xoşbəxt hiss etməsinə səbəb olan işlər görməyə başlayırsınız.

İnsanların qayğısına qalın.

İlk dəfə və ya növbəti dəfə görüşməyinizdən asılı olmayaraq adamdan əhvalını xəbər alın və ən vacibi cavaba diqqətlə qulaq asın. Onlar adətən həyatlarındakı qayğılarını və problemlərini sizinlə bölüşəcəklər. Bu zaman diqqətli və həssas olun. Onun problemlərini özünü üçün vacib məsələ hesab edin.

Bir ömürlük dostluq münasibəti qurmaq qaydası çox sadədir. Elə edin ki, insanların əhvalı sizdən ayrılarkən sizinlə görüşərkən olduğundan daha yaxşı olsun. İnsanlara önəm vermək üçün yuxarıdakı ideyaların hər birindən istifadə edin. Hər vasitə ilə onların özlərini əhəmiyyətli və vacib hiss etmələrini təmin edin. Onların əhə-

miyyətini artırmaq üçün göstərdiyiniz hər bir səy sizin öz əhəmiyyətinizi artıracaqdır.

Tapşırıq:

1. Şəxsi və peşəkar həyatınızdakı ən əhəmiyyətli dostlarınızın siyahısını tutun. Onları öz gözlərinizdə daha əhəmiyyətli etmək üçün nə edə bilərsiniz?
2. Görüşdüyünüz hər bir adamın özünü əhəmiyyətli hiss etməsinə təmin etmək üçün görə biləcəyiniz ilk işi müəyyən edin.
3. Ünsiyyətdə olduğunuz hər kəsin özünü dəyərli hiss etməsinə təmin edə bilərsiniz qət edin.
4. Bütün münasibətlərdə ittihamçı mövqeyindən imtina edin. Vəziyyətə daim digərlərinin mövqeyindən baxın.
5. Təsəvvür edin ki, görüşdüyünüz adamın çox az ömrü qalıb və bunu bilən yeganə adam sizsiniz.
6. Hər kəsdə sizi heyran edən xüsusiyyət tapın və ona necə heyran olduğunuzu bildirin.
7. Sizin insanlarla ünsiyyətinizi qeydə alan gizli kamera olduğunu təsəvvür edin. Bu vəziyyətdə öznünüzü necə aparardınız?

XXI HİSSƏ

Daxili-İntizam və Beyninizin Sakitliyi

"İnsanlar şəraiti yaxşılaşdırmaq üçün narahat olduqları halda özlərini yaxşılaşdırmaq haqda düşünmürlər. Əziyyətdən qorxmayan adam mütləq qarşısına qoyduğu məqsədə nail olacaqdır."

Ceyms Allen

Bütün daxili resurslarınızı inkişaf etdirmək və potensialınızı üzə çıxarmaq üçün güclü daxili-intizam tələb olunur. Bütün dövrlərdə bütün dinlərdə ən başlıca insan nailiyyəti **sakin beyin** olmuşdur. Beyninizin sakitliyinə nail olmaq bacarığı sizin uğur və xoşbəxtliyinizin müəyyənədicisidir. Daxilən zənginləşmək və şəxsiyyət kimi yetişmək üçün düşüncə, hissiyyat və hərəkətlərinizə daim daxili-intizam və özünüidarə tətbiq etməlisiniz. Mənəvi yetkinlik, daxili sakitlik və həqiqi sevinc hissini yaşamaq üçün güclü intizam tələb olunur.

Xarici uğur, Daxili uğura qarşı.

Xarici aləmdə uğur qazanmaq üçün, özünüzü diqqətli olmağa, işinizə məsuliyyətlə yanaşmağa, daha yaxşı olmağa vadar etməlisiniz. Daxili aləmdə uğur qazanmaq üçün isə bunların demək olar tam əksi lazımdır. Budda təliminə əsasən insanın xoşbəxt olmasına mane olan əsas amil "bağlılıqdır". İnsanlar müəyyən bir ideyaya, fikirə və maddi varlıqlara bağlanır və daha onlardan ayrıla bilmir.

Bu bağlılıq onların fiziki və psixoloji xəstəliklərinə də səbəb ola bilər. Özünü bu bağlılıqdan azad etdikdə onunla bağlı neqativ hisslər də yoxa çıxır.

Haqlı olmaq ehtiyacı.

İnsanların çoxu güclü haqlı olmaq istəyinə malikdirlər. Lakin haqlı olub-olmamaq haqda narahat olmaqdan vaz keçdikdə bununla bağlı neqativ emosiyalar da itir. Doktor Cerald Janpolski dahi sual vermişdi: "Haqlı olmaq, yoxsa xoşbəxt olmaq istəyirsiniz?"

Bəzi insanlar kimdənsə öyrəndikləri siyasi mövqeləri və ya dini inanclarına dair çox ehtiraslı olurlar. Qısa müddətə olsa da bu inamları kənara qoyduqda onlar öz əhəmiyyətini və düşüncəniz üzərindəki hakimiyyətini itirir.

Müxtəlif siyasi və dini baxışları olan dostlarım vardır. Çox zaman bu baxışları sadəcə kənara qoymaqla birlikdə vaxtımızı çox yaxşı keçiririk. Fikir ayrılığına malik olduğumuz məsələləri şüurlu şəkildə kənara qoyur və əvəzində həmfikir olduğumuz məsələləri ortaya çıxarıb onları müzakirə edirik.

Heç kimi nəyəsə görə ittiham etməyin.

Neqativ emosiyalar və daxili sakitliyin pozulmasının əsas səbəbi **günahlandırma**dır. Kitabın əvvəlində

qeyd etdiyim kimi, günahlandırılmalı bir adam və ya bir şey olmadan neqativ hisslərə malik olmaq mümkün deyil.

Günahlandırma, iki faktor tələb edir. Birincisi, **müəyyənləşdirmədir**. Bu, nəyisə şəxsi məsələ kimi qəbul etdikdə baş verir. Siz bununla müəyyənləşdirirsiniz. Kiminsə sizin şəxsi maraqlarınıza toxunduğunu düşündükdə dərhal həmin adama əsəbiləşir və onu günahlandırırsınız. İşə tələsən və ya həyat yoldaşı ilə dalaşib evdən acıqlı çıxan yad bir adam sizin yolunuza çıxıb qəza şəraiti yaradırsa dərhal həmin adama əsəbiləşir və onu günahlandırırsınız, çünki onun hərəkətini **şəxsi məsələ** kimi qəbul edirsiniz. Lakin özünüzü, bu cür məsələləri şəxsi-qərəzlik kimi götürməməyə vadar etdikdə bu məsələ ilə bağlı neqativ emosiyalar yox olur. Misal üçün kimsə sizin yolunuza girib qəza şəraiti yaradarkən öz-özünü dəyin: "Vay, vay, yazıq yaqın ki, işə gecikir..." Bunu deyən kimi hadisə və həmin sürücü ilə bağlı mənfi emosiyalar dərhal məhv olur, siz özünüzü sakit, rahat və asudə hiss edirsiniz.

İztirablarınıza son qoyun.

Günahlandırmanın ikinci səbəbi **bəraət** qazandırmaqdır. Bu, özünü və ya digərlərinə nə üçün bu situasiyada acıqlı və ya yüklənmiş olduğunuzu sorduqda baş verir. Çox adam öz **iztirablarına** vurğun olur. Keçmiş problemləri həyatlarının əsas hissəsi olur. Daima bu haqda düşünürlər. Gecə-gündüz nə vaxtsa onları "incitmiş" indi isə yanlarında olmayan insanlarla "mübahisə"

edərək dolaşırlar. İstənilən adamla istənilən mövzulu söhbət zamanı iztirablarını yeri gəldi-gəlmədi ortaya atır və uzun-uzadı bu haqda danışırlar. Baş vermiş hadisəni, ona qarşı pis hərəkət etmiş adamı ətraflı təsvir etməkdən və özlərinin nə qədər əzabkeş olduqlarını dönə-dönə vurğulamaqdan həzz alırlar.

Baş vermiş hadisəyə görə günahkar şəxsi bağışladığda və həmin hadisəni unutduqda onunla bağlı neqativ hisslər də yoxa çıxır.

Bağışlamağı bacarın.

Mənəvi inkişafda daxili-intizam tətbiqinin pik nöqtəsi bağışlamağı bacarmaqdır. Bağışlama Qanununa əsasən: "mənəvi və emosional sağlamlıq dərəcəyiniz, sizi incitmiş birini nə dərəcədə bağışlaya bilməyinizdən asılıdır." Siz özünüz də daxil olmaqla hər kəs nə vaxtsa, kəskin tənqidə, neqativ münasibətə, mədəniyyətsiz rəftara, ədalətsizliyə və satqınlığa məruz qalmışdır. Sözsüz ki, bunlar arzuolunmaz hallardır, lakin insan cəmiyyətində onlardan yayınmaq mümkün deyil. Bütün bunlardan yayınmağın yeganə yolu mağarada tək-tənha yaşamaqdır.

Neqativ hal yaşadığda özünüə yalnız bir sual verməlisiniz: "Bunu unudub rahat həyatıma qayıtmaq üçün mənə nə qədər vaxt lazım olacaq?" Sualın cavabını yalnız özünüz qəbul etdiyiniz qərar əsasında verə bilərsiniz. Həqiqi xoşbəxtlik əldə etmək üçün bu cür qərarlar ən vacib qərarlardır. Bundan başqa, bu sizin mənəvi intizamınız üçün əsl imtahandır.

Unutma əyrisi.

Hər bir insanın "Unutma əyrisi" və ya "Bağışlama əyrisi" vardır. Bu əyri sizin neqativ hadisəni nə qədər tez bağışlamaq və unutmaq bacarığınızı ölçür və mənəvi sağlamlığınızı müəyyən edir.

Zaman və neqativ hadisə xətlərindən ibarət qrafik təsəvvür edin. Şaquli xətdə məruz qaldığınız neqativ emosiyalar və ya hadisələr, üfüqi xətdə isə aylar və illər göstərilir. Bu qrafikdə üfüqi xətt üzrə düz uzanan və ya qalxıb enən əyri ola bilər. Düz xətt, sizin hər hansı bir neqativ emosiyadan aylar və hətta illərlə qurtula bilməməyinizi göstərir. Bəzi insanlar hətta illər öncə valideynlərinin dediyi sözə və ya etdiyi hərəkətə görə hələ də acıqlı olurlar. Bundan başqa onlar sizinlə görüşən kimi bu hadisə haqda danışmağa başlayırlar. Neqativ emosiyalardan əziyyət çəkən insanlarla işləyən psixoloqlar pulu səbirli olduqları üçün alırlar. Müştərilərin əsas söhbəti nə vaxtsa onları incitmiş insan və ya hadisə haqda və bunun onları bu gün də nə qədər incitdiyini danışmaq olur.

Adlayın və həyatınıza davam edin.

Sağlam və xoşbəxt adamlar isə qrafikdə üzü aşağı istiqamətlənmiş xəttə malik olurlar. Onlar da digərlərinin məruz qaldığı çətinlik və problemləri yaşayırlar, lakin çoxlarından fərqli olaraq onlar özlərini, mümkün qədər tez bağışlamağa və unutmağa vadar edə bilirlər. Problemləri və neqativ hissləri özləri ilə daşımaqdan vaz keçirlər.

Fikirlərini onları xoşbəxt edən şeylər üzərində cəmləyirlər. Mənəvi rahatlığın sirri bağışlamaq intizamıdır. Zehni sakitliyə yalnız sizə qarşı pis hərəkət etmiş insanları bağışlamaq intizamına adət etməklə nail olmaq olar.

Bağışlamaq eqoistlikdir.

Bəzi insanlar bağışlamayı yalnız anlayırlar. Onlar kimisə bağışlamağın həmin vəziyyətlə barışmaq və ya hətta alqışlamaq olduğunu düşünürlər. Əslində isə tam əksinədir. Bağışlamaq tam **eqoistlikdir**. Bunun qarşı tərəfə qətiyyənlə daxil yoxdur. Bir kəsi bağışlamaqla siz yalnız **özünüzü** azad etmiş olursunuz və bu yükü daşımaqdan imtina edirsiniz.

Sizin heyvətamiz beyniniz var. Olduqca ağıllı və fərasətlisiniz. Siz beyninizi xoşbəxt və şən olmaq üçün öz **xeyrinizə** və ya öz **əleyhinizə** işlədə bilərsiniz. Beyninizi öz xeyrinizə, insanları bağışlamaq üçün səbəb axtarmaqla işlədə bilərsiniz. Hansısa bir hadisəni şəxsi məsələ qəbul etmək, məqsədyönlü şəkildə sizin əleyhinizə yönəldiyini sübut etmək üçün dəlillər axtarmaq əvəzinə intellektinizi işə salaraq cavabdehlik götürün və neqativ emosiyaları dağıdın.

Cavabdehlik götürün və bağışlayın.

Cavabdehliyi öz üzərinizə götürüb baş vermiş hadisəyə görə insanları bağışladıqda özünüzü tam azad etmiş

olursunuz. Bütün neqativ emosiyalarınız itir. Neqativ emosiyaların yerini daxili sabitlik, rəvanlıq, məhəbbət, xoşbəxtlik və sevinc tutur.

Bağışlamaq üçün daim daxili-intizam tətbiq etmək heyratamız nəticələr verir. Xoşbəxtliyinizə mane olan situasiyadan azad olmaq üçün daxili-intizam, özünüidarə və iradənizdən istifadə etdikdə həyatınız heyratamız şəkildə gözəlləşir.

Tapşırıq:

1. Bağışlama testi edin: Haqlı olmaq, yoxsa xoşbəxt olmaq istəyirsiniz?
2. Nə vaxtsa sizi incitmiş bir adamı yadınıza salın və həmin hadisənin neqativ emosiyalarından azad olmaq üçün onu etdiyi əmələ görə bağışlayın.
3. Günahlandırma və ya əsəbiləşməyinizə haqq qazandırmamaq üçün səbəblər tapın və əvəzində cavabdehliyi öz üzərinizə götürmək üçün intellektinizdən istifadə edin.
4. Zehni sakitliyi qarşınıza məqsəd qoyun və sizi bundan yayındıran mənfi emosiyaları özünüzdən kənarlaşdırın.
5. Hər səhər, gününüzü ruh yüksəkliyi yaradan bir şey oxumaqla başlayın. Bu adət həyatınızı dəyişəcək.
6. Bu andan etibarən hadisələri şəxsi məsələ kimi qəbul etməkdən imtina edin. Bunun beş ildən sonra nə mənası olacağını düşünün.
7. Pul və digər material varlıqlara bağlılıqdan azad olmaq üçün Budda metodundan istifadə edin.

MÜNDƏRİCAT

Giriş: Daxili-İntizam Möcüzəsi.....	6
Bu kitab kimin üçündür.....	10
Qarşıya çıxan imkan uğurun səbəbini müəyyən edir.....	10
İki ən qatı düşməniniz	11
Özünü nəzarət edin.....	12
Uzaqgörənliklə düşün.....	13
Bu günün əyləncələri gələcəyin ağrılarına çevrilə bilər.....	15
Uğurun sadə müəyyənədicisi.....	15
Desertdən öncə Nahar.....	16
Daxili intizam adəti.....	17
Böyük gəlir.....	18
Bu kitab necə yazılmışdır.....	19

I KİTAB

Daxili İntizam və Şəxsi müvəffəqiyyət.....	21
I HİSSƏ: Daxili-İntizam və Uğur.....	22
II HİSSƏ: Daxili-İntizam və Xarakter.....	36
III HİSSƏ: Daxili-İntizam və Cavabdehlik.....	50
IV HİSSƏ: Daxili-İntizam və Məqsədlər.....	63
V HİSSƏ: Daxili-İntizam və Şəxsi mükəmməllik.....	77
VI HİSSƏ: Daxili-İntizam və Cəsarət.....	101
VII HİSSƏ: Daxili-İntizam və İnadkarlıq.....	114

II KİTAB

Biznes, Satış və Maliyyə işlərində Daxili – İntizamın tətbiqi.....	121
---	-----

VIII HİSSƏ:Daxili-İntizam və İş.....	122
IX HİSSƏ:Daxili- İntizam və Liderlik.....	137
X HİSSƏ:Daxili-İntizam və Biznes.....	147
XI HİSSƏ:Daxili-İntizam və Satış.....	157
XII HİSSƏ:Daxili-İntizam və Pul.....	168
XIII HİSSƏ:Daxili-İntizam və Vaxtın idarə edilməsi.....	179
XIV HİSSƏ:Daxili-İntizam və Problem həll etmə.....	189
 III KİTAB	
Daxili-İntizam və Yaxşı həyat.....	198
XV HİSSƏ:Daxili-İntizam və Xoşbəxtlik.....	199
XVI HİSSƏ:Daxili-İntizam və Şəxsi sağlamlıq.....	203
XVII HİSSƏ:Daxili-İntizam və Fiziki hazırlıq.....	212
XVIII HİSSƏ:Daxili-İntizam və Evlilik.....	219
XIX HİSSƏ:Daxili-İntizam və Uşaqlar.....	231
XX HİSSƏ:Daxili-İntizam və Dostluq.....	244
XXI HİSSƏ:Daxili-İntizam və Beyninizin Sakitliyi.....	255

