

BRIAN TRACY

MİLYON

GƏLİRLƏRİNİZİ İKİQAT, HƏTTA ÜÇQAT

DOLLARLIQ

ARTIRMAQ ÜÇÜN SINANMIŞ TƏCRÜBƏLƏR

VƏRDİŞ

MILLION DOLLAR HABITS:

PROVEN POWER PRACTICES TO DOUBLE AND TRIPLE YOUR INCOME

Brayan Treysi

MİLYON DOLLARLIQ VƏRDİŞ:

**Gəlirlərinizi ikiqat, hətta üçqat artırmaq
üçün sınaqnmış təcrübələr**

Tərcüməçi:
Aqil Hacıyev

Brian Tracy

MILLION DOLLAR HABITS:

**Proven power practices to double and
triple your income**

Xoşbəxt və uğurlu olmaq üçün ilk öncə öz xarakterinizi formalaşdırmalısınız. Siz, başqalarının rəğbətlə baxdığı insan olmaq istəyirsinizmi? Öz cəmiyyətinizdə lider və ətrafınızdakı insanlar üçün şəxsi nümunə olmaq istəyirsinizmi?

İstənilən halda, həyatımızın hər bir sahəsində bu məqsədlərin hər birinə nail olmaq üçün həlledici faktor, bizi istədiyimiz nəticələrə doğru aparacaq adətlərin formalaşdırılmasıdır. Vərdislərin yaxşı cəhəti onların, praktika və daimi təkrarlanma nəticəsində mənimsənilə bilməsidir. Lazım olan istənilən vərdışı mənimsəyə - özünüzdə aşılaya bilərsiniz. İradə və intizamınızdan istifadə etməklə xarakterinizi istədiyiniz formaya sala bilərsiniz.

Brian Tracy MILLION DOLLAR HABITS:

Proven power practices to double and triple your income

Brayan Treysi MİLYON DOLLARLIQ VƏRDİŞ:

**Gəlirlərinizi ikiqat, hətta üçqat artırmaq üçün
sınanmış təcrübələr**

Bakı, QANUN nəşriyyatı, 2019, 288 səh.

Tərcüməçi: Aqil Hacıyev

Redaktor: Əlisa Nicat

QANUN nəşriyyatı

Bakı, Azərbaycan, AZI 102, Tbilisi pros., 76

Tel.: (+994 12)431-16-62:431-38-18

Mobil: (+994 55) 212 42 37

e-mail: inib@qanun.az

www.qanun.az

www.fb.com/Qanunpublishing

www.instagram.com/Qanunpublishing

ISBN 978-9952-36-674-7

QANUN nəşriyyatı, 2019

İ' 1998 by Brian Tracy

**Bu kitabın Azərbaycan dilinə tərcümə və yayım
hüquqları Qanun Nəşriyyatına məxsusdur.**

**Kitabın təkrar və hissə-hissə nəşri "Müəlliflik hüququ və əlaqəli hüquqlar haqqında"
Azərbaycan Respublikasının Qanununa ziddir.**

*Bu kitab, özünəməxsus şəkildə dahi olan, gözəl vərdişlərə
malik və heyratamiz həyat üçün doğulmuş qardaşlarım
Robin, Dalmar və Pola həsr edilir.*

Giriş

Siz, nə iş görürsünüzsə, osunuz

*"Vərdiş, mənim dostum, sonunda xarakterə çevrilənədək
təkrar edilən işdir ".*

- Evensus -

Bu kitabı oxuduğunuza görə sizə minnətdaram. Qarşıdakı səhifələrdə həyatınızın hər bir sahəsində daha uğurlu və xoşbəxt olmağınızı təmin edəcək, praktiki sınaqdan keçmiş strategiya və üsullarla tanış olacaqsınız. Mən, həyatında dəyərli nəyəsə nail olmuş hər bir insanın istifadə etdiyi "Uğur sirri" adlanan "sirri" sizinlə bölüşəcəyəm. Siz onlardan istifadə etdikdə daha əvvəlki adam olmayacaqsınız.

Böyük sual

Çox illər öncə mən özümə sual verməyə başladım: “Nə üçün bəzi insanlar digərlərindən daha uğurludur?” Bu sual, məni 80-dən artıq ölkəyə apararı, fəlsəfə, psixologiya, din, metafizika, tarix, iqtisadiyyat və biznes sahəsində minlərlə kitab və məqalə oxumağıma səbəb olan bir ömürlük araşdırmanın başlanğıc nöqtəsi oldu. Zamanla cavablar bir-bir gəldi və sonunda sadə izah şəklində formalaşdı. İzah isə belə idi: *"Harada olmağınızın və nə olmağınızın səbəbi yalnız siz özünüzsünüz. Bu gün nəsinizsə və ya gələcəkdə nə olacaqsınızsa, yalnız özünüzdən asılıdır. Bugünkü həyatınız, indiyə kimi verdiyiniz qərarların, etdiyiniz seçimlərin və atdığınız addımların yekun cəmidir. Rəftarınızı dəyişməklə gələcəyinizi dəyişə bilərsiniz. Olmaq istədiyiniz şəxsiyyətə və nail olmaq istədiyiniz həyata uyğun olan seçimlər edə və qərarlar verə bilərsiniz "*.

Bir düşünün! Bütünlüklə nə olmağınız və ya gələcəkdə nə olacağınız yalnız özünüzdən asılıdır. Nə ola biləcəyinizdə, nə edə biləcəyinizdə və nəyə nail ola biləcəyinizdə yeganə maneə özünüzdən öz təsəvvürünüzdə qoyduğunuz maneədir. Bu gündən, öz düşüncənizə, sözlərinizə və əməllərinizə nəzarət etməyə başlamaqla həyatınızı tam nəzarətə götürə bilərsiniz.

Vərdişin gücü

Psixologiya və uğur sahəsindəki ən böyük kəşflərdən biri güman ki, düşüncənizin, hisslərinizin, fəaliyyət və nai

liyyətlərinizin 95%-inin *vərdişin* nəticəsi olmasıdır. Uşaqlıqdan başlayaraq, istənilən situasiyada düşünmədən avtomatik şəkildə veriləcək cavab reaksiyaları formalaşdırırsınız. Sadə dildə desək, uğurlu insanlar “uğur vərdişi”nə malikdirlər, uğursuzlar isə malik deyillər. Uğurlu, xoşbəxt, sağlam və zəngin insanlar daimi olaraq avtomatik şəkildə lazım olan vaxtda, lazım olan işi və ya sözünü lazım olan qaydada görür və ya deyirlər. Və nəticədə bu vərdişlərə və rəftara yiyələnmemiş insanlardan dəfələrlə artıq nailiyyətlər əldə edirlər.

Uğurun açıqlaması

Çox zaman insanlar məndən “uğur” sözünün açıqlamasını soruşurlar. Ən çox sevdiyim açıqlama belədir: *"Uğur, sevdiyini və hörmət etdiyini insanların əhatəsində olaraq sevdiyini işi görmək və həyatını istədiyini kimi yaşamaq bacarığıdır"*. Başqa sözlə, *uğur*, həyatın bütün əhəmiyyətli sahələrində məqsədlərinə nail olmaq, arzularını, ümidlərini və istəklərini gerçəkləşdirmək bacarığıdır.

Hər birimizin Özünəməxsus olmağımıza baxmayaraq, hər birimizin nail olmaq istədiyimiz *dörd* məqsəd vardır. Birdən ona kimi qiymətləndirmə sistemi tətbiq etməklə həyatınızın bu dörd sahəsini qiymətləndirə bilərsiniz.

Sağlam və gümrah

Hamımız üçün ümumi olan birinci məqsəd *sağlam və gümrah* olmaqdır. Biz hamımız sağlam və gümrah olmaq,

həyatımızı ağır acılardan azad enerjili yaşamaq istəyirik. Tibb elminin bugünkü inkişaf səviyyəsinin üstünlükləri hesabına bizim sağlamlığımız şansdan deyil, özümüzdən daha çox asılıdır. Yaxşı *sağlamlıq vərdişlərinə* malik insanlar bu vərdişlərə malik olmayan insanlardan daha sağlam, daha enerjili və daha uzun həyat yaşayırlar. Biz bu kitabda həmin vərdişləri necə əldə etmək haqda danışacağıq.

Yaxşı münasibətlər

Hamımız üçün ümumi olan ikinci məqsəd, şəxsi və sosial həyatda sevdiyimiz, hörmət etdiyimiz insanlarla *yaxşı münasibətlər* qurmaqdır. Xoşbəxtliyimizin tam 85%-i həyatımızın hər bir sahəsindəki münasibətlərin keyfiyyətindən asılı olacaq. İnsanlarla nə qədər yaxşı münasibət qurmağınız və onların sizi nə qədər çox sevməsi həyatınızın keyfiyyətinə bütün digər faktorlardan daha çox təsir edəcəkdir. Bu kitabda, insanlarla yaxşı münasibətlər yaratmağa imkan verəcək ünsiyyət və davranış vərdişlərini müzakirə edəcəyik.

Sevdiyiniz işlə məşğul olun

Bizim üçün ümumi olan üçüncü məqsəd, *xoşladığımız işlə məşğul olmaq, işi yüksək səviyyədə görmək və buna görə yaxşı gəlir əldə etməkdir*. Hər kəs xoşladığı işi əldə etmək, yaxşı əməkhaqqı almaq və sürətli karyera inkişafına nail olmaq istəyir. Bu kitabda siz, hər bir sahədə daha uğurlu və yüksək gəlirli insanların vərdişlərini öyrənəcəksiniz.

Maliyyə müstəqilliyi əldə etmək

Hamı üçün ümumi olan dördüncü məqsəd *maliyyə müstəqilliyi əldə etməkdir*. Biz, pul üçün narahat olmayacağımız qədər pula malik olmaq, maliyyə narahatlığından tam azad olmaq istəyirik. Restoranda sifariş verərkən menyudakı qiymətlər barədə narahat olmamaq istəyirik.

“Milyon dollarlıq vərdiş” formalaşdırmaq

Növbəti səhifələrdə siz, kasıblıqdan başlayıb zəngin olmuş insanların “*milyon dollarlıq və*/x/ş”lərini necə formalaşdırdığı öyrənəcəksiniz. Daha effektiv düşünməyi, daha yaxşı qərarlar qəbul etməyi və digərlərindən daha effektiv addımlar atmağı öyrənəcəksiniz. Maliyyə işlərinizi, maliyyə müstəqilliyini düşündüyünüzədən daha tez əldə etməyə imkan verəcək tərzdə təşkil etməyi öyrənəcəksiniz.

Xoşbəxt və uğurlu olmaq üçün əldə etməli olduğunuz əsas məqsəd öz xarakterinizi formalaşdırmaq olmalıdır. Siz, başqalarının rəğbətlə baxdığı insan olmaq istəyirsiniz. Öz cəmiyyətinizdə lider və ətrafınızdakı insanlar üçün şəxsi nümunə olmaq istəyirsiniz.

İstənilən halda, həyatımızın hər bir sahəsində bu məqsədlərin hər birinə nail olmaq üçün həlledici faktor, bizi istədiyimiz nəticələrə doğru aparacaq vərdişlərin formalaşdırılma- sıdır.

Bütün vərdişlər mənimsənilir

Vərdişlərin yaxşı cəhəti onların, praktika və daimi təkrarlanma nəticəsində mənimsənilə bilməsidir. Lazım olan istənilən vərdişi mənimsəyə - özünüə aşılaya bilərsiniz. İradə və intizamınızdan istifadə etməklə xarakterinizi istədiyiniz formaya sala bilərsiniz. Öz həyatınızın ssenarisini yazı bilər və hazırkı ssenari sizi qane etmirsə, onu yenisi ilə əvəz edə bilərsiniz.

Yaxşı vərdişlərinizin uğur və xoşbəxtliyinizə səbəb olduğu kimi, pis vərdişləriniz də problem və narahatlıqlarınıza səbəb olur. Lakin pis vərdişlər sonradan yarandığı üçün daimi praktika və təkrarlama vasitəsilə onlardan qurtulmaq və yaxşılan ilə əvəz etmək də mümkündür.

Birləşmiş Ştatların ilk prezidenti və inqilab ordusunun komandanı Corc Vaşinqton haqlı olaraq “ölkənin atası” adlandırılırdı. Ona, xarakterinə, hərəkətlərindəki alicənablıq və səlisliyə görə qibtə edirdilər. Lakin o heç də doğuşdan bu cür olmayıb. Adi bir ailədə doğulmuş adi uşaqlardan biri idi. Gənc yaşlarında ikən uğur və rifah axtarışında olduğu zaman *“Münasibdi və ünsiyyətdə alicənab və sivil rəftar qaydaları”* adlı kitaba rast gəlmişdir. Kitabdakı 110 qaydanı öz qeyd dəftərcəsinə köçürmüş, bütün ömrü boyu dəftərcəni özü ilə gəzdirmiş və daimi nəzərdən keçirərək onlara riayət etmişdir. “Sivil Qaydalar”a əməl etməklə formalaşdırdığı vərdiş və rəftarı hesabına “Vətəndaşların qəlbində birinci” reputasiyası qazanmışdır. Malik olmaq istədiyi xüsusiyyətlərə, məqsədyönlü praktika və daimi təkrarlama sayəsində yiyələnən Corc Vaşinqton “öz-özünə adam olmuşdur”.

Olmaq istədiyi insan olmaq üçün lazım olan vərdislərə yiyələnmişdir.

İlk milyonçu

Eyni dövrdə, tipograf köməkçisi kimi sərbəst həyata başlamış və sonradan Amerikanın ilk milyonçusu olmuş Benjamin Franklin də eyni özünü inkişaf prosesindən istifadə etmişdir. Gənckən özünün kobud və mübahisəyə meyilli olduğunu hiss etmişdir. Kobudluğunun və pis rəftar olmasının onun üçün insanlarla münasibətdə problem yaratdığının fərqiə varmışdır. Xarakterini dəyişərək özünə və ətrafdakılara daha çox faydalı olacaq bir xarakter formalaşdırmaq qərarına gəlir. İdeal insanın malik olacağı 12 xüsusiyyətin siyahısını tutur. Və hər həftə bu xüsusiyyətlərdən birini özünə aşılamaq üzrə işə başlayır. Həftə boyu hər zaman yeri gəldikcə özünü həmin xüsusiyyətə uyğun davranmağa məcbur edirdi. Zamanla bu xüsusiyyətləri vərdiş və xarakterinin ayrılmaz hissəsinə çevirdikdən sonra hər bir xüsusiyyəti iki həftə, üç həftə və bir ay boyunca təkrarlamağa başladı. Sonralar həmin bu xüsusiyyətlərə görə zamanının ən məşhur şəxsiyyətinə və dövlət xadiminə çevrildi. Vətəndaş müharibəsi dövründə Fransada ABŞ səfiri olduğu zamanlarda, Birləşmiş Ştatların Konstitusiyası müzakirə edilən zamanlarda və bütün sonrakı fəaliyyəti dövründə son dərəcə güclü nüfuza malik oldu. Mükəmməl insan vərdisləri istiqamətində öz xarakteri üzərində çalışmaqla özünü tarixin gedişinə təsir edə biləcək bir insana çevirdi.

Tam ixtiyar sahibisiniz

Məsələ burasındadır ki, yaxşı vərdişləri formalaşdırmaq çətinidir, lakin onlara malik olaraq yaşamaq asandır. Digər tərəfdən isə pis vərdişlərə alışmaq asandır, lakin onlarla yaşamaq çətinidir. İstənilən halda, biz seçimlərimiz, qərarlarımız və rəftarımız sayəsində yaxşı və ya pis vərdişlərə yiyələnirik. Horas Mann demişdir: *"Vərdişlər kanat kimidir. Və biz hər gün onların üzərinə bir sim əlavə edirik?"*.

Həyatdakı əsas məqsədlərinizdən biri sağlamlıq, xoşbəxtlik və uğura səbəb olacaq vərdişlər formalaşdırmaq olmalıdır. Məqsədiniz, xarakterinizdə, ola biləcəyiniz ən yaxşı insan olmağa imkan verəcək vərdişlər aşılamaq olmalıdır. Tam potensialınızdan istifadə etməyə imkan verəcək vərdişlər formalaşdırmalısınız.

Qarşıdakı səhifələrdə siz, vərdişlərin necə formalaşdığını və onlardan öz xeyrinizə necə istifadə edə biləcəyinizi öyrənəcəksiniz. Qarşınıza qoyduğunuz hər bir məqsədə doğru okean dalğaları kimi aramsız olaraq irəliləyən insan xarakteri formalaşdırmağı öyrənəcəksiniz.

'Öncə biz vərdişlərimizi formalaşdırırıq, sonra isə onlar bizi formalaşdırır

- Con Drayden

I HİSSƏ

Vərdişləriniz haradan gəlir?

"Tez-tez təkrarlanan istənilən hərəkət vərdişə çevrilir. Və vərdiş zamanla güclənir. İlk vaxtlar hörümçək toru qədər yumşaq, asan qırılan olur. Uzun müddət müqavimətsiz qaldıqda isə polad zəncirlərlə əl-qolumuzu qandal lay ır."

- Trayon Edvards

Siz qeyri-adisiniz! Həyata nə zamansa istifadə edəcəyinizdən qat-qat artıq istedadla gəlirsiniz. Yüz insan ömrü qədər yaşasanız belə tam potensialınızı tükədə bilməzsınız. Möcüzəli beyniniz 20 milyon hüceyrəyə malikdir ki, onlar da 20 milyon digər hüceyrə ilə birləşmişdir. Ağılınıza gələ biləcək ideyaların düşünə biləcəyiniz fikirlərin sayı 1-in ardından düzölmüş səkkiz səhifəlik sıfırlar qədərdir. Beyin mütəxəssisi Toni Buzana əsasən, bu rəqəm bütün kainatda- kı molekulların sayından çoxdur. İndiyə kimi əldə etdiyiniz nailiyyətlər tam potensialınızdan istifadə edərək əldə edə biləcəyiniz nailiyyətlərin yalnız cüzi bir hissəsidir. Psixoloq Abraham Maslov yazmışdır: "İnsanlığ tarixi, özünü ucuz satmış insanların hekayətidir". Adi insan əslində nail ola biləcəyindən qat-qat az şeylərlə qane olur. Nə ola biləcəyinizlə müqayisədə indiki nailiyyətiniz həqiqətdə nail ola biləcəyinizin çox cüzi bir hissəsidir.

Geridən başlamaq

Mən həyata cüzi üstünlüklərə malik olaraq başlamışam. Atamın stabil işi olmayıb və ailəmiz daim ehtiyac içində yaşayıb. Mən 10 yaşımdan qonşuluqda mümkün olan işlərdə işləyərək geyim-kecim və digər xərclərimi özüm ödəməyə başlamışam. Qəzet paylayır, küçədə yarpaqları təmizləyir və digər bu kimi işləri görürdüm. Yaşım artdıqda isə oteldə qabyuyan kimi işə düzəldim. O zaman ən böyük karyera irəliləyişim qazan və tavaları yumağa başlamaq olmuşdu. Ali məktəbi bitirmədən tərktədim və müxtəlif fiziki işlərdə işləməyə başladım. Un dəyirmanında fəhlə, taxta sexində usta köməkçisi işlədim. Həyətlərdə arxlar və quyular qazırdım. Fennalarda köməkçi işləyirdim. Bir müddət Norveç gəmiçilik şirkətində yunqa işlədim. Gündəlik çörək pulumu alımının təriylə çıxarmalı olurdu. Və daha heç bir fəhlə işi tapa bilmədiyimdə qapıdan-qapıya satışlar edən şirkətə satıcı kimi işə düzəldim. Gündəlik satışlar hesabına gündəlik kirayə pulu ödəyirdim və satış edə bilmədiyim günlərdə küçədə gecələməli olurdu. Bu həyat, yaşayışın o qədər də parlaq tərz deyildi.

Uğurun açarı

Və bir gün özümə sual verdim: *"Nə üçün bəzi insanlar digərlərindən daha uğurlu olurlar? Nə üçün bəzi satıcılar digərlərindən daha çox uğur qazanırlar?"* Bu sual nəticəsində, bütün həyatımı dəyişən və məni daim uğura aparan vərdiş formalaşdırmağa başladım. İşlədiyim şirkətin öndə olan satıcısına yaxınlaşıb nəyi məndən fərqli etdiyini soruşdum.

Və o hər şeyi mənə izah etdi. Mən də onun dediyi hər şeyə əməl etməyə başladım və nəticədə satış dövriyyəmə yüksəldi. Bibliyada yazılır: "İstə və sənə veriləcək". Tezliklə mən özümdə, *mümkün olan hər kəsdən, mümkün olan bütün vasitələrlə, irəli getməyimi təmin edəcək vasitələr haqda soruşmaq vərdişi formalaşdırdım*. Satış işi ilə bağlı kitablar oxumağa və öyrəndiklərimi praktikada tətbiq etməyə başladım. Audio proqramlara qulaq asır, mümkün olan bütün treninqlərə gedirdim. Daim uğurlu satıcılardan məsləhətlər alırdım. Və, *aldığım hər bir məsləhəti dərhal praktikada tətbiq etmək vərdişi formalaşdırdım*. Sonunda, gözlənildiyi kimi satış dövriyyəmə dayanmadan artmağa başladı və öz şirkətimdəki bütün satıcıları qabaqladım. Tezliklə məni satış meneceri təyin etdilər və bu qədər uğurlu olmağıma səbəb olan biliklərimi digərlərinə də öyrətməyi xahiş etdilər. Mən qəzet elanları vasitəsilə insanları işə dəvət edir, onlara uğurlu satış texnikasını öyrədir və müştərilərlə işləməyə göndərirdim. Qısa müddət ərzində onlar böyük satış dövriyyələri edərək həyatlarını dəyişməyə nail olurdular. Bu gün onlardan çoxu milyonçudur.

Kainatın dəmir qanunu

Bu təcrübədən öyrəndiyim əsas şey *Səbəb və Nəticə Qanunu* olmuşdur. Bu qanun qərb fəlsəfəsinin və müasir dünyanın əsas prinsipidir. O deyir ki, hər bir *nəticənin* müəyyən bir səbəbi var. Hər şey hansısa səbəbdən baş verir. Təsadüfən heç nə baş vermir. Hətta nəyinsə baş vermə səbəbini bilməsəniz belə, hansısa bir səbəb vardır. Ən vacib uğur prinsipi: *"Uğurlu insanların etdiklərini təkrarlasanız, sonunda onların əldə*

etdikləri nəticələri əldə edəcəksiniz. Təkrarlamadığınızda isə eyni nəticələri əldə edə bilməyəcəksiniz".

Təbiət neytraldır. Təbiət kimsəni kimsədən üstün tutmur. Bibliyada yazılır: *"Allah yağışı hər kəsin üzərinə yağmaq üçün yaratmışdır"*. Daim uğurlu insanların gördükləri işi təkrarlasanız, sonunda onların əldə etdikləri nəticələri əldə edəcəksiniz. Məsələ nə təsadüfdə, nə bəxtdə və nə də bədbəxtlikdədir. Məsələ sadəcə Qanundadır. Bu mənim üçün qeyri-adi ideya idi. Hətta indi də mən bu sadə prinsipin sehrinə və gücünə heyrtlənirəm. Əgər siz xoşbəxt, sağlam, zəngin və uğurlu olmaq istəyirsinizsə, bunları artıq əldə etmiş insanları tapın, müşahidə edin və onların etdiklərini təkrarlayın. Eyni hissləri siz də yaşayın. Və tam əmin ola bilərsiniz ki, onların əldə etdikləri nəticələri siz də əldə edəcəksiniz. Bu sehr deyil.

İstənilən şeyi öyrənə bilərsiniz

Uzun illər ərzində mən müxtəlif biznes sahələrində və müxtəlif sənayelərdə fəaliyyət göstərmişəm. 90-dan çox ölkədə səyahət etmiş, müxtəlif dillər öyrənmiş və müxtəlif bacarıqlara yiyələnmişəm. Otuz yaşımda ali məktəbi bitirmiş və aparıcı universitetdə biznes üzrə elmi dərəcə almışam. Başladığım hər bir işdə ilk addım belə bir sual olub: *"Bu işdə uğur qazanmaq üçün hansı qaydalar və prinsiplər var?"* Sonra kitablar oxumağa, treninqlərə getməyə və mümkün olan hər kəsdən məlumatlar almağa başlamışam.

Satış meneceri olduğumda satışa dair əlimə keçən hər bir kitabı oxudum və öyrəndiyim prinsipləri tətbiq etməyə başladım. Daşınmaz əmlak biznesi ilə məşğul olmağa başladığımda

bu sahəyə dair onlarla kitab oxudum. Heç bir maliyyə vəsaitinə və əlaqəyə malik olmadığım halda işə başlayaraq cəmi bir ilə 3 milyon dollar qiyməti olan AVM tikdim və onun 25% pay sahibliyinə malik oldum. Yapon avtomobillərinin importu ilə məşğul olmağa başladığıda yenə də ilk olaraq kitablar oxumağa, mütəxəssislərlə söhbət etməyə və işi qurmaq üçün faydalı olacaq məlumatlar əldə etməyə başladım. Növbəti dörd il ərzində 65 avtosalona malik idim və 25 milyon dollar dəyərində avtomobil idxal etmişdim. Son iyirmi iki ildə 500-dən çox şirkətlə əməkdaşlığım ərzində əsas diqqətim satış, dövryyə artımı və qazanc prinsiplərini aşkar etmək və onları praktikada ən səmərəli şəkildə tətbiq etmək yollarını axtarmağa yönəlmişdir. İnsanlar qazandığım uğuru alqışladıqda mən hər bir sahədə öyrəndiyim faydalı məlumatları həvəslə bölüşürəm. Mən onlara, uğur qazanmaları üçün lazım olan hər bir şeyi öyrənə biləcəklərini deyirdim. ~Önlərə yalnız, fəaliyyət sahələrində səbəb və nəticə qanununun effektini aşkar etmək və gündəlik işlərdə tətbiq etmək lazımdır. Bunu bacarsalar, digər uğurlu insanların əldə etdikləri nəticələri əldə edəəcəklər.

Həyatı nəzarətə götürmək

Lakin onların çoxu bu məsləhətlərə əməl etmək əvəzinə gülümsəyir, başlan ilə təsdiqləyir və məndən aralanan kimi də unudurdular. İşlərini daim son anadək saxlayır, gün ərzində işə sərf edə biləcəkləri vaxtı adi söhbətlərlə hədəf edir, işdən evə mümkün qədər tez gedir və günün qalan hissəsini televizora baxmaq və bu kimi başqa əyləncələrə sərf edirdilər. Bu səbəbdən narahat olub psixologiyanı öyrənməyə

başladım. Aşkar etdim ki, insan uğurunu və uğursuzluğunu izah edən universal prinsiplər və həqiqətlər var. Bu prinsiplər, xoşbəxtlik və bədbəxtliyi, sağlamlıq və xəstəliyi, zənginlik və səfalət, yaxşı və pis münasibətləri izah edir. Bu psixoloji qaydalar, nə üçün bəzilərinin xoşbəxt həyat yaşadıqları halda digərlərinin aramsız problemlərdən əziyyət çəkdiyini izah edir.

Nəzarət qanunu

Aşkar etdiyim ilk qanun Nəzarət Qanunu olmuşdur. Bu qanuna əsasən *"Həyatınıza hansı dərəcədə nəzarət etdiyinizi hiss edirsinizsə o qədər də xoşbəxt olursunuz. Və həyatınızı nə qədər nəzarətdən çıxmış hiss edirsinizsə bir o qədər də xoşbəxt deyilsiniz"*. Müasir psixologiyada bunu *"Nəzarət nöqtəsi nəzəriyyəsi"* adlandırırlar. Psixoloqlar *daxili* nəzarət nöqtəsi ilə *xarici* nəzarət nöqtəsini fərqləndirirlər. Nəzarət nöqtəniz, həyatınızın hansı sahəsini nəzarətdə hiss edirsinizsə oradadır. Xoşbəxt olmağınıza və ya olmamağınıza ən çox təsir göstərən amil məhz budur. Misal üçün, əgər siz özünüzü öz həyatınızın əsas yaradıcı qüvvəsi hesab edirsinizsə, bütün qərarları özünüzdən verdiyinizi və həyatınızda baş verən hər şeyin əsas səbəbkarının özünüz olduğunuzu düşünürsünüzsə o zaman siz güclü *daxili nəzarət nöqtəsinə* maliksiniz. Nəticədə özünüzü güclü, inamlı və xoşbəxt hiss edirsiniz. Digər insanlarla da daha aydın düşüncəli və daha bacarıqlı olursunuz. Digər tərəfdən isə, həyatınızın başqaları tərəfindən idarə edildiyini, əsas həlledici qərarların işiniz, problemləriniz, uşaqlıqdan qalan qorxularınız, sağlamlığınız, ailəniz və hansısa digər amillər rəisiniz tərəfindən dikdə

edildiyini düşünürsünüzsə, siz *xarici nəzarət nöqtəsinə* malik olursunuz. Özünü qurban kimi hiss edəcəksiniz. Özünü okeanda dalğaların ümidinə buraxılmış yelkənsiz qayıq kimi hiss edəcəksiniz. Çox keçmədən sizdə, Pensilvaniya universitetinin professoru Dr. Martin Seliqmanın “öyrənilmiş köməksizlik” adlandırdığı sindroma məruz qalacaqsınız. Özünü köməksiz və həyatda nəyisə dəyişmək iqtidarında olmayan biri kimi hiss edəcəksiniz. Və bütün problemlərinizə görə digərlərini günahlandırmağa və bəhanələr gətirməyə vərmiş edəcəksiniz. Bu cür düşüncə forması qaçılmaz olaraq qəzəb, narahatlıq və uğursuzluğa səbəb olacaq. Qarşıdakı hissələrdə bu haqda daha ətraflı danışacağıq.

İnamın gücü

Kəşf etdiyim növbəti qanun İnam Qanunu olmuşdur. Bu, demək olar, bütün dinlərin, psixologiyanın, fəlsəfə və metafizikanın əsasını təşkil edən prinsipdir. İnam qanununa əsasən: “Əminliklə inandığınız hər şey sizin üçün reallığa çevrilir”. Bibliyada deyilir: *"Sizə inamınıza görə hər şey veriləcək."* Harvard universitetindən Uilyam Ceyms yazmışdır: “İnam real faktları yaradır.” Məsələ burasındadır ki, *Siz gördüyünüzdə inanmaqdan daha çox inandığınızı görürsünüz.* Qəlbinizin dərinliyindəki inamınız, xarici reallığınızı dəyişərək sizi real vəziyyəti olduğu kimi görmək əvəzinə özünüz istədiyiniz kimi görməyə vadar edən mövhumat formalaşdırır. Ən pis inam isə özünü məhdudlaşdıran inamdır. Bunlar, yaşadığınız illər ərzində formalaşan, çox zaman yanlış olan və sizi hansısa bir yolla məhdud

olduğunuza inanmağa vadar edən yanlış inamlardır. Biliyinizin, yaradıcılıq qabiliyyətinizin, şəxsiyyətinizin, kütləvi çıxış etmək qabiliyyətinizin, pul qazanmaq bacarığınızın, fərasətinizin, məqsədlərinizə nail olmaq qabiliyyətinizin kifayət qədər olmadığına inana bilərsiniz. Daim özünü məhdudlaşdıran inamlarınız sayəsində özünüzü “ucuz satmış” olur, tez təslim olursunuz və ən pisi isə ətrafınızdakı insanlara müəyyən qabiliyyətinizin və bacarığınızın olmadığını söyləyirsiniz. Beləliklə də, inamlarınız reallığa çevrilir. *"Siz düşündüyünüz deyilsiniz, lakin düşündüyünüz sizsiniz."*

Milyon dollarlıq vərdiş formalaşdırmaq istiqamətindəki ən vacib işlərinizdən biri özünü məhdudlaşdıran inamlarınızı sınağa çəkməkdir. Buna, heç bir məhdudiyyətinizin olmadığını düşünməklə başlayırsınız. Özünüzü, qarşınıza qoyduğunuz istənilən məqsədə nail olmaq bacarığına malik olduğunuza tam inandıra bilsəniz. Bu inamın reallığa çevrilməsi üçün yollar tapacaqsınız. Nəticədə bütün həyatınız dəyişəcək.

Ən çətin dəyişdirilə bilən şeylər inamlardır. Lakin işin yaxşı tərəfi ondan ibarətdir ki, bütün inamlar öyrəniləndir. Və öyrənilən hər bir şeyi *yaddan çıxarmaq* da olar. Altşü- runuzu spesifik tərzdə dəyişdirərək, böyük uğur üçün lazım olan cəsarət, inam və qarşısızalmaz inadkarlıq inamlarını formalaşdırma bilərsiniz.

Özünü təmin edən öncəgörməni

Kəşf etdiyim növbəti qanun Gözlənti Qanunu olmuşdur. Bu qanuna əsasən, “İnamla gözlədiyiniz hər bir şey özünü reallaşdıran öncəgörməni olacaq.” Başqa sözlə desək,

istədiyinizi deyil gözlədiyinizi əldə edirsiniz. Nəyinsə baş verəcəyini əminliklə gözləyirsinizsə, həmin bu gözlənti sizin rəftarınıza və xarakterinizə təsir etmək gücünə malik olur. Gözləntinizlə bağlı inamınız nə qədər güclü olarsa, əməlləriniz və sözləriniz də bu gözləntiyə bir o qədər uyğun olacaq. Nəticədə, gözlədiyiniz şeyə nail olmaq ehtimalınız kəskin şəkildə artmış olacaq. Gözləntilərlə bağlı heyvətamiz şey ondan ibarətdir ki, onları özünüz idarə edə bilərsiniz. Hər səhər yuxudan qalxıb belə deyə bilərsiniz: *"Bı gün başıma nə isə gözəl bir işin gələcəyinə inanıram"*. Və gün ərzində sizi və ətrafımızdakı insanları bürüyən, gözlənti cəlb edən maqnit sahəsi yaradırsınız. Nəticədə, gün ərzində başınıza böyük və ya kiçik möcüzəli hadisələr gəlməyə başlayır.

Uğurlu insanlar uğur qazanacaqlarını öncədən gözləyirlər. Xoşbəxt insanlar xoşbəxt olacaqlarını gözləyirlər. Məşhur insanlar başqaları tərəfindən tanınacaqlarını öncədən gözləyirlər. Onlar, istənilən halda başlarına yaxşı bir işin gələcəyini gözləmək vərdişi formalaşdırıblar. Onlar hər vəziyyətdə, müvəqqəti uğursuzluq və çətinliklərdə belə səmərə qazanacaqlarını gözləyirlər. Onlar insanlardan ən yaxşını gözləyirlər və daim ən yaxşı məramlara nizamlanır və çox nadir hallarda yanılmış olurlar. Pozitiv gözləntinin əks tərəfi, əksər insanların malik olduğu neqativ gözləntidir. Belə insanlar uğur qazanacaqlarından daha çox uğursuzluğa düçar olacaqlarını, başqalarının onlara ziyan vuracağını və onları məyus edəcəklərini gözləyirlər. Beləliklə, bəxtlərinin gətirməyəcəyini gözləyirlər. Yaxşı şey əvəzinə pis şey gözləyirlər və qanun neytral olduğundan onlar nadir hallarda yanılmış olurlar.

Xoşbəxt, sağlam və dolğun həyatı təmin etmək üçün edə biləcəyiniz ən vacib iş, hal-hazırda necə görünməyindən asılı olmayaraq istənilən adamdan və istənilən vəziyyətdən ən yaxşı nəticələri gözləməyinizdir. Pozitiv gözlənti vərdişi formalaşdırın. Bunun sizə və ətrafınızdakı insanlara göstərəcəyi təsir sizi heyrləndirəcək.

Siz canlı maqnitsiniz

Öyrəndiyim növbəti qanun Cəlbətmə Qanunudur. Bu qanuna əsasən: *"Siz canlı maqnitsiniz, əsas düşüncənizə uyğun insanları, şəraiti və hadisələri öz həyatınıza cəlb edirsiniz"*. Bu qanun haqda beş min il ərzində danışılmış, yazılmış və müzakirə edilmişdir. Bu, uğur və uğursuzluğu izah edən ən vacib prinsiplərdən biridir. Bu qanuna əsasən, sizin düşüncələriniz pozitiv və ya neqativ emosiyalardan qaynaqlanır və sonra bu düşüncələrə uyğun insanları və hadisələri maqnit kimi sizə çəkən enerji sahəsi yaradır.

Bütün digər qanunlar kimi Cəlbətmə Qanunu da neytraldır. Pozitiv düşüncələrə malik olsanız, pozitiv insanları və şəraiti cəlb edəcəksiniz. Neqativ düşüncələrlə isə neqativ insanları və şəraiti cəlb edirsiniz. Uğurlu və xoşbəxt insanlar daim həyatlarına cəlb etmək istədikləri şeylər haqda danışirlar. Uğursuz insanlar isə daim onları əsəbiləşdirən və narahat edən insanlar və hadisələr haqda danışirlar. Özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz vacib vərdişlərdən biri də, *həyatınızda olmasını istədiyiniz xoş, pozitiv, heyranedici və sizi tam xoşbəxt edəcək şeylərin həyəcandır* təsvirini daim beyninizdə canlandırmaq vərdişi olmalıdır. Bu, formalaşdırılması ən çətin lakin ən yüksək nəticə verən vərdişlərdən biridir.

Daxildə necə, xaricdə də o cür

Yuxarıda müzakirə etdiyimiz qanunların məcmusu olan qanun Cavabvermə Qanunudur. Bu qanuna əsasən, *“Sizin xarici aləminiz daxili aləminizin güzgüdəki əksidir”*. Siz sanki güzgüdə yaşayırsınız. Hara baxsanız öz əksinizi görürsünüz. İnsanların sizə münasibəti sizin onlara olan münasibətinizdir. Fiziki durumunuz haqda nə düşünürsünüzsə sağlamlığınız, gümrahlığınız və xarici görkəminiz də ona uyğun olacaqdır. Ətrafınızdakı insanlar və onlarla münasibətiniz haqda nə düşünürsünüzsə eyni şey ailə həyatınızda və dostlarınızın münasibətində əks olunacaq. Uğur və nailiyyət haqda nə düşünürsünüzsə həmin düşüncələr sizin karyeranızda və maddi durumunuzda öz əksini tapacaqdır. Hər bir halda sizin xarici aləminiz beyninizin dərinliyindəki düşüncələrinizin eynilə güzgüdə olan əksidir.

Səbəb və Nəticə, İnam, Gözlənti, Cəlbətmə və Cavabvermə qanunlarını bir yerə topladıqda həyatınızı və başınıza gələn hər bir şeyi izah edəcək nəhəng kainat prinsipini aşkar edirsiniz: Ən çox nə haqda düşünürsünüzsə o da olursunuz. Bir baxın! Ən çox nə haqda düşünürsünüzsə o da olursunuz. Siz daim əsas düşüncələriniz istiqamətində hərəkət edirsiniz. Həyatınızda hər şey daxilinizdəki düşün- cələrinizlə müəyyən edilir və idarə olunur. Yaxşı xəbər isə ondan ibarətdir ki, kainatda idarə edə biləcəyiniz yeganə şey nə düşünməyinizdir. Ən çox nə haqda düşünəcəyinizi yalnız siz özünüz qərarlaşdırı bilərsiniz. Və xoşbəxtlikdən, həyatınızı dəyişmək və gələcəyinizi müəyyən etmək üçün sizə lazım olan yeganə şey də məhz budur. Düşüncə- nizə nəzarət etməklə həyatınıza tam nəzarət edə bilərsiniz.

Nəzarəti ələ almaqla özünüzü xoşbəxt, güclü, inamlı və azad hiss edəcəksiniz. Qarşısızlığa olacaqsınız.

Tapşırıq:

1) Məşğuliyyət sahənizə nəzər salın: bəzi insanların digərlərindən daha uğurlu olmasının üç səbəbini müəyyən edin.

2) Həyatınıza və başınıza gələn işlərə görə tam cavabdehlik götürün: bəhanə gətirməkdən və ya başqalarını günahlandırmaqdan tam imtina edin.

3) Sizi geri çəkə biləcək hansı özünü məhdudlaşdıran inamlarınız var? Bəs onlar tamam yanlış olsa necə?

4) Özünüzdən və digərlərindən yalnız yaxşı şeylər gözləyin: uğur qazanacağınıza tam təminat verilsəydi, nəyi dəyişərdiniz?

5) Əsas düşüncələriniz hansı insanları və hadisələri həyatınıza cəlb etmişdir? Bunu necə dəyişə bilərsiniz?

6) Hara baxsanız özünüzü görəcəksiniz: xarici aləmdə görmək istədiyiniz dəyişikliklərə nail olmaq üçün daxili aləminizdə nəyi dəyişməlisiniz?

7) Daha xoşbəxt və daha uğurlu olmaq üçün üç düşüncə tərzini müəyyən edin.

"Bacaranlığınızı düşündüyünüz istənilən işi bacararsınız. Bu bilik Allahın bəxşisi, çünki onun vasitəsilə istənilən insan problemini həll edə bilər. Bu sizi qarşısızlığa optimizmə çevirməlidir".

- Robert Kollier

II HİSSƏ

Uğurun əsas proqramı

"Uğurlu həyatın bütün sirri, insanın bu dünyaya hansı iş üçün gəldiyini aydınlaşdırması və sonra həmin işlə məşğul olmasından ibarətdir".

- Henri Ford

Uğur üçün əsas sual: "Ən çox nə haqda düşünməyinizi nə müəyyən edir?" Nə üçün bəzi insanlar pozitiv, konstruktiv və uğura istiqamətlənmiş düşüncələr düşündükləri halda, digərləri neqativ, pessimist və uğursuzluğa yönəlmiş düşüncələr düşünürlər? İllər ərzində çoxsaylı uğurlu insana sual verilmişdir: *"Daha çox nə haqda düşünürsünüz?"* Onların cavabları sadə və asan olsa da insan həyatını dəyişməyə qadir olmuşdur. Uğurlu insanlar ən çox *nə istədikləri* və onu *necə əldə etmək* haqda düşünürlər. Və əksinə olaraq uğursuz insanlar isə daha çox *istəmədikləri* şeylər haqda düşünür, problem və çətinliklərinə görə *günahlandırmaq* üçün adam axtarırlar. Nəticədə də həyatlarına istəmədikləri şeyləri daha çox cəlb edirlər. Qanun bitərəfdir. Daha çox nə haqda düşünür və danışırınsınızsa o da sizin reallığınıza çevrilir. Yüz ildən artıq bir müddətdə psixoloqlar insan düşüncəsinin necə işləməsinə müəyyən etməyə çalışmışlar. Ziq- mund Freyddən tutmuş Alfred Adler, Karl Yunq, Abraam

Maslov, Uilliam Qlasser, Erik Fromm, B.F.Skinner və digər müasir psixoloqlara kimi bütün psixoloqlar xoşbəxtlik və bədbəxtlik, uğur və uğursuzluq, nailiyyət və müvəffəqiyyətətsizliyin səbəbləri haqda düşünmüşlər. Və onların hamısının bu və ya digər şəkildə əldə etdikləri nəticə mahiyyət etibarilə eyni olmuşdur: yetkin insan kimi düşüncəmiz, hisslərimiz və nailiyyətlərimiz uşaqlıqdan beynimizin necə proqramlaşdırılmasından asılıdır.

Əsas proqramınız

Şəxsən mən, psixologiya və insan beyninin necə işləməsinə dair yüzlərlə kitab və məqalə oxumuşam. Əsas “kəşfi” isə özünüqiymətləndirmənin insan davranışına və performansına olan təsiri haqda öyrəndikdə etdim. Antropoloq Marqaret Miid özünüqiymətləndirməni *"insan potensialının dərk edilməsində XX əsrin vacib dönüş nöqtəsi"* adlandırır. Sizin özünüqiymətləndirməniz altıüç kompüterinizin “əsas proqramıdır”. O sizin mental əməliyyat sisteminiz kimi fəaliyyət göstərir. Hər bir düşüncə, hiss, emosiya, təcrübə və nə zamansa verdiyiniz qərar bu əsas proqrama yazılır. Və yaddaşa köçürülən bu informasiyalar sizin düşüncənizə, hisslərinizə və rəftarinizə təsir göstərir. Sizin özünüqiymətləndirməniz həyatınızın hər bir sahəsində sizin effektivliyinizi müəyyən edir. Siz daim xarici aləmdə daxilinizdə özünüz haqda nə düşündüyünüz və nə hiss etdiyinizə uyğun tərzdə davranırsınız.

Mini özünüdəyərləndirmənin rolu

Müəyyən bir sahədə özünüdəyərləndirməniniz formalaşdıqdan sonra siz daim ona uyğun şəkildə davranırsınız. Hansısa sahədə qeyri-adi bacarığa malik ola bilərsiniz, lakin həmin sahədə özünüdəyərləndirməniniz zəifdirsə, daim real potensialınızdan aşağı nəticə göstərəcəksiniz. Aydın olur ki, həyatınızın hər bir sahəsinə dair *"mini özünüdəyərləndirmə"*niz vardır. Misal üçün, nə qədər yaradıcı olmanıza dair özünüdəyərləndirməniniz var. Kütləvi çıxışlar, dil öyrənmək qabiliyyətiniz, texnikanı mənimsəmək, insanlarla ünsiyyət qurmaq və sair qabiliyyətlərinizə görə ayrıca özünüdəyərləndirməniniz var.

Biznes və karyeranızda *Milyon dollarlıq vərdiş* baxımından maliyyə həyatınızın hər bir aspektinə dair özünüdəyərləndirməniniz var. Nə qədər qazanmaq və bu məbləği qazanmaq üçün nə qədər zəhmət çəkməli olduğunuza dair özünüdəyərləndirməniniz var.

Komfort zonanız

Pul və həyatınızın digər sahələri ilə bağlı özünüdəyərləndirməniniz, düşüncəniz nədirsə o tezliklə sizin "komfort zonanız"a çevrilir. Komfort zonanız isə, performansınızı artırmaq üçün qarşınızda duran yeganə maneə olur. Hansısa bir sahədə komfort zonasına düşdükdə bu sizin real potensialınızdan aşağı olsa belə siz özünüzdən asılı olmayaraq həmin zonada qalmağa can atacaqsınız. Misal üçün, pul qazanmaqla bağlı sizin komfort zonanız illik 50000

dollardırsa, nə baş verməsindən asılı olmayaraq siz 50000 dollarda dayanacaqsınız. Bu məbləğə nail olub orada qalmaq üçün bütün istedadınızı sərf edəcəksiniz. İllik 100000 dollar gəlirə verdiş etdikdə isə işinizi itirdiyinizdə və ya başqa bir ölkəyə köçdükdə bir neçə aya həmin 100000 dollar gəliri təmin edəcəksiniz. Özünüz üçün müəyyən gəlir məbləğini müəyyən etdikdə və həmin məbləğ sizin mental kompüterinizə yazıldıqda sizin alt-şüurunuz və super şüurunuz ətrafınızda nə baş verməsindən asılı olmayaraq həmin məbləği qazanmaq üçün yollar tapacaq.

Tam potensialınızdan istifadə etmək, gəlirinizi indikindən qat-qat artıq etmək və həyatınızın hər bir sahəsində maksimum potensialınızın istifadəsindən həzz almaq üçün həmin sahədəki özünüdəyərləndirmənizi qaldırmalısınız. Sizin üçün nəyin mümkün olduğunu düşünmək verdişini formalaşdırmaq sizin özünüzdən asılıdır. Xarici həyatınızda daha artıq nailiyyətlər əldə etmək üçün həmin sahədəki potensialınız haqda daxili düşüncələriniz və hisslərinizi dəyişməlisiniz.

Özünüzü daha böyük uğurlar üçün yenidən proqramlaşdırın

Tibbdə belə bir deyim var: *"Düzgün diaqnoz müalicənin yarısıdır"*. Beləliklə, gəlir özünüdəyərləndirmənin üç hissəsini analiz edək, onların bir-biri ilə necə uzlaşdığını və onları necə inkişaf etdirmək yolları haqda düşünək. Özünüdəyərləndirmənin birinci hissəsi öz idealınızdır. Bu, mümkün olduğu halda ideal insan kimi özünüzü necə

görməyinizdir. İdealınız, arzularınızdan, xəyallarınızdan, ümidlərinizdən, məqsədlərinizdən və fantaziyanızdan qaynaqlanaraq *mükəmməl həyat obrazıdır*. İdealınız, mümkün olan ən yaxşı həyatı yaşayan, ola biləcəyiniz maksimum mükəmməl insandır. Yüksək performanslı, uğurlu və xoşbəxt insanlar, aydın *ideal* insan təsəvvürünə malikdirlər. Onlar nə istədiklərini, nəyə hörmət və nəyə pərəstiş etdiklərini yaxşı bilirlər. Olmaq istədikləri ideal insanın dəyərlərini, atributlarını və həyat tərzini aydın təsəvvür edirlər. Cəlbətmə Qanununa görə siz ən çox pərəstiş etdiyiniz ideala doğru hərəkət edirsiniz. Yaşamaq istədiyiniz ideal həyatı və olmaq istədiyiniz ideal insanı nə qədər aydın təsəvvür edirsinizsə ona doğru bir o qədər sürətlə irəliləyəcək və ideal həyatınıza nail olmaq üçün daha çox imkanlar cəlb edəcəksiniz.

Pozitiv Model yaradın

Bir neçə il bundan öncə aparılmış araşdırma zamanı aşkar edilmişdir ki, uğur qazanmış insanlar həyatlarının erkən çağlarında məşhur və uğurlu insanların həyatlarına dair bioqrafik kitablar oxumuşlar. Sanki kitabda oxuduğunuz və ya kinoda gördüyünüz qəhrəmanlara oxşamaq təbii tendensiyaadır. Bu qəhrəmanlar və onların uğurlu həyatları haqda düşündükcə sanki eyni uğurları öz həyatınıza da cəlb etmiş olursunuz. Harvard universitetindən Dr. Devid MakKlelland *Nailiyyəti i Cəmiyyət* kitabında *idealın* gənc insanların xarakterinə güclü təsir göstərməsini izah edir. O müəyyən etmişdir ki, daim müəyyən bir qəhrəman haqda

düşünən gəncin yetkin insan kimi formalaşmasında həmin qəhrəmanın böyük təsiri olur. Və bir qayda olaraq, ətraflarında *nümunə* olacaq insanların çox olduğu gənclər belə bir nümunəyə malik olmayan gənclərdən daha çox uğurlu və xoşbəxt olurlar.

Uyğun olaraq uğursuz insanlar öz ideallarını ya çox pis təsəvvür edir, ya da ümumiyyətlə təsəvvür etmirlər. Əgər siz onlardan ideal insanın hansı xüsusiyyətlərə malik olmalı olduğunu soruşsanız, onların cavabı qeyri-müəyyən olacaq. İdealın qeyri-müəyyənliyi üzündən çox zaman insanlar qapalı dövrdə hərəkət edir, neqativ təsirlərə məruz qalır və gələcəkdə kim olmaq istədiyini bilməyən digər insanlarla bir araya gəlirlər.

Dəyərləriniz şəxsiyyətinizi dəyişir

Seçdiyiniz dəyərlər və onları həyatınızda necə tətbiq etməyiniz xarakterinizə bütün digər amillərdən daha çox təsir edir. Ən çox sevdiyiniz və pərəstiş etdiyiniz dəyərləri aydın müəyyən etdikdə və onları özünüzdə aşılamağa çalışdığınızda şəxsiyyətinizi dəyişir və bu dəyərlərə uyğun şəkildə inkişaf etdirirsiniz. Dəyərlərinizi və onları həyatınızda tətbiq etmək haqda düşündükcə başqa insan olursunuz. Və nəticədə həyatınıza fərqli insanları və imkanları cəlb edirsiniz. Xarici dünyanız tezliklə daxili dünyanızı əks etdirməyə başlayır. Nail olmaq istədiyiniz məqsədlərinizə doğru daha sürətlə irəliləməyə başlayırsınız və onlar da sizə doğru hərəkət etməyə başlayır. Bütün bu proses, idealınız olan insan haqda düşüncələrinizi nəzarətə almağınızla başlayır.

Özünüzü necə görürsünüz

Özünüdəyərləndirmənin ikinci hissəsi şəxsi təsəvvürdür. Dr. Maksvel və müəllifi olduğu *Psixokibernetika* kitabı ilə başlayaraq öyrənirik ki, daxildə özünüzü necə görməyiniz xarici aləmdəki performansınıza güclü təsir edir. Daxildə özünüzü pozitiv, produktiv və uğurlu insan kimi görürsünüzsə xaricdə də eynən buna uyğun rəftar edəcəksiniz. Xarici aləminizdəki rəftarınız isə nəticələrinizi müəyyən edəcək. Əldə etdiyiniz nəticələriniz də özünüdəyərləndirmənizi gücləndirəcək.

Özünüdəyərləndirmə çox zaman “daxili güzgü” adlandırılır. Hansısa bir işə başlamazdan öncə siz bu güzgüyə baxırsınız. İş intervüsünə və ya satış təqdimatına getməzdən öncə bu güzgüyə baxıb pozitiv, inamlı və uğurlu insan görürsünüzsə, əldə edəcəyiniz nəticə də buna uyğun olacaq. Əksinə özünüzü inamsız, neqativ və zəif biri kimi görürsünüzsə, o zaman əldə etdiyiniz nəticələr də buna uyğun olacaq.

Formalaşdırılması vacib olan vərdislərdən biri, hər bir vacib məqamdan öncə beyninizi, özünüzün pozitiv, inamlı, uğurlu və məhsuldar təsəvvürünüzlə qidalandırmaq vərdişi olmalıdır. İdmançıların və siyasətçilərin vacib məqamdan öncə etdikləri kimi, bir neçə dəqiqə ayırın və özünüzü qalib kimi təsəvvür edin. Bu təsəvvürü beyninizdə mümkün qədər uzun müddət saxlayın. Sonra isə rahatlanın və hadisələri axarına buraxın. Məqam yetişdiyində isə sizin alt-şüurunuz bu təsviri xatırlayacaq və həmin an sizə məhz qalib kimi rəftar etmək üçün lazım olan sözləri və rəftarı diktə edəcək.

Şəxsiyyətinizin özəyi

Özünüdəyərləndirmənin üçüncü hissəsi özünüqiymətləndirmədir. Bu, şəxsiyyətinizin hissi və ya emosional komponenti, alt-şüurunuzun özəyidir. Özünüqiymətləndirmə səviyyəniz şəxsiyyətinizin nə qədər güclü və enerjili olmasını müəyyən edir. Psixoloqların əksəriyyəti, özünüdəyərləndirmənin şəxsiyyətin əsas hissəsi olması və uğur, xoşbəxtlik və həyatın hər bir sahəsindəki rifahı müəyyən edən əsas amil olmasını düşünür. Özünü dəyərləndirmə o qədər vacibdir ki, siz bütün həyatınızı onun ətrafında qurursunuz. Gördüyümüz hər bir iş ya özünü dəyərləndirmənin artırılmasına və yaxud da onu zərərli təsirlərdən qorumağa yönəlmişdir.

Özünüdəyərləndirməyə dair əsas qayda *"Hər şey hesaba alınır!"* Ətrafınızda baş verən hər şey sizin özünü dəyərləndirmənizə müəyyən təsir edir, ya artmasına, ya da azalmasına səbəb olur. İnsanların sizinlə bağlı hər bir sözü və hərəkəti sizin özünüdəyərləndirmənizə təsir edir. Beləliklə, özünüdəyərləndirmənin qorunması və artırılması yüksək performans, xoşbəxtlik və uğur üçün həlledici rol oynayır.

Hərəkətlərinizi idealinızla müqayisə etmək

Özünüdəyərləndirmə bir çox amillərin təsirinə məruz qalır. Onlardan ən vaciblərindən biri real həyatdakı rəftarınızın idealinızdan nə qədər fərqli olmasıdır. Hazırkı davranışınızın idealda olmaq istədiyiniz adamın davranışlarından nə qədər fərqlənir. Nə zaman bu fərqi az olduğunu hiss

edirsinizsə, o zaman özünüdəyərləndirməniz artır, özünüzü daha xoşbəxt hiss edirsiniz. Daha enerjili və həvəsli olursunuz. Başqalarına qarşı daha pozitiv və mülayim olursunuz. Və əksinə, davranışınızla idealınızın arasında fərq böyük olduqda özünüdəyərləndirməniz azalır. Özünüzü narahat və gərgin hiss edirsiniz. Sıxıntılı və özünə qapanmış olursunuz. İşin yaxşı tərəfi isə ondan ibarətdir ki, idealınızdakı insanın təsəvvürü nə qədər aydındırsa hərəkətlərinizi və davranışınızı ona uyğunlaşdırmaq da bir o qədər asan olur. Və idealınıza uyğun rəftar etdikdə isə özünüdəyərləndirməniz artır. Özünüzü daha güclü və pozitiv hiss edirsiniz. Özünüzü daha böyük işlər görməyə qadir bilirsiniz.

Özünüdəyərləndirmənin ən yaxşı izahı

Özünüdəyərləndirmənin ən yaxşı izahı: “Özünüzü nə qədər çox xoşlayırsınız”. Məlum olmuşdur ki, özünüzü nə qədər çox xoşlasanız, nəticələriniz də bir o qədər yaxşı olur. Və nəticələriniz nə qədər yaxşı olursa, özünüzü də bir o qədər çox xoşlayırsınız. Hər dəfə hansısa bir sahədə yaxşı nəticələr əldə etdikdə özünüdəyərləndirməniz yüksəlir. Özünüzdən razı qalırırsınız və həmin sahədə və həmçinin digər sahələrdə daha yaxşı nəticələr əldə edirsiniz. Nəzarəti ələ almaq və özünüdəyərləndirmənizi artırmaq üçün istifadə edə biləcəyiniz ən güclü söz “Özümü xoşlayıram!” ifadəsidir. “Özümü xoşlayıram!” ifadəsini nə qədər çox təkrar etsəniz, bir o qədər xoşbəxt, özünə inamlı və gördüyünüz hər bir işdə bir o qədər effektiv olarsınız.

İllər öncə, bu güclü ifadəni öyrəndiyim zaman özünüdəyərləndirməm çox aşağı idi. Özümü çox cılız və zəif görürdüm. Qorxu və tərəddüdlərlə əhatə olunmuşdum, özümü digərləri ilə neqativ tərəfdən müqayisə edirdim. Bu hissləri boğmaq üçün “Özümü xoşlayıram!” ifadəsini gün ərzində beş, on və hətta iyirmi dəfə təkrarlamağa başladım. Bu mənim şəxsiyyətimə heyrətamiz təsir göstərdi. Leksikonunuzdakı ən güclü sözlər, özünüdədiyiniz və doğru olduğuna inandığınız sözlərdir. Emosiyalarınızın tam 95%-i gün ərzində beyninizdən keçən sözlərin təsiri ilə formalaşır. Və sizin beyniniz *vakuum* kimidir. Heç zaman boş qalmır. Onu məqsədyönlü şəkildə pozitiv və konstruktiv sözlərlə doldurmursunuzsa. öz-özünə qorxu, narahatlıq və gərginliklə dolacaqdır. Başqa sözlə desək, beyin bağçanızı məqsədyönlü şəkildə çiçəklərlə bəzəməsəniz, öz başına qalıb alaqlı otu və tikanlarla dolacaq.

Pozitiv öz-özünə danışmaq şəxsiyyəti formalaşdırır

Formalaşdırma biləcəyiniz ən vacib vərdislərdən biri öz-özünüdələ pozitiv şəkildə danışmaq vərdişidir. Və gün ərzində, xüsusən hansısa əhəmiyyətli bir hadisədən öncə ən çox istifadə edəəcəyiniz pozitiv sözlər “Mən özümü xoşlayıram!” tipli olmalıdır. Bu cür sözləri dedikdə və xüsusən emosional və həqiqi səmimiyyətlə dedikdə özünü xoşbəxt hiss etməmək mümkün deyil. Hər dəfə “Mən özümü xoşlayıram!” dedikdə özünüdəyərləndirməniz artır, özünü dəyərləndirməniz artdıqca daha optimist və pozitiv olursu

nuz. Qarşınıza böyük məqsədlər qoymaq və yeni zirvələr fəth etməyə həvəsli olursunuz. Özünüzü nə qədər çox xoşlasanız bir o qədər cəsarətli və inamlı olursunuz. Özünüzü nə qədər çox xoşlamanız uğura olan inamınız bir o qədər az qorxu və tərəddüdə məruz qalacaq. Və daim “Mən özümü xoşlayıram!” ifadəsini təkrarlamaqla özünüdəyərləndirmə- nin bütün üstünlüklərindən istifadə edəcəksiniz.

Şəxsiyyətinizi gücləndirin

Özünüdəyərləndirməniz nə qədər yüksək olarsa, sizin üçün, həyatda baş gicəlləndirən uğurlar qazanmağa imkan verəcək *Milyon dollarlıq vərdişlər* formalaşdırmaq bir o qədər asan olacaq. Atdığınız hər bir addımın alt-şüurunuz tərəfindən dikte edildiyindən, özünüdəyərləndirmə- nizi dəyişməklə xarici aləminizi də dəyişmiş olursunuz. Özünüdəyərləndirməniz, İnam, Gözlənti, Cəlbətmə və Cavabvenmə qanunları üçün yuva rolunu oynayır. Ən çox nə düşündüyünüzü özünüdəyərləndirməniz müəyyən edir. Özünüdəyərləndirməniz, “öyrənilmiş köməkəsizlik” və “komfort zonası” amillərinə malikdir. Sizin əsas məqsədiniz, özünüdəyərləndirmənizi tam nəzarətə götürərək, şəxsiyyətinizi heyratamız nailiyyətlər əldə etməyə qadir olan qeyri-adi şəxsiyyətə çevirməkdir.

İstəklərinizi, dəyərlərinizi və özünüdəyərləndirmənizi formalaşdırmaq istədiyiniz ən çox xoşladığınız keyfiyyətləri müəyyən etmək üçün lazımı qədər vaxt ayırın. Hər bir vacib işdən öncə, həmin işi öz dəyərlərinizə uyğun şəkildə ən yaxşı xüsusiyyətlərinizdən (və ya malik olmaq istədiyiniz ən yaxşı

xüsusiyyətlərdən) istifadə edərək necə yüksək səviyyədə icra etdiyinizi təsəvvür edin. Xüsusən “Mən özümü xoşlayıram” ifadəsini altşıurunuz yazılana və şəxsiyyətinizin bir hissəsi olana kimi daim təkrar edin. Özünüzü nə qədər çox xoşlasanız və hörmət etsəniz, əhəmiyyətli və vacib insan hesab etsəniz, bütün digər vərdisləri, xüsusiyyətləri və dəyərləri asanlıqla aşılacaq və arzuladığınız şəxsiyyəti formalaşdıracaqsınız.

Şəxsiyyətinizin bünövrəsi

Bu yerdə çox adam sual edir: “Özünüdəyərləndirmə haradan gəlir? Necə başlayır? Necə inkişaf edir? Özünü- dəyərləndirməni dəyişən əsas təsirlər nədir və inkişaf etmiş özünüdəyərləndirməni necə dəyişmək olar?” Bunlar olduqca əhəmiyyətli suallardır və hər birinin müəyyən cavabı var.

Məsələ burasındadır ki, hər bir uşaq *heç bir özünüdəyərləndirən ir məyə malik olmadan* doğulur. Yetkin insan kimi malik olduğunuz hər bir düşüncə, ideya, münasibət və inam erkən yaşlardan formalaşmağa başlayır. Ətrafınızdakı insanların təsiri ilə hazırkı inanlara inanmağa öyrədilmişsiniz. Psixoloqlar bildirir ki, cəsarət, əminlik, həssaslıq, musiqi marağı, atletik bacarıq və bu kimi digər xüsusiyyətlər anadangəlmə olur. Buna görə də eyni ailədə eyni valideyndən olan uşaqlar sonradan kəskin şəkildə fərqlənir. Özünüdəyərləndirmə, düşüncə tərzı və öz qabiliyyətləri haqda düşüncələri erkən yaşlardan müxtəlif istiqamətlərdə formalaşmağa başlayır.

İki təbii xüsusiyyətiniz

Anadan olduğunuz zaman dünyaya iki təbii xüsusiyyətlə gəlersiniz. Birincisi, heç bir *qorxu* hissinə malik olmursunuz. Qorxunun nə olduğunu bilmirsiniz, çünki bu hissi keçirmək üçün heç bir təcrübəyə malik deyilsiniz. İkinci anadangəlmə xüsusiyyətiniz tamamilə *spontan* olmağınızdır. Heç kimdən icazə istəmədən və kimin nə düşünəcəyi haqda narahat olmadan gülür, ağlayır yeyir və ya yatırırsınız. Bunlar sizin təbii xüsusiyyətlərinizdir. Yetkin yaşlarınızda da etibar etdiyiniz və sizi sevdiklərinə əmin olduğunuz insanların əhatəsində özünüzü tam rahat hiss edirsiniz, tam səmimi, qorxusuz, spontan və ifadəli olursunuz. Bu, tam xoşbəxt insanın ideal vəziyyətidir.

Erkən uşaqlıqdan başlayaraq, valideynlərin dedikləri və etdiklərinin nəticəsində, yetkin yaşlarınızda sizin üçün dağıdıcı təsirə malik olacaq iki əsas *neqativ vərdişə istiqamətlənirsiniz*. Bunlardan birincisi *qorunma neqativ vərdiş istiqamətidir*. Tezliklə bu istiqamətdən *uğursuzluq, risk və itki qorxusu* doğur. Uşaq olarkən sizin təbii tendensiyanız ətraf aləmi araşdırıb öyrənməkdir. Ətrafınızdakı hər şeyə toxunmaq, dadmaq və hiss etmək istəyirsiniz. Lakin çox zaman valideynlər buna kəskin reaksiya verərək sizi bundan mümkün qədər yayındırmağa çalışırlar. "*Yox! Olmaz! Toxunma! Oradan kənar dur.*" Əksər valideynlər isə öz sözlərini müxtəlif cəzalarla möhkəmləndirirlər.

Ağaclar yağışa ehtiyac duyduqları kimi uşaqlar da sevgiyə ehtiyac duyurlar. Uşaqların inkişafı üçün sevgi, qidalanma qədər vacibdir. Uşaqlar sevgidə əskiklik hiss etdiklərində əsəbi və qorxmuş olurlar. Psixoloqlar bildirirlər ki,

yetkin yaşlarda ortaya çıxan demək olar bütün problemlər uşaqlıq yaşlarında *"sevgi əskikliyi"* fenomenindən qaynaqlanır. Valideynləriniz sizin ətraf aləmi tədqiq etmək kimi təbii istəyinizə əsəbiləşdikdə siz bu əsəbiliyin sizin təhlükəsizliyiniz üçün olduğunu anlamırsınız. Tam əksinə olaraq sizdə neqativ düşüncə formalaşır: *"Mən hər dəfə nəyəsə toxunmaq, yoxlamaq istədikdə anam və ya atam mənə acıqlanır. Yəqin ki, bunun səbəbi mənim səriştəsizliyim və ya bacarıqsız olmağımdır. Yəqin ki, mən o qədər də yaxşı deyiləm. Yəqin ki, bacarıqsız olduğuma görə əsəbiləşirlər"*.

Yeni bir şey sınamaq qorxusu

"Bacarmaram" hissi uğursuzluq qorxusunun yaranmasına səbəb olur. Uşaqlığınızda çox cəzalandırılmışınızsa, erkən yaşlarınızdan sizdə yeni nə isə sınamaq qorxusu yaranacaq. Bu qorxu yetkinlik və ahıl yaşlarınızda da sizi izləyəcək. Bundan sonra siz hər dəfə yeni hansısa bir işə başlamaq və ya fərqli bir şey etmək istədikdə ilkin reaksiyanız "Mən bacarmaram" olacaq. Özünüə "Mən bacarmaram!" dedikdə dərhal bu işi nə üçün bacarmayacağınıza dair səbəblər axtarmağa başlayacaqsınız. Siz, uğur deyil, uğursuzluq baxımından düşünəcək və danışacaqsınız. Qarşıya çıxma biləcək itkilər və qeyri-müəyyənlik haqda düşünəcəksiniz. Hansısa yeni bir işə başlamazdan öncə artıq özünüə bu işdən yayındıracaqsınız.

Düşün və varlan kitabının müəllifi Napoleon Hili bir dəfə auditoriyadan soruşub: *"Adi insan hansısa bir işdə neçə dəfə cəhd etdikdən sonra təslim olur?"* Auditoriyanın bir

neçə yanlış cavabından sonra doğru cavabı açıqlayır: *"Bir dəfədən az"*. Demək istəyir ki, insanların çoxu hansısa bir işi başlamazdan öncə təslim olur. Heç bircə dəfə də olsun cəhd etmədən təslim olurlar. Həyatlarını yaxşılaşdırmaq, gəlirlərini artırmaq, daha çox nailiyyətlər əldə etmək istədiklərinə rəğmən beyinlərində hansısa bir ideya doğan kimi ilkin reaksiyaları *"Mən bacarmaram!"* olur. Və bu işin nə üçün ahn- mayacağına dair səbəblər axtarmağa başlayırlar.

Böyük nailiyyətlər və xoşbəxtlik üçün özünüzdə aşılmalı olduğunuz əsas vərdiş, *"Başladığım istənilən işdə uğur qazana bilərəm!"* ifadəsini təkrarlamaq vərdişidir. Uğursuzluq qorxusunu üstələmək üçün dəfələrlə təkrarlamaq olduğunuz kəlmə: *"Bacararam!"* ifadəsidir. Valideynin uşağına *"Mən səni sevirəm"* ifadəsindən sonra deyə biləcəyi ikinci ən vacib ifadə *"Sən başladığın istənilən işdə uğur qazana bilərsən!"* ifadəsidir. Valideyn, dost, rəfiqə və hansısa bir ailə üzvünün bir kəsə daim *"Sən bacararsan"* deyə təkrar etməsinin hansı nəticələr verməsi heyratamizdir.

Başqaları nə deyər

Erkən yaşlarımızda öyrəndiyimiz və sonra bütün ömrümüz boyu bizi narahat edən ikinci qorxu *inkar edilmək və ya tənqid edilmək* qorxusudur. Biz hamımız başqalarının xüsusən valideynlərimizin, fikrinə və reaksiyasına qarşı həssasıq. Valideynlər çox zaman bundan uşaqlarını idarə etmək üçün istifadə edirlər. Onlar bunu, uşaqların hansısa bir hərəkətini alqışlamaq, tənqid etmək və ya dəstəkləməklə edirlər. Uşaq valideynlərin xoşlamadığı bir iş gördükdə

və ya nəşə dedikdə valideynlər dərhal öz etirazlarını bildirir və ya tənqiddə başlayırlar. Valideynin razılığı və dəstəyi uşaq üçün emosional ehtiyac olduğundan uşaq onun sevgisini razılığını və alqışını qazanmaq üçün dərhal həmin hərəkətdən çəkinir. Valideynlər isə bundan uşaqları idarə etmək üçün istifadə edirlər. Uşağın hərəkətlərini öz istədikləri tərəfə yönəltmək üçün tərifi və tənqid, alqış dəstək və narazılıqlarını bildirməkdən istifadə edirlər. Uşaq nə baş verdiyini anlayacaq qədər ağıllı deyil. O yalnız bir şeyi bilir, daxili rahatlığı üçün valideynin alqışı, sevgisi və razılığı mütləq lazımdır. Bu, emosional sağlamlığın açandır. Erkən yaşlardan uşaqlar öz hərəkətlərini valideynin razılığını və sevgisini qazanmaq üçün nizamlamağa öyrəşirlər.

Başqalarının razılığı

Böyüdükcə, başqalarının - ailə üzvlərinizin, dostlarınızın və nəhayət tanışlarının razılığına və ya narazılığına qarşı daha da həssas olursunuz. Xüsusilə yeniyetmələr ətrafdakı insanlar tərəfindən nə qədər qəbul olunduqlarına qarşı həssas olurlar. Qorxusuz, spontan, sərbəst və rahat olmaq əvəzinə bütün davranışlarını və hərəkətlərini ətrafdakıların rəğbətini qazanmaq üçün dəyişirlər.

Uşaq valideynin nə üçün məhz o cür davrandığını anlamır. O sadəcə belə qənaətə gəlir: "Mən hər dəfə anamın və ya atamın xoşlamadığı bir iş görəndə onların sevgisi azalır. Buna görə də mən yalnız onların xoşladıkları işləri etməliyəm. Mən onları razı salacaq tərzdə davranmalıyam". Bu hiss *"neqativ məcburiyyət"* doğurur. Valideynləri tərəfindən

daim tənqiddə məruz qalmış insan böyüdükdə ətrafdakı insanların münasibətinə qarşı xüsusilə həssas olur. Onlar daim "*Mən bu cür et ml iy əm!*", "*Mən bunu etməməliyəm!*" kimi ifadələrlə düşünürlər. Bu cür həssaslıq o yerə gəlib çatır ki, insan ətrafındakı hər kəsin münasibətini dəqiq öyrənmədən hansısa bir məsələ ilə bağlı sərbəst qərar verə bilmir.

Maşın fəralarına qarşı dayanmış maral kimi

Çox adamda rast gəlinən ən pis vəziyyət "*Etməliyəm*", amma "*Edə bilmərəm*" vəziyyətidir. İnsan həyatındakı hansısa əhəmiyyətli bir adamın rəğbətini qazanmaq üçün nəyisə etməli olduğunu bilir, lakin eyni vaxtda uğursuzluq qorxusu onu nə isə etməkdən çəkindirir və ətrafındakı insanların rəyinə və reaksiyasına qarşı son dərəcə həssas olur. Neqativ davranışın kökü demək olar ki, bütün hallarda uşaqlıqda məruz qalınan "dağıdıcı tənqid"ə dayanır. Çox zaman bu dağıdıcı tənqid fiziki cəza ilə müşayiət olunur. İstənilən halda uşaq dərhal spontanlığını itirir və ətrafdakıların münasibətinə qarşı həssas olur. İnsanı geri çəkən bütün digər qorxular - itki, utancaqlıq, xəstəlik, kütləvi çıxış, yeniliklə üzləşmək, dəyişiklik etmək və s. bu kimi qorxular uşaqlıqdan başlanan uğursuzluq və etiraz qorxusundan qaynaqlanır.

Bütün qorxulara qarşı zərdab

Yüksək performanslı insan formalaşdırma sahəsindəki ən böyük kəşflərdən biri, qorxu və özünüdəyərləndirmənin

qeyri-mütənasib olmasıdır. Başqa sözlə desək, özünüzü nə qədər yüksək dəyərləndirənsəniz uğursuzluq və etiraz qorxusu bir o qədər zəif olur. Özünüdəyərləndirməniz nə qədər yüksək olarsa, çox adamı geri çəkən tərəddüd və qorxu hissi bir o qədər az olar. Özünüzü nə qədər çox sevsəniz və dəyərləndirənsəniz, risk etmək, böyük maneələri aşmaq və müvəqqəti çətinliklərlə mübarizə aparmaq həvəsiniz bir o qədər çox olar. Özünüzü nə qədər çox sevsəniz, başqalarının sizin haqqınızda nə düşündüyünə görə bir o qədər az narahat olarsınız. Öz yolunuzla gedəcəksiniz. Özünüdəyərləndirməni gücləndirmənin və qorxuları neytrallaşdırmağın ən qısa yolu *"Mən özümü xoşlayıram!"* cümləsini daim təkrarlamaqdır. Hər dəfə özünüzü inamsız hiss etdikdə öz-özünü təkrar edin: *"Mən özümü xoşlayıram! Mən özümü xoşlayıram! Mən özümü xoşlayıram!"*

Özünüzdə formalaşıra biləcəyiniz ən dəyərli *Milyon dollarlıq vərdiş - hər gün özünüdəyərləndirmə və özünəinamınızı məqsədyönlü şəkildə gücləndirmək vərdəsidir*. Beyninizi pozitiv ifadələr, təsəvvürlər və fikirlərlə nə qədər çox qidaladırsanız bir o qədər pozitiv, inamlı, optimist və qorxusuz olarsınız. Özünüzü nə qədər çox sevsəniz başladığınız işlərdə bir o qədər bacarıqlı olarsınız. Özünüzü nə qədər çox sevsəniz uğursuzluq və etirazdan bir o qədər az qorxarsınız. Özünüzü nə qədər çox sevsəniz müvəqqəti çətinliklər və maneələr sizi bir o qədər az narahat edər. Özünüzü nə qədər çox sevsəniz həyatın qaçılmaz keçməkeşlərinə bir o qədər cəsarətlə cavab verərsiniz. Və özünüzü nə qədər çox sevsəniz uğur qazanana kimi bir o qədər inadkar olarsınız. Özünüdəyərləndirmə hər şeydir.

Tam potensialınızı təmin edin

Tam potensialınızı üzə çıxarmaq üçün bilməli və həyatda tətbiq etməli olduğunuz dörd əlavə mental qanun var. Bunlardan birincisi *Vərdiş Qanunudur*. Bu qanuna əsasən "*Daim təkrar etdiyiniz bir şey sonunda vərdişə çevrilir*". Bu o deməkdir ki, siz istədiyiniz düşüncəni və ya hərəkəti lazım olan qədər təkrarlasanız, vərdişə çevirə bilərsiniz. Yeni vərdiş formalaşdırmaq və inkişaf etdirmək haqda isə növbəti hissədə danışacağıq.

Bilməli və istifadə etməli olduğunuz növbəti qanun *Emosiya Qanunudur*. Bu qanuna əsasən "*Atdığınız bir addım hansısa bir pozitiv və ya neqativ emosiya tərəfindən stimullaşdırılmışdır*". Emosiyanı ocağa bənzətmək olar, ocağın daim yanması üçün periodik olaraq odun atmaq lazımdır. Müəyyən müddət ocağa odun atmasanız, sonunda sönəcək. Sanki beynimizdə iki ocaq var, pozitiv və neqativ ocaq. Nə istədiyiniz və ona necə nail olmaq yolları haqda düşündükdə pozitiv ocağa odun atmış olursunuz və o da daha da alovlanaraq əvəzində sizə məqsədinizə nail olmaq üçün vasitələr, yeni ideyalar və imkanlar verib adamı geri çəkən tərəddüd və qorxuları məhv edir.

Diqqətinizi nə istədiyinizdə cəmləşdirin

Bu bizi Cəmləşmə qanununa gətirib çıxanır. Bu qanuna əsasən "*Nəyin üzərində dayanırsınızsa o da həyalınızda böyüyür və əsas yeri tutur*". Başqa sözlə, daha çox nə haqda düşünürsünüzsə o inkişaf edir. Nəyin üzərində daha

çox dayanırsınızsa, emosiya və mental enerjiniz həmin şeyin üzərində cəmlənir. Məqsədləriniz və onlara nail olmaq yolları haqda nə qədər çox düşünürsünüzsə onlara doğru bir o qədər sürətlə irəliləyirsiniz. Emosional enerjiniz daha çox onlara tərəf yönəlmiş olacaq və problemlərə, narahatlığa sərf ediləcək enerji qalmayacaq.

Bu qəbildən olan son qanun *Altşüur fəaliyyəti Qanunudur*. Bu qanuna əsasən *"Altşüurunuz, şüur tərəfindən ötürülən istənilən düşüncə, plan və məqsədi qəbul edir və sonra onları reallığa çevirmək üçün düşüncə və hərəkətlərinizi təşkil edir"*. Dönə-dönə beyninizdə təkrarladığınız istənilən düşüncə və məqsəd sonunda altşüurunuz tərəfindən qəbul edilir. Sonra həmin məqsədləri və düşüncələri həyata keçirmək üçün altşüurunuz 24 saat işləməyə başlayır.

Düşüncələr bir-bir olmalıdır

Şüurunuz müəyyən bir vaxtda yalnız bir pozitiv və ya neqativ düşüncəyə malik ola bilər. Ard-arda yüzlərlə və minlərlə şey düşünə bilərsiniz, lakin mütləq şəkildə onlar beyninizdən bir-bir keçəcək. Bu düşüncələri seçməkdə *azadsınız*. Uğur üçün əsas vərdiş, *diqqətinizi olmaq istədiyiniz şəxsiyyətdə, nail olmaq istədiyiniz məqsəddə və məqsədlərinizə nail olmaq yollarında cəmləməlisiniz*. Ən çox məqsədləriniz və onlara nail olmaq yolları haqda düşünsəniz, özünü dəyərləndirəcək və şəxsiyyətinizi tam nəzarətə götürmüş olacaqsınız. Potensialınızın sürətini artırmış olacaqsınız. İrəliyə doğru özünü və ətrafımızdakıları heyrləndirəcək sürətlə hərəkət etməyə başlayacaqsınız.

Potensialınız tükənməzdir

Siz, tükənməz və heyramiz potensiala malik qeyri-adi şəxsiyyəsiniz. Həyatda indiyə kimi nail olduqlarınız əslində nail ola biləcəyiniz məqsədlərin sadəcə kölgəsidir. Görə biləcəyiniz işləri və əldə edə biləcəyiniz nailiyyətlərin özünüzdən müəyyən etdiyinizdən başqa məhdudiyyəti yoxdur. Yer üzündəki bütün varlıqlar arasında yalnız insan özünüdəyişməyə və həyatını istiqamətləndirməyə qadirdir. Siz elə indicə, olmaq istədiyiniz ideal insan olmaq və qarşınıza qoyduğunuz məqsədlərinizə nail olmaq üçün özünüzü formalaşdırmaq qərarı verə bilərsiniz. Altsüür əyləcinizi boşaltmaqla uğursuzluq qorxunuz itir və özünüzlə pozitiv söhbətlər edərək özünüdəyərləndirmənizi və özünəinamınızı- zı yüksəldib potensialınızı azad edə və qarşınıza qoyduğunuz istənilən məqsədə nail ola bilərsiniz. Özünüdəyərləndirmənizi tam nəzarətə almaqla, adi insanların bütün ömrü boyu nail ola bilmədikləri məqsədlərə bir neçə ilə nail olmağınıza imkan verəcək *Milyon dollarlıq vərdiş* formalaşdırmaq üçün bünövrə yaradırsınız.

Tapşırıqlar:

1. Həyatınızdakı effektlərin əsas səbəblərini müəyyən edin. Nə üçün indi olduğunuz yerdəsiniz və fərqli nəticələr əldə etmək üçün nə edə bilərdiniz?
2. 1-10 şkalası üzrə qiymətləndirməklə həyatınızın nə qədər nəzarətdə olmasını müəyyən edin. Nəzarət hissini artırmaq üçün nə edə bilərsiniz?
3. Ən çox nə haqda düşünürsünüz? Həyat səviyyənizi artırmaq üçün diqqətinizi nəyin üzərində cəmləməlisiniz?

4. Rəğbət bəslədiyiniz insanların əsas xüsusiyyətləri və özəllikləri nədir? Həmin xüsusiyyətləri özünüza aşılamaq üçün nə edə bilərsiniz?

5. Özünüzü nə qədər çox xoşlayırsınız? Nələr sizin özünüdəyərləndirmənizi artırır və həmin işlərin çox olması üçün nə edə bilərsiniz?

6. Ən böyük qorxularınız hansılardır? Qorxunuz olmasaydı, nəyi fərqli edərdiniz?

7. Beyninizi, olmaq istədiyiniz ideal insan olmağınızı və arzuladığınızı məqsədlərə nail olmağınızı təmin edəcək düşüncələr və təsəvvürlərlə doldurmaq üçün bu gündən başlayaraq nə edə bilərsiniz?

‘İnsan daim təkrarladığı işlərin qulu olur. Seçimləri sonda onu buna vadar edir ’,

- Orison Sviit Marden -

III HİSSƏ

Dəyərli insan olmaq

"Düşüncələr məqsədləri doğurur, məqsədlər fəaliyyətə çevrilir, fəaliyyət vərdiş olur, vərdişlər xarakteri formalaşdırır və xarakter taleyi müəyyən edir".

- Trayon Edvards -

Kim olduğunuz və ya kim olacağınız demək olar ki, bütünlüklə düşüncəniz, hissələriniz və rəftarınızla müəyyən edilir. Düşüncələrinizin, hissələrinizin və hərəkətlərinizin tam 95%-i *verdişləriniz* tərəfindən müəyyən ediləcək. Böyük insan olmağın və heyvətəmiz həyat yaşamağın açarı, qarşınıza qoyduğunuz məqsədlərinizə çatmağınıza kömək edəcək uğur vərdişləri formalaşdırmaqdır. Xoşbəxtlikdən bütün vərdişlər öyrənilə biləndir. Əgər pis vərdişlərə malik- sinizsə və ya tam potensialınızdan istifadə edib ola biləcəyiniz maksimum şəxsiyyət olmağınıza kömək edəcək uğur vərdişlərinə hələ malik deyilsinizsə, onları daimi təkrarlama vasitəsilə özünüze aşılaya bilərsiniz.

Yaxşı vərdişləri qazanmaq çətindir, lakin onlarla yaşamaq asan. Pis vərdişlər isə asanlıqla qazanılır, lakin onlarla yaşamaq çətin olur. Hər iki halda özünüze aşladığınız I vərdişlər avtomatik və asan olur. Arzuladığınız məqsədlərə nail olmaq və istədiyiniz şəxsiyyət olmaq üçün lazım olan

fikirləri düşünmək, hissləri keçirmək və işlər görmək sizin üçün get-gedə nəfəs almaq qədər asanlaşacaq.

Vərdislər haradan gəlir

Vərdis "qıcıqlara formalaşdırılmış cavab reaksiyası" kimi müəyyən edilir, bəs onlar haradan qaynaqlanır? Vərdis, müəyyən bir qıcığa müəyyən bir yolla cavab verməniz nəticəsində, çox zaman erkən yaşlarda formalaşır. Xoşbəxtlikdən bizdə anadangəlmə vərdislər olmur. Bütün vərdislər sonradan qazanılmış olur. Müxtəlif vərdislərin formalaşmasına fərqli zaman sərf edilir. Hansısa bir vərdisi özünüzdə aşılamaq üçün sınaqdan keçmiş sistem var.

Davranış psixoloqları müəyyən avtomatik rəftarı izah etmək üçün "şerti refleks"ə istinad edirlər. Bəzi hallarda yeni vərdis istiqamətini "QDN" kimi ifadə edirlər. Bu abre- viatura Qıcıq-Davranış- Nəticə kimi açıqlanır. Öncə, həyatınızda nə isə baş verir ki, bu düşüncə və müəyyən bir hissə qıcıq signalı göndərir. Ardından siz hansısa bir davranışla cavab reaksiyası göstərirsiniz. Sonda siz hansısa bir nəticəni əldə edirsiniz. Bu prosesi çox təkrarladığınızda vərdis halını alır.

Pavlovun cavabı

Şerti refleksin öyrənilməsi istiqamətində Pavlov itlər üzərində təcrübə apararaq, onlara hər dəfə yemək verildikdə zıncırov səsləndirmişdir. Bu proses müəyyən bir müddət

təkrarlanmışdır. İtlər hər dəfə yemək paylarını aldıqda bu zıncırov səsi ilə müşayiət olunublar. Və sonunda zıncırov səsi eşidən itlər artıq yemək veriləcəyini gözləyirdi. Eyni qayda ilə insanlarda da müəyyən hadisələrə və insanlara qarşı pozitiv və ya neqativ şərti refleks formalaşmışdır. Misal üçün, çox sevdiyiniz və dəyərləndirdiyiniz insanın səsini eşitdikdə üzünüzdə qeyri-iradi olaraq təbəssüm yaranır. Əksinə xoşlamadığınız və nə zamansa sizi incitmiş insanı xatırladığınızda belə qəzəb və kədər hissi keçirəcəksiniz. Çox adamda keçmiş kədərli təcrübələr nəticəsində neqativ şərti reflekslər yaranmışdır ki, onlardan yaxa qurtara bilmirlər.

ABC qədər sadə

Vərdis istiqaməti formalaşdırmağın “ABC modeli” adlanan başqa bir modeli də var. Burada *Antecedents (Keçmiş) - Behaviors (Davranış) - Consequences (Nəticələr)* deməkdir. Psixoloqlar müəyyən ediblər ki, keçmiş təcrübələr davranışımızın yalnız 15%-inə təsir edir. Yerdə qalan tam 85%, nəticədə nə gözləməyinizlə müəyyən edilir. Misal üçün, hansısa təqdimata və ya işə qəbul müsahibəsinə hazırlşırsınızsa, motivasiyanızın 85%-i uğur qazanacağınız halda hansı nəticələri əldə etməyi gözləməyinizlə müəyyən olunur. Motivasiyanızın yalnız 15%-i keçmişdə eyni vəziyyətdə necə davranmış olmağınızla müəyyən edilir.

Gözləntilər nəzəriyyəsi

Psixologiyada "gözləntilər nəzəriyyəsi" adlanan nəhəng bir araşdırma var. Bu araşdırma nəticəsində belə bir qənaətə gəlmişlər ki, insanların davranışı bütün digər faktorlardan çox, nəticədə nə əldə edəcəklərini gözləmələri ilə motivasi- siyə edilir. Başqa sözlə desək, müəyyən bir işi müəyyən bir nəticə gözlədiyinizə görə edirsiniz. Gözlənti nəzəriyyəsi, cəmiyyət içində nə etməyiniz və nə danışmağınız kimi kiçik şeylərə yanaşı beynəlxalq birjalarda iri maliyyə dövryyələrini etmək kimi böyük hadisələri izah edir.

Birinci hissədə müzakirə etdiyimiz kimi, siz əslində öz gözləntilərinizi formalaşdırı bilərsiniz. İndiki vəziyyətdən asılı olmayaraq yaxşı işlərin baş verməsini gözləmək vərdişi formalaşdırı bilərsiniz. Bunun ardından gözləntiləriniz sizin davranışınızı və insanlara münasibətinizi müəyyən edir. Münasibətiniz, gözləntiləriniz və davranışınız mütləq şəkildə hadisələrin inkişafına öz təsirini göstərəcək. Bütün bunların effekti olaraq, hadisələrin pozitiv sonlanmasını gözləməklə öz gələcəyinizi kontrol edə bilərsiniz.

Təəssüf ki, *neqativ* gözləntilər də həyata keçmək xüsusiyyətinə malikdir. Hansısa bir hadisənin xoşagəlməz sonluqla bitməsini gözləmək sizin münasibətinizə və davranışınıza təsir edəcək. Ardından da neqativ münasibətiniz gözlədiyiniz neqativ nəticənin alınması ehtimalını artıracaq. Bunu çox təkrarlasanız, neqativ və pessimist münasibət formalaşdıracaqsınız. Bu cür düşüncə tərzı vərdiş halını alacaq.

Yeni vərdiş formalaşdırmaq

Yeni vərdiş formalaşdırmaq üçün nə qədər vaxt lazımdır? Bir neçə saniyədən bir neçə ilə kimi ola bilər. Yeni vərdiş formalaşdırmaq sürəti əsasən, bu vərdişi formalaşdırmaq istəyinin *emosional intensivliyindən* asılıdır. Çox adam, artıq çəkiddən azad olmaq və yaxşı fiziki vəziyyətdə olmaq haqda çox düşünür, danışır və arzulayır. Bu vəziyyət illərlə sürə bilər. Və bir gün həkim deyəcək: “Əgər çəkinizi azaltmasanız və fiziki vəziyyətinizi yaxşılaşdırmasanız, erkən vəfat etmək təhlükəsi ilə üzləşəcəksiniz”. Gözlənilmədən bu ölüm xəbərini eşitmək o qədər qorxulu və dərin emosiyaya səbəb ola bilər ki, insan dərhal yemək rasionunu dəyişər, siqareti tərgidər və mükəmməl sağlam həyat tərzini keçirməyə başlayar. Psixoloqlar bunu “əhəmiyyətli emosional təcrübə” adlandırırlar. Davranışla müşayiət olunan istənilən intensiv sevinc və ya ağrı ömürlük vərdiş formasına keçən davranışa səbəb ola bilər. Məsələn, qaynar dəmirə və ya elektrik cərəyanına toxunmaq sizə dərhal kəskin ağrı verəcək. Bu təcrübə yalnız bir neçə saniyəlik ola bilər. Lakin ömrünüzün bütün qalan hissəsini qaynar bir şeyə və elektrikə toxunmamaq vərdişi formalaşdıracaq. Bu vərdiş dərhal - bir neçə saniyə ərzində formalaşacaq və bütün ömrünüz boyu sizinlə qalacaq.

Mütəxəssislərin dediyinə görə orta çətinlikli vərdiş formalaşdırmaq üçün təxminən 21 gün tələb olunur. Orta çətinlikli vərdişlərə, hər gün eyni vaxtda yuxudan oyanmaq, hər səhər idman etmək, avtomobilinizdə audio proqramlar dinləmək, vaxtında yatmaq, hər gününüzü öncədən planlaşdırmaq, öncə vacib olan işləri görmək və s. bu kimi vər

dişlər aid edilir. Bu vərdişləri daimi təkrarlama vasitəsilə 14-21 gün ərzində asanlıqla formalaşdırmaq olar.

Yeni vərdiş necə formalaşdırırlar? Vərdiş formalaşdırmaq üçün illər ərzində, sadə, güclü və sınaqdan keçirilmiş üsul müəyyən edilmişdir. Bu sanki, yemək reseptinə bənzəyir. Ondan istədiyiniz vərdiş formalaşdırmaq üçün istifadə edə bilərsiniz. Zamanla, şəxsiyyətinizə aşılamaq istədiyiniz vərdişləri formalaşdırmaq sizin üçün daha asan olacaq.

Yeni vərdişə yeddi addım

Birincisi, qərar verin. Hər zaman lazım gəldiyində 100% müəyyən bir qaydada rəftar edəcəyinizə dəqiq qərar verin. Məsələn, üçün, əgər hər səhər yuxudan erkən durmaq və idman etmək qərarına gəlmisinizsə, saatınızın zəngini hər gün eyni vaxtda qurun, zəng çalındığında dərhal ayağa qalxın, geyinin və idmana başlayın.

İkincisi, istisnalara yol verməyin. Vərdiş formalaşdırma mərhələsində heç zaman hansısa bir səbəbdən və ya çox zaman olduğu kimi bəhanələr gətirərək istisnalara yol verməyin. Rəlsdən çıxmağınıza imkan verməyin. Əgər hər səhər 06:00 da yuxudan qalxmağı qərarlaşdırmısınızsa, buna tam vərdiş etməyəndə kimi hər gün istisnasız olaraq həmin vaxt yuxudan qalxın.

Üçüncüsü, başqalarına deyin. Hansısa bir vərdiş özünüzdə formalaşdırmaq qərarına gəldiyinizi başqalarına da bildirin. Nə qədər iradəli olduğunuzu müəyyən etmək üçün başqalarının sizi müşahidə etdiyini bildiyinizdə heyrətamiz dərəcədə intizamlı və məqsədyönlü olacaqsınız.

Dördüncüsü, vizuallaşdırın. Müəyyən bir situasiyada müəyyən bir qaydada davrandığınızı vizuallaşdırın. Özünüzü nə qədər çox müəyyən bir vərdişə malikmiş kimi təsəvvür etsəniz həmin vərdiş altşüurunuz tərəfindən bir o qədər tez qəbul edilər və avtomatik hala çevrilər.

Beşincisi, affirmasiya yaradın. Daim təkrarlayacağınız affirmasiya yaradın. Bu təkrarlama yeni vərdişi formalaşdırma sürətinizi kəskin şəkildə artıracaq. Məsəl üçün belə deyər bilərsiniz: “Mən hər gün saat 6-da yuxudan qalxıram”. Yuxuya gedərkən dediyiniz son sözlər bunlar olsun. Çox zaman saatın zəngi çahnmazdan bir neçə dəqiqə öncə yuxudan oyanacaqsınız və tezliklə sizə ümumiyyətlə zəng lazım olmayacaq.

Altıncısı, inadkar olmağa qərar verin. Formalaşdırmaq istədiyiniz vərdişi inadkarlıqla o qədər təkrar edin ki, sonunda həmin işi görmədiyinizdə narahatlıq keçirməyə başlayasınız.

Yeddinci və ən vacib, özünüza mükafat verin. Hər dəfə lazım olan vərdişi aşılamaq istiqamətində irəliləyiş etdiyinizdə özünüza mükafatlandırın. Bu cür mükafatlandırma vərdişin daha da möhkəm olmasını stimullaşdıracaq. Tezliklə vərdişə uyğun davranmağınız altşüurumuzda mükafat həzzi ilə müşayiət olunacaq. Müəyyən bir vərdişi özünüza aşılamaq üçün gördüyünüz hər bir iş qarşıda gözlənilən mükafatla stimullaşacaqdır.

Yubatmanın qarşının alınması

Yubatma hər kəsi narahat edən problemdir. Onun öhdəsindən gəlmək üçün göstərdiyiniz səylər bütün ömrünüz

boyunca mükafatlandırılacaq. Yubatmanın qarşısını almaq üçün yuxarıda göstərilən yeddi addımdan istifadə edə bilərsiniz.

Birinci, dərhal, ən vacib tapşırığınız istiqamətində hər gün nə isə bir iş görməyə qərar verin. İkinci, vərdiş tam formalaşmayana kimi heç bir istisnaya yol verməyin. Üçüncü, müəyyən bir sahədə yubatma vərdişinizlə mübarizə apardığınızı hər kəsə söyləyin. Dördüncü, görməli olduğunuz işə dərhal başladığınızı və bitirənə kimi aramsız olaraq necə işlədiyinizi təsəvvür edin. Beşinci, “Ən vacib işi görməyə dərhal başlayıram” ifadəsini dönə-dönə təkrar edin. Altıncı, ən vacib tapşırıq üzərində dərhal işə başlamaq vərdişini formalaşdırana kimi özünüzü buna məcbur edin. Yeddinci, hər dəfə vacib bir işə dərhal başladıda və bitirdikdə özünüzü mükafatlandırın. Bundan sonra, bu prosesi aşılamaq istədiyiniz hər bir vərdişə tətbiq edin.

Yeni vərdiş formalaşdırmağı həyatınızın bir hissəsinə çevirin. Daim, sizə kömək edəcək hansısa bir vərdiş formalaşdırmaqla məşğul olun. Hər ay bir vərdiş formalaşdırmaq ilə on iki vərdişlə nəticələnəcək. Bu gedişlə həyatınız o qədər dəyişəcək ki, qısa bir vaxt ərzində tam yeni bir insana çevriləcəksiniz.

Özünüə qarşı mülayim olun

Yeni vərdiş formalaşdırmağa haradan başlayırsınız? Çox zaman insanlar ilk dəfə yeni vərdiş formalaşdırmaq və bu vərdişlərin həyatlarına nə qədər böyük pozitiv təsirə malik olduğunu öyrəndiklərində eyni vaxtda bir neçə və hətta

yeddiyə kimi vərdişi özlərinə aşılamağa çalışırlar. Həyatlarının hər bir sahəsində eyni vaxtda irəliləyiş etmək istəyirlər. Son dərəcə həvəslə, işləri, maliyyə məsələləri, insan münasibətləri, ailə, sağlamlıq və şəxsi təşkilatçılıqları ilə bağlı əldə etmək istədikləri vərdişlərin siyahısını tuturlar. Bu isə çox böyük səhvdir. Onlar tezliklə əldən düşür və heç bir inkişafa nail ola bilmirlər. Vərdiş formalaşdırmaq üçün qayda var: özünüzlə təmkinli davranın. Hazırkı şəxsiyyətinizin formalaşmasına indiyə kimi yaşadığınız illər sərf edilmişdir. Və bunu bir gecədə dəyişmək mümkün deyil. Buna görə də hal-hazırda sizə ən çox faydası dəyəcəyini düşündüyünüz vərdişi seçməlisiniz. Onu kağıza yazın, vizual təsəvvür formalaşdırın, təlqin üçün ifadə yaradın və özünüzü bu vərdişə uyğun davranırmış kimi təsəvvür edin. Bundan sonra işə başlayın və heç zaman istisnalara yol verməyin. Özünüzlə pozitiv söhbətlər aparın və artıq bu vərdişə malik olduğunuzu deyin. Özünüzü bu vərdişə malikmiş kimi təsəvvür edin. Başqalarına danışın. Hər dəfə bu vərdişə uyğun davrandığınızda özünüzü mükafatlandırın. Lakin eyni zamanda bir neçə vərdiş üzərində işləməyə çalışmayın. Vərdişlər tək-tək formalaşdırılmalıdır.

Beyninizin daimi bağları

İş elə gətirib ki, köhnə vərdişlər birdəfəlik silinmir. Siz onlardan imtina etdikdə və başqa vərdişlər formalaşdırmağa başladıqda onlar zəifləyir, aktivliyini itirir və altşüura keçir. Yeni vərdişləriniz köhnələri əvəzləyə, onların yerini tuta bilər, lakin köhnə vərdişlər heç zaman birdəfəlik silin

mir. Onlar zəifləyib dərinliyə çökür və nə zamansa bu vərdişləri doğurmuş stimulların yenidən yaranmasını gözləyir. Məsələn, gənclər velosiped sürməyi öyrənirsiniz. Sonra avtomobil idarə etməyi öyrənirsiniz. Uzun illər sonra isə siz yenidən velosipedə oturduğunuzda bir neçə saniyəyə həmin o köhnə təcrübələr yadınıza düşür və məharətlə balans saxlayıb velosiped sürməyə başlayırsınız. Köhnə vərdişlər heç zaman tamamilə itirilmir.

Olmaq və formalaşmaq

Siz bütün dünyada yeganəsiniz. İndiyə kimi sizin kimi ikinci biri olmamışdır və bundan sonra da olmayacaq. Və sizi unikal edən sizin beyninizdir. Bu sizin düşünmək, qərar vermək və iş görmək qabiliyyətinizdir. Keçmiş düşüncələriniz və təcrübəniz bugünkü hərəkətlərinizdə, insanlara və hadisələrə münasibətinizdə əks olunur. Sizin kim olduğunuzu və kimə çevrildiyinizi yalnız hərəkətləriniz deyir. Yaxşı xəbər ondan ibarətdir ki, siz sadəcə insan deyilsiniz. Siz “formalaşan insan”sınız. Siz daimi inkişaf və təkamül vəziyyətindəsiniz, keçmiş düşüncə və vərdişləri yeniləri ilə əvəz edirsiniz. Haradan gəldiyiniz önəmli deyil, əsl önəmli olan hara getdiyinizdir. Və hara getməyiniz yalnız sizin təsəvvürünüzdən asılıdır.

Tapşırıqlar:

1. On çox əldə etmək istədiyiniz vərdiş hansıdır? Bu vərdışı formalaşdırmaq üçün dərhal edə biləcəyiniz iş nədir?

2. Ən çox zövq almaq istədiyiniz nəticə nədir? Hansı vərdiş həmin nəticənin əldə edilməsinə daha çox kömək edərdi?

3. Maliyyə həyatınızda və fəaliyyətinizdə formalaşdırmaq istədiyiniz bir vərdişi seçin. Onu dəqiq müəyyən edin və özünüza aşılamaq üçün dərhal işə başlayın.

4. Ailə həyatınızda və insanlarla münasibətdə formalaşdırmaq istədiyiniz bir vərdişi seçin. Bu gündən onun üzərində işləməyə başlayın.

5. Sağlamlığınıza və fiziki durumunuza ən çox faydası dəyəcək bir vərdişi seçin. Dərhal onun üzərində işləməyə başlayın.

6. İşdə daha effektiv və produktiv olmağınıza kömək edəcək bir vərdişi seçin və dərhal onun üzərində işləməyə başlayın.

7. Görə biləcəyiniz işlərdə, qazana biləcəyiniz vərdislərdə və necə bir şəxsiyyət ola bilməyinizdə heç bir məhdudiyyət olmasaydı, qarşınıza hansı məqsədi qoyardınız.

"İnsanın ətrafında baş verənlərdən daha çox onun daxilində baş verənlər vacibdir".

- Luis L.Mann -

IV HİSSƏ

Uğur üçün lazım olan vərdislər

‘Özünüidarə sadəcə özlüyündə yaxşı bir xüsusiyyət deyil, həmçinin bütün digər xüsusiyyətləri cəmləşdirən vacib amildir’.

- Adam Smit -

Uğur, nailiyyət və xoşbəxtlik üçün formalaşdıracağınız ən vacib xüsusiyyət özünüidarə və ya intizamdır. İntizamın ən yaxşı tərifini güman ki, Elbert Habbard vermişdir: “İntizam, özünü lazım olan işi lazım olan zamanda istəməsən belə görməyə vadar etmək qabiliyyətidir.” İntizam xüsusiyyəti əvvəldə haqqında danışdığımız Kontrol Qanununa bağlanır. Yadınızdadırsa, Kontrol Qanununa əsasən, *"Həyatınızı hansı dərəcədə kontrol edə bilərsinizə, özünüzü həmin dərəcədə xoşbəxt hiss edirsiniz"*. İntizam, özünükontrol və özünənəzarətin açarıdır. Kefinizdən asılı olmayaraq, lazım olan işi görməyə özünüzü vadar etməyə nə qədər intizamlı- sınızsızsa, bir o qədər güclü və xoşbəxt olursunuz.

Şəxsi gücün mənbəyi

İntizam və özünüqiymətləndirmə bir-biri ilə düz mütənasıbdır. Özünüzü müəyyən bir işə vadar etməkdə nə qədər uğurlu olsanız, özünüzdən bir o qədər razı qalarsınız və qiymətləndirərsiniz. Bir o qədər inamlı və pozitiv olarsınız. Daha güclü və həyatınıza daha çox nəzarət etdiyinizi hiss edərsiniz. İntizamlı olmaq istiqamətində atdığınız hər bir uğurlu addım digər xüsusiyyətlərin də formalaşmasında daha güclü olmağınızı stimullaşdırır. Və əksinə intizam sahəsində göstərdiyiniz zəiflik digər xüsusiyyətlərdə də zəifliyə səbəb olur. Əzələ təlimi kimi, hər dəfə özünüzü müəyyən bir şeyə sövq etdikdə daha intizamlı olursunuz. Buna görə cəmiyyətin ən uğurlu, nailiyyətli və xoşbəxt insanları ən çox intizama və özünüidarə hissinə malik olanlardır. Və bu vərdişi daim təkrarlamaq vasitəsilə qazana bilərsiniz.

Ömürlük optimist olun

Qazana biləcəyiniz ən faydalı mental vərdiş güman ki, *optimizmdir* Optimistlər əsas etibarilə ən xoşbəxt, sağlam, uğurlu və ən nüfuzlu insanlar olur. Dr. Martin Sliqmanın Öyrənilmiş optimizm kitabına əsasən insanlar optimist olmağı optimist insanlar kimi düşünərək öyrənirlər. Əvvəldə qeyd etdiyimiz dahi kəşf və bütün dinlərin, psixologiya və psixiatriyanın ümumi iddiası "*Vaxtın çox hissəsini nə düşünürsünüzsə, o da olursunuz*". Bəs optimistlər vaxtın çox hissəsini nə düşünürlər? Sadə dildə desək, onlar çox zaman *nə istədikləri* və istədiklərini *necə əldə etmək* haqda düşünürlər.

Hara gedəcəkləri və ora necə gedəcəkləri haqda düşünürlər. İstədikləri şey haqda düşünməyin özü onları xoşbəxt və pozitiv edir. Enerjilərini artırır və yaradıcılıqlarını işə salır. Daha effektiv olmalarını stimullaşdırır və motivasiya edir.

Pessimistlər isə bunun tam əksini edirlər. Onlar vaxtın çox hissəsini *nəyi istəmədiklərini* düşünərək keçirirlər. Xoşlamadıqları insanlar, qarşılarına çıxan və keçmişdə yaşadıkları problemlər və xüsusilə düşdükləri vəziyyətə görə başqalarını günahlandırmaq haqda düşünürlər. İstəmədikləri şeylər haqda düşündükcə və günahlandıracaq adamlar axtardıqca daha neqativ, əsəbi olurlar. Nə qədər çox neqativ olurlarsa, həyatlarına istəmədikləri şeyləri bir o qədər çox cəlb edirlər.

Möhkəm insan formalaşdırmaq

Tibbdə "*psixoneyroimmunologiya*" adlanan yeni bir sahə yaranmışdır. Bu sahədə aparılan araşdırmalar nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, düşüncənin immun sisteminə son dərəcə güclü təsiri vardır. Optimizm verdiyi ilə birləşən pozitiv mental münasibət, immun sistemini gücləndirən və müxtəlif xəstəliklərə səbəb olan amilləri aradan qaldırmaq qabiliyyətinə malik hüceyrələrini gücləndirir və artırır. Psixoloqlar "*möhkəm insan*" adlandırdıkları yeni profil yaratmışlar. Bu, çətinliklərə və problemlərə pozitiv və effektiv münasibət göstərən insanlardır. Onlar optimistdir və gələcəyə ümidlə baxırlar. Sanki insan nə qədər optimist olursa beyniniz və bədəniniz bir o qədər güclü və müqavimətli olur. Nəticədə də enerjiniz daha çox olur və yorğunluqdan

bir qədər tez bərpa olunursunuz. Nadir hallarda xəstələnirsiniz. Soyuqladıqda və ya qripə yoluxduqda, gücləndirilmiş t hüceyrələriniz dərhal hücumə keçir və xəstəliyi törədən səbəbləri qısa bir müddətdə aradan qaldırır.

Nə istədiyiniz haqda düşünün

Düşüncənizi istəmədiyiniz şeylərdən yayındırıb, nə istədiyiniz üzərində cəmləməklə optimizm vərdişi formalaşdırırsınız. Daim sizin üçün vacib olan məqsədlərə nail olmaq üçün dərhal görə biləcəyiniz işlər haqda düşünməklə optimist ola bilərsiniz. Qarşınıza qoyduğunuz məqsədlərə nail olmaq üçün görməli olduğunuz işlərlə nə qədər çox məşğul olsanız, bir o qədər enerjili və həvəsli olar, bir o qədər sürətli irəliləyər və özünüzü xoşbəxt hiss edərsiniz. Eri Naytinqel yazıb: “Xoşbəxtlik, dəyərli ideyanın proqressiv realizasiyasıdır”. Sizin üçün dəyərli olan bir şeyə nail olmaq üçün hər gün işlədikdə beyniniz daim endorfin ifraz edərək özünüzü xoşbəxt hiss etməyinizə səbəb olur. Özünüzü daha pozitiv və yaradıcı hiss edirsiniz. Daha enerjili və təşəbbüslü olursunuz. Bu cür pozitiv hiss sizi daim arzularınız və məqsədləriniz haqda düşünməyə, onlara nail olmaq üçün işlər görməyə ruhlandırır.

Yüksək performansın istiqaməti

Optimist insanlar pessimistlərdən çox fərqli düşünürlər. Onlar adi insanlara xas olmayan “istiqamətlər” və ya dü

şüncə tendensiyası formalaşdırırlar. Bu istiqamətlər tezliklə vərdiş halım almış düşüncə tərzinə və davranışa çevrilir, onları arzuladıqları uğur və xoşbəxtliyə doğru aparır. Bütün vərdişlər kimi bu cür düşünmə vərdişini də praktika və təkrarlama vasitəsilə öyrənmək olar. Və bu cür düşüncə tərzini vərdişə çevirməklə siz fərqli insan olursunuz. Müəyyən mənada bunlar “mental sağlamlıq” vərdişləridir. Daim idman zalına gedərək və idman alətlərində tapşırıqlar edərək fiziki durumunuzu yaxşılaşdırdığınız kimi bu istiqamətləri daimi təkrarlamaqla pozitiv və optimist olarsınız və mental sağlamlıq qazanarsınız.

Gələcək haqda düşünün

Optimist insanların istifadə etdikləri ilk düşüncə tərzini *gələcəyə istiqamətlənməkdir*. Optimistlər *ideallaşdırma vərdışı* formalaşdırırlardır. İdeallaşdırma prosesində düşüncəniz indiki zamandan ayrılaraq, gələcəkdə olmaq istədiyiniz yerə gedir, gələcəkdə arzuladığınız uğurlu biznes və ya karyeranızı, şəxsi həyatınızı, maliyyə vəziyyətinizi və bu kimi digər məsələləri görür. Təsəvvür edin ki, sehrli çubuğunuz var və onun vasitəsilə *ideal gələcəyinizi* yarada bilərsiniz. İndiki vəziyyətinizin xırdalıqları ilə beyninizi yormaqla əvəzinə, özünüə sual edirsiniz: “Ən ideal vəziyyətdə gələcəkdə kim olmaq, nə iş görmək və hansı vəziyyətdə olmaq istərdim?” “*Gələcəkdən geriye*” düşüncə tərzindən istifadə etmək vərdışı formalaşdırırsınız. Bu cür düşüncə formasında siz ideal gələcəyinizi təsəvvür edirsiniz və həyatınızın hər bir sahəsində vəziyyətinizin necə olacağını görürsünüz.

nüz. Sonra isə geriyə, indiki zamana qayıdırsınız və özünüə
sual edirsiniz: “İdeal gələcəyimi qurmaq üçün indidən
başlayaraq nə edə bilərəm?” “Uzunmüddətli perspektiv”
vərdişi yaradırsınız. Diqqətinizi daim indiki işlərin və qı-
samüddətli mükafatların üzərində cəmləmək əvəzinə, gələ-
cəkdə nəyə nail olmaq istədiyiniz və harada olmaq istədiyiniz
haqda düşünürsünüz. Gələcəkdə nail olmaq istədiyiniz
nəticələri nə qədər aydın təsəvvür etsəniz, indiki zamanda
verəcəyiniz qərarlarınız bir o qədər dəqiq və effektiv olar.
Uzunmüddətli düşüncədən nə qədər çox istifadə etsəniz,
gündəlik həyatınızda daha yaxşı məqsədlər qoyduğunuzu və
daha yaxşı prioritetlər müəyyən etdiyinizi görərsiniz.

Məqsədləriniz haqda düşünün

Məqsədə istiqamətlənmə optimist və uğurlu insanların
istifadə etdikləri növbəti düşüncə tərzidir. Gələcəyə is-
tiqamətlənmiş düşüncə tərzində siz gələcəkdə harada olmaq
istədiyinizin aydın təsəvvürünü yaradırsınız. Məqsədə
istiqamətlənmiş düşüncə tərzində isə bu təsəvvürü spesifik,
ölçüləbilən, detallı məqsədlərə çevirirsiniz. Uğurlu insanlar *fərdi
strateji planlaşdırma vərdişi* yaradırlar. Masa arxasında əyləşib,
qısa, orta və uzaq gələcəkdə nələrə nail olmaq istədiklərinin
siyahısını tuturlar. Sonra məqsəd qoymağın yeddi addımı adlanan
güclü üsuldan istifadə edərək hər gün riayət edəcəkləri konkret
işlər planı hazırlayırlar. *Məqsəd qoymaq və ona nail olmaq üçün
fəaliyyət planı hazırlamaq vərdişi* formalaşdırdıqdan sonra bu
sizin üçün nəfəs almaq qədər təbii olacaq. Sınanmış məqsəd
qoyma üsuluna əməl

etməklə məqsədlərinizə nail olmaq şansınızı on və hətta yüz dəfəyə kimi artırmış olacaqsınız. Bu sadəcə nəzəriyyə deyil, praktikada sınınmış və təsdiqini tapmışdır.

2003-cü ilin Fevralında “USA Today” qəzeti ilin başlanğıcında Yeni il məqsədləri qoyan insanlar arasında aparılmış araşdırmanın nəticələrini açıqlamışdır. Yeni il üçün məqsəd qoyan, lakin onları kağıza yazmayan insanların yalnız 4%- i, yazanların isə 46%-i qarşıya qoyduqları məqsədlərə nail olmuşlar.

Məqsəd qoymaq üçün yeddi addım formulu

Məqsəd qoymaq üçün bir çox üsullar vardır. Bir qayda olaraq “İstənilən plan ümumiyyətlə heç bir planın olmamasından daha yaxşıdır”. Sizə, məqsəd qoymaq üçün nə zamansa öyrənəcəyiniz formullardan ən effektiv birini təqdim edirik:

Birinci addım: Müəyyən bir sahədə məhz nə istədiyinizi ən kiçik detallarına kimi aydın şəkildə yazın. Onu ölçülə- bilən və spesifik edin.

İkinci addım: Məqsədə nail olmaq üçün vaxt qoyun. Məqsəd çox böyükdürsə, onu kiçik hissələrə bölün və hər hissə üçün vaxt qoyun.

Üçüncü addım: Məqsədə nail olmaq üçün görməli olduğunuz bütün işlərin siyahısını tutun. Sonradan yadınıza düşən işləri də siyahıya əlavə edin.

Dördüncü addım: Fəaliyyət planı hazırlayın. Plan iki kriteri əsasında təşkil edilməlidir: *prioritet və ardıcılıq*.

Prioritetlərə əsaslandığında məqsədinizə nail olmaq üçün görəcəyiniz ən vacib işləri müəyyən edirsiniz. 80/20 qanunu tətbiq edilir. Gördüyünüz işlərin 20%-i nəticələrinizin 80%-ini verəcək. Prioritetləri müəyyən etməsəniz, vaxtınızı kiçik və əhəmiyyətsiz işlərə sərf edəcəksiniz. *Ardıcılıq* əsasında təşkil etdikdə isə hansı işin hansı işdən sonra görülməli olduğunu müəyyən edirsiniz. Həmişə elə işlər olur ki, onlardan öncə mütləq başqa hansısa işlər görülməlidir. Bu məntiqi ardıcılığı dəqiq müəyyən edin.

Beşinci addım: Məqsədinizə nail olmağınıza mane olan həm daxili və həm də xarici maneələri müəyyən edin. Özünüə sual verin «Nə üçün mən hələ də məqsədimə nail olmamışam?» İrəli hərəkətinizə mane olan ən böyük maneələrinizi müəyyən edin və diqqətinizi onların aradan qaldırılmasına yönəldin. Bu, müəyyən pul məbləği, hansısa bir bacarıq, əlavə məlumat və s. ola bilər. Hər nə olur-olsun onu müəyyən edin və dərhal aradan qaldırmaq üçün işə başlayın.

Altıncı addım: Məqsədinizi seçib plan hazırladıqdan və əsas maneələrinizi müəyyən etdikdən sonra məqsədinizə doğru irəliləmək üçün dərhal nə isə bir iş görün. İnamlı başlayın. Ağılınıza gələn ilk işi görün. Unutmayın, *dərhal* bir iş görün.

Yeddinci addım: Əsas məqsədiniz istiqamətinizdə hər gün bir iş görün. Hər səhər yuxudan oyandıqda gününüzü planlaşdırmaq və sizi məqsədinizə ən azı bir addım yaxınlaşdıracaq hər hansısa bir *iş görmək* vərdişi yaradın.

Hər gün sizi məqsədinizə doğru aparacaq hər hansısa bir iş görmək vərdişi ikinizdə hərəkət momentumu yaradır.

Bu cür gündəlik fəaliyyət məqsədinizin mümkünlüyünə olan inamınızı artırır və Cəlbətmə qanununu işə salır. Nəticədə də siz öz məqsədinizə doğru daha sürətlə hərəkət edirsiniz və eyni zamanda məqsədiniz də sizə doğru daha sürətlə hərəkət edir.

Uzun illər ərzində bütün dünyada müxtəlif insanlarla ünsiyyət zamanı mənə bildiriblər ki, bir və ya bir neçə əsas məqsədi istiqamətində *hər gün nə isə bir iş görmək vərdişi* bütün həyatlarını dəyişmişdir. Sadəcə bu vərdişin onların uğur qazanmasında bütün digər faktorlardan daha çox rol oynadığını deyirlər. Bunu siz də sınayın və şahidi olun.

Hər gün məqsəd qoyun

Özünüzdə formalaşıdır biləcəyiniz ən vacib vərdislərdən biri *hər gün məqsəd qoymaq vərdişi*dir. Bunu öyrətdiyim insanlar bu prosesin hədsiz gücə malik olduğunu deyirlər. Gündəlik məqsəd qoymaq çox sadə bir şeydir. Məqsədlərinizi yazmaq üçün qeyd dəftərçəsi tutun və onu ömürlük yanınızda gəzdirin. Hər səhər başlamazdan öncə dəftərçəni açın və yeni səhifə başlayın. Mən həmişə həmin səhifəni belə başlayıram “Mənim məqsədim....” Və ardından 10-15 məqsədinizi indiki zaman formasında, artıq həyata keçmiş kimi yazırsınız. Sizin altşüurunuz yalnız *indiki zaman formasında, pozitiv və şəxsi iddia* kimi bildirilən komandaları qəbul edir. Buna görə də “Növbəti ayda çəkimi azaldacağam” yazmaq əvəzinə “Mənim filan tarixə olan çəkim filan kq-dır.” kimi yazın. “Gələn il qazancım filan qədər olacaq” əvəzinə, “Filan tarixə gəlirim filan qə-

dərdir” yazın. Nə istədiyinizi və nə zaman əldə etmək istədiyinizi nə qədər dəqiq bilsəniz və pozitiv, indiki zaman formasında “Mən” əvəzliyi ilə başlayan cümlələrlə ifadə etsəniz, altşüurunuzda təsiri bir o qədər güclü olar. Yazılan və bu şəkildə ifadə edilən məqsədlər Gözlənti və Cəlbətmə qanunlarını işə salır. Onlar, sizin üçün nəyin mümkün olduğu haqda yeni inamlar yaradır. Emosiya və Cavabvermə qanunlarını işə salır. Enerjinizi artırır və yaradıcılıq qabiliyyətinizi stimullaşdırır. Hər gün təkrar yazılan pozitiv, şəxsi və indiki zaman formasında ifadə edilən məqsədlər sizin altşüurunuzu və superşüurunuzu işə salır və potensialınızı gücləndirir. Nəticədə öz məqsədlərinizə doğru daha sürətlə irəliləməyə və onlarda eyni zamanda sizə doğru daha sürətlə irəliləməyə başlayır.

Mükəmməl performans haqda düşünün

Optimist insanların formalaşdırdıqları vacib düşüncə tərzini *mükəmməlliyə istiqamətlənmə vərdişidir*. Məsələ burasındadır ki, əvvəllər nail olmadığınız bir şeyə nail olmaq üçün əvvəllər malik olmadığınız bir və ya bir neçə bacarığa yiyələnməlisiniz. Cavabvermə qanununa əsasən sizin xarici dünyanız daim daxili dünyanızın güzgüdəki əksi olur. Xarici aləminizdə nəyisə dəyişmək və ya əvvəllər əldə etmədiyiniz hansısa bir məqsədə nail olmaq istəyirsinizsə, daxili aləminizdə hansısa bir dəyişiklik etməlisiniz. Demək olar mütləq şəkildə bunun üçün yeni bilik və ya bacarıq əldə etmək lazımdır. Yaxşı xəbər var. Bacarıq da vərdiş kimidir və bütün vərdişlər kimi bacarıqlar da öyrəniləbiləndir.

Qarşınıza qoyduğunuz istənilən məqsədə nail olmaq üçün tələb olunan istənilən bacarığa yiyələnmə bilərsiniz. Ətrafınızda kimsə daha uğurlu olmaq üçün hansısa bir bacarığa yiyələnmişdirsə, bu artıq özlüyündə, sizin də həmin bacarığa yiyələnmə biləcəyinizə sübutdur. Bunun üçün sadəcə praktika və təkrarlamaq lazımdır.

Əsas bacarıqlarınızı müəyyən edin

Mükəmməlliyə istiqamətlənmə, uğur qazanmağınız üçün tələb olunan bacarıqların siyahısını tutmağı tələb edir. İstənilən sahədə uğur qazanmaq üçün həlledici olan yalnız beş-altı bacarıq və ya əsas nəticə sahəsi vardır. Sizin ilk işiniz həmin bacarıqları müəyyən edib kağız üzərinə yazmaqdır. Belə bir maraqlı kəşf var. Müəyyən həlledici sahələrdə bacarığa və istedadla malik olduğunuzdan öz sahənizdə müəyyən uğur əldə etmişsiniz. Lakin eyni zamanda hansısa başqa bir sahədə çatışmazlığınız sizi geri çəkir. Qayda belədir ki, sizin *zəif olduğunuz əsas bacarığınız* əldə etdiyiniz nəticələrin və gəlirinizin maksimum səviyyəsini müəyyən edir. Başqa sözlə desək, lazım olan yeddi sahədən altısında mükəmməl ola bilərsiniz, lakin yeddinci sahədəki zəifliyiniz ümumi uğurunuzun və nailiyyətlərinizin hansı səviyyədə olacağını müəyyən edəcək. Buna görə də özünüə sual edin *“Mükəmməl səviyyəyə çatdırdığım hansı bacarıq karyerama ən çox pozitiv təsirə malik olacaq?”* Bütün karyeranız ərzində özünüə sual etməli və cavablandırılmalı olduğunuz əsas sual məhz budur. Özünüə, *daim ən zəif bacarıqlarınızı müəyyən edib onların üzərində işləmək*

vərdişi formalaşdırmalısınız. Ən zəif bacarığınızı gücləndirmək, nəticələrinizə bütün digər amillərdən daha çox təsir edəcək. Əgər bu sualın cavabını bilmirsinizsə (insanların çoxu bu sualın cavabını bilmirlər), o zaman öz menecerinizdən və ya iş yoldaşlarınızdan soruşun *“Mükəmməl səviyyəyə çatdırı biləcəyim hansı qabiliyyət mənim işimə daha çox töhfə verə bilər?”*

Addınızı itiləşdirin

Bəzən dinləyicilərimdən soruşuram: “Əgər bağça uşaqları gəzintiyə çıxarlarsa, qrupun hansı sürətlə gedəcəyini kim müəyyən edir?” Və demək olar, onlar həmişə eyni cavabı verirlər “Ən asta yeriyən uşaq”. Əlbəttə. Sizin ən asta yeriyən uşağınız ən zəif bacarığınızdır. O, karyeranızda hansı sürətlə irəliləyəcəyinizi və nə qədər yüksələcəyinizi müəyyən edir. Və başqa bir vacib məqam var. Siz demək olar ki, mütləq şəkildə xoşlamadığınızı sahədə zəifsiniz. Lakin bu sahəni xoşlamadığının səbəbi bu sahədə yüksək bacarığa malik olmamağımızdır. Onu vərəqdə qeyd etdikdə, plan qurduqda və mükəmməl səviyyəyə gətirdikdə ömrünüzün sonuna kimi həmin işi görməyi xoşlayacaqsınız. Məsələ burasındadır ki, gəlirinizi, performansınızı və məhsuldarlığınızı artırmağa sadəcə bircə bacarığınız çatışmaya bilər. Və hal-hazırda zəif olduğunuz həmin zəif tərəfinizi gücləndirməklə daha yüksək nailiyyətlər əldə edə bilərsiniz. Bu hansı bacarıq ola bilər?

Bu gündən *mükəmməlliyə istiqamətlənməyə* qərar verin. Öz sahənizin ən uğurlu 10 faizinə qoşulmağa qərar verin. Buna nail olmaq üçün nə etməli olduğunuzu və nə qədər

qazanmalı olduğunuzu müəyyən edin. Hər gün istifadə etdiyiniz əsas bacarıqlara mükəmməl səviyyədə yiyələnmək üçün plan qurun və o plan üzrə işləyin. Çox qısa bir zamanda həyatınızın nə qədər dəyişəcəyi sizi heyran edəcək.

Ustalığa can atmaq

Çox adamın öz karyerasını uğursuzluqla başa vurmasının səbəbi müəyyən bir sahədə ustalığa yiyələnməyin nə qədər çəkdiyini bilməmələridir. Bu sahədə aparılmış geniş araşdırma müəyyən etmişdir ki, məşğuliyyət sahənizdə ən bacanlı 10 faizə qatılmaq üçün beş-yeddi il ağır zəhmət çəkmək lazımdır. Bu, beş-yeddi il bütün diqqətinizi cəmləyib daha yaxşı olmaq üçün var gücünüzlə çalışmaq deməkdir. Və başqa heç bir qısa yol yoxdur. Bəzən insanlar deyirlər «Mənim sahəmdə ustalığa yiyələnmək üçün beş-yeddi il çox uzun müddət- dir.w Bu doğrudur. Lakin mən onlara xatırladıram «İstənilən halda vaxt onsuz da *keçəcək*». Bu çox vacibdir. İnsanların ən böyük məyusluqları “bir işə zamanında başlamadıqları” olur. Vaxt isə istənilən halda keçəcək. Beş-yeddi il onsuz da keçib-gedəcək. Yeganə sual “*Bundan sonrakı beş-yeddi ili harada olacaqsınız?*” sualıdır. İşin yaxşı tərəfi isə odur ki, əgər məqsəd qoysanız, plan hazırlasanız və hər gün bu plan üzrə işlədikdə beş-yeddi ildən sonra öz sahənizin ən uğurlu 10 faizi sırasında ola bilərsiniz. Öz karyeranızda ən gəlirli və ən hörmətli mütəxəssislərdən biri olacaqsınız. Bunu unutmayın. Heç kim sizdən ağıllı və sizdən yaxşı deyil. Kimsə sizdən uğurludursa bu sadəcə, həmin adamın müəyyən bir sahədə öz üzərində sizdən daha tez işləməyə başlaması deməkdir.

Və bir kəsin gördüyü işi siz də görə bilərsiniz. Öz düşüncənizlə qoyduğunuz məhdudiyyətdən başqa heç bir məhdudiyyət yoxdur. Başqalarının hansısa bir sahədə tam sıfırdan başlayıb böyük nailiyyətlər əldə etməsi faktı artıq özlüyündə sizin də uğur qazana biləcəyinizə sübutdur. Öhdənizə düşən vəzifə başınızı aşağı salıb səbrlə öz üzərinizdə işləməkdir. Bu gündən şəxsi mükəmməllik verdiyi formalaşdırmaq və bütün enerjinizi öz sahənin ən uğurlu 10 faizinə qatılmaq üçün sərf etməyi qərarlaşdırın. Bunu etdikdə bütün gələcəyiniz qarşınızda açılacaq.

Ömürlük tədrisə qoşulun

Uğurlu insanların istifadə etdiyi növbəti vərdiş *inkişafa istiqamətlənməkdir*. Bu, mükəmməl performans aparən şosedir və optimizm verdiyi formalaşdırmaq üçün vacibdir. Bu cür düşünmə və yaşama tərzii mükəmməlliyə istiqamətlənmənin əsasıdır və ən uğurlu 10 faizə qoşulmaq üçün mütləqdir. İnkişafa istiqamətlənmə *daimi tədris, şəxsi və peşəkar inkişaf verdiyi* formalaşdırmağı tələb edir. Bədəninizi daim gümrah saxlamaq üçün daim idmanla məşğul olmaq tələb olunduğu kimi öz sahənizdə daha yaxşı olmaq üçün gündəlik zehni tapşırıqlarla da məşğul olmalısınız.

Gəlirinizi 1000 faiz artırın

Mərkəz nöqtə kitabımda “1000% düsturu”nu ətraflı izah etmişəm. Ümumi sözlərlə desək: öz üzərinizdə daim

işləsəniz, məhsuldarlığınızı, performansınızı və nəticənizi hər gün 1%-in 1/10 qədər artırma bilərsiniz. Hər gün 1%-in 1/10 qədər artım həftəyə 1%-in 1/2 qədər edir. Həftəlik 1%-in 1/2 qədər artımı aylıq 2% artım edir. Aylıq 2% artım illik 26% artım deməkdir.

Özünü daimi inkişafa və təfrisə həsr edən demək olar, hər kəs məhsuldarlığının illik 26% artımına nail olur. İllik 26% artım hər il təkrar edildikdə 2.7 il ərzində göstəricilərinizin iki dəfə artımı deməkdir. 10 il ərzində özünüzü hər gün 1/1000 dəfə, illik 26% inkişaf etdirməklə məhsuldarlığınızı və uyğun olaraq nəticələrinizi 1004% artırmış olursunuz. Bu, gəlirinizin 10 dəfə artması deməkdir!

Bu yaxınlarda Sietldə bir günlük seminar keçirirdim. Fasilə zamanı bir gənc mənə yaxınlaşdı və bir neçə il öncə, 20 yaşında olarkən mənim 1000% formulum haqda öyrəndiyini bildirdi. O dedi: “Sadəcə demək istəyirdim ki, sizin formul işə yaramır”. Mən bir az təəccüblənmişdim. “Necə yəni?” deyər soruşdum. Gülümsəyərək cavab verdi: “Göstərdiyiniz rəqəmlər əslində düzgün deyil. Bu iş üçün 10 il lazım deyil. Mən hər gün bu formula əməl etməklə cəmisi *yeddi ilə* gəlirimi 10 dəfə artırdım. Keçən ilki gəlirim, yeddi il öncə sizin formul haqda eşitdiyim zamankı gəlirimdən düz 10 dəfə artıq oldu”. Yeddi il öncə avtomobil satıcısı kimi gəliri 35000 dollar idi. Keçən il isə illik gəliri 350000 dollar olmuşdu və hal-hazırda region üzrə ən peşəkar satıcılardan biridir. Əvvəllər işlədiyi şirkət indi ona satıcı olduğu zaman ödədiyi məbləği sadəcə vaxtaşırı məsləhətlərinə görə ödəyir. Bu cür nəticələr sizin üçün də mümkündür? Əlbəttə ki mümkündür! Səbəb və Nəticə qanununa əsasən başqa uğurlu insanların gördükləri işləri siz də görsəniz,

sonunda onların əldə etdikləri nəticələri əldə edəcəksiniz. Qanun özlüyündə neytraldır. O hər kəs üçün hər zaman eyni qaydada işləyir.

Sürətlənmə üçün üç addım

Daimi öyrənmə prosesinin üç hissəsi var. Bu işləri aylar və illər ərzində təkrar etməklə məhsuldarlığınızı, perfor- mansınızı və nəticələrinizi hər gün 1%-in 1/10-i qədər artırmış olarsınız. Sonunda öz fəaliyyət sahənin ən peşəkar və gəlirli mütəxəssislərindən biri olacaqsınız. Heç bir istisna yoxdur.

Addım 1: Hər gün daha erkən qalxın və öz işinizə dair 30-60 dəqiqə qiraətlə məşğul olun. Faydalı məlumatları qeyd edin, nişanlayın. Öyrəndiklərinizi gündəlik həyatınıza necə tətbiq edəcəyinizi düşünün. Daha effektiv olmaq üçün öyrəndiyiniz yeni bilikləri tətbiq etmək üçün yollar axtarın. Hər günün sonunda gününüzü yeni biliklərinizə əsasən analiz edin və inkişafınızı qiymətləndirin.

Psixologiyada “Hautom effekti” adlanan vacib bir prinsip var. Qısa sözlə desək, bu prinsipə əsasən *"Müəyyən bir davranışa diqqət yetirmək özlüyündə artıq sizin həmin sahədə irəliləyişinizə səbəb olacaq"*. Misal üçün, ünsiyyət zamanı insanların nə danışdıqlarına daha diqqətlə qulaq asmaq və onların sözlərini kəsməmək vərdişi formalaşdırmaq istəyirsinizsə, bu haqda düşünmək özlüyündə artıq sizi bu sahədə daha yaxşı edir. Daha punktual olmaq vərdişi formalaşdırmaq istəyirsinizsə, vərdiş formalaşana kimi bu haqda düşünmək özlüyündə sizi daha punktual edəcək. Müəyyən

bir xüsusiyyət haqda nə qədər çox düşünsəniz, həmin sahədə daha yaxşı olacaqsınız.

Məşğuliyyət sahənizə dair hər gün 30-60 dəqiqəlik müaliə etdikdə və öyrəndiyiniz yeni bilikləri gündəlik həyatınıza tətbiq etmək üçün yollar axtardıqda işinizi daha yaxşı görməyə başlayacaqsınız. Bu yolla əldə edilən nəticələr zamanla toplanacaq. Özünüzdən də xəbəriniz olmadan gördüyünüz işdə günü-gündən peşəkarlaşacaqsınız.

Hər il kollec dərəcəsi

Hər gün 30-60 dəqiqə qiraət etsəniz, həftəyə təxminən bir kitab edəcək. Orta statistikaya görə bir insan ilə maksimum bir kitab oxuyur. Hər həftə bir kitab oxumaq ilə 50 kitab edir. Normal bir universitetdə Fəlsəfə doktoru dərəcəsi almaq üçün təxminən 40-50 kitabın materialını oxuyub analiz etmək lazım gəlir. Həftəyə bir kitab, ilə 50 kitab oxusanız, öz sahənizdə Fəlsəfə doktoru dərəcəsi qazanmış olarsınız. Kitab oxunuşunu eyni qaydada davam etdirsəniz, i 10 il ərzində 500 kitab oxumuş olarsınız. Adi insanların ilə j maksimum 1 kitab oxuduğu bir dünyada 500 kitab oxumaq sizə üstünlük verərmə? Sadəcə hər səhər qiraətə 30-60 dəqiqə vaxt sərf etmək vərdişi formalaşdırmaqla öz sahənizin ən oxumuş bilikli və məlumatlı insanı ola bilərsiniz. *Gündəlik qiraət vərdişi* sayəsində öz həyatlarını və karyeralarını dəyişə bilməyən bir adama rast gəlməmişəm. Özünüzdə hər səhər daha erkən qalxmağa, radio və televizoru söndürməyə və qəzetləri kənara qoymağa vadar etməlisiniz ki, bütün diqqətinizi qiraətə cəlb edəsiniz. Bu söylər sizə nə vaxtsa əldə edə biləcəyiniz ən yüksək nailiyyətləri verəcək, ;

Mütəxəssislərdən öyrənin

İnkişafa istiqamətlənmək üçün ehtiyacınız olan növbəti vərdiş *mümkün olan bütün seminarlarda və treninqlərdə iştirak etmək vərdişidir*. Seminarların və treninqlərin özlərinin sizə gəlməyini və ya şirkətinizin təşkil etməsini gözləyərək səhv etməyin. Şəxsi və peşəkar inkişafınız da daxil bütün həyatınıza görə siz özünüz cavabdehsiniz. Gələcəyiniz və karyeranız haqda sizin özünüzdən daha çox düşünən kimsə yoxdur. Gəlirinizi artırmaq və ən uğurlu 10%-ə qatılmaq sizin özünüzdən başqa heç kimi maraqlandırmır. Cavabdeh özünüzsünüz.

İllər ərzində 25-dən çox ölkədə iki milyondan artıq insanla ünsiyyətdə olmuşam. Çoxsaylı məktublar, fakslar və elektron məktublar alıram. Onların çoxu seminarlarda iştirak etmək üçün uzun məsafələrə səyahət etməyə hazır olduqlarını bildirirlər. Öz sahələrinə dair yeni bilik və bacarıqlar əldə etmək üçün imkanları yetdiyi qədər pul və zəhmət sərf etməyə hazırdırlar. Tələbələrim çox zaman, sadəcə bir seminar nəticəsində illərlə ağır zəhmət çəkməkdən yayındıqlarını bildirirlər. Onların bəziləri bir həlledici bacarıq əldə edərək və onu praktikada tətbiq edərək öz sahələrinin zirvəsinə yüksəlmiş, hətta milyonçu olmuşlar.

Yetkin yaşda tədris prosesi zamanı möcüzəli bir şey baş verir. Bu, kollec və ya universitetdə alınan təhsildən fərqlənir. Yetkin yaşda seminar və kurslara gedən insanlar gündəlik həyatda gördüyünüz adi insanlardan daha böyük miqyasa malik olurlar. Onlar daha pozitiv, daha çox motivasiyalı, daha böyük məqsədlərə malik və uğur qazanmaq üçün daha çox qətiyyətli olurlar. Belə insanlarla vaxt keçirdikdə bu ■

sizin altşıurunuza güclü təsir edir. Yetkin insanlar üçün təşkil edilən seminar və kurslarda belə insanlarla rastlaşmaq və ünsiyyətdə olmaq prosesi özlüyündə sizi daha yaxşı, daha diqqətli edir. Öz sahənizlə bağlı hər il ən azı beş saat əlavə seminarlarda və kurslarda iştirak edin. Şirkətinizin təşkil etdiyi konfranslarda mütləq şəkildə iştirak etməyə çalışın. Bəzən mütəxəssislərdən eşitdiyiniz bircə ideya sizin bütün karyeranızı dəyişə bilər.

Təkrarlı universitetiniz

İnkişafa istiqamətlənməyiniz üçün sizə lazım olan üçüncü vərdiş, *avtomobil sürdüyünüz zaman musiqi əvəzinə audio proqramlar dinləmək vərdişidir*. Kitab çapından sonra təhsil prosesində edilmiş ən böyük kəşf audio proqramların kəşfidir. Mən bununla tam razıyam. Audio proqramlarla 23 yaşım olarkən tanış olmuşam. Çəkdiyim ağır zəhmət məni üzürdü. Lentli kasetlərə yazılmış audio proqramları özümlə gəzdirə bildiyim kiçik pleyerlərdə dinləməyə başladığımda həyatım inanılmaz şəkildə dəyişməyə başladı. Uzun illər boyu mənim satdığım məhsullardan satmış təcrübəli peşəkarlardan kritik bacarıqları öyrənməklə altı ay ərzində satış işinin ən aşağı pilləsindən ən yüksək pilləsinə qalxa bildim. Sonunda satış meneceri oldum və yüzlərlə satıcıya eyni üsulları öyrətməyə başladım. İllər ərzində minlərlə satıcıya satış sahəsində kəşf edilmiş və sınaqdan keçirilmiş üsul və texnikalar tədris etdim. Onların çoxu adi satıcı kimi işə başlayıb ən uğurlu satış menecerləri sırasına qatıla və hətta bəziləri milyonçu ola bilmişdir. Mənim özümün "*Satışın*

psixologiyası" audio proqramım on altı dildə dünyanın ən çox satılan audio proqramlarından biri oldu.

Adi insan il ərzində avtomobilində 500-1000 saat vaxt keçirir. Bu, üç, altı aylıq həftəlik 40 saata və ya iki universitet semestrinə bərabərdir. Kaliforniya universitetində aparılan araşdırma nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, adam sadəcə avtomobil sürərkən musiqi əvəzinə audio proqramlar dinləməklə tam universitet proqramı həcmində təhsil ala bilər. Peşəkar natiq Reid Bakli bir dəfə demişdi: "Əgər öz bilik və bacarıqlarınızı daim yeniləşdirmirsinizsə, kimsə, hardasa bunu edir. Və siz həmin adamla rastlaşdıqda uduzacaqsınız".

Yarış başlayıb

Sizin xəbəriniz olsa da-olmasa da yarış başlayıb. Əgər artıq hər gün qiraət etmək, seminarlara getmək və avtomobil sürdüyünüz zaman audio proqramlar dinləmək vərdişi yaratmamısınızsa hardasa kimsə bunu edir. Yarışmanı mütləq şəkildə həmin adam qazanacaq və siz uduzacaqsınız. İşin yaxşı tərəfi isə odur ki, ömürlük tədris vərdişi formalaşdıran adam, hər axşam televizora baxmaqla vaxtını hədəf edən adi insandan çox öndə olur. Yəqin ki, *daimi şəxsi və peşəkar inkişaf vərdişindən* daha çox uğur qazandıracaq ikinci bir vərdiş yoxdur. İnkişafın verdiyi nəticələr heyramiz olacaq. Tam potensialınızı reallaşdırmağa doğru inkişaf etdikcə daha enerjili, daha yaradıcı və daha xoşbəxt insan olacaqsınız. *Daimi tədris vərdişi* adi insanları öz sahələrinin ən seçilmiş mütəxəssislərinə çevirir. O insanları rəzillikdən

zənginliyə ucaldır. Nigaranlıq və acizlikdən uğura və inama yüksəldir. Daimi tədris sizin üçün bütün qapıları açır. İntellektinizi və yaradıcılıq qabiliyyətinizi artırır və karyera inkişafınızı sürətləndirir. Təbiət kimi daimi tədris də neytraldır. Həyatda qeyri-adi nailiyyətlər əldə etmək üçün hər kəs ondan istifadə edə bilər. Bu, özünü aşılaya biləcəyiniz ən yaxşı vərdəstdir və əldə edə bilərsiniz nəticələr bütün ömrünüz boyu sizə sevinc bəxş edəcək.

Taleynizi özünüz müəyyən edirsiniz

Hər kəs, məna etibarlı ilə özünün yaradıcısıdır. Necə insan olmağınız yaşadığınız uşaqlıq dövrü ilə müəyyən edilə bilər. Lakin necə bir insana çevriləcəyinizi bütünlüklə özünüz müəyyən edirsiniz. “Vaxtın əksər hissəsini nə düşünürsünüzsə o da olursunuz” prinsipi bu gün, bu dəqiqə nə düşündüyünüzlə aiddir. Həyatınızın bundan sonra necə inkişaf edəcəyini keçmiş düşüncələriniz deyil hazırkı düşüncələriniz müəyyən edəcək. Və istədiyiniz zaman bu düşüncələri nəzarətə götürə bilərsiniz.

Daxili dialoqunuzu nəzarətə götürməklə optimist ola bilərsiniz. Bu gündən özünüzlə pozitiv tərzdə danışmaq vərdəşi formalaşdırmağa qərar verin. Özünüzlə “Mən özümü sevirəm!”, “Mən bacararam” və s. bu kimi ifadələri döndə-döndə təkrar edin. Kimsə sizdən əhvalınızı soruşduqda daim “Çox yaxşı!”, “Əla!” deyər cavab verin. İşiniz haqda “İşimi çox sevirəm!” deyər düşünün. Emosiyalarınızın tam 95%-i gün ərzində özünüzlə hansı şəkildə danışmağınızla müəyyən edilir. Beyninizi xoşlamadığınız və istəmədiyiniz

fikirirlərlə yormaq əvəzinə, xoşladığınız şeylər haqda düşünmək üçün bütün daxili-intizamınızı və iradəinizi sərf edin.

Nə görürsünüzsə, o da olursunuz

Şüurunuzdan altşüurunuzla göndərəcəyiniz ən güclü mesaj vizualizasiya və ya mental təsəvvürdür. Özünüzü mükəmməl performansla və məqsədlərinizi artıq həyata keçmiş kimi təsəvvür etmək verdişi formalaşdırın. Hər dəfə şüurlu şəkildə mental təsəvvür yaratdıqda altşüurunuzla mesaj göndərirsiniz ki, o da Cəlbətmə qanununu işə salır, yaradıcılıq qabiliyyətinizi stimullaşdırır və sizi həmin mental təsəvvürün reallaşdırılmasına doğru aparır. Pozitiv, uğurlu insanlar, daim arzuladıqları nəticələri təsəvvürlərində canlandırmaq və bu yolla alt-şüurlarını proqramlaşdıraraq məqsədlərinə doğru irəliləmək verdişi formalaşdırırlar.

Lakin ən yaxşısı pozitiv danışığı pozitiv mental təsəvvürlə birləşdirməkdir. Öldə etmək istədiyiniz şeylər haqda danışırırsınız və məqsədlərinizi reallaşmış kimi təsəvvürünüzdə canlandırırsınız. Pozitiv düşüncələr və pozitiv danışiq sizi daha optimist edir, daha çox enerji verir, çətinliklərin öhdəsindən daha asanlıqla gəlməyinizə imkan verir və daimi irəli hərəkətinizi təmin edir.

Düşüncənizi mental proteinlə qidalandırın

Düşüncənizi pozitiv mental qida ilə qidalandırmaq verdişi formalaşdırın. Unutmayın, insan ətraf aləmin, dostlar,

yoldaşlar, radio, televizor, qəzet, jumallar və bu kimi digər mənbələrin təsirinə qarşı həssas olur. Beyniniz ən dəyərli mülkiyyətinizdir. Onu, kənardan gələ biləcək neqativ təsirlərdən qorumaq, təmiz saxlamaq və daim sizin istəkləriniz istiqamətinə yönəlmiş olmasını təmin etməlisiniz. Terror və kriminal xəbərlərdən kənar durun. Qəzetlərdə yazılan bədbin xəbərləri oxumayın. Ölkədə və ümumilikdə bütün dünyada baş verən neqativ hallar haqda uzun-uzadı mübahisələr və ya ümumiyyətlə söhbətlər etməkdən yayın. Düşüncənizi aydın, təmiz, pozitiv və azad saxlayın.

Siz sadəcə nə düşünməyinizlə deyil, beyninizə ardıcıl şəkildə daxil olan informasiyalarla da formalaşırsınız. Pozitiv, optimist və xoşbəxt olmaq istəyirsinizsə, beyninizi daim pozitiv kitablar və məqalələr, audio proqramlar, məşğuliyyət sahənizin mütəxəssislərindən aldığınız məlumatlar və pozitiv insanlarla məqsədlər və digər bu kimi pozitiv mövzularda söhbətlərlə qidalandırın.

Düzgün insanlarla münasibətdə olun

Yalnız xoşladığınız, hörmət etdiyiniz və oxşamaq istədiyiniz insanlarla ünsiyyətdə olmağı vərdişə çevirin. Kiminlə gəldi çay içməyin. Kiminlə gəldi nahar etməyin. Hər kəsin dəvətini qəbul etməyin. Ünsiyyətləri ilə sizin düşüncə və hisslərinizə təsir edəcək insanları diqqətlə seçin. Dr. De-vid MakKlelland aşkar etmişdir ki, sizə təsir edən insanlar uğurlu və ya uğursuz olacağınızın 95%-ini müəyyən edir. Bunlar daim ünsiyyətdə olduğunuz və özünüzlü onlardan biri hesab etdiyiniz insanlardır. Onlar sizin ailə üzvləriniz,

iş yoldaşlarınız, siyasi partiyanızın həmüzvləri və s. bu kimi insanlar ola bilər. "Oxşar quşlar bir yerdə uçurlar". Və ya Ziq Ziqların dediyi kimi *"Sərçələrlə yoldaşlıq edərək qartallarla uça bilməzsınız"*.

Məqsəd və planlarınız üzrə fəaliyyətə başlayın

Sonunda, ola biləcəyiniz insan olmaq üçün *fəaliyyətə istiqamətlənmə* vərdişi formalaşdırın. Uğurlu insanlar üzərində aparılmış hər bir araşdırma zamanı, fəaliyyətə istiqamətlənmə istənilən sahədə uğur qazanmış insanların əsas xüsusiyyəti kimi qeyd edilmişdir. Fəaliyyətə istiqamətlənmə, hansısa bir ideyanız və ya imkanınız olduğunda dərhal işə başlamaq vərdişi formalaşdırmaqdır. Daim sizi məqsədinizə və ya əldə etmək istədiyiniz nəticəyə doğru aparacaq işlər görmək haqda düşünürsünüz. Gələcəkdə nəyə nail olmaq istəməyiniz haqda sonsuz şəkildə danışmaq əvəzinə dərhal nə isə bir iş görmək üçün fəaliyyətə başlayırsınız.

Qaliblər və məğlublar

Amerika Menecerlər Assosiasiyası, menecerləri, karyera inkişafı dayandırmış və karyera inkişafı hələ də davam edən olmaqla iki qrupa bölərək araşdırma aparmışdır. Uğur və uğursuzluqlarının səbəblərini müəyyən etmək üçün hər iki qrupdan olan menecerlərlə müsahibələr aparılmışdır. Əldə edilən nəticəyə görə səbəb nə təhsil, nə təcrübə, nə əlaqələr və nə də ağıl səviyyəsi deyildi. Uğur və uğursuz-

İnqararasındaki kritik fərq *təşəbbüsü ələ almaq vərdişi* idi. Uğurlu menecerlər daim komfort zonasından çıxmağa və öz güclərini yeni sahələrdə sınağa hazırdır. Uğursuz menecerlər isə daim kiminsə onlara yol göstərməsini gözləyirlər. Aydın təlimat aldıqdan sonra öz işlərini görmək üçün kifayət qədər səriştəli olurlar. Lakin hansısa bir işi öz təşəbbüsləri ilə başlamaq fikri onları qorxudur.

Siz bunu edə bilərsiniz

İdeal gələcəyinizi müəyyən etdikdən sonra, öz sahənizdə mükəmməlliyə nail olmaq üçün məqsəd və planınızı müəyyən edin, strategiya qurun və Özünüzü daim tədrisə həsr edin, sürətlə irəliləmək və həyatınızın sizin üçün vacib sahələrində təşəbbüskarlıq göstərmək vərdişi formalaşdırın. Hadisələri öz axarına buraxmaq əvəzinə istədiyiniz məcraya yönəltmək vərdişi formalaşdırın. Vəziyyətin yaxşılaşmasını gözləmək əvəzinə onu sizə lazım olan kimi dəyişmək üçün təşəbbüs göstərin. Öz səylərinizlə özünüzü, düşüncənizi dəyişmək və qeyri-adi insan olmaq asan iş deyil. Lakin xarakterinizin formalaşma prosesinə görə bütün məsuliyyəti öz üzərinizə götürsəniz, bu mümkün olan işdir.

Bu hissənin və bu kitabın ən vacib tərəfi *fəaliyyətdir*. Məsələ nə oxuduğunuzda deyil nə iş gördüyünüzdədir. Araşdırmaçıları aşkar ediblər ki, hansısa bir ideya üzrə nə qədər tez işə başlamağınız ümumiyyətlə işə başlayıb-başlamayacağınızı müəyyən edir. Bir sahədə cəld işə girişmək başqa sahələrdə də cəld fəaliyyət göstərmək tendensiyası yaradır.

Bu hissədə sizin üçün vacib olan bir şey öyrənmisinizsə və ya dərhal görə biləcəyiniz bir ideyanız varsa dərhal işə başlayın. İş elə indicə görün. Təcillik hissi yaradın. Tələsin. Dərhal işə başlayan insan reputasiyası yaratmaq qərarı verin. Bu özünüzdə formalaşdıracağınız ən vacib vərdiş ola bilər.

Tapşırıq:

1. Həyatınızda malik olmaq istədiyiniz bir nəticə və ya uğur seçin və buna nail olmağınıza ən çox kömək edəcək vərdişi müəyyən edin.

2. Şəxsi və ya iş həyatınızla bağlı ideal gələcək haqda düşünmək və təsəvvür etmək vərdişi formalaşdırın.

3. Bir əsas məqsəd seçmək, ona nail olmaq üçün plan qurmaq və hər gün bu istiqamətdə işləməklə məqsədə istiqamətlənmə vərdişi formalaşdırın.

4. Sizə ən çox köməyi dəyəcək bir bacarıq seçərək və onu mükəmməl səviyyəyə çatdırmaq üçün işləyərək mükəmməlliyə istiqamətlənmə vərdişi formalaşdırın.

5. Kitab oxumağı, audio proqramlar dinləməyi və seminarlara getməyi gündəlik həyatınızın bir hissəsinə çevirməklə daimi təhsil almaq vərdişi formalaşdırın.

6. Hər səhər məqsədlərinizi qeyd dəftərçəsinə döənə- döənə yazmaq və nəzərdən keçirmək vərdişi formalaşdırın.

7. Təşəbbüs göstərməklə, irəli hərəkət etməklə, iti olmaqla fəaliyyətə istiqamətlənmə vərdişi formalaşdırın.

“özünüzi idarə etməkdə uğur qazansanız, bütün digər işlərdə də uğur qazanacaqsınız. Özünə qalib gəlmək ən mükəmməl qələbədir”.

- Tomas A.Kempis -

V HİSSƏ

Milyonçu olmuş insanların vərdişləri

Vərdişin başlanğıcı gözə görünməyən yiv kimidir, hər dəfə işi təkrar etdikdə sanki yiv burulur və bağı daha da möhkəmləndirir və sonunda xarakterimizin ayrılmaz hissəsi olur.

- Orison Sviit Marden

Sizin məqsədiniz, karyeranız ərzində mümkün qədər çox pul qazanmaq olmalıdır ki, sonunda maliyyə azadlığına nail olub milyonçu olasınız. Bu, insanların ən ümumi maliyyə ambisiyalarıdır və lazımı vərdişlər formalaşdırarsanız, buna nail olarsınız. Xoşbəxtlikdən milyonçu olmaq indiki qədər heç zaman asan olmamışdır.

Beş milyon milyonçu

1900-cü ildə Amerikada yalnız 5 min milyonçu var idi. 2000-ci ildə 5 milyondan çox milyonçu var idi. Əlavə olaraq, 300 milyarder və multi milyarder var idi. Onların demək olar ki, hamısı öz sərvətlərini sıfırdan başlayaraq özləri toplamış birinci nəsil milyonçu və milyarderlərdir.

Milyonçular müxtəlif təhsil səviyyələrinə malikdir. Bəziləri universitet bitirmiş, bəziləri isə sadəcə orta təhsilə malikdir. Bəziləri bir neçə nəsil Amerikada yaşamış ailələrdən çıxdığı halda, digərləri Amerikaya ilk gələnlərdir və hətta bəziləri gəldikləri zaman ümumiyyətlə ingilis dilini belə bilmirdilər. Sıfırdan işə başlayaraq, düzgün olan müəyyən işləri lazımı qaydada dönə-dönə edərək sehrli milyon dollar pilləsini aşmağı bacarmışlar. Bu kitabda haqqında danışdığımız *Milyon dollarlıq vərdişləri* öyrənmiş və tətbiq etmişlər.

Öz hesabına milyonçu olmuş insanlarla dəfələrlə müsahibə aparılmış, öyrənilmiş və iş üsulları araşdırılmışdır. Milyonçular üzərində ən yaxşı araşdırmalardan biri Tomas Stenli və Uilyam Danko tərəfindən aparılmış və nəticələri demək olar, üç milyon nüsxə ilə satılmış *Qonşuluqdakı milyonçu* kitabında toplanmışdır. Hər bir qəzet və jurnalda müəyyən işləri müəyyən qaydada edərək müxtəlif sahələrdə öz hesabına milyonçu olmuş insanlar haqda məqalə vardır. Və başqalarının edə bildiklərini siz də edə bilərsiniz, sadəcə bunu necə etdiklərini öyrənməyiniz lazımdır.

Milyonçu kimi düşünün

Əvvəldə yazmışdım ki, «*Vaxtın çox hissəsini nə düşünürsünüzsə, o da olursunuz.*» Zəngin olmaq, maliyyə məqsədlərinizə nail olmaq və təqaüdə milyonçu kimi çıxmaq istəyiniz tam səmimidirsə, minlərlə insanı milyonçu etmiş qaydada düşünmək və davranmaq vərdişi formalaşıra bilərsiniz. Bu, maliyyə uğuru vərdişləri praktika və daimi təkrarlama vasitəsilə öyrənilə biləndir.

Öz hesabına milyonçu olmuş insanların düşünmə tərzinə dair edilmiş ilk kəşf onların çox zaman maliyyə azadlığı baxımından düşünmək vərdişinə malik olmalarıdır. Erkən yaşlarından və ya həyatlarının müəyyən məqamından etibarən onlar müəyyən maliyyə məqsədlərinə yönəlmiş olurlar. Və özlərini, bu məqsədlərə nail olmaq üçün lazım olan qurbanı verməyə məcbur edirlər. Bütün maliyyə həyatlarını, xərclərini, gəlirlərini və investisiyalarını müəyyən maliyyə məqsədlərinə nail olmaq istiqamətində qururlar.

Toplamaq və ya xərcləmək

İnsanların çoxu pul baxımından tam əks vərdişlərə malikdir. Pul toplamaq və maliyyə azadlığı haqda düşünmək əvəzinə, əllərinə gələn pulu qəpiyinə kimi xərcləmək və üstəlik borca girmək və kredit götürmək haqda düşünürlər. 2002-ci ildə Amerikada 1,5 milyon insan qazandıqlarından çox xərclədiklərindən özlərini bankrot elan ediblər.

Hər kəs həyatının müəyyən məqamında yol ayrıcına çatır. Yolun biri pul toplamağa, digəri isə bütün pulu xərcləmək və əlavə borclara girməyə aparır. Tam məsuliyyətli yetkin insan olaraq hansı yolu seçəcəyiniz yalnız özünüzdən asılıdır. İndiyə kimi hansı yolla getdiyinizdən asılı olmayaraq bundan sonra hansı yolla gedəcəyinizi seçməkdə azadsınız.

Maliyyə həyatınıza nəzarət edin

Maliyyə azadlığı qazanmaq və milyonçu olmaq üçün maliyyə həyatınıza tam nəzarət etməlisiniz. İnsanların çoxu

bunu heç zaman etmirlər. Əvəzində günlərini və pullarını boşuna sərf edərək bəxtlərinə güvənirlər və nə zamansa kiminsə onları xilas edəcəyinə ümid edirlər. Lotereya bileti alırlar, qumar oynayırlar və birjada gözlənilmədən böyük pullar qazanmaq haqda düşünürlər. Və daim maliyyə sıxıntısı çəkirlər. Məsələ isə burasındadır ki, böyük pullar uzun zəhmətin nəticəsidir. Zəngin insanların çoxu həyatlarını elə qururlar ki, il ərzində qazandıqları pulun 8-10%-ini yatırım edirlər. Onlar qısa müddətdə varlanmaq haqda düşünmürlər. Təmkinli, inadkar və uzaqgörəndirlər. Özlərində uzun illər boyu pul toplamaq intizamı yaradırlar. Risk etmirlər, qumar oynamırlar və ümumiyyətlə tez zənginləşmək üçün yollar axtarmırlar. Pul haqda bu cür düşünmə vərdişi nəticəsində hər il sərvətləri artır. Sonunda milyon dollar göstəricisini keçirlər və vərdişən yenə də əvvəlki qayda ilə davam edirlər.

Milyonçu düşüncə tərzini yaradın

Biznesmen filosof Cim Ron yazıb: *“Milyonçu olmaq o qədər də çətin deyil və ən vacib məsələ də bu deyil. Milyonçu olmağın əsas vacib tərəfi, milyon dollar məbləğini toplaya biləcək insan olmaqdır”*. Bu çox vacib məqamdır. Zəngin olmaq üçün, daim maliyyə sıxıntısı çəkən adi insanlardan tamamilə fərqli düşüncə tərzini formalaşdırmalısınız. Maliyyə məqsədlərinizə nail olmaq və qazandığınız kapitalı artırmaqda davam etmək üçün tam fərqli xarakter, şəxsiyyət və vərdişlər formalaşdırmalısınız. Bir dəfə maliyyə məsləhətçim demişdi “İlk milyon dolları toplamaq olduqca

çətindir, lakin artıq ikinci milyon demək olar ki, qaçılmaz olur". Milyon dolları qazana və toplaya biləcək insan olduqda ikinci və üçüncü milyonu da qazanıb toplaya biləcək insan olursunuz. Hətta xoşagəlməz bir şey baş versə də və bütün pullarınızı itirsəniz də həmin pulları yenidən qazanmaq sizin üçün asan olacaq çünki siz artıq milyonçu olmağa qadir insana çevrilmişsiniz. Və belə bir insan olduqda onu heç zaman itirməyəcəksiniz.

Milyonçuların ilk vərdişləri

Öz hesabına milyonçu olmuş insanların yəqin ki, ilk gözəçarpan vərdişləri *qənaətcillik vərdişidir*. Zəngin insanlar hər bir qəpiyə qarşı diqqətli davranırlar. Pullarını diqqətlə və qənaətlə xərcləyirlər. İkinci ən ucuz məhsul ala biləcəkləri halda heç zaman təzə və bahalı məhsul almazlar. Ödənişi hissələrlə edə biləcəkləri halda heç zaman bütün məbləği bir dəfəyə ödəmirlər. Köhnə ingilis deyimini yaxşı xatırlayırlar: "Əgər penniləri qoruya bilsəniz, funtlar özləri öz qayğılarını çəkəcək".

Misal üçün, öz hesabına milyonçu olmuş insanlar heç zaman yeni avtomobil almırlar. Yaxşı keyfiyyətli avtomobil iki il köhnələndək gözləyirlər. Bu zaman da avtomobili almazdan öncə yaxşıca yoxlatdırırlar. Avtomobilin yaxşı vəziyyətdə olduğunu əmin olduqdan sonra onu alırlar və növbəti ən azı beş on ili eyni avtomobili sürürlər. Yeni avtomobil salondan çıxarılan kimi 20% dəyərini itirir. İki ildən sonra isə qiymətini 30-50% itirir. Lakin hələ də yaxşı vəziyyətdə olurlar və çox zaman hələ də zəmanətə malik olur.

Yaxşı vəziyyətdə işlənmiş avtomobil aldıqda daha əhəmiyyətli maliyyə məqsədlərinizə sərf edə biləcəyiniz minlərlə dollara qənaət etmiş olursunuz.

Pulunuzu toplayın

Öz hesabına milyonçu olmuş insanlar daim pul toplamaq və yatırımlar etmək vərdişi formalaşıdırılar. Multi- milyonçu V.Klement Stounun yazdığı kimi *«Pul toplamağı bacarmırsınızsa, sizdə böyüklük toxumları yoxdur»*. Babilin ən varlı adamı kitabında Corc Klasson bildirir ki, maliyyə uğurunun əsası “öncə özünüzdə ödəniş etmək”dir. O, bütün xərclərdən ilk öncə gəlirinizin ən azı 10%-ini toplamaq üçün ayırmağı məsləhət görür.

İnsanlar vərdişlər varlığıdır. Biz istənilən vəziyyətə və şəraitə çox tez alışa bilirik. Aylıq gəlirinizin 10%-ini kənara qoyub bütün ayı yerdə qalan 90%-lə keçirsəniz, tezliklə həyat şəraitinizi məhz həmin 90% civarına uyğun nizamlamış olacaqsınız. Tezliklə bu həyat şəraiti sizin üçün normaya çevriləcək və siz həmin 10% haqda ümumiyyətlə düşünməyəcəksiniz. Çox adam kəskin kredit şəraitində yaşayır və gəlirin 10%-ini toxunulmaz fond etmək onlar üçün hədsiz çətin məsələ olur. Geniş yayılmış bu vəziyyətdə mən onlara 1%-lə başlamağı və zamanla həmin faizi artırmağı məsləhət görürəm. Misal üçün aylıq gəliriniz 2000 dollar- dırsa, bu gündən hər ay 20 dollara qənaət etməyə başlayın. Bütün ayı isə yerdə qalan 1980 dollarla başa vurun. Bankda ayrıca hesab açın və adını «maliyyə azadlığı» qoyun. Bu hesabda pullar yalnız bir tərəfə axın etməlidir və hesabdən

kənara bir qəpik də olsun çıxmamalıdır. Bu pulların yalnız bir məqsədi var, sizə mümkün qədər tez bir zamanda maliyyə azadlığı vermək. Gəlirinizin 99%-i ilə yaşamağa alışdıqdan sonra 2%-ini qənaət etməyə başlayın. Bir ildən sonra gəlirinizin tam 10%-inə rahatlıqla qənaət edəcək və yerdə qalan 90%-lə bütün aylıq gəlirlərinizi qarşılayacaqsınız. Bu prosesi gəlirinizin 15 və sonra 20%-inə qənaət edənə qədər davam etdirin. Siz yaşayış tərzinizdəki dəyişikliyi hiss etməyəcəksiniz. Maliyyə vəziyyətinizdəki dəyişiklik isə qeyri-adi olacaq.

Maliyyə həyatınızı tam nəzarətə götürün

Gəliriniz və çıxarınız haqda daha diqqətli düşünmək vərdişi formalaşdırmaqla gündəlik xərclərinizi get-gedə azaltdığınızı müşahidə edəcəksiniz. Borclarınızı bitirəcək və daha əlavə borc almayacaqsınız. Lazımsız xərcləri azaldacaq və sonunda bu cür xərclərə ümumiyyətlə yol verməyəcəksiniz. *Hər gəlirinizdən pul toplamaq vərdişi* maliyyə fondunuzun artmasına səbəb olacaq. Bir il ərzində bir neçə yüz dollarınız olacaq. Bir neçə ilə bu məbləğ bir neçə minə yüksələcək. On-iyirmi ilə isə bank hesabınızda yüz minlərlə dollarınız olacaq. Hesabınızın daha sürətlə artması üçün aylıq gəlirinizdən periodik yatırımlar etməklə yanaşı əlinizə gələn əlavə hər bir gəliri bütünlüklə həmin hesaba yatırmaq vərdişi formalaşdırın. Evdən hansısa işlənmiş bir əşyanı satdıqda və ya işdə bonus aldıqda bu pulu uğursuz insanlarda olduğu kimi dərhal xərcləmək əvəzinə, toxunulmaz hesabınıza əlavə edin.

Cəlbətmə qanununu işə salın

Qeyri-adi bir kəşf var. Pul toplamağa başladıqda və artan hesabınız sizi xoşbəxt etdiyində bu pozitiv emosiyalar hesabdakı pulları enerji ilə doldurur və onlar sizin həyatınıza və hesabınıza daha çox pul cəlb etməyə başlayır. Haqqında unutduğunuz borclarınızı qaytaracaqlar. Əlavə pul qazanmaq üçün imkanlar peyda olacaq. Uzun müddət istifadə etmədiyiniz əşyalarınıza müştərilər peyda olacaq. Bu pulları hesaba qoyduğunuzda orada daha çox pozitiv enerji toplanacaq və daha çox pullar cəlb edəcək.

Bu fenomen haqda uzun illər öncə eşitmişdim, lakin heç zaman tətbiq edə bilmirdim. Evləndikdən iki sonra və öz biznesimi qurduğum zaman isə pulum tamamilə bitdi. İndiyə kimi topladığım pulları ev almağa xərclədim, indi isə yenidən evi satın kirayədə qalmalı idim ki, əlimdə pulum olsun. Bu zaman həyat yoldaşım Barbara evdən əldə etdiyim pulun 10000 dollarını ona verməyimi tələb etdi. Bir az mübahisə etdikdən sonra mən təslim oldum. O, pulları inəndən alıb yeni bank hesabına yatırdı. Növbəti aylarda nə qədər maliyyə çətinlikləri ilə üzləşsək də, o həmin pullara toxunmağa imkan vermirdi. Bu onun təhlükəsizlik kəməri idi. Və bir müddət sonra heyranəmiz şeylər baş verməyə başladı. Maliyyə vəziyyətimiz düzəlməyə başladı. Ətrafımızda hər kəs müflisliyə doğru getdiyi halda bizim biznesimiz inkişaf edirdi. Hər həftə və hər ay yeni sifarişlər gəlirdi, hesab durmadan artırdı və ard-arda qarşımızda yeni imkanlar açılırdı. Bir neçə ilin ərzində bir yeni ev ala bildik. İki il sonra isə əvvəlki evimizdən beş dəfə baha olan özünün qolf meydançası və hovuzu olan yeni bir ev aldım.

Pul toplamağı sevməyi öyrənin

Birinci hissədə biz vərdişləri “qıcığa şərtləşdirilmiş cavab” kimi izah edirdik. Bu xüsusda maliyyə baxımından uğurlu insanların öyrəndikləri və zamanla formalaşdırdıqları xüsusi vərdişlər var. Bu, əldə edilmiş pula xüsusi tərzdə cavabvermə vərdişidir.

Kiçik yaşlarımızda bizi xərclik üçün verilən pula qənaət etməyə həvəsləndirirlər. Lakin uşaq yaşlarımızda bizim üçün pul sadəcə, saqqız, konfet, bulka və s. almaq üçün vasitə rolunu oynayır. Nəticədə də pul toplamağı, *cəza*, bizi incidən vasitə və həyatın bütün “sevinclərindən” məhrum edən proses kimi görürük. Erkən yaşlarda çox adam pul toplamağı əziyyət, məşəqqət, qurban vermək, həzlərdən imtina etmək və xoşbəxtlikdən üz çevirməklə izah edir. Yetkinləşdikdə isə bu neqativ yanaşma əlimizə keçən pulu dərhal son qəpiyinə kimi xərcləmək istəyinə çevrilir. Gənc yaşlarda insanların çoxu əllərinə düşən hər pulu xərcləmək üçün fürsət axtarır. Məhz buna görə də restoran biznesində ayın ortası gəlirin zəif olduğu, sonu, əməkhaqqıların verildiyi həftə ən gəlirli vaxt olur.

İnsanlar, *xərcləməyi* xoşbəxtliklə və qənaət etməyi *məhrumiyyətlə* izah etməyə başlayırlar. Və insanın əsas motivi ağrı-acıdan qaçmaq, komforta və həzzə can atma olduğundan çox adam pul xərcləməyi sevinclə və qənaət etməyi isə məhrumiyyətlə eyniləşdirmək vərdişi formalaşdırır.

Düşüncənizin naqillərini dəyişin

Sizin işiniz bu vərdişi dəyişməkdir. Bunun üçün düşün- cənizdəki münasibət naqillərinin yerini dəyişmək lazımdır. Pul toplamaq haqda düşündükdə qəlbinizdə sevinc baş qaldırmalıdır və mənasız yerə pul xərcləmək sizi məyus etməlidir. Emosiya qanunu deyir: *"Diqqətinizi hansı emosiya üzərində cəmləsəniz, həmin emosiya, üzərinə yanacaq tökülmüş alov kimi güclənəcək"*. Bank hesabınızı artırmağın sizə bəxş edəcəyi sevinc və xoşbəxtlik hissi haqda nə qədər çox düşünsəniz, daha çox pula qənaət etməyə bir o qədər həvəsli olacaqsınız. Qısa müddət ərzində, gəliriniz və ödənməli olan hesablara görə narahat olmaq əvəzinə, bank hesabınızda toplanan pulun məbləğini hesablamaqla məşğul olacaqsınız.

Maliyyə uğuru qazanmış insanların çoxu, *pul toplamaq, yatırım etmək və kapitallarını artırmaq haqda düşünərkən sevinc hissi keçirmək vərdişi* formalaşdırmışdılar. Digər tərəfdən isə maliyyə böhranı yaşayan insanlar sevinc hissini əllərinə düşən pulu mümkün qədər qısa bir müddətə xərcləmək haqda düşünməkdən alırlar.

Zəngin görünmək və ya zəngin olmaq

Qonşu milyonçu kitabında Tomas Stenli və Uilyam Danko, öz hesabına milyonçu olmuş insanların işlənmiş avtomobil sürdüklerini, orta səviyyəli evlərdə yaşadıklarını, orta səviyyəyə uyğun paltarlar geyindiklərini və ümumiyyətlə pullarını xərcləmək baxımından son dərəcə diqqətli

olduqlarını qeyd edirlər. Əlavə olaraq onlardan çox az bir hissəsi yaxta, idman avtomobilləri, əlavə evlər və ya şəxsi təyyarə alırlar. Stenli və Danko bu insanları “Zəngin görünənlər və zəngin *olanlar*” kateqoriyalarına bölürlər. Sizin işiniz, bank hesabları az, lakin xərclədikləri pullar çox olan zənginlərdən deyil, həqiqətən zəngin olanlardan biri olmaqdır. Həqiqi zəngin insanlar “qəfil varlanmaq” əvəzinə, “asta-asta varlanmaq” vərdişi formalaşıdırırlar. Bunu təmin etmək üçün onların pul ilə bağlı iki qaydaları var. Birinci qayda: *Pulu itirmə*. İkinci qayda: *Xərcləmək həvəsi sizə güc gələrsə, birinci qaydaya bax: "Pulu itirmə."*

Zənginləşən insanlar öz maliyyə vəziyyətlərini nəzərdən keçirməyə kasıblardan daha çox vaxt sərf edirlər. Orta statistik insan maliyyə vəziyyətini nəzərdən keçirməyə ay ərzində orta hesabla 2-3 saat vaxt sərf edir və əksər hallarda bunu, hesabların ödənilməsi zamanı edir. Orta statistik milyonçu isə maliyyə vəziyyətini nəzərdən keçirməyə ay ərzində təxminən 20-30 saat vaxt sərf edir. Diqqətinizi pullarınızın üzərində cəmləmək prosesi özlüyündə sizin maliyyə baxımından daha yaxşı qərarlar verməyinizə kömək etdiyindən maliyyə vəziyyətini nəzərdən keçirməyə daha çox vaxt sərf edən insan daha düzgün qərarlar verir və daha yaxşı nəticələr əldə edir.

Zəngin olmaq üçün paz nəzəriyyəsindən istifadə edin

“Maliyyə uğuru seminarı”nda tədris etdiyim və sizin də istifadə edə biləcəyiniz mükəmməl bir üsul var. Onu

“Paz nəzəriyyəsi” adlandırırlar. Sizi, təsəvvür etdiyinizdən daha tez zəngin edəcəyi zəmanətlidir. Parkinson qanununa əsasən *“Xərclər gəliri qarşılamaq üçün artır”*. Bu o deməkdir ki, gəliriniz artdıqca xərcləriniz də uyğun olaraq artır. Nə qədər çox qazandığının fərqi yoxdur, qazandığınız bütün pulu xərcləmək üçün xərcləriniz də artacaq. Zamanla, qazandığınız bütün pulları xərcləmək verdiyi formalaşdırırsınız. Bəzən dinləyicilərimə sual verirəm: “Əgər əlimdə sehrli çubuğum olsaydı və mən onunla sizə istədiyiniz gəliri verə bilsəydim, bu sizin maliyyə problemlərinizi həll edərdimi?” Sonra mən susub onların üzlərindəki ifadəyə baxıram. Demək olar, dərhal onlar əllərini qaldırır, gülümsəyir və başlarını tərpədirlər. Onlar hamısı hansısa bir sehr yolu ilə gəlirləri iki və ya üç dəfə artdığı halda maliyyə problemlərinin həll ediləcəyinə inanırlar. Sonra mən növbəti sualı verirəm: “İlk işə başladığınız zamanları xatırlayın. Sizin aranızdan kim həmin vaxtdan indiyə kimi gəlirini iki və ya üç dəfə artırıb?” Qısa müddətdən sonra zaldakıların demək olar, hamısı əllərini qaldırır. Onlar hamısı gəlirlərini artıq dəfələrlə artırırıblar. Lakin vəziyyətləri hələ də düzəlməmişdir. Maliyyə problemləri hələ də var, çünki Parkinson qanununa məruz qalmışlar. “Xərclər gəlirlərə uyğunlaşmaq üçün artırırlar.”

Gələcək gəlir artımınızın yarısını toplayın

“Paz nəzəriyyəsi” belə işləyir. Bir adamdan indiki gəlirindən müəyyən məbləği toplamasını istədikdə demək olar ki, həmişə bunun yaxşı fikir olduğu ilə razılaşırlar,

lakin bunun indiki vəziyyətlərində mümkün olmadığını iddia edirlər. İndiki gəlirinizdən müəyyən məbləğ toplamaq xərclərinizdən kəsmək deməkdir. Bunun üçün daha kiçik evə köçməli, avtomobilinizi daha ucuz modelə dəyişməli, restoranlara daha az getməli və geyimə daha az pul xərcləməlisiniz. İnsanlar vərdiş varlıqları olduğundan, pul toplamağın yaxşı fikir olması ilə razılaşırsalar da əslində yaşayış standartının aşağı salınması o qədər mümkünsüz görünür ki, ilk addımı atmaqdan belə çəkinirlər. “Paz nəzəriyyəsi”n- də isə fərqli olur. Hazırkı yaşam səviyyənizi aşağı salmaq əvəzinə gələcəkdə əldə edəcəyiniz gəlir artımının 50%-ini toplamağı qərara alın. Bunu asanlıqla edə bilərsiniz, çünki həmin pullar hələ ki sizin gündəlik xərclərinizə daxil deyil. Həyat səviyyəsini aşağı salaraq pula qənaət etməkdənsə qazanılmamış pula qənaət etmək daha asandır.

Bu kitabda əvvəldə müzakirə edilən metod və üsulları tətbiq etməklə gəlirinizi hər il 5%, 10% və hətta 25%-dək artırma biləcəksiniz. Zəngin olmaq üçün bu gündən, gələcək gəlir artımınızın 50%-ini toplamaq vərdışı formalaşdırmalısınız. Yerdə qalan 50%-i isə istədiyiniz yerə xərcləyə bilərsiniz. Bu sizin üçün çətin olmamalıdır.

Yaşınızdan və gəlirinizin artma sürətindən asılı olaraq, artımın 50%-inə qənaət etməklə qarşıdakı illər ərzində əhəmiyyətli məbləğdə pul toplaya bilərsiniz. Və nə qədər çox pul toplasanız, bir o qədər çox pul cəlb edəcəksiniz. Özünüzdə, gəlir artımının yarısına qənaət etmək vərdışı formalaşdırmaqla bütün borclarınızı ödəmiş, əhəmiyyətli məbləğdə pul toplamış və sonunda maliyyə müstəqilliyi əldə etmiş olacaqsınız.

Zəngin insanlara xas vərdişlər formalaşdırın

Artan bank hesabı ilə bağlı milyonçular həmin pulları itirməmək və daimi artımı təmin etmək üçün bir sıra digər vərdişlər də formalaşdırırlar. Özünüzdə formalaşdırıla bilən .əyiniz ən yaxşı vərdişlərdən biri *artan hesabınızla bağlı nə isə bir iş görməzdən öncə yaxşı maliyyə məsləhəti almaq vərdişi* olar. Maliyyə baxımından artıq uğur qazanmış insanları tapın və onlardan yatırımlar və hesabın idarə edilməsinə dair məsləhətlər alın. Düzgün maliyyə məsləhətçisi seçmək bacarığınız yatırımlarla bağlı yaxşı qərarlar verməyiniz baxımından çox kritik ola bilər. *Yatırım etməzdən öncə yaxşıca araşdırma aparmaq vərdişi formalaşdırın.* Qayda belədir: “*Yatırım etmək məsələsini araşdırmağa, yatırım edəcəyiniz pulu qazanmağa sərf etdiyiniz qədər vaxt sərf edin*”. Tələsik verilmiş maliyyə qərarları çox zaman pis qərarlar olur, özünüzdə *lazımı qədər vaxt sərf etmək*, asta olmaq və məsələni ən xırda detallarına kimi öyrənmək vərdişi formalaşdırın. Heç zaman kiminsə sizə maliyyə qərarlarında təzyiq etməsinə imkan verməyin. Heç zaman maliyyə qərarlarının təcili olmasını zənn etməyin. Məni işə götürmüş zəngin bir adam bir dəfə mənə demişdi “İnvestisiyalar avtobus kimidir, hər zaman növbəti avtobus gələcək.” Bəzən ən yaxşı investisiya qərarları yatırım etməmək haqda verdiyiniz qərarlardır. Çətinliklə qazandığınız pulları hansısa bir işə yatırmazdan öncə *həmin sahəni dərinlən anlamaq vərdişi* formalaşdırın. Əgər nəyisə anlamırsınızsa və ya sizə çox mürəkkəb görünürsə, pulunuzu həmin işə qoymayın. Dünyanın ən zəngin insanlarından biri olan Uorren Bafifet uzun illik investor təcrübəsinin nəticəsi olaraq, 1990-

ci illərdə sürət götürən yüksək texnologiyalar və internet sahəsinə yatırım etməmişdir. Hər kəs onu köhnə fikirli olmaqda günahlandırır. O isə sadə cavab verirdi: *"Mən bu işləri anlamıram və buna görə də pulumun bir sentini belə həmin işlərə yatırmayacağam"*. Axırda o haqlı çıxdı və onu günahlandıran hamı yanılmış oldu.

Heç zaman bəxtinizə güvənməyin

Maliyyə uğuru üçün vacib olan vərdiş, bank çeki ilə həll edə bilməyəcəyiniz risklərə qarşı *qaydasında sığortalanmaq vərdişidir*. Nə qədər adamın uzun illər ərzində zəhmətlə topladıqları pulları, yaxşı sığorta müqavilələrinin olmaması üzündən itirmələri heyratamizdir. "Mümkün olan ən pis variant" düşüncəsi adlandırıdığım üsuldan istifadə etmək vərdişi formalaşdırın. Daim sual edin *"Bu vəziyyətdə baş verə biləcək ən pis şey nə olar?"* Ağılınıza hər nə gələrsə özünüzü ondan qorumaq üçün tədbirlər alın. Heç vaxt bəxtinizə güvənməyin. Bəxtə güvənmək strategiya deyil. Arzulamaq strategiya deyil. Yalnız diqqətli planlaşdırma, qabaqlayıcı tədbirlər almaq və işi düzgün təşkil etmək sizin maliyyə həyatınız üçün strategiya ola bilər. Başınıza bir iş gəldiyi halda ailənizin bütün ehtiyaclarını qarşılaya biləcək sığortaya malik olduğunuza əmin olun. Evinizin yanğın və fəlakətlərə qarşı sığortalandığına əmin olun. Daim sığorta müqavilənizi nəzərdən keçirin və əmin olun ki, dəyişən vəziyyətlərlə bağlı yeniliklər edirsiniz. Tibbi sığortanızın qaydasında olmasına əmin olun. Heç kim sığortaya pul xərcləməyi xoşlamır, lakin maliyyə müstəqilliyinə doğru

getdiyiniz yolda güman ki, ata biləcəyiniz ən doğru addımlardan biri məhz budur. Lazımı qaydada sığortalanmaqla heç bir gözlənilməz hadisə sizi pis vəziyyətə qoya bilməz. Sığortanın verdiyi əlavə üstünlük onun hesabına daim sakit və rahat olmağınız və gördüyünüz bütün işlərdə rahat düşünə bilmək imkanındır.

Mülkiyyətlərinizi qoruyun

Pul toplamağa başladıqda *mülkiyyətinizi lazımınız vergilərdən və rüsumlardan qorumaq vərdişi* formalaşdırın. İnvestisiya sahəsində ixtisaslaşmış hüquqşünasların xidmətlərindən istifadə edin. Bütün yatırımlarınızı ailə üzvlərinizdən biri ilə şərikli edin ki, sizin qanunla bağh hansısa gözlənilməz probleminiz çıxdıqda pullarınız müsadirə edilməsin. İnvestisiya və sığortalanma məsələlərinin planlaşdırılmasına və araşdırılmasına sərf etdiyiniz vaxt sizi gələcəkdə xoşagəlməz hadisələrdən qoruyacaq.

Ev tapşırığınızı edin

Yuxarıda müzakirə etdiyimiz vərdislərdən başqa, zəngin insanların özlərində formalaşdırdıqları növbəti vərdiş *hər bir xərci diqqətlə nəzərdən keçirmək vərdişidir*. Bura, nəyəsə pul ödəməzdən əvvəl müxtəlif qiymətlər və qiymətlərə uyğun keyfiyyət haqda mümkün qədər ətraflı məlumat toplamaq aiddir. Güc həmişə daha yaxşı informasiyaya malik olan tərəfdə olur. *Satarkən mümkün qədər baha qiymətə,*

alarkən isə mümkün qədər ucuz qiymətə almaq üçün danışıqlar aparmaq vərdişi formalaşdırın. Yaxşı danışıq aparmağı bacaran adam hər sövdələşmədə 10-20% qabağa düşə bilər. Danışıqlar zamanı qazana biləcəyiniz hər dollar bank hesabınıza yatıra biləcəyiniz əlavə vəsait deməkdir. *Satdığınız zaman ən yüksək aldığınız zaman isə ən ucuz qiyməti tələb etmək vərdişi formalaşdırın.* Daha yaxşı şərtlər istəyin. Satdığınız zaman bütün məbləğin dərhal ödənməsinə aldığınızda isə ödənişi hissələrlə etməyə çalışın. İnadla istəyin. Nəzakətlə istəyin. Nəyin bahasına olur-olsun istəyin. Nə istədiyinizi bildirin, deyin, tələb edin, əldə edə bilmədiyinizdə isə başqa bir şey istəyin.

Aramla varlanın

İnsanlar, qəfil uğur nəticəsində gözlənilmədən sürətlə varlanırlarsa onların hekayələri qəzet və jurnallara düşür. Çünki böyük maliyyə uğuru qısa vaxt ərzində demək olar ki, mümkün olmur. Böyük kapitallar zamanla toplanır. Toplanmış maraqlar prinsipinə əsaslanır. Milyonçuların 99%-i öz sərvətini uzun illər ərzində toplamışlar və bütün inkişaf asta, lakin stabil artıma əsaslanmışdır. Qənaət etdiyiniz və uğurla investisiya edə bildiyiniz hər bir dollar ildə 5-10% arta bilər. Pul artdıqca toplanır və çox artıma səbəb olur. Stenli və Dankoya əsasən milyonçu öz kapitalını orta hesabla 22 ilə toplayır. Onlar qazanmaq qabiliyyətlərini zamanla inkişaf etdirir, diqqətlə yatırım edir və bunun nəticəsi olaraq asta lakin stabil şəkildə zənginliyə doğru gedirlər. Bunu siz də edə bilərsiniz.

Xoşbəxtlik axtarışı

Filosof Aristotel yazmışdı: “İnsan həyatının ən ümdə məqsədi şəxsi xoşbəxtliyə nail olmaqdır.” *Milyon dollarlıq vərdişlər* formalaşdırmaqla maliyyə azadlığına nail olmaq özlüyündə böyük məqsəddir, lakin ən vacib məsələ deyil. Ən vacib olan, cəsarət, xarakter, düşüncə və inadkarlıq baxımından özünüzdə formalaşdıracağınız yeni şəxsiyyətdir. Uzun müddət ərzində maliyyə azadlığı qazanmağın nəticəsi olaraq Özünüzi həqiqətən xoşbəxt hiss edəcəksiniz, məmnun qalacaqsınız və həyatınızın hər bir sahəsində harmoniyaya nail olacaqsınız. Bu, bütün məqsədlər arasında ən dəyərli məqsəddir.

Tapşırıq:

1. Qarşıdakı illər ərzində milyon dollardan çox kapital toplayacağınızı bu gündən qərarlaşdırın. Onu məqsəd kimi yazın, plan qurun və ona nail olmaq üçün hər gün bir iş görün.
2. Həyatınızın tam maliyyə analizini edin. Təmiz gəlirinizi, xərclərinizi və gələcək vəziyyətinizi müəyyən edin.
3. Toxunulmaz bank hesabı açın və hər fürsətdə ora pul qoyun, heç zaman bu hesabdakı pula toxunmayın.
4. Maliyyə həyatınızı sahmana salın, sığortalarınızı qaydasında edin.
5. Hər ay gəlirinizin müəyyən məbləğini toxunulmaz hesabınıza qoyun, hər gəlir artımının 50%-ini də həmin hesaba əlavə edin.
6. Yatırım etməzdən öncə yaxşıca araşdırma edin, biznesin bütün xırdalıqlarını öyrənin və pulunuzun necə

işləyəcəyini necə dövr edəcəyini və necə artacağını dəqiq təsəvvür edin.

7. Hər bir xərcə həssaslıqla yanaşın, işlənmiş mal ala biləcəyiniz halda təzəsinə artıq pul xərcləməyin, qiyməti aşağı sala biləcəyiniz halda deyilən ilk qiyməti ödəməyin, bütün böyük xərcləri onlar haqda ətraflı düşünmək imkanına malik olanadək təxirə salm.

"Özünüzdə üçün iyirmi qəpiklik qələm və qırx qəpiklik dəftərçə alın ağılınıza gələn milyon dollarlıq ideyaları yazın

- Bob Qrind

VI HİSSƏ

Sizə daha çox gəlir gətirəcək və karyera inkişafınızı sürətləndirəcək vərdislər

"Biznesdə zirvələr fəth etmək istəyən insan vərdislərin gücünü anlamalıdır və vərdislərin praktika vasitəsilə formalaşdığından əgah olmalıdır. Onu geri dartan vərdislərdən yaxa qurtarmağa və uğur qazanmasına yardım edəcək vərdislər qazanmağa tələsməlidir".

- Con Pol Qetti

Konfutsi demişdir: "İdarə etmək istəyən rəyət etməyi öyrənməlidir". Ən uğurlu menecerlər və biznesmenlər əksər hallarda əvvəllər intizamlı işçilər olmuş insanlardır. Şirkətlərinə əhəmiyyətli töhfələr vermək imkanı yaradan vərdislərə malik olublar və nəticədə daha çox qazanmış və karyera inkişafına nail olmuşlar. Bu sizin də məqsədiniz olmalıdır.

Öz hesabına milyonçu olmuş insanların çoxu öz bizneslərini qurub uğur qazanmış biznesmenlərdir. Bəziləri isə şirkətlərdə işləmiş, əvəzedilməz töhfələr vermiş və nəticədə böyük gəlir və uğur əldə etmişlər. İnsanların yalnız 1%-i uğurlu biznes üçün lazımlı olan xarakterə və bacarıqlara malik olurlar. Yerdə qalan 99% isə yalnız müəyyən bir

işdə işləmək qabiliyyətinə malikdir. Həyatınızın 95%-ini kiminsə başqası üçün işləyəcəyinizdən Özünüzü dəyərli və sonra əvəzedilməz işçi etməyi bacarmalısınız. Bu, işdə uğur qazanmaq üçün mütləqdir.

Seçimləriniz sonsuzdur

Təkcə Birləşmiş Ştatlarda 100000-dən çox müxtəlif iş yerləri və iş sahələri var. Yaxşı gəlir və maliyyə müstəqilliyi əldə etmək üçün görə biləcəyiniz sonsuz sayda işlər var. Buna görə də ən çox sevdiyiniz iş haqda düşünmək vərdişi formalaşdırmalısınız. Qarşınıza çıxan istənilən işdə işləmək əvəzinə daim öz ideal işiniz haqda düşünməlisiniz. Cəmiyyətimizdə ən çox gəlir əldə edən insanlar vaxtlarının çox hissəsini sevdikləri işlə məşğul olan insanlardır. Daim özünüzü kənardan müşahidə etməli, obyektivliklə mühakimə etməli və *diqqətinizi xüsusi istedad və bacarığınızın üzərində cəmləmək vərdişi formalaşdırmalısınız*. Hər kəs hansısa bir işi və ya işləri inanılmaz dərəcə yaxşı görə bilmək bacarığına malikdir. Müxtəlif xüsusiyyətlərə malik olduğunuz kimi müxtəlif bacarıqlara da malik olursunuz. Həqiqi xoşbəxtlik və uğura yalnız, bu gün malik olduğunuz istedadla və ya sabah əldə edə biləcəyiniz bacarığa uyğun işlə məşğul olduğunuz zaman nail ola bilərsiniz.

Sizin üçün ideal iş

Loqoterapiyanın banisi Dr. Viktor Frankl yazırdı ki, görə biləcəyiniz dörd növ iş var. Onlardan birincisi, çətinliklə

öyrənə biləcəyiniz və çətinliklə görə biləcəyiniz işlərdir. Bu cür işlərə, həmin sahədə anadangəlmə istedadı olmayan insan üçün mühasibat, kargüzarlıq və s. bu kimi işlər aiddir. Bu cür işləri öyrənmək çətin olur və nə qədər işləməyinizdən asılı olmayaraq həmişə ağır iş olur. Çox adam öz anadangəlmə bacarıqlarına uyğun olmayan işlərlə məşğul olur. Onların işi həmişə ağır olur və nadir hallarda məmnun edici olur.

Dr. Franklin təyin etdiyi ikinci növ iş öyrənilməsi çətin, lakin görülməsi asan olan işlərdir. Bu, kompüterdə yazı yazmaq, təyyarə sürmək və s. bu kimi işlərdir. Öyrənilməsi böyük zəhmət tələb edir, lakin öyrənilmədən sonra görülməsi kifayət qədər asan olur və böyük bir zəhmət tələb etmir. Təəssüf ki, bu cür işlər zamanla darıxdırıcı olur. Onlar sizin imkanlarınızı genişləndirməyə və tam potensialınızı reallaşdırmağa imkan vermir.

Üçüncü iş növü *asan öyrənilən, lakin görülməsi ağır zəhmət tələb edən işlərdir*. Bu işlərə fiziki zəhmət tələb edən işlər aid edilir. Daş daşımaq, yer qazmaq və s. bu kimi işləri öyrənmək asandır, lakin yerinə yetirmək ağır zəhmət tələb edir.

Dördüncü və ən önəmli olan işlər hər *bir kəsin asanlıqla öyrənə və asanlıqla da görə biləcəyi işlərdir*. Bu cür işləri o qədər asanlıqla öyrənirsiniz ki, hətta nə zaman və harada öyrəndiyinizi unudursunuz. Asan öyrənə bildiyiniz və asanlıqla gördüyünüz işlər sizin istedadınızın və qabiliyyətinizin ən yaxşı indikatorudur. Bu sahələr sizin ən yaxşı görə biləcəyiniz, ən yaxşı nəticələr əldə edə biləcəyiniz və ən yüksək gəlir qazana biləcəyiniz sahələrdir. Bütün ömrünüz və karyeranız boyu öz işlərinizi daim analiz etməli, hansı işləri asanlıqla öyrəndiyinizi, gördüyünüzü və ən yaxşı nəticələr əldə etdiyinizi müəyyən etməlisiniz. Bu işlər sizin karyera inkişafınız üçün vacib olan işlərdir.

Diqqətinizi töhfə verməyə cəmləyin

Öz biznesinizə sahib olduğunuzda belə, əsas öhdəliyiniz asanlıqla görə bildiyiniz, xoşladığınız və şirkətinizə daha çox xeyir verən işləri müəyyən etməkdir. Bunun ardından işinizi və ümumilikdə gününüzü elə təşkil etməlisiniz ki, daha yaxşı görə bildiyiniz və daha çox faydası olan işlərə daha çox vaxt sərf edəsiniz. Bu, biznes uğurunun sirridir. Məsələ burasındadır ki, düşüncə tərzinizin keyfiyyəti həyatınızın keyfiyyətini müəyyən edir. İstedad və bacarıq baxımından kim olmağınız haqda nə qədər çox düşünsəniz, bir o qədər yaxşı qərarlar verər və yaxşı nəticələr əldə edərsiniz. İş, menecer və ya məşğuliyyət sahəsi seçimində bu cür düşüncə tərzini mütləqdir. Hansısa yeni bir işə başlamazdan və ya işinizi dəyişməzdən öncə bir anlıq düşünün. Təsəvvür edin ki, indiyə kimi əldə etdiyiniz bilik və bacarıqlarla yenidən başlayırsınız. Əlinizdə olan bütün imkanlara baxın və sizin maksimum effektivliklə işləməyinizə imkan verəcək ən yaxşı işi seçmək üçün tələsmədən düşünün. Vaxtınızı və həyatınızı diqqətlə sərf edin. Yeganə varlığınız onlardır və onlar bərpa olunmur.

İmkanı təhlükəsizlik baxımından seçin

İnsanlar daim məndən, indiki işlərində necə daha çox qazana biləcəklərini soruşurlar. Mən onlardan hansı şirkətdə işlədiklərini və nə iş gördüklərini soruşuram. Çox zaman, dövriyyənin azaldığı və ya durğunlaşdığı sahələrdə və ya inkişafını dayandırmış şirkətlərdə işlədiklərini deyirlər.

Bəzən, əməkhaqqının müəyyən bir məbləğ olduğu və inkişaf üçün heç bir imkan olmadığı vəzifədə çalışdıqlarını deyirlər. Belə vəziyyətlərdə mən onlara, gələcəyi olmayan və cari vəziyyətin də qənaətbəxş olmadığı situasiyada olduqlarını demək məcburiyyətində qalıram.

Hazırkı iş bazarını gözdən keçirin. Satış dövryyəsi və populyarlığı artan bizneslər hansıdır? Hansı məhsul və ya xidmətlər daha yaxşı satılmaqdadır? Səhmlərinin qiyməti artan şirkətlər hansılardır? Ölkənin hansı bölgələrində sənaye və şirkətlərin daha çox inkişafı müşahidə olunur? Milyonçu olmaq istəyiniz səmimidirsə, əhəmiyyətli dəyişikliklər etməyə və lazım gələrsə ölkənin başqa bir yerinə köməyə hazır olmalısınız. Məşğuliyyət sahənizdə vəziyyət pisləşirsə başqa sahəyə keçməyə hazır olmalısınız. Özünüza qarşı səmimi olmalısınız. Əhəmiyyətli dəyişikliklər etməklə və məşğuliyyət sahələrini dəyişməklə çox adam gəlirini kəskin dərəcədə artırma bilmiş karyera inkişafını sürətləndirə bilmişdir.

Keçmişə əhəmiyyət verməyin, diqqətinizi gələcəyə cəmləyin

Mühasibat işində “batmış qiymət” deyə bir anlayış var. Bu, hansısa bir sahəyə xərclənmiş və heç bir effekt verməmiş pulları nəzərdə tutur. Bunlar bir dəfəlik itirilmiş pullardır, misal üçün keçən il reklama xərclənmiş pullar kimi. Onları geri qaytarmaq mümkün deyil. Bu pullar dəryada gəmi batan kimi batmışdır. Sizin də karyeranızda bu cür “batmış qiymət”lər var. Siz hansısa bir sahədə hansısa bilik

və bacarıqları əldə etməyə həftələr və aylar sərf etmişiniz. Lakin vəziyyət dəyişmiş və sizin əldə etdiyiniz həmin bilik və bacarıqlar dəyərini itirmişdir. Bu bacarıqlardan istifadə etmək üçün heç kim sizə pul ödəməyəcək.

Səhmlərinin dəyəri düşmüş şirkətə yatırım etmək kimi, bəzi insanlar heç bir gələcəyi olmayan sahələrdə bilik və bacarıq əldə etməyə çoxlu vaxt və pul sərf edir. Və bu faktı qəbul etmək onlar üçün çətin olur.

Sıfır dərəcəli düşüncədən daim istifadə edin

Özünüzdə formalaşıdır biləcəyiniz vacib vərdislərdən biri də *sıfır dərəcəli düşüncə vərdişidir*. Sıfır dərəcəli düşüncədə siz, əvvəllər verdiyiniz qərarları indiki vəziyyətə uyğun olaraq dəyərləndirirsiniz. Sual edirsiniz: *“Bu gün gördüyüm elə bir iş varmı ki, indiki biliklərim həmin işi başlayarkən olsaydı həmin işi ümumiyyətlə başlamazdım?”* Bu sualı həyatınızın bütün sahələrinə, xüsusən də işinizə və işdəki hazırkı vəziyyətinizə tətbiq edin. İndiki bilikləriniz əvvəllər olsaydı, ümumiyyətlə əvvəldən başlamayacağınız hansısa bir iş varmı? Özünüza bu sualı vermək və cavablandırmaq böyük cəsarət tələb edir. Məsələ burasındadır ki, sürətlə dəyişən indiki zamanda, indiki biliklərə malik olduğunuz halda keçmişdə verdiyiniz qərarları fərqli verəcəyiniz vəziyyətlər çox olur. Bu vəziyyətlər həyatınızdakı stress və narahatlığın əsas mənbəyi olur. Bu vəziyyətdə çox qalmaq hətta fiziki xəstəliyinizə belə səbəb ola bilər.

“Bu gün gördüyüm elə bir iş varmı ki, indiki biliklərim həmin işi başlayarkən olsaydı, həmin işi ümumiyyətlə

başlamazdım?" sualına cavabınız "bəli"dirsə, növbəti sualınız belə olmalıdır: *"Bu vəziyyətdən necə və nə qədər tez çıxıbılarəm?"* Çox zaman, əvvəllər verdiyiniz qərarların arzu etdiyiniz nəticələr verməməsi faktını qəbul etməyiniz həyatınızın kəskin dəyişməsinə səbəb olur. Burada pis heç nə yoxdur. Heç kim mükəmməl deyil. Hər kəs, yeni biliklər əldə etdikdə köhnə qərarların bəzilərinin yanlış olduğunu görür. Bu hal bütün ömrünüz boyu baş verəcək. Əsas məsələ, *"Sizin üçün faydalı olmadığını bildiyiniz vəziyyətdə nə qədər qalacaqsınız?"* sualındadır.

Sizin üçün ideal iş seçmək

Ən çox sevdiyiniz və tam potensialınızı üzə çıxaracaq işin nə olduğunu, hansı sahədə işləyəcəyinizi və ölkənin hansı tərəfinə getməli olduğunuzu müəyyən etdikdən sonra növbəti addımınız "informasiya intervüsüdür". Müəyyən bir şirkətə iş üçün müraciət etməzdən öncə həmin şirkətin və ümumilikdə həmin sahədə vəziyyətin necə olmasını araşdırmalısınız. Bu cür məlumat toplama prosesində hətta özünüzü müxbir kimi də təsəvvür edə bilərsiniz. Araşdırmanızı, şirkətin məsul şəxsləri ilə görüşüb *"Mən bu sahə ilə bağlı araşdırma aparıram və vaxtınızı alıb şirkətin və ümumilikdə bu sahənin gələcəyini necə görməyiniz haqda fikirlərinizi öyrənmək istədim"* deməklə başlayırsınız. İnsanların öz şirkətləri haqda nə qədər açıq danışmaları sizi təəccübləndirəcək. Bir neçə şirkətin əməkdaşları ilə danışdıqdan sonra, ilk öncə həmin sahədə işləmək arzusunda olub-olmadığınızı və hansı şirkətdə işləmək istədiyinizi

müəyyən etmək üçün sizə düzgün qərar qəbul etmək imkanı verəcək kifayət qədər məlumatla malik olacaqsınız.

İllər öncə, şəhərə ilk dəfə gələrək və biznesdə heç bir təcrübəyə malik olmadan bu prosesi beş şirkətlə etdim. Bir ay ərzində beş şirkətdən iş dəvəti aldım və ən yaxşı reputasiyaya malik olan şirkətin dəvətini qəbul etdim. Bu üsul həqiqətən də işə yarayır. Unutmayın, vaxtınız həyatınızdır. İşə diqqətlə seçin. Həyatınızın müəyyən bir qismini bu işlə dəyişirsiniz və sərf edəcəyiniz vaxtınız əldə edəcəyiniz puldan daha dəyərlidir. Pulu əvəz etmək olar, vaxtı isə əvəz etmək mümkün deyil.

Yaxşı seçim etmək üçün lazımi qədər vaxt sərf edin

Yeni işinizdə rəisinizi diqqətlə seçin. Sürətli karyera inkişafı əldə etməyin ən yaxşı yollarından biri mükəmməl rəislə işləməkdir. Mükəmməl rəis bir mənalı şəkildə səriştəli, pozitiv və konstruktiv adamdır və onun rəhbərliyi altında siz biliklərinizi artır, sürətlə inkişaf edə bilərsiniz. Demək olar, hər bir uğurlu insan sizə öz uğurunun səbəblərindən biri kimi karyerasının hansısa məqamında ona təkan vermiş və nümunə olmuş mükəmməl rəisi haqda danışa bilər.

Bəzi insanlar isə qabaqlarına çıxan ilk iş təklifini kiminlə işləyəcəklərindən asılı olmayaraq, fərqi nə varmadan dərhal qəbul edirlər. Bəzən hətta iş şərtlərinə və həftədə neçə saat işləyəcəklərinə belə diqqət yetirmirlər. Seçimli və diqqətli olmaq əvəzinə tez qəbul edən olurlar. Özlərim öz karyeralarına və həyatlarına görə məsuliyyətli saymaq

əvəzinə, özlərini yalnız məcbur olduqları işi görən passiv işçi mövqeyində qoyurlar.

Sürətli inkişaf üçün iki vərdiş

Hər il məni, biznes kollecinin məzunlarının qarşısında çıxış etməyə dəvət edirlər. Onların hamısı demək olar, mütləq şəkildə, iş dünyasında necə baş çıxarmaq haqda sual verirlər. Onlara verdiyim cavabı sizinlə də bölüşürəm.

Sizə daha sürətlə uğur qazanmağa, istənilən *uğurunun sirrindən* daha çox kömək edəcək iki vərdiş vardır. Sırası işçi, menecer və ya biznesmen olmağınızdan asılı olmayaraq bu vərdişlər sizin üçün çox faydalı olacaq. Onları öyrənmək asandır və inanılmaz dərəcə güclü vasitələrdir.

Başlanğıc üçün bilməlisiniz ki, normal iş saatları orta hesabla götürülür və adi işçilər üçündür. Bunun sizə heç bir aidiyyəti yoxdur. Əvəzində siz özünüzdə, *işə erkən başlamaq, çox çalışmaq və daha gec bitirmək vərdişi* formalaşdırmalısınız. Əgər işiniz 08:30-da başlayırsa, siz artıq 08:00-da işə başlamış olmalısınız. Gün ərzində stabil olaraq işləməlisiniz. İş günü 17:00-da bitirsə siz saat 17:30 və ya daha yaxşısı 18:00-a kimi işləməlisiniz. İşə sadəcə erkən başlamaq, daha çalışqan olmaq və gec bitirmək sizin məhsuldarlığınızı 50-100% artıracaq. Sizin karyerəniza təsiri olacaq insanlar tezliklə sizi görməyə başlayacaqlar. Onların gözündə digər işçilərdən daha dəyərli olacaqsınız.

Özünüzdə *daha çox öhdəçilik götürmək vərdişi* formalaşdırın. İşinizin öhdəsindən asanlıqla gəldiyinizi hiss edən kimi dərhal rəisinizə yaxınlaşın və *daha çox iş istədiyinizi*

bildirin. İşinizi çox sevdiyinizi və şirkətə daha çox fayda vermək istədiyinizi bildirin. Siz əlavə pu! və ya mükafat istəmirsiniz, sadəcə *daha çox iş* istəyirsiniz.

Karyera inkişafımı sürətləndirmək

İllər öncə, 200-ə yaxın işçisi olan şirkətə işə düzəlmişdim. Mən hamının kölgəsində qalan ikinci və ya üçüncü dərəcəli işçi idim. Mənə həmişə xırda işlər verirdilər və mən bu xırda işlərlə günümü yola verirdim. Bir neçə həftə bu cür işlədikdən sonra özümü narahat hiss etdim, rəisimə - şirkətin rəhbərə yaxınlaşdım, işimi sevdiyimi və daha çox iş istədiyimi bildirdim. Məsələ burasındadır ki, mən işləməyi sevirəm və həmin vaxt işimin azlığından darıxırdım. Daha çox iş istəməyim sırf özümə görə idi. Rəisim razılığını bildirdi və bu haqda düşünəcəyini söz verdi. Lakin yenə də əvvəlki qaydada davam edirdi. Hər dəfə onunla rastlaşdıqda daha çox işə ehtiyacım olduğunu bildirirdim. Sonunda, iki həftə sonra rəisim məni çağırır əlavə iş təklif etdi. Mən məmnun qalır ona təşəkkürümü bildirdim və dərhal işləməyə başladım. Özümdə formalaşdırdığım və həyatımı dəyişən bir vərdişim var idi. İstədiyim əlavə işi alan kimi. *İşi tez və keyfiyyətli görmək vərdişi* formalaşdırdım. İş tez bitirdim. Axşamları və həftəsonunu da işləyib işi keyfiyyətli şəkildə tez bir zamanda bitirdim. Növbəti gün rəisim mənə yenə də əlavə iş verdi. Bir neçə gündən sonra həmin işi də bitirdim və hazır çap olunmuş şəkildə masasının üzərinə qoydum. İşin hazır olduğunu görüb təəccübləndi, bu qədər tələsik olmadığını bildirdi və təşəkkür etdi.

Daha çox iş istəməkdə davam edin

Həftəsonu, gördüyüm işlərə görə mənə bir daha təşəkkürünü bildirdi və mənim operativliyimi və işimin keyfiyyətini təriflədi. Mən bunu yenə də əlavə iş istəmək üçün fürsət bildim. O mənə yenə də əlavə iş verdi. Hər dəfə mənə yeni iş verildiyində mən həvəslə işi alıb var gücüm ilə işləməyə başlayırdım. Bütün bunlar öz təsirini göstərdi. Əlavə olaraq o öz işlərindən də mənə verməyə başladı və mən mümkün qədər tez bitirib növbəti işləri səbirsizliklə gözləyirdim. Mən ona gələn məktublara cavab verirdim, müştəri xidmətində yaranan problemləri həll edirdim, müştərilərlə görüşürdüm və onun cavabdehliyində olan digər bu kimi işləri görürdüm. Bu da öz təsirini göstərdi.

Mükafatınız gələcək

Sonra bir gün böyük bir proyekt ortaya çıxdı. O məndə bu işə rəhbərlik etmək istəyimi soruşdu. Bu mənim heç zaman məşğul olmadığım sahə olsa da dərhal razılaşdım. Bütün gücümü bu işə sərf edib onu mümkün qədər tez bitirmək üçün çalışmağa başladım. Sonra mənə başqa bir proyekt verdilər. İlin sonunda mən şirkətin üç şöbəsinə rəhbərlik edirdim. Binadakı ikinci böyük otağa köçdüm və 23 nəfərdən ibarət qrupa rəhbərlik edirdim. Milyonlarla dollar gəlir gətirən biznesi idarə edirdim.

“Avtomat kimi işləyən adam” reputasiyası qazanmaqla mənim ulduzum parlamaya başladı. Gəlirim iki və üç dəfə artdı. Əlavə bonuslar hesabına yeni ev və avtomobil almaq

imkanım oldu. Bir müddət sonra başqa bir şirkət məni hazırkı gəlirimdən üç qat artıq gəlirlə işə dəvət etdi. Sonralar mən öyrəndim ki, 25 illik karyerası ərzində rəisim mənə heç kimə vermədiyi qədər əməkhaqqı verirmiş. Mən daha çox iş istəməklə və işləri tez və keyfiyyətlə bitirməklə bu əməkhaqqının hər qəpiyinə layiq idim. Bunu siz də edə bilərsiniz.

Təşəbbüs göstərin və işi tez bitirin

Yadınızdadırsa, mən *fəaliyyətə istiqamətlənmə* və təşəbbüs göstərmək keyfiyyətlərinin vacibliyi haqda danışmışdım. Hər bir sahədə, hər bir işdə bu keyfiyyətlər sizin digərlərindən fərqlənməyinizə səbəb olur. Öz biznesinizə malik olmağınızdan və ya kiminçünsə işləməyinizdən asılı olmayaraq, öhdəçilik götürmək və işi tez bitirmək xüsusiyyətləri sizin sürətli karyera inkişafına və daha çox gəlir əldə etməyinizə bütün digər xüsusiyyətlərdən çox təsir edəcək.

Larril Bessidin uzun illik təcrübəsinə əsaslanan, bestsellərə çevrilmiş *İcra* kitabında yazır ki, biznesdə rastlaşdığı ən dəyərli insanlar öz öhdəçiliklərini bütünlüklə yerinə yetirən və aldıkları əməkhaqqını son qəpiyinə kimi halal- lıqla qazanan insanlar olub. Biznes uğurunun hər bir araşdırması bu xüsusiyyəti xüsusi olaraq vurğulayır. İstənilən işdə və istənilən təşkilatda, ən uğurlu insanlar öz üzərilərinə öhdəliklər götürən və işi tez bitirən insanlardır. Biznesdə hər şeyi nəticələr həll edir.

Vaxtınızı itirməyin

Özünüzdə formalaşdırma biləcəyiniz və sizə istənilən işdə yardımçı olacaq vacib vərdislərdən biri *işlədiyiniz bütün müddətdə işləmək vərdəsidir*. Robert Half İntemeşnla görə orta statistik işçi vaxtının yalnız 50%-ini işləyir. Yerdə qalan 50% vaxt hədəf edilir. Bu vaxt, iş yoldaşları ilə söhbətə, çay və nahar fasilələrinə, iş gec gəlmək və tez getməyə sərf edilir. Şəxsi məsələlərlə bağlı telefon zəngləri, qəzet və jurnalları vərəqləmək də vaxt itkisinə səbəb olur. Orta statistik işçi əməkhaqqı aldığı iş vaxtının yalnız 50%-ini işə sərf edir. Vəziyyəti daha da pisləşdirən növbəti amil isə, orta statistik işçinin işlədiyi müddətdə çətin və əhəmiyyətli işlərin əvəzinə asan və əhəmiyyətsiz işlərlə məşğul olmasıdır. Onlar asan və aşağı prioritetə malik işlərə qaçırlar. Özünüzdə vacib işlər üzərində cəmlənmək və hər dəqiqəni hesaba almaq vərdişi formalaşıdırsanız, bütün digər işçilərdən fərqlənəcəksiniz və karyeranızı tam nəzarətə götürəcəksiniz.

İşlədiyiniz bütün müddətdə işləmək qərarı verin. İşə bir az erkən başlayın və ofisə daxil olan kimi dərhal işləyin. Kimsə sizinlə söhbət etmək istəsə, vaxtınızın olmadığını bildirin. Özünüzdə daim təkrar edin “İşləmək lazımdır! İşləmək lazımdır! İşləmək lazımdır!” İş yoldaşlarınıza onlarla işdən sonra vaxtınız olarsa, görüşə biləcəyinizi bildirin. Və yenə də işinizlə məşğul olun.

Çalışqan işçi olun

Təsəvvür edin ki, menecment-konsultantinq şirkəti sizin şirkətdə bir illik araşdırma aparacaq. Bu araşdırma zamanı

onlar hər kəsdən kimin ən çalışqan və kimin ən tənbel olduğunu soruşacaqlar. Və sizin işiniz bu siyahıda ən çalışqan işçi olmaqdır. İşdə olduğunuz hər gün təsəvvür edin ki, sizi gizli kameralarla müşahidə edirlər. Ayın və ya ilin sonunda kimin ən çalışqan işçi olduğuna qərar veriləcək. Əmin olmalısınız ki, bu qərar sizin lehinizə veriləcək.

Son dərəcə zəhmətkeş olmağınız kimi, insanların diqqətini sizə çəkəcək başqa bir amil yoxdur. Uğurlu insanların üzərində aparılan bütün araşdırmalar zamanı, onların digərlərindən daha çox çalışqan olmaqları müəyyən edilmişdir.

Elitaya qoşulun

Bütün dünyada zənginlik və uğur sahəsində çox araşdırmalar aparılmışdır. Bu araşdırmalar, gəlirin bölüşdürülməsini izah etməyə çalışır və işsizliyə görə ödənişlər və vergi səviyyəsini müəyyən etmək üçün istifadə edilir. Dəfələrlə müşahidə edilmişdir ki, ən gəlirli insanlar daha zəhmətkeş olanlardır. Az gəlirli insanlar isə həftə ərzində 25 saatdan az işləyirlər. Amerikanın uğurlu şirkətlərində ən azı bir neçə bu cür zəhmətkeş işçi olur. Ən uğurlu şirkətlərdə isə həftədə 25 saatdan az işləyən yalnız bir işçi olur.

Nə qədər zəhmətkeş olmağınızla nə qədər qazanmağınız arasında birbaşa əlaqə vardır. Nə qədər zəhmətkeş olmağınızla karyeranızın nə qədər sürətli inkişaf etməsi arasında da birbaşa əlaqə vardır. Nə qədər zəhmətkeş olmağınızla şirkətinizə nə qədər çox xeyir verməyiniz arasında birbaşa əlaqə vardır. Daha çox işləyən insanlar sözsüz ki, daha dəyərli olurlar, daha çox gəlir əldə edirlər və daha sürətli karyera inkişafı qazanırlar.

Karyera uğurunun sirri

Intel şirkətinin icraçı direktoru Endryu Qruv uzun illər öncə Fortune jurnalına müsahibə vermişdir. Ondan, son on ildə biznes dünyasında hansı əhəmiyyətli dəyişikliklərin baş verdiyini soruşmuşdular. Onun cavabı belə olmuşdu: "Zən- nimcə iki əsas dəyişiklik baş vermişdir: birincisi, bu gün artıq, hər kəs öz karyerasının qurucusudur. Hər kəs başına gələn bütün işlərə görə özünün cavabdeh olduğunu anlamalıdır və xüsusən vərdişlərinə, hazırlıqlarına və inkişaflarına görə. Bütün karyeraları ərzində şirkətin onların treninqlərinə və hazırlıqlarına görə cavabdehlik daşıyacağını gözləməməlidirlər. İkinci dəyişiklik isə daha çox əhəmiyyətə malikdir. Bu gün, istənilən uğurun sirri *"dəyər verməkdir"*. Hansısa bir məqamda işə düzələ bilərsiniz, müəyyən bir səviyyəyə çata bilərsiniz, sonra isə durğunluğa düşürsünüz, aylarla və illərlə heç bir irəliləyiş olmur. İndiki zamanda hər gün hansısa bir töhfə vermək haqda düşünməlisiniz. Keçmişdə hansı nailiyyətlərinizin olması şirkətinizi bir o qədər də maraqlandırmır. Əsas məsələ - *"Bu gün mənim üçün nə etmisiniz?"*

Bu gün dünyanın ən nüfuzlu strateji planlaşdırıcıları olan Qari Hamel və K.K.Prahaled *"Gələcək üçün rəqabət"* kitabında qeyd edirlər ki, şirkətlər üçün rəqabət üstünlüyü beş il sonranı düşünmək və bazarda lider olmaq üçün hansı bacarıqlara malik olmalarını müəyyən etməkdir. Eyni qaydada sizin üçün də ən vacib vərdiş 3-5 ildən sonra öz sahənizin ən uğurlu insanlarından olmaq üçün ehtiyacınız olacaq bilik və bacarıqları müəyyən etməkdir. İndustriya- nızda nə baş verir? Ən gəlirli insanlar hansı bilik və bacarıqlara malikdirlər?

rıqlara malikdir? Yüksək gəlir əldə etmək üçün 3-5 ildən sonra hansı bacarıqlarınız olmalıdır? Bunlar, sizin karyera inkişafınızı müəyyən edəcək əsas suallardır.

Yarış başlayıb

Piter Druker yazır ki, *"21-ci əsrdə ən vacib bacarıq, yeni bacarıqlar öyrənmək bacarığı olacaq. Yerdə qalan hər şey zamanla köhnələcək"*. Biz deyirik: *"Sizi bura gətirən bacarıqlar burdan o tərəfə aparmayacaq."* Tom Piter deyir: *"İndiki mövqeyinizi qorumaq üçün, bu gün ən yaxşı bacardığınız işi sabah daha yaxşı bacarmalısınız"*. Yarışma başlayıb və siz onun iştirakçısısiniz. Daim fayda vermək üçün fürsət axtarın. Unutmayın, işiniz dəyəri işdə olduğunuz saatlarla deyil, göstərdiyiniz nəticələrlə ölçülür. Diqqətinizi, vəzifənizdə əldə edə biləcəyiniz maksimum nəticələrdə cəmləşdirin. Daha yaxşı nəticələr göstərməklə daha dəyərli olmağınızı təmin edəcək yeni bilik və bacarıqları əldə etmək üçün yollar axtarın. Bu, karyera inkişafınızı sürətləndirmək üçün yaxşı vasitədir.

Qalib kimi görünün

İnkişaf etməyinizə əvəzsiz töhfə verəcək dəyərli *milyon dollarlıq vərdişlərdən biri şəxsi görünüşünüz və doğurduğunuz təəssüratdır, özünüzdə, nailiyyət əldə edən insan kimi geyinmək və görünmək vərdişi formalaşdırmalısınız. İnsan vizualdır. Digər insanların necə göründüyü bizə bö*

yük təsir edir. Araşdırmalar göstərir ki, biz bir insanla rastlaşdığımız ilk 3 saniyə ərzində onun haqda təəssürat formalaşdırmağa başlayırıq və bu formalaşma 30 saniyə ərzində tam bitmiş olur. Adam haqda fikir formalaşdırdıqdan və onun haqda beynimizdə müəyyən rəy verdikdən sonra bu fikri təsdiqləmək üçün əsaslar axtarmağa başlayırıq. Beynimizdə formalaşan bu fikri dəyişmək üçün nə isə qeyri-adi bir şey baş verməlidir. Beynimiz bu cür işləyir. Bəzi insanlar belə deyirlər *"Adamı görünüşünə görə mühakimə etmək düzgün deyil."* Bu yaxşı fikirdi, lakin fakt ondan ibarətdir ki, kiminləsə rastlaşdığınızda ilk 30 saniyə ərzində onun xarici görünüşünə əsasən müəyyən fikir formalaşır.

Uğurun qaydalarından biri belədir: *"Hər şey hesaba almır!"* Hər şey ya kömək edir, ya da ziyan verir. Hər şey sizi qarşınıza qoyduğunuz məqsədinizə ya yaxınlaşdırır, ya da ondan uzaqlaşdırır. Hər şey hesaba alınır. Bütün digər sahələrdə olduğu kimi bu qayda necə görünməyimizə də aiddir. Xarici görünüşümüzdə hər şey hesaba alınır. Xeyir verinirsə, deməli ziyan verir. Xarici görünüşə və ilkin təəssürat doğurmağa aid bir neçə kitab oxuya və sonra effektiv, etibarlı, bacarıqlı və səriştəli biri kimi görünmək üçün əldə etdiyiniz biliklər əsasında geyiminizi, saç düzümünüzü və ümumilikdə xarici görkəminizi səliqəyə sala bilərsiniz. İnsan son dərəcə həssas varlıqdır. Və qarşımızdakı insanın necə göründüyünə qarşı da son dərəcə həssas oluruq. Bacarıqlı və uğurlu insan kimi görünmək üçün xarici görünüşünüzdə diqqət yetirməklə başqa hallarda qarşınızda bağlı olacaq qapıları açmış olursunuz.

Hər bir şirkətin istədiyi

Biznes sahibləri və şirkət rəhbərləri öz əməkdaşları ilə fəxr etmək istəyirlər. Çox adam var gücü ilə işləyir, maksimum fayda verməyə çalışır, lakin sadəcə xarici görünüşünə görə yenə də diqqətdən kənarda qalır. Bu əsasən artıq çəkiddən əziyyət çəkən və ya pinti insanlar olur. Saçları həddindən uzun və ya səliqəsiz olur. Geyimləri zövqsüz və səliqəsiz olur. Çəkmələri daim tozlu və geyimlərinə uyğun- suz olur. Nəticədə də iş yoldaşları və xüsusən rəhbər heyəti onun verdiyi töhfələri diqqətsiz qoyur.

Yeddinci və səkkizinci hissələrdə biz, biznes, satış işi və marketinq qurmaq haqda danışacağıq. Həmin hissələrdə mən sizə məhsul və ya xidmət satışında brendinq və mövqeləmə haqda danışacağam. Bu konseptlərin hər ikisi sizin görünüşünüzdə və iş həyatınıza da aiddir. Sizin üçün belə bir tapşırıq var. Həftə ərzində işdə necə görünəcəyinizin şəklini çəkdiyinizi təsəvvür edin. Və həmin şəkli başqalarına göstərib soruşursunuz *"Sizcə şəkildəki necə adamdır?"* Sizi tanımayan insanlar, sizin həftə ərzində adi görünüşünüzü şəkildə görüb sizin haqda hansı fikirləri deyirlər? Onların cavabı *"Bu çox intizamlı, bacarıqlı, nə iş gördüyünü bilən və yüksək nəticələr göstərən adamdır"* olar, yoxsa əksinə? İş masanıza, çantanıza və ya avtomobilinizə diqqət yetirin. Gördüyünüz mənzərə necə bir adamı xatırladır? Bitərəf bir adam həmin mənzərəyə baxdıqda bunun effektiv, səriştəli, bacarıqlı və uğurlu birinə məxsus olduğunu, yoxsa əksini deyər?

Xarici dəyərləndirmə

Başqa bir tapşırıq. Təsəvvür edin ki, hansısa konsaltinq şirkəti bütün iş yoldaşlarınızla sizə dair “*Bw adamı bir kəl- ma ilə necə təsvir edərdiniz?*” sualı ilə sorğu aparır. İnsanlar sizi necə təsvir edərdilər? Siz özünüz olmadığınızda iş yoldaşlarınız sizin vərdişlərinizə və xarakterinizə əsaslanaraq nə danışardılar? Sizin haqda nə demələrini istərdiniz? Hansı sözlərdən istifadə etmələrini istərdiniz? Sizi təsvir etmək üçün daim istifadə etdikləri hansı kəlmə sizin karyera inkişafınıza kömək edərdi? Sonunda, *insanların sizin haqda ən yaxşı sözlərlə danışmaqları üçün yerimək, danışmaq, geyinmək və işləmək vərdişlərini necə formalaşdırma bilərsiniz?* Onlar sizin haqda “*Olduqca səriştəli, effektiv, səmimi, güləruz və çevik adamdır*”, desələr sizə köməyi dəyərmə? Gələcəkdə insanların sizin haqqınızda danışarkən məhz bu cür kəlmələrdən istifadə etmələri üçün görünüşünüzü və işləmək vərdişinizi necə dəyişə bilərsiniz? İnsanların düşüncəsində həmin təsəvvürü formalaşdırmaq üçün indidən hansı işləri görə bilərsiniz?

Yaxşı komanda üzvü olun

Karyeranız ərzində özünüzdə formalaşdırma biləcəyiniz ən vacib vərdişlərdən biri *insanlarla bir yerdə yaxşı işləmək qabiliyyətidir*. Karyeranızın əvvəlində yaxşı komanda üzvü və sonra yaxşı lider olmaq bacarığınız sizin şirkət üçün dəyərini bütün digər amillərdən daha çox artıracaq.

İqtisadi gərginlik və iş yerlərinin kəskin ixtisan dövrlərində aparılan araşdırmalar nəticəsində, işdən ən sonuncu çıxarılanların ən yaxşı komanda üzvü olmağı bacaran insanların olduğu müəyyən edilmişdir. Şirkətin nə qədər çətin vəziyyətdə olmasına baxmayaraq sona kimi işdə saxlanan adamlar başqaları ilə yaxşı yola getməyi və birlikdə işləməyi bacaran adamlar olur. Sizin işiniz həmin insanlardan biri olmaqdır. Bəzən dinləyicilərimdən kimin müştəri xidmətləri sahəsində işlədiyini soruşuram. Yalnız bir neçə adam əl qaldırır. Sonra isə izah edirəm "Əslində hər kəs müştəri xidmətləri ilə məşğul olur. Şirkətdə hansı vəzifə tutmağınızdan asılı olmayaraq, hər kəs müştəri xidməti ilə məşğuldur".

Diqqətinizi müştəri xidmətinə yönəldin

Ətrafınızdakı hər kəsi müştəri kimi görmək vərdişi formalaşdırın və eyni zamanda özünüzü müştəri xidmətləri üzrə mütəxəssis kimi görün. Müştəri bu cür ifadə edilə bilər: "İş və şəxsi həyatda uğurunuzun asılı olduğu və onun da uğurunun sizdən asılı olduğu hər kəs". Bu cür ifadə edilməklə sizin müxtəlif müştəriləriniz vardır. Birincisi sizin xarici müştəriləriniz. Bunlar sizin şirkətin məhsul və xidmətlərindən istifadə edən insanlardır. Bu insanların məmnun olması sizin uğur qazanmağınız üçün vacibdir. Müştərilərə xidmət üzrə ən dəyərli insanlar ümumilikdə şirkətin ən dəyərli insanlarıdır. Növbəti qrup müştərilər şirkətinizin əməkdaşlarıdır. Sizin rəisiniz və iş yoldaşlarınız. Uğurunuz bu insanlardan da asılıdır və müəyyən dərəcədə onların da uğurları sizdən asılıdır. Bu daxili müştərilərə nə qədər yaxşı

xidmət etsəniz, şirkətiniz üçün bir o qədər dəyərli və məhsuldar olarsınız.

Ən yaxşı müştəriniz

Rəisinizdən başlayın. O sizin ən dəyərli müştərinizdir. Çünki şirkətinizdəki bütün digər müştərilərinizə pis xidmət etsəniz belə, əgər rəisiniz sizdən razıdırsa vəziyyətiniz pis olmayacaq. Və əksinə, şirkətinizdə hər kəs sizdən razı qalsa belə yalnız rəisinizin sizdən razı qalması o zaman vəziyyətiniz çətinləşəcək. Buna görə də bir nömrəli müştəriniz rəisinizdir. Belə bir tapşırıq. Vəzifəniz olan bütün işlərin siyahısını tutun. Həmin siyahını rəisinizə göstərin və işləri ona lazım olan vaciblik üzrə sıralamasını xahiş edin. Çox az adam bunu edir. Bunu ilk dəfə etdikdə rəisiniz təəccüblənəcək. Lakin hər ikiniz bu prosesə diqqətlə yanaşdıqda əldə edilən nəticələr sizin hər ikinizi məmnun edəcək. Bundan sonra özünüzdə *rəisin prioritetləri üzrə işləmək vərdişi* formalaşdırın. Sizə yeni bir iş tapşırıldıqda dərhal digər işlərlə müqayisədə hansı prioritetə malik olduğunu soruşun. Vaxtınızın ən effektiv sərfinin rəisiniz üçün vacib olan işlərə sərf etməyiniz olduğunu aydın anladın.

Başqalarına effektiv olmaqda kömək edin

Tabeliyinizdə işçilər varsa, bu tapşırığı onlara da tətbiq edin. Onların hər birindən öhdəliklərində olan işlərin siyahısını tutmağı xahiş edin. Sonra hər kəsin siyahısını

prioritetlər üzrə sıralayın. Sonra onların hər birinin şirkət üçün maksimum effektiv olmaları üçün vacib işlər üzərində işləmələrini təmin etmək üçün əlinizdən gələni edin.

Müəyyən işlərdə iş yoldaşlarınızdan asılı olduğunuz üçün onlar da sizin müştərilərinizdir. Onların işlərini effektiv görmələrinə kömək etmək üçün daim yollar axtarın. Qayıtma qanununa əsasən onlar da sizin işinizi effektiv görməyinizə kömək etmək üçün yollar axtaracaqlar. Bir neçə il öncə yazılmış Şirkətlərdə güc və nüfuz kitabında müəllif, şirkətlərdə gücün “idarə edilən asılılıq” adlandırdığı məfhumdan asılı olduğu qənaətinə gəlmişdir. Bu, təsir edə biləcəyiniz, lakin idarə edə bilməyəcəyiniz insanlara aiddir. İşlər və ya gəlirlər sizdən asılı deyil. Onlar hansısa bir yolla sizdən asılı deyillər, lakin sizin işinizi uğurla görməyiniz üçün onların köməyinə ehtiyacınız var. Şirkətiniz daxilində və xaricində köməyinə ehtiyacınız olan insanların siyahısını tutun. Sonra özünüzdə *bu adamlara öz işlərini uğurla görmələri üçün kömək etməyə yollar axtarmaq vərdişi* formalaşdırın.

Əkmək və biçmək

Birinci hissədə qeyd etmişdik ki. Səbəb və nəticə qanunu, qərb fəlsəfəsinin ulu babasıdır, kainatın dəmir qanunudur. Bu qanunun tövrat versiyası Əkin və biçin qanunudur. Bu qanuna görə *"Nə əkərsənsə, onu da biçərsən."* İş dünyasında bu o deməkdir ki, başqaları üçün hər nə edərsənsə sonunda sənin özünə qayıdacaq. Diqqət yetirin, Əkin və biçin qanununda müəyyən ardıcılıq var. İlk öncə əkirsiniz. Sonra

isə bişirsiniz. Çox adam əkməzdən öncə biçməyə çalışır və ya ümumiyyətlə heç nə əkmədən yalnız biçməyə çalışır. Lakin dünyanın işləri bu cür getmir. Öncə insanlara kömək etmək üçün yollar axtarırsan. Sonra isə vaxtı gəldikdə insanlar sanki özlərindən asılı olmayaraq sizə kömək etməyə başlayırlar. Uğurun on vacib qaydalarından biri belədir: “Əvəzini gözləmədən nə qədər çox versəniz, gözləmədiyiniz mənbələrdən bir o qədər çox sizin özünüə qayıdır”. İnsanlara kömək etmək üçün fürsət axtarmaq, biçəcəyinizdən çox əkmək və həmişə öhdənizə düşəndən daha çox işləmək vərdişi formalaşdırın. Həmişə öhdənizə düşəndən çox iş görsəniz, özünüə daha çox gəlir əldə etməyə hazırlamış olarsınız. Daim töhfə vermək üçün yollar axtarın.

Öz şirkətinizin prezidenti

Karyera uğuru qazanmağınız üçün ən vacib vərdislərdən biri özünüə öz işinizin sahibi kimi görmək vərdişidir. Özünüə “şəxsi xidmət” şirkətinizin prezidenti kimi görün. Təsəvvür edin ki, işlədiyiniz şirkətin bütün səhmlərinə yalnız siz sahibsiniz. Şirkətə özünüəzünüə kimi imiş kimi münasibət göstərin. Bu vərdişi fonnalaşdırmaqla, öz karyeranız və şirkətinizə görə bütün məsuliyyəti öz üzərinizə götürürsünüz. Tam məsuliyyət götürməklə və özünüəzünüə öz şirkətinizin prezidenti kimi görməklə şəxsiyyətinizi və xarakterinizi dəyişirsiniz. Münasibətiniz dəyişir və daha diqqətli, daha effektiv olursunuz.

Bir neçə il öncə Nyu-Yorkda aparılmış araşdırma nəticəsində, şirkət əməkdaşlarının yalnız 3%-inin özlərini öz

işlərinin sahibi kimi gördükləri müəyyən edilmişdir. Bu 3% həmişə daha sürətli karyera inkişafına və daha çox gəlirə nail olan işçilər olur. Bu adamlar öz üzərilərinə məsuliyyət götürür və işdə təşəbbüs göstərirlər. Şirkətlərinə daha çox fayda vermək üçün yollar axtaran fəaliyyətə istiqamətlənmiş insanlardır. İşdə daha effektiv olmaq üçün əlavə treninqlərə getmək üçün fürsət axtarırlar.

Özünü öz şirkətinizin prezidenti kimi görürsünüzsə, işinizə və verdiyiniz nəticələrə görə bütün məsuliyyəti öz üzərinizə götürürsünüzsə, sizə kömək edə biləcək insanların diqqətinizi cəlb edirsiniz. İmkanlar qapısı üzünü açılacaq. Daha böyük öhdəliklər daşıyan vəzifələrə irəli çəkiləcəksiniz. Ətrafınızdakı vacib və əhəmiyyətli insanların sizə olan hörməti və rəğbəti artacaq. Və digər işçilərdən əhəmiyyətli dərəcədə öndə olacaqsınız.

Pozitiv və şən olun

Yəqin ki, sizin üçün ən faydalı ola biləcək vərdiş *daim pozitiv və şən insan olmaq vərdəsidir*. Şikayət etməkdən, sısqalaşmaqdan və deyilməkdən uzaq durun. İş yoldaşları- nızla qeybət “məclisləri”nə qoşulmayın. Təsəvvür edin ki, dediyiniz hər bir söz şirkətin həftəlik qəzetində dərc ediləcək. Dilinizə nəzarət edin. Daim hər kəs haqda yaxşı sözlər demək üçün imkan axtarın. Həmişə mehriban və şən olun. Səbrli və anlayışlı olun. Nəzakətli və mədəni olun. Hamının əməkdaşlıq etməyə can atdığı insan olun. Müasir biznes dünyasında daha çox gəlir əldə edən və daha sürətli karyera inkişafına nail olan insanlar daha səriştəli, daha bacarıqlı.

daha çox sevilən və daha çox hörmət edilən insanlardır. *Hər kəsə və hər vəziyyətdə yaxşı şeylər görməyə, başqalarına kömək etməyə və şirkətinizə fayda verməyə çalışmaq vərdişi formalaşdırın.* Bu vərdiş sizə başqa amillərdən daha çox yardım edəcək.

Tapşırıq:

1. Hansı işləri asanlıqla öyrəndiyinizi, yerinə yetirdiyinizi və xoşladığınızı müəyyən edin. Bu işləri daha çox edin.

2. Xüsusi istedad və bacarığınızı müəyyən edin. Və bu sahələrdə mükəmməl olmağa çalışın.

3. Daim əlavə öhdəlik tələb etməyi və əlinizdə olan işi tez bitirmək vərdişi formalaşdırın.

4. İşlədiyiniz bütün zamanı işləyin. İşə bir az erkən başladığınızda, bir az artıq çalışqanlıq etdikdə və işdən bir az gec çıxdığınızda özünüzü digərlərindən fərqləndirmiş olursunuz.

5. Diqqətinizi, şirkətinizin daxilindəki və xaricindəki müştərilərinizi məmnun etməyə yönəldin.

6. Başqaları ilə yaxşı işləmək vərdişi formalaşdırın. Daim başqalarına kömək etmək üçün imkan axtarın.

7. İş tez bitirin! İş tez bitirdikdə daha enerjili olursunuz, daha çox iş gördükdə gəliriniz daha sürətlə artacaq və karyeranız daha sürətlə inkişaf edəcək.

İş şəxsi keyfiyyətlərin davamıdır. Bu nailiyyətdir. İnsanın özünü müəyyən etdiyi və öz dəyərini ölçdüyü vasitələrdən biridir.

- Piter Druker -

VII HİSSƏ

Uğurlu biznesmenlərin vərdişləri

"Daimi, usanmaz zəhmət, inadkarlıq və qətiyyət qalib gələcək. Bu xüsusiyyətlərə malik olan insan ruhdan düşməsin
- Ceyms Vitkomb Rayli

Həyatda baş verən hər şey ehtimallarla bağlıdır. Demək olar ki, hər şeyin baş vermə ehtimalı vardır. Sizin, uzun, sağlam və xoşbəxt həyat yaşamaq ehtimalınız var. Sabah evdən işə, işdən də evə sağ-salamat qayıtmaq ehtimalınız var. Riyaziyyatçılar bu ehtimalı hesablaya bilirlər. Maliyyə, investisiya və bütün sığorta dünyası bu rəqəmlərə əsaslanır.

Amerikanın öz hesabına milyonçu olmuş insanların əsas hissəsi biznes sahibləri və öz işini quran insanlardır. Uğurlu biznes idarə etmədə bilik və bacarığınızı artırmaqla, böyük gəlirlər əldə etmək, maliyyə azadlığı qazanmaq və milyonçu olmaq ehtimalınızı xeyli dərəcədə artırmış olursunuz. Məlum olur ki, bütün biznes bacarıqları və bilikləri tədris və praktika vasitəsilə öyrənilə bilər. Bu hissədə, bütün sahələrdə ən uğurlu biznesmenlərin istifadə etdikləri vərdişləri öyrənəcəksiniz. Sizin işiniz bu vərdişləri özünüzdə formalaşdırmaq və biznesinizdə tətbiq etməkdir.

Biznesin məqsədi

Biznesin məqsədi nədir? Bəziləri məqsədin gəlir əldə etmək olduğunu deyir, Piter Druker isə belə deyir: *“Biznesin məqsədi müştəri toplamaq və onları saxlamaqdır”*. Bütün gəlir, lazımı qədər müştəri toplamaq və onlara yaxşı xidmət etməyin nəticəsidir. Biznes uğuru üçün formalaşdırılacaq biləcəyiniz ən yaxşı vərdiş *daim müştəriləriniz barədə düşünmək vərdəsidir*. Müştəriyə intensiv diqqət formalaşdırın. Özünüzü onların beyinlərinə və ürəklərinə qoyun və gördüyünüz hər bir işi müştərinin mövqeyindən dəyərləndirin. Səhər, günorta, axşam, *bütün biznes fəaliyyətinizi müştərinin ətrafında qurmaq vərdəşi formalaşdırmalısınız*. Bütün biznes fəaliyyətlərinin məqsədi *müştəri məmnunluğudur*. Şirkətlər müştərilərinə rəqiblərindən daha yaxşı xidmət göstərdiklərində inkişaf edir və uğur qazanırlar. Və əksinə, müştərinin öz xidmətləri, məhsulları və təklif etdikləri qiymətlə məmnun edə bilməyən şirkətlər müflisliyə doğru gedirlər. Düzgün olduğunuzu dəqiqləşdirmək üçün daim özünüza verməli olduğunuz ən vacib suallardan biri *“Mənim müştərim nəyə dəyər verir?”* olmalıdır.

Aydınlığın gücü

Biznes və fərdi uğurda ən əhəmiyyətli söz yəqin ki, *“aydınlıq”* sözüdür. Kim olduğunuzu və biznesdə nəyə nail olmaq istədiyinizi aydın təsəvvür etməlisiniz. İş həyatınızın hər bir sahəsi haqda diqqətlə düşünmək və sonra bir neçə müxtəlif sahədə tam aydınlığa nail olmaq üçün lazımı qədər

vaxt sərf etməlisiniz. Təsəvvürünüzlə başlayın. İdeal biznes gələcəyinizi necə təsəvvür edirsiniz? Sehrli çubuq vasitəsilə biznesinizin hər bir sahəsini ideal vəziyyətə gətirə bilsəydiniz. o mənzərə necə olardı? Tövratda deyilir "*Təsəvvürü olmayan insan məhv olmuşdur*". Biznes aləmində bu o deməkdir ki. biznesini aydın, pozitiv və yüksələn xətt üzrə görməyən insan sonunda təşəbbüsünü və həvəsini itirəcək və sadəcə gündəlik işlərə aludə olub gedəcək. Şəxsi həyatınızla bağlı təsəvvürə xeyallara ehtiyacınız olduğu kimi biznesinizlə də bağlı təsəvvürünüz olmalıdır. Bu təsəvvürü daim dəqiqləşdirmək və aydınlaşdırmaq vərdişi formalaşdırın. Bu təsəvvürü yaradarkən "*ideallaşdırma*"ton istifadə edin. Təsəvvür edin ki, heç bir məhdudiyyətiniz yoxdur və biznesinizi istədiyiniz qədər inkişaf etdirə bilərsiniz.

Sözlər haqda düşünün

Hər mənada ideal olduğu halda biznesinizi hansı sözlərlə ifadə edəcəyiniz haqda düşünün. Bunlar hansı sözlər olardı? Müştəriləriniz sizin biznesinizi başqa potensial müştərilərə danışarkən hansı sözlərdən istifadə etmələrini istərdiniz? Siz seçdiyiniz ideal sözləri müştərinizin ağzına qoya bilsəydiniz hansı sözləri seçərdiniz? Biznesinizin içindəki və xaricindəki insanların sizi və biznesinizi təsvir etmək üçün hansı sözlərdən istifadə etmələrini istərdiniz? Məsələn, əgər ətrafınızdakı hər kəs sizin biznesiniz haqda danışarkən "*mükəmməl, keyfiyyət, heyratamiz müştəri xidməti, yüksək etibar, yaxşı insanlar, ən yaxşı məhsul və s.*" bu kimi sözlərdən istifadə edərsə, bunun sizin biznesinizə

xeyri olarmı? Bəs insanların sizin və şirkətiniz haqda danışarkən məhz bu sözlərdən istifadə etmələrini təmin etmək üçün işinizi necə qura bilərsiniz? Bu ideal mənzərəni nə qədər aydın təsəvvür etsəniz, həmin sözləri reallığa çevirmək sizin üçün bir o qədər asan olar.

Missiya və ölçü

Biznesinizlə bağlı *missiyanız* nədir? Missiya həmişə, müştəriniz üçün öz biznesinizlə nəyə nail olmaq istədiyinizi müəyyən edir. Missiya həmişə, tamamlayıb və ya tamamladığınızı müəyyən etmək üçün hansısa bir ölçüyə malik olur. Məsəl üçün, uzun illər boyu AT&T şirkətinin missiyası “Telefon xidmətini hər bir amerikalı üçün əl çatan etmək” idi. Bu missiyanı tam bitirmək üçün şirkətə demək olar, 100 il vaxt lazım oldu, lakin missiya tam bitməyənə kimi heç zaman dəyişilmədi. Şirkət deyə bilər: *"Bizim missiyamız müştərilərə ən yaxşı məhsulu və ən yaxşı müştəri xidmətini təklif etmək və bunun da nəticəsində hər il 15% artan gəlir əldə etməkdir."* Bu cür missiya ilə, strateji planlama, marketinq, satış işi, məhsul və şirkətin ümumi siyasəti bir ümumi hədəfə malikdir ki, bu da missiyanın yerinə yetirilməsini mümkün edəcək. Bəs sizin şirkət və müştərilərinizlə bağlı missiyanız nədir?

Gördüyünüz işi nə üçün görürsünüz?

Biznesinizi qurmaqda *məqsədiniz* nədir? Məqsədi izah etmək, ümumiyyətlə bu işlə nə üçün məşğul olduğunuzu

izah edəcək. Müştəriləriniz üçün bu qədər həvəslə nəyi əldə etmək istəyirsiniz? Hansı nəticələr əldə etmək istəyirsiniz? Müştərilərinizin həyatını hansısa bir yolla asanlaşdırmaq üçün biznesiniz necə qurulub? Gördüyünüz bu işi nə üçün görürsünüz? Məqsədiniz nə qədər aydın olarsa, biznesiniz bir o qədər effektiv və uğurlu olar.

Aydın məqsədlər qoyun

Təsəvvürünüz, missiyanız və məqsədiniz tam aydınlaşdıqdan sonra onları spesifik, ölçüləbilən və zamanla müəyyən edilən *məqsədlərə* çevirin. Məqsədləriniz qısa, orta və uzunmüddətli nailiyyətlərdə ki, biznesinizin uğurlu olması üçün zamanla onlara nail olmalısınız. Nə qədər məhsul satacağınız və nə qədər gəlir əldə edəcəyinizlə bağlı məqsədləriniz olmalıdır. Yeni məhsulların hazırlanması və hazırkı məhsulların təkmilləşdirilməsi ilə bağlı məqsədləriniz olmalıdır. Hansı kateqoriya insanları müştəri kimi qazanmaqla bağlı məqsədləriniz olmalıdır. Qatılacağınız bazarlar və həmin bazarlarda hansı dövryyəni əldə etmək niyyətində olmağınızla bağlı məqsədləriniz olmalıdır. Məqsədlərinizin aydınlığı ilə bağlı vərdiş formalaşdırmaq sizə və işinizdəki hər kəsə aydın gündəlik hədəflər verir.

Xoşbəxtlikdən biznesdə bütün növ məqsədlər maliyyə cəhətdən ifadə edilə biləndir. Biznesdə gördüyünüz hər bir işin uğurlu olub olmamasını ölçə biləcəyiniz maliyyə rəqəmləri ilə müəyyən edə bilərsiniz. Biznesinizin hər bir mərhələsində *maliyyə və təmiz gəlir cəhətdən düşünmək vərdişi formalaşdırın*. Uğurlu iş adamları çox zaman məhz bu cür düşünülrlər.

Diqqətinizi marketing və satışlara cəmləyin

Hər bir biznes ilk öncə marketing təşkilatıdır. Druker deyir ki, menecerin rolu *innovasiyalar və marketingdir*, çünki müştəri cəlb edən və maliyyə nəticələri əldə edən məhz bu iki amildir. Bir araşdırma zamanı biznes menecerlərinə sual verilmişdir: *“Marketing sizin şirkətiniz üçün nə qədər vacibdir?”* Onların çoxu marketingin çox vacib olduğunu bildirmişdir. Sonra həmin menecerlərin iş fəaliyyətləri araşdırılmış və müəyyən edilmişdir ki, onlar vaxtlarının yalnız 11%-ini marketingə sərf edirlər. Yerdə qalan vaxt, sənəd işlərinə, iclaslara və marketingə aidiyyəti olmayan digər işlərə sərf edilmişdir.

Əsas etibarilə *marketing və satış haqda düşünmək vərdişi formalaşdırmaq* sizin üçün çox vacibdir. Çox zaman müştəriləriniz haqda düşünün. Məhsulunuzun daha çox müştəriyə çatması üçün hər gün nə edə biləcəyiniz haqda düşünün. Şirkətlərə marketing haqda konsaltinq xidməti göstərdiyim vaxt onlara, satış işi ilə bağlı əsas missiya formalaşdırmağı məsləhət görürəm. Ən yaxşı ümumi missiyalardan biri: *Bizim missiyamız, müştərilərin rəqiblərimizdən deyil, məhz bizdən almaqlarını, bir dəfə aldıqdan sonra məmnun qaldıqlarına görə yenə də bizə müraciət etmələrini və bizi tanıdıqları hər kəsə tövsiyə etmələrini təmin etməkdir.*

Müştəri kraldır

Bu gün bizim cəmiyyətdə müştəri kraldır. Bizim uğur və ya uğursuzluğumuza müştəri qərar verir. İnkişaf və ya tənəzzülümüzü müştəri təyin edir. Şirkətdəki hər kəsin əsas

diqqət nöqtəsi müştərini məmnun etmək olmalıdır. Volmar- tın qurucusu Sein Ualton demişdir: "*Bizim hamımızın bir bossu var, müştəri. Və o sadəcə başqasından almaq qərarı verməklə bizim hamımızı işdən qova bilər*". Müştərinin məhsul almasının yalnız bir məqsədi *vər-inkişaf*. Müştərinin sizdən məhsul almasının səbəbi öz həyatını yaxşılaşdırmaq, hansısa bir yolla inkişaf etdirmək istəyidir. İş adamı kimi sizin öhdənizə düşən iş, potensial müştərini, başqalarından deyil, məhz sizdən alarkən daha çox fayda görəcəyinə inandırmaq, əmin etməkdir. Marketing, satış və bütün biznes strategiyası bu qədər sadədir.

Müştəri həmişə haqlıdır. Əgər müştəri sizdən almırsa və daha da pis. sizin rəqiblərinizdən alırsa, bunun səbəbi sizin təklifinizin onun almaq qərarına təsir edəcək qədər cəlbədicisi olmamasıdır. Buna görə də özünüzdə *istehsal etdiyiniz məhsula müştəri gözü ilə baxmaq vər-dişi formalaşdırmalısınız*. Özünü müştərilərin gözü ilə görməyi bacarmalısınız ki, müştərini başqalarından deyil, məhz sizdən almağa sövq etmək üçün tələb olunan bütün düzəlişləri edə bilərsiniz.

Müştərilər nə istəyir

Müştərilər son dərəcə eqoistdirlər. Ən ucuz qiymətə ən yaxşı keyfiyyəti istəyirlər. Hər şeyin daha yaxşı, daha keyfiyyətli, daha ucuz və daha sadə olmasını istəyirlər. Və dünyanın onları təmin edən şey bu gün artıq təmin etmir. Tələbkar müştərini bu gün və sabah məmnun etmək üçün *daim satdığınız məhsulu inkişaf etdirmək vər-dişi*

formalaşdırmalısınız. Daim standartlarınızı yüksəltməlisiniz. Daim, məhsullarınızı daha yaxşı çatdırmaq, daha sürətli olmaq və daha ucuz təklif etmək üçün yollar axtarmalısınız. Ən uğurlu iş adamları müştəriyə və marketə cəmlənmə vərdişi formalaşdırırlar. Daim bütün diqqətləri müştəridə olur və gecə-gündüz onları öz məhsulları və xidmətləri ilə məmnun etmək haqda düşünürlər. Öz biznesinizə sahib olmağınızdan və ya başqası üçün işləməyinizdən asılı olmayaraq, bütün diqqətinizi müştəriyə yönəltməyiniz uğurunuzda bütün digər vərdişlərinizdən daha çox təsir edəcək.

İş adamı kimi düşünün

İş adamı kimi düşünmək vərdişi formalaşdırın. İş adamı kapitalizm cəmiyyətinin xüsusi təyinatlısıdır. Rəqabətli bazarda uğurlu biznes qurmaq və onu inkişaf etdirməyə imkan verəcək müxtəlif xüsusiyyətlərə malikdir. İş adamı kimi düşünməkdə özünüzdə formalaşdıracağınız ən vacib iki vərdiş *sürət və elastiklikdir*. Qarşınıza çıxan imkanların və ya problemlərin öhdəsindən gəlməkdə sürətli hərəkət etmək və müştərilərinizi məmnun edəcək işləri tez görmək vərdişi formalaşdırın. İri şirkətlərin fəaliyyəti ləng olur, kiçik bizneslər isə sürətli fəaliyyət üstünlüyünə malikdirlər. Bugünkü cəmiyyətimizdə, istənilən məhsulun alınması qərarının verilməsində vaxt kritik element olur. Müştərinizə nə qədər iti xidmət etsəniz, sizi bir o qədər dəyərli və cəlbədicə hesab edirlər. Satış və xidmət işində sürətli işləmək vərdişi formalaşdırın və siz rəqibləriniz qarşısında üstünlük əldə edəcəksiniz.

Əlavə olaraq iş adamı kimi düşünmək elastik olmağı tələb edir. Cəhd edin. Sonra bir də cəhd edin. Sonra başqa bir şeyi sınayın. Unutmayın ki, biznesdə sınaqdan keçirəcəyiniz işlərin əksəriyyəti ilk cəhdlərdə uğursuz olacaq. Lakin Ehtimallar qanunu öz sözünü deyəcək. Nə qədər çox şeyi sınaqdan keçirənsə və nə qədər müxtəlif yollar sınaşınız, öz məqsədinizə nail olmaq və satış etmək üçün düzgün yolu və vasitəni bir o qədər tez taparsınız. Daim sual edin “İndi bildiklərimi bilsəydim, gördüyüm işi yenə də eyni qaydada edərdim?” Əgər cavab “xeyr” olarsa dərhal üsulunuzu dəyişməyə və nə isə yeni bir üsul sınağa başlayın. Bir çox bizneslər, nəyisə əvvəlkindən fərqli etmək sayəsində uğur qazanırlar. Müxtəlif məhsullar və müxtəlif xidmətləri əvvəlkindən fərqli müştərilərə təqdim edirlər. Uğurlu iş adamının xüsusiyyətlərindən biri yeni ideyaları qəbul etməyə hazır olmasıdır. Onlar müxtəlif rəyləri dinləyirlər və nəyinsə işə yaramadığını müşahidə edən kimi yeni üsullar sınağa başlayırlar.

Biznes uğuru üçün yeddi vərdiş

Biznes uğuru üçün özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz yeddi həlledici vərdiş var. Bunlardan hər hansısa birinin olmaması biznesiniz üçün çox zərərli və hətta öldürücü təsirə malik ola bilər. Bu işlərin hər birində səriştəli və bacarıqlı olduqda qeyri-adi nəticələr əldə etmək düşündüyünüzdən daha asan və daha tez olacaq.

Biznes uğuru üçün ilk tələb *planlaşdırma vərdişidir*. İşlərinizi öncədən daha diqqətlə, dərinlən və xırdalıqlarına kimi planlaşdırarsanız, işə başladıqda nəticə əldə etmək bir o qədər asan və tez olar. Öncədən düzgün planlaşdırma, zəif

performansın qarşısını alır. Çox zaman, planlaşdırmaya sərf etdiyiniz ilk 20% vaxt, qarşınıza qoyduğunuz biznes məqsədlərinə nail olmaq üçün görəcəyiniz işlərdə 80% vaxtınıza qənaət edəcək. Daha yaxşı planlaşdırma üçün aşağıdakı suallara *cavab vermək vərdişi formalaşdırın*.

Mənim məhsul və ya xidmətim *nədir?*

Müştərilərim *kimlərdir?*

Müştərim nə üçün *alır?*

Müştərim nəyi *dəyərləndirir?*

Mənim məhsulumu rəqiblərimin məhsullarından üstün edən *cəhət nədir?*

Başqaları nə üçün mənim məhsullarımı almır?

Rəqiblərimdən məhsul almaqla *hansı üstünlüklər* əldə edirlər?

O müştəriləri qazanmaq üçün *nə edə bilərəm?*

Mənim müştərilərimi başqalarından deyil məhz məndən almağa sövq edəcək *səbəb nədir?*

Bu sualları cavablandırdıqdan sonra, planlaşdırmanın növbəti pilləsi satış və gəlirlə bağlı spesifik məqsədlər qoymaqdır. Məqsədlərinizə nail olmaq üçün sizə lazım olacaq insanları, pulu, reklamı, marketinqi xidmət personalını müəyyən edin. Biznes fəaliyyətinizin hər bir mərhələsini nə qədər diqqətlə planlaşdırarsanız, işə başladıqda uğur qazanmaq ehtimalınız bir o qədər çox olar.

Başlamazdan öncə hazırlıq görün

Biznesiniz üçün tam plan hazırladıqdan sonra, *başlamazdan öncə, sizə lazım olacaq insanları və resursları hazırlamaq vərdişi formalaşdırın*. Hazırlıq zamanı, planlaş

dırma mərhələsində, sizə lazım olacağını müəyyən etdiyiniz resursları bir yerə toplayırsınız. Hərbidə belə bir deyim var: *“Yetkinlər strategiya haqda, peşəkarlar isə logistika haqda danışirlar.”* Biznes əməliyyatına başlamazdan öncə ehtiyacınız olacaq hər bir detallı müəyyən etməyiniz olduqca vacibdir. Qapılarınızı açıqda və ya layihəyə start verdikdə hər şey əlinizin altında olmalıdır. Hətta bir vacib inqrediyenti öncədən təmin edə bilməmək bütün biznesin uğursuzluğuna səbəb ola bilər.

Düzgün insanları tapın

Formalaşdırmalı olduğunuz ikinci vərdiş *məqsədlərinizə nail olmaq üçün düzgün insanları işə cəlb etmək vərdəsidir*. İş adamı kimi uğurunuzun 95%-i işə cəlb etdiyiniz insanların keyfiyyətindən asılı olacaq. Yaxşı şirkətlər işçilərin də yaxşısına malikdir. İkinci dərəcəli şirkətlər ikinci dərəcəli işçilərə malik olurlar. Üçüncü dərəcəli şirkətlər üçüncü dərəcəli işçilərə malikdir və onlar bazarda fəaliyyətlərini dayandırmaq üzrədir.

Ötürmə vərdişi

Ehtiyacınız olacaq dördüncü vərdiş *düzgün ötürmək vərdəsidir*. Düzgün işi, düzgün insana, düzgün vaxtda ötürmək vərdişi formalaşdırmalısınız. Effektiv ötürmə etməyi bacarmamaq insanın uğursuzluğuna və hətta bütün biznesin çökməsinə səbəb ola bilər. İnsanlar biznes qurduqlarında

vərdişən bütün işləri özləri görürlər. İş böyüdükdə isə bir insan üçün çox olur və işi bölüşmək üçün əlavə insanlar cəlb edilir. Lakin çox zaman ehtiyatlı davranmırlar, yenə də nəzarət edirlər və heç zaman bütünlüklə başqa adama ötürmürlər.

Xüsusi təlim proqramınızda iş adamlarına və rəhbərlərə ən çox dəyər verən bir-iki işi müəyyən etmələrini və yerdə qalan işləri başqalarına ötürməyi öyrədirik. Siz də eyni cür etməlisiniz. Hər şeyi özünüz etmək əvəzinə, “İş başqalarına gördürmək” baxımından düşünməyi öyrənməlisiniz. Xüsusi bacarıqlarınızı artırmağın yeganə yolu məhz budur.

Gözləntilərinizi yoxlayın

Biznes uğuru üçün tələb olunan beşinci vərdiş *düzgün rəhbərlik vərdişidir*. İş müşahidə etmək və hər şeyin razılaşdırıldığı qaydada görüldüyünə əmin olmaq üçün sistem qurmalısınız. Qayda belədir *«gözləntilərinizi yoxlayın»*. İş düzgün insana düzgün qaydada ötürdükdən sonra, işin vaxtında, lazımi qaydada və lazımi keyfiyyətdə görüldüyünü yoxlamaq mütləqdir. Unutmayın, ötürmək imtina etmək deyil. Ötürülmüş işin nəticələrinə görə hələ də siz özünüz cavabdehsiniz. Nəzəriniz həmin işin üzərində olmalıdır.

İş başqasına ötürdükdən sonra məruzə sistemi yaradın ki, işin nə yerdə olduğu haqda daim məlumatınız olsun. Adamın nə iş gördüyünü, nə zaman gördüyünü və hansı keyfiyyətdə görməli olduğunu bildiyinə əmin olun. Və bunun ardından sizin işiniz adamın işi tələb olunan qaydada görə bilməsi üçün şərait yaratmaqdır. İş nə qədər vacib olarsa yoxlanış bir o qədər intensiv olar.

Nə ölçülürsə yerinə yetirilir

Uğurlu biznesmenlərin altıncı vərdişi *performansı ölçmək vərdişləridir*. Tələb olunan nəticələr üçün spesifik standart ölçülər müəyyən edin. İşlərin qrafik üzrə görüldüyünü təmin etmək üçün vaxt müəyyən etməlisiniz. İş görəcək hər kəs ondan gözlənilən nəticələri dəqiq və aydın bilməlidir. Seminarlarımızda, sonradan performans ölçüsü kimi istifadə ediləcək *məqsədlər, ölçülər və işlər* müəyyən etməyin vacibliyini öyrədirik. *Yaxşıdan mükəmmələ* kitabında Cim Kolins şirkət və işçilər üçün məqsədlərin və obyektlərin olmasının vacibliyini vurğulayır. Hansı rəqəmləri seçməyiniz bütün əməkdaşlarınız üçün aydın olmalıdır və hər kəsin gözlənilən nəticələri vennəsini təmin etmək üçün daim müşahidə olunmalıdır.

İnsanları məlumatlandırın

Biznesmen üçün tələb olunan yeddinci vərdiş *nəticələri dəqiq və periodik şəkildə açıqlamaq vərdişidir*. Ətrafımızdakı insanlar nə baş verdiyini bilməlidir. Bankınız maliyyə vəziyyətinizi bilməlidir. Əməkdaşlarınız şirkətinizin hansı vəziyyətdə olduğunu bilməlidir. Bütün səviyyələrdəki əsas adamlarınız hansı nəticələr əldə edildiyini bilməlidirlər. İş motivasiyası sahəsində aparılan araşdırmalar zamanı minlərlə insan işin keyfiyyətlə görülməsinin əsas səbəbi kimi «məlumatlı olmaları» göstərirlər. Hər kəs öz işi ilə bağlı olan bütün hadisələrdən xəbərdar olmaq istəyir. Biznesinizin vəziyyəti haqda işçilərinizə nə qədər dəqiq

və incəliklərlə məlumat versəniz, onlar bir o qədər həvəsli olarlar və yaxşı nəticələr göstərirlər.

Biznes qaliblərinin vərdişləri

Biznesdə uğur qazanmaq və milyonçu olmaq üçün özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz əlavə vərdişlər var. Bunlardan biri bazardan baş çıxarmaq, uğur qazanmaq və rəqiblərinizdən önə keçib *qalib olmaq qətiyyətidir*. Bu rəqabət instinkti və bütün çətinliklərə baxmayaraq qalib gəlmək qətiyyəti iş adamlarım ruhlandıran və uğur qazanmalarına səbəb olan əsas hərəkətverici qüvvədir. Uğursuzluq ehtimalını ağılnıza belə gətirmədən mütləq şəkildə qalib olmaq qətiyyətinə malik olmaq praktika vasitəsilə özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz əsas vərdişdir. Nə baş verməsindən asılı olmayaraq, qarşınıza çıxan problemlərin həlli yollarını tapmaq və maneələri aşmaq üçün itilik və elastiklik nümayiş etdirməlisiniz. Bu da qalib olmaq qətiyyəti və ümumilikdə bu cür yanaşma adi insanların qeyri-adi nəticələrə nail olmasına səbəb olur.

Yeni informasiyalara açıq olun

Ehtimallarınızı daim sorğuya çəkmək vərdişi formalaşdırın, xüsusən də çətinliklərlə üzləşdikdə və ya müvəqqəti uğursuzluq olduqda. Çox adam, müştəriləri, rəqibləri və market haqda heç bir əsası olmayan ehtimallar edərək dərhal son nəticəyə qaçır. Daim özünüə sual verməyə hazır

olun *“Bu ehtimallarım nəyə əsaslanıb? Hansı faktlar var əlimdə? Hansı dəlillərim var?”* Və ən əsas sual *“Mənim bu müştəri, məhsul, xidmət, bazardakı vəziyyət və ya rəqibim haqda olan ehtimallarım qətiyyən doğru olmasa necə? Hansı dəyişiklikləri etməli olaram?”* Biznesmenin ən təhlükəli ehtimalı müəyyən məhsul və ya xidmət üçün kifayət qədər böyük bazar olması ehtimalıdır. Bu ehtimal çox zaman yanlış olur. Bir çox şirkətlərin müflis olmasının əsas səbəbi məhz bazarda onların məhsul və ya xidmətlərinə böyük tələb olmasını ehtimal etmələri olmuşdur. Onlar, *“arqumentlərə cavab vermək”* prosesində yanlışlığa yol vermişlər. Abraham Linkoln bir dəfə öz nazirlərini toplayıb onlara belə bir sual verib: *“İtin quyruğunu ayaq adlandırırsınız, o zaman itin neçə ayağı olacaq?”* Nazirlərdən bəziləri *“beş”* deyər cavab vermişlər. Linkoln isə sualın əsas hikmətini izah etmişdir *“Xeyr, itin yenə də dörd ayağı olacaq. Bizim quyruğu ayaq adlandırmağımız quyruğu ayağa çevirmir”* Məslə burasındadır ki, arzulamaq xəyal etmək, ümid etmək və ehtimal etmək həqiqi fakta heç bir təsir etmir, *fakt olduğu kimi qalır. Özünüzdə faktları fantaziyalardan ayırmaq, qərarları, müştəri, məhsul və bazarla bağlı həqiqi dəlillər əsasında vermək vərdişi formalaşdırmalısınız.*

Hərəkət etməzdən öncə düşünün

Sürətlə dəyişən biznes dünyasında Özünüzdə formalaşdırma biləcəyiniz vacib vərdiş *hərəkət etməzdən öncə düşünmək vərdişidir.* Çox zaman, qısa zamanda verməli olduğumuz qərarlar hər tərəfdən bizə təzyiq edildikdə qərarımızın

fəsadları haqda ətraflı və dərinlən düşünmürük. Bunun əvəzində, qərar qəbul etmək və qərarın göstərdiyi təzyiq arasında vaxt artırmaq vərđişi formalaşdırın. Belə bir qayda var: «Əgər qərar bu dəqiqə qəbul edilməli deyilsə, bu dəqiqə qəbul edilməməlidir».

Beyniniz son dərəcə güclüdür, lakin bu güc, ona yalnız qərar qəbul etmə zamanı müəyyən vaxt verildikdə özünü göstərir. Son qərar verməzdən öncə düşünmək üçün vaxt istəməyi vərđişə çevirin. Qərarı mümkün qədər yubadın. Qəbul edilən informasiyaların beyninizdə “çökməsinə” imkan verdikdən sonra qəbul edilən qərarlar dərhal verilən qərarlardan qat-qat yaxşı qərarlar olur. Nə qədər adamın *"Bu haqda daha ətraflı düşünmək üçün azca çox vaxtım olsaydı, tamamilə fərqli qərar verərdim"* deməyi heyrtəmizdir. Demək olar, həmişə belə olur. Qərarlarınızı mümkün qədər gec qəbul etməyi vərđişə çevirin. Yubadaraq verdiyiniz qərarlar ən yaxşı qərarlar olacaq.

Əsas beyin şəbəkəniz

Biznes uğuru üçün növbəti vərđiş *başqa beyinlərdən istifadə etməkdir*. Seminarlarımız zamanı, daha yaxşı biznes ideyaları və daha yaxşı qərarlar vermək üçün müxtəlif iş adamlarından ibarət qruplar yaradırıq. Nəticə son dərəcə heyrtəmiz olur. Çox zaman uzun müddət hansısa problemin həllini axtaran iş adamları lazım olan həll yolunu dərhal tapırlar. Əsas beyin şəbəkəniz strukturlu və ya struktursuz ola bilər. Onlardan biri effektiv olacaqdır. Strukturlu əsas beyin qrupunda *"Satış dövriyyəsinə necə artırma bilər?"*

tipli müəyyən suallar verilir və bütün qrup üzvləri bu suala cavab axtarırlar. Çox zaman müəyyən bir biznesdə uğurlu nəticə vermiş bir ideya başqa biznesdə də uğurlu nəticə verir. Struktursuz beyin şəbəkəsində insanlar bir yerə toplaşır və ağıllarına gələn müxtəlif ideyaları səsləndirirlər. Bu ideyalar, biznes, iqtisadiyyat, satış, müştəri, rəqiblər və s. kimi müxtəlif sahələrə aid ola bilər. Bu zaman da ortaya uğurlu nəticələr verəcək ideyalar çıxa bilər.

Şəxsi biznesə maliksinizsə, hər həftə əsas əməkdaşlarınızla birlikdə yığıncaq keçirib ideyalar bölüşməlisiniz. Biznesin vəziyyəti və üzləşdiyiniz problemlər haqda danışın. Kimin hansı təklifi olduğunu soruşun. Hər kəsi diqqətlə sona kimi dinləyin. Hər kəsi danışmağa və düşüncələrini bölüşməyə ruhlandırın. Bu proses zamanı insanların nə qədər maraqlı ideyalar bölüşdükləri sizi heyran edəcək.

Biznes uğurunun əsası

Menecment işində yeddi əsas nəticə sahəsi vardır. Bütün biznes uğurları bu yeddi sahədə daha yaxşı nəticələr əldə etmək üzrə işlədikdə qazanılır. Bunlar hamısı biznes uğuru və gəlir üçün müəyyən düşüncə tərzinin vərdişə çevrilməsidir.

Sizə lazım olan ilk nəticə sahəsi və ya vərdiş, *daim məhsuldarlığı artırmaq istiqamətində düşünmək vərdişidir*. Strateji planlaşdırmanın məqsədi “ekvivalent qayıdışı artırmaqdır”. İstifadə edilən resurs və xərclərin qarşılığı olan maliyyə nəticələrinin artırılmasıdır. Bu, biznesin hazırkı vəziyyətində daha çox satış və gəlir əldə etməkdir. Bütün uğurlu biznesmenlər məhsuldarlığı artırmaq baxımından

düşünürlər. Onlar daim, daha az resurs sərf edib, daha çox qazanc əldə etmək, məhsulun maya dəyərini azaldıb daha çox gəlir əldə etmək haqda düşünürlər.

Hazırkı vəziyyətinizə nəzər yetirin. Gördüyünüz işlərdə hansı dəyişiklikləri edib məhsuldarlığınızı, performansınızı və gəlirinizi artırma bilərsiniz? Hal-hazırda görmədiyiniz hansı işi görməyə başlaya bilərsiniz? Hansı işləri ümumiyyətlə dayandıra bilərsiniz? İndiki biliklərə malik olsaydınız, əvvəldən ümumiyyətlə başlamayacağınız hansı işlər var? Bu suallara cavab tapmaq məhsuldarlığınızda sıçrayış etməyə və gəlirinizi kəskin şəkildə artırmağa səbəb ola bilər.

Müştərilərinizi məmnun edin

İkinci əsas nəticə sahəniz və ya vərdiş artıq müzakirə etdiyimiz *daim müştəri məmnunluğu istiqamətində düşünmək vərdəsidir*. Bu vərdişi formalaşdırmağın başlanğıc nöqtəsi *müştərinizi nəyin məmnun etdiyini dəqiq bilməkdir*. Müştərinizin gələn dəfə də sizdən məhsul alacaq və sizi dostlarına tövsiyə edəcəyi qədər məmnun qalması üçün nə baş verməlidir? Dominos Pizzaları, müştərilərin “sürət” məmnuniyyətini dəqiq müəyyən etməsi səbəbindən məşhurdur. Dominos pizzalarının yaradıcısı Tomas Monahan müəyyən etmişdir ki, müştərilər pizza sifariş etdikdə artıq ac olurlar. Bu zaman onlar üçün pizzanın çatdırılma sürəti keyfiyyətindən daha önəmli olur. Sadəcə bu bilgiyə malik olması ona, bütün dünyada məşhurlaşmış biznes imperiyası qurmağa və 1.8 milyard dollarlıq sərvət toplamağa imkan vermişdir. Müştərinin həqiqətən nəyə ehtiyacı olduğunu bilməklə əldə

edilən heç də pis nəticə deyil. Bəs sizin müştərilərinizi nə məmnun edir?

Gəlir həqiqi ölçüdür

Sizə lazım olan dördüncü vərdiş, *daim gəlirlik baxımından düşünmək vərdəsidir*. Əksər şirkətlər diqqəti, sırf gəlirdə deyil, ümumi dövriyyədə cəmləyirlər. Baron de Rotsil- din "*Uğur üçün maksimumlar*"-te dediyi kimi "Diqqətinizi daim təmiz gəlirə cəmləyin". Hər bir məhsulunuzun, xidmətinizin, müştərilərinizin və satış sahələrinizin nə qədər gəlirli olduğunu müəyyən etmək üçün diqqətlə analiz etməlisiniz. Bir çox şirkətlər, yüksək xidmət tələbi və endirimlər üzündən ən böyük müştərilərinin onlar heç bir gəlir gətirmədiyini böyük miqdarda satdıqları bəzi məhsulların müəyyən əlavə xərclər üzündən gəlir gətirmədiyini də görənlər olur. Hətta ən yaxşı müştərilər və ya ən çox satılan məhsullar üzündən pul itirdiklərini müəyyən edirlər. Sizin ən gəlirli məhsulunuz hansıdır? Ən gəlirli xidmətiniz hansıdır? Diqqətinizi hansı məhsullara, xidmətə və ya müştərilərə artırmalı və ya əksinə azaltmalısınız? Daim biznesinizin hər bir sahəsində bütün xərclərdən tam azad olan sırf gəlir baxımından düşünün.

Mükəmməllik cavabdır

Dördüncü əsas nəticə sahəsi *daim keyfiyyət baxımından düşünmək vərdəsidir*. Müştərilər daim, müəyyən bir məhsulu başqalarının məhsulundan daha keyfiyyətli hesab etdikləri

üçün alırlar. Sizin müştəriləriniz keyfiyyəti necə müəyyən edir? Sizin hansı üstünlüyünüz müştərilərinizin sizin məhsulu almasına səbəb olur? Rəqiblərinizdə hansı keyfiyyətlər var? Bu keyfiyyətləri necə üstələyə bilərsiniz?

Sizin ən əsas fəaliyyətlərinizdən biri daim müştəriləriniz arasında sorğu keçirərək sizin məhsullarda hansı xüsusiyyətlərə üstünlük verdiklərini və onlar üçün məhsulu daha dəyərli etmək üçün nə edə biləcəyinizi aydınlaşdırmaqdır. ‘Daimi və heç zaman bitməyən inkişaf’ üsulundan istifadə edin. Unutmayın sizi bu yerə gətirən amil sizi burada saxlamaq üçün kifayət etmir. Biznesdəki hazırkı vəziyyətinizi saxlamaq üçün indi etdiyiniz işi bir az sonra daha yaxşı görməlisiniz. Özünüz və biznesiniz üçün qoyacağınız ən vacib məqsədlərdən biri müştəriniz üçün vacib olan sahədə “ən yaxşı olmaq” olmalıdır. Bu yalnız satış dövriyyəsinin və gəlirin artırılması üçün deyil, həmçinin şirkət əməkdaşlarının ruh yüksəkliyini və təşəbbüskarlığını artırmaq üçün həlledici amildir. Hər kəs, özünü qələbəyə, mükəmməlliyə və müştəriyə digər şirkətlərdən daha yaxşı xidmət göstərən şirkət olmağa həsr edən bir şirkətin əməkdaşı olmaq istəyir.

Ən dəyərli mülkiyyətiniz

Biznesdə altıncı əsas nəticə sahəsi *güclü insan resursları yaratmaq baxımından düşünmək vərdişidir*. Bugünkü biznesdə ən başlıca resursunuz axşam saat 18:00-da ofisi tərk edir. İnsan resurslarınız hər şeyinizdir. Bütün resurslardan yalnız insan resursu ona yatırılan vaxt və zəhmətin qarşılığını tam gücü ilə verə bilər. Bütün məhsuldarlıq

onlardan gəlir, başqa heç bir mənbə yoxdur. Bütün gəlir adamlarınızın zəhməti hesabına baş tutur. İnsan resurslarını düzgün seçmək və sonra onları həvəslə işləməyə motivləşdirmək uğurunuz üçün mütləq şərtidir.

Biznesinizdəki ən vacib insanlara *vaxt sərf etmək vərdişi formalaşdırın*. Onların fikirlərini soruşun. Nailiyyətlərini alqışlayın. Çaya və ya nahara dəvət edin. Özlərini vacib və dəyərli hiss etmələrini təmin edin. Unutmayın ən yaxşı şirkətlər ən yaxşı əməkdaşlara malikdir. Və həmin insanlar, şirkət rəhbərliyi tərəfindən qayğı hiss etdiklərindən ən xoşbəxt əməkdaşlardır.

Biznesinizdə daim yenidənqurma edin

Öz biznesinizi inkişaf etdirmək üçün sizə lazım olan altıncı vərdiş *təşkilati inkişaf vərdişi*dir. Bu vərdiş, biznesdə istədiyiniz nəticələri əldə etmək üçün daim biznesinizi yenidən təşkil etmək yolları axtarmağı tələb edir. İnsanların öz işlərini daha effektiv görmələri üçün daim onların yerlərini dəyişirsiniz. Əvvəllər hansısa şirkətdə struktur dəyişikliyinə elan edilməsi həmin şirkətdə hansısa problemin olması demək idi. Bu gün isə, kəskin dəyişikliklər şəraitində olan biznes aləmində siz və şirkətiniz daimi struktur dəyişiklikləri etməlisiniz. Hər gün, hər həftə, hər ay əməkdaşlarınızın maksimum effektivliklə işləməsini təmin etmək üçün onların yerlərini necə dəyişə biləcəyiniz haqda düşünün. Bu vərdiş sadəcə əməkdaşlarınızın vəzifələrini dəyişməklə məhdudlaşmamalıdır, siz həmçinin əməkdaşlarınızın təlim və tədrisi haqda da daim düşünməlisiniz.

Bəzən hansısa əməkdaşın şirkətə verdiyi səmərənin kəskin dərəcədə artması üçün əlavə bir bacarıq və ya bilik kifayət edir. Siz əməkdaşlarınız üçün sadəcə treninqlər təşkil etməklə kifayətlənməməlisiniz, həmçinin onlara əlavə bacarıqlar qazandıracaq treninqlərin də pulunu ödəməlisiniz. Onları özlərini istiqamətləndirən *tələbə* olmağa ruhlandırın. Hansısa başqa mənbələrdən onlara təklif edilən və onların daha yaxşı nəticələr əldə etmələrinə kömək edəcək əlavə trening və seminarlara getməyə ruhlandırın. Bu ən güclü motivasiya alətlərindən biridir.

Heç zaman qane olmayın

Formalaşdırmalı olduğunuz yeddinci vərdiş *daimi innovasiya vərdişidir*. Bu hissədə artıq müzakirə etdiyimiz kimi hamını daim kreativ düşünməyə ruhlandırmalısınız. Kreativ düşünməyə sövq etməyin üsullarından biri həftəlik yığıncaqlara yeni ideyalarla gəlməyi xahiş etməkdir. Yığıncağa, hər bir əməkdaşınızdan hansı yeni ideyasının olmasını soruşmaqla başlayın. Bu ideyalar haqda müzakirələr edin. Hansısa yaxşı ideya ortaya çıxdıqda hamılıqla ideyanın müəllifini alqışlayın. Minnətdarlığınızı bildirin və təbrik edin. Bütün həftə ərzində bu qaydada düşünməyə ruhlandırın. Sizin şirkətdə təkliflər qutusu olmalıdır. Satış döviyyəsinə artırmaq və xərcləri azaltmaq istiqamətində verilən ən yaxşı ideyalara pul mükafatı təyin edin. Bunun böyük bir məbləğ olması vacib deyil. Həftəlik yığıncaqlarda həftənin ən yaxşı ideyanı və mükafatı elan edin. Əməkdaşlarınızın nə qədər yaxşı ideyalar təklif edəcəyi sizi heyrləndirəcək.

Bu vərdişi ən çox tətbiq etməli olduğunuz sahələr məhsul və xidmətinizdir. Unutmayın bu gün satdığınız məhsul və xidmətlərin 80%-i beş ildən sonra köhnəlmiş olacaq. Biznes fəaliyyətinizin bir hissəsi kimi daim öz məhsulunuzu yeniləməli və inkişaf etdirməlisiniz.

Daha yaxşı fəaliyyət göstərmək üçün işinizi daim yeniləmək haqda düşünməlisiniz. Təklif edə biləcəyiniz yeni məhsullar və xidmətlər haqda düşünməlisiniz. Daxil ola biləcəyiniz yeni bazarlar haqda düşünün. Sizi rəqiblərinizdən fərqləndirəcək müxtəlif aksiyalar düşünün. Yeni ideyalar haqda nə qədər çox düşünsəniz, bir o qədər faydalı yeni ideyalar qazanarsınız.

Beyin gücü, ən vacib rəqabət üstünlüyüdür

Bu hissədə biznes vərdişləri formalaşdırmaq üçün təklifləri oxuduqca onların heç birinin pul tələb etmədiyinə güman ki, fikir verdiniz. Düşüncə vərdişlərindən hər biri praktika və təkrarlanma vasitəsilə öyrənilə biləndir.

Planlaşdırmanın vacibliyi haqda nə qədər çox düşünsəniz, öncədən planlaşdırmaq sizin üçün bir o qədər vərdiş- karlıq olar. İnsan resursları haqda nə qədər çox düşünsəniz işə qəbul etdiyiniz insanları bir o qədər diqqətlə yoxlamış olarsınız. Müştəri məmnunluğu haqda nə qədər çox düşünsəniz, müştərini məmnun etmək üçün yollar axtarmaq bir o qədər təbii olar. Cəmləşmə qanununa əsasən *"Diqqətinizi nəyin üzərində cəmləyirsinizsə, onun sizin həyatınızda yeri bir o qədər böyümüş olur."* Bu vərdişlərdən və ya davranışlardan hansı haqda çox düşünsəniz həmin vərdişi və

va davranışı xarakterinizə köçürmüş olarsınız. Sonunda bu sizin təbii düşüncə tərziniz və ya verdişiniz olacaq.

Heç kim daha yaxşı və ya daha ağıllı deyil

Unutmayın heç kim sizdən daha ağıllı və ya daha yaxşı deyil. Əgər bu gün kimsə sizdən daha yaxşı gedirsə, deməli o müəyyən düşüncə verdişini sizdən əvvəl formalaşdırıb. Və başqalarının öyrəndiyini siz də öyrənə bilərsiniz. Sizdən əvvəl yüz minlərlə insanın uğur qazanması sizin də eyni uğuru qazana bilmək imkanına malik olduğunuzu təsdiq edir, sadəcə bunun yolunu öyrənməlisiniz. Sizin qarşınızda dayanan yeganə məhdudiyyət öz düşüncələrinizlə yaratdığınız məhdudiyyətlərdir. Uğurlu insanların düşüncə verdişini özünüzdə formalaşdırmaqla qarşınızda duran bütün maneələri aşacaq, maliyyə məqsədlərinizə nail olacaq və maliyyə azadlığı qazanacaqsınız. Sizi heç nə saxlaya bilməz.

Tapşırıq:

1. Əsas biznes məqsədlərinizə nail olmaq ehtimalım artıracaq ən vacib işləri müəyyən edin və dərhal onlar üzrə işləməyə başlayın.
2. Biznesiniz və karyeranız üçün ideal gələcək təsəvvürü yaradın: növbəti 3-5 il ərzində vəziyyətiniz mükəmməl olsaydı necə görünərdi?
3. Müştərilərinizin həyatında və işlərində hansı əhəmiyyətli töhfələr verə bilərsiniz və bunu necə edə bilərsiniz?

4. Biznesinizdə ən güclü şəxsi bacarığınız hansıdır və işinizi necə təşkil edə bilərsiniz ki, bu işləri daha çox görəsiniz?

5. Biznesinizdə ən böyük zəifliyiniz nədir və bu sahədə irəliləyişə necə nail ola bilərsiniz?

6. Məhsulunuzu və ya xidmətinizi müştərilər üçün daha cəlbəedici etmək üçün necə inkişaf etdirə bilərsiniz?

7. Ən gəlirli məhsulunuz, xidmətiniz, marketiniz, müştəriniz və fəaliyyətiniz hansılardır və resurslarınızı daha çox həmin sahələrdə cəmləmək üçün dərhal nə edə bilərsiniz?

"Dövlətin rifahına və xoşbəxtliyinə, yüksək gəlirdən çox töhfə verən şey yoxdur".

- Devid Rikardo

VIII HİSSƏ

Marketing və satış uğuru üçün vərdişlər

"Bütün biznes uğuru, şirkətlə müştərini bir anlıq üzləşdirən satış prosesinə əsaslanır".

- Tomas J.Piters və Robert H.Uaterman

Kelvin Kuledg bir dəfə demişdir: *"Amerikadakı biznes biznesdir. Heç bir biznes öz-özünə mövcud ola bilməz. O kimisə başqasını öz məhsulları və əla xidməti ilə məmnun etməlidir, əks halda səmərəlilik olmayacaq".*

Amerika, tarixin ən böyük kommersiya cəmiyyətidir. Birmənalı şəkildə bütün gəlir, kiminsə nə isə istehsal edib başqa birinə satmağa əsaslanmışdır. OECD-yə əsasən Amerika, iş qurmaq, nə isə istehsal etmək və pul qazanmaq istəyən hər kəs üçün geniş imkanlara və böyük bazara malik olduğundan dünyanın ən böyük biznes ölkəsi hesab edilir. Bütün əməkhaqqılar, vergilər, təhsil xərcləri, tibbi xərclər, yol və infrastruktur, müdafiə sistemi, işsizliyə görə müavinət və bütün digər sosial xərclər satış gəlirləri hesabına ödənilir. Harada yüksək satış dövriyyəsi varsa, orada rifah da yüksək olur. Satış dövriyyəsi az olduqda isə rifah aşağı səviyyədə olur.

Uğur və uğursuzluğun səbəbi

Dann və Bardstreet ABŞ-dakı bizneslərin əksəriyyətini əhatə edən kredit reytingi təklif edir. Hər il, aktiv bizneslərə öz maliyyə məlumatlarını bu ümumi sistemə təqdim etmək təklif edilir ki, sonra bu məlumatlar potensial kredit təşkilatları üçün istifadə edilir. Hər il minlərlə şirkət yaranır, əvvəlki səmərəliliyini itirir və ya müflisləşir. Dann və Bradstreet bir il ərzində müflis olmuş şirkətlərin müflisləşmə səbəbini müəyyən etmək üçün araşdırmalar aparır. Əksər hallarda müflisləşmənin səbəbi yüksək faiz dərəcələri, texnologiyanın dəyişməsi, zəif idarəçilik və maliyyə çatışmazlığı müəyyən edilmişdir. Bu yaxınlarda bütün bu məlumatlar xüsusi hazırlanmış kompüter proqramına daxil edilmişdir və proqram bu məlumatlar əsasında apardığı hesablamaların sonunda belə bir nəticə vermişdir: *Satış dövryyəsi yüksək olduqda biznes uğur qazanır, satış dövryyəsi aşağı olduqda biznes uğursuz olur. Yerdə qalan hər şey ikinci dərəcəlidir.*

Qayda belədir: *satış baş tutmayana kimi heç nə baş vermir, bütün fəaliyyət yalnız kimsə kiməsə məhsul satdıqdan sonra başlayır.* Biznes lazım olan həcmdə satış etdikdə uğur qazanır və inkişaf edir. Satış zəiflədikdə isə şirkət zəifləyir və sonunda tamam müflis olur.

Ən vacib rəqəm

İstənilən biznesin idarə edilməsində ən vacib rəqəm “pul axınıdır”. Uoll Strittdə böyük şirkətlərdə maliyyə

insidentləri baş verdikdə mühasibat peşəkarları tədqiqat zamanı əsas diqqətlərini ən vacib iqtisadi amil hesab etdikləri məsələdə “pul axını”nda cəmləyirlər. “Pul axını”, bütün xərcləri çıxmaq şərtilə şirkətin fəaliyyəti nəticəsində əldə edilən sırf gəlirdir. O ölçüləbilən müəyyən bir məbləğdir. Məbləğ bank hesabında toplanır və lazım gəldikdə müəyyən işlərə sərf edilə bilər. Onu dəyişmək mümkün deyil. O həqiqi rəqəmdir. O biznesin nə qədər uğurlu olmasının indikatorudur.

“Pul axını” haradan gəlir? O, satış prosesi nəticəsində əldə edilir. Başqa heç bir mənbə yoxdur. Bütün kreditlər, bütün borclar və ümumiyyətlə bütün xərclər əsaslandırılmalı və satışdan gələn gəlirlə ödənilməlidir.

Töhfənin əsas müəyyən edicisi

Pul axınına nə qədər çox təsiriniz varsa, şirkət üçün bir o qədər dəyərlisiniz. Pul axınının artmasına nə qədər çox töhfə versəniz, gəliriniz bir o qədər yüksək olar və karyera inkişafınız bir o qədər sürətli olar. Satış hər şeydir. Milyonçu olmaq üçün özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz ən vacib vərdişlərdən biri Özünü istiqamətləndirmə vərdişidir. Bütün uğurlu biznesmenlər *kəskin şəkildə müştəriyə istiqamətlənmiş* olurlar. Onlar daim müştəriləri və onlara necə xidmət edəcəkləri haqda düşünürlər. Daim daha çox satış etmək və daha çox müştəri qazanmaq haqda düşünürlər. Bütün diqqətləri daha çox müştəri cəlb etmək, daha çox satış etmək və daha çox pul qazanmaqda cəmlənmişdir. Gecə-gündüz satış və müştəri haqda düşünürlər. Biznesmen

və ya hansısa bir şirkətin əməkdaşı olaraq milyonçu olmaq üçün sizə lazım olan kritik vərdislərdən biri məhz budur.

Marketing uğurunun dörd vərdişi

Sizi xüsusilə satış və işinizə daha çox gəlir gətirmək sahəsində daha effektiv edəcək bir neçə strategiya və ya düşüncə tərzı vardır. Bunlar, *ixtisaslaşma, seçmə, seqment- ləmə və cəmlənmə*din Gəlin onları bir-bir öyrənək.

İxtisaslaşma vərdişi formalaşdırmaq üçün, müəyyən bir marketdə hansı sahədə ixtisaslaşacağınızı aydın və dəqiq müəyyən etmək lazımdır. Müəyyən bir sahədə ixtisaslaşmış şirkətlər, müştərilərə müxtəlif sahələrdə müxtəlif məhsullar təqdim etməyə çalışan şirkətlərdən daha uğurlu və gəlirli olur. Siz üç əsas sahədən birində ixtisaslaşa bilərsiniz: məhsul və ya xidmətlər, müştərilər və ya marketing. Bütün diqqətinizi, müştərinizin müəyyən bir məqsədə nail olmasına kömək edəcək müəyyən məhsul və ya xidmət təklif etməkdə cəmləşdirmək qərarına gəldikdə müəyyən məhsul və ya xidmətdə ixtisaslaşmış olursunuz. Misal üçün siz “fastfood” sahəsində ixtisaslaşırsınızsa, istehsal etdiyiniz qida məhsulları alınan kimi dərhal yeyilə biləcək qida məhsulları olur. Bu kateqoriyaya aid olmayan heç bir məhsul istehsal etmirsiniz. Əgər avto-moto nəqliyyat sahəsində ixtisaslaşırsınızsa, zavodunuz traktor, kran və ya printer istehsal etməyə imkan versə belə yalnız ixtisaslaşdığınız nəqliyyat vasitələrini istehsal edirsiniz. Ov tufənginin lüləsindən çıxan qırmaların dağıldığı kimi insan da öz səylərini və diqqətini paylamaq tendensiyasına malikdir. Hazırkı

vəziyyətdə müxtəlif məhsullar təklif etmək və müxtəlif bazarlarda fəaliyyət göstərmək imkanı hədsiz çoxdur. Lakin uğurlu insanlar və şirkətlər öz söylərini paylamaq həvəsini üstələyir və bütün resurslarını müəyyən çeşid məhsulların istehsalına və satışına yönəldirlər. Siz də eyni cür etməlisiniz.

Digərlərindən fərqlənin

Marketing uğuru üçün tələb olunan ikinci və güman ki ən vacib vərdiş *məhsul və xidmətinizi digərlərindən fərqləndirmək vərdəsidir*. Müştərilər müəyyən vaxtda özlərinin müəyyən ehtiyaclarını ödəyəcək məhsulu ən yaxşı məhsul hesab edib alırlar. Bəzən “ən yaxşı” tez çatdırılma olur. Bəzən isə münasiblik və ya aşağı qiymətdir. Lakin istənilən halda siz öz məhsul və ya xidmətinizi rəqiblərinizin məhsul və ya xidmətlərindən necə fərqləndirəcəyinizi qərarlaşdırmalısınız. Bu sizin *rəqabətli üstünlük sahəniz* və ya *mükəmməllik sahənizdir*. Sizin fərqlənmə sahəniz, marketdə məhsul və ya xidmətinizə bənzəyən digər məhsul və ya xidmətlərdən nə ilə və necə fərqləndiyinizi müəyyən edir. Rəqabətli üstünlüyünüzü nə qədər aydın bilməyiniz əsas etibarilə sizin market uğurunuzu və satışınızı müəyyən edəcək. Rəqabət üstünlüyünüzü, mükəmməllik sahənizi dəqiq bilmədən marketdə baş çıxarmağınız və uğur qazanmağınız mümkün deyil. Cek Uelsin dediyi kimi *"Rəqabət üstünlüyünüz yoxdursa rəqabətə girməyin"*. Özünüə sual verin: “Bu gün mənim rəqabət üstünlüyüm nədir?” Sizin məhsulu rəqiblərinizin məhsulundan fərqləndirən nədir?

Bu sizin biznesinizin yerləşdiyi yer qədər sadə bir şey ola bilər. Əməkdaşlarınızın hazırlıq səviyyəsi və ya çatdırılmanın sürəti kimi qeyri-maddi amillər də ola bilər. Bir çox bizneslər, müştərinin başqa kiminləsə deyil, yalnız bir adamla əməkdaşlıq etməsi hesabına uğur qazanmışdır.

Rəqabət üstünlüyünüzü müəyyən edin

Biznes kartınızın arxasında rəqabət üstünlüyünüzü yazmaq iqtidarında olmalısınız. Müəyyən edildikdən sonra o sizin bütün marketinq işinizin və reklam kompaniyanızın əsas mesajı olur. Şirkətdə hər kəs sizin rəqiblərinizdən hansı üstünlüklərə malik olduğunuzu bilməlidir. Müştərinin nə üçün rəqiblərinizdən deyil, məhz sizdən almalı olduğunu şirkətin bütün əməkdaşları dəqiq bilməlidir. Mükəmməllik sahəsinin müəyyən edilməsi, rəqabət üstünlüyünün yaradılması biznes uğurunun fundamental amilidir.

Sizin bugünkü rəqabət üstünlüyünüz nədir? Növbəti 3-5 ildə rəqabət üstünlüyünüz nə olacaq? Fəaliyyət göstərdiyiniz bazarda hansı dəyişikliklər baş verir və növbəti 3-5 il ərzində uğurlu olmaq üçün nə etməlisiniz və necə etməlisiniz? Gələcəkdə sizə lazım olacaq rəqabət üstünlüklərinə malik olmaq üçün Öncədən düşünüb bu suallara cavab vermək və sonra tapdığınız cavablar əsasında fəaliyyət göstərmək bacarığınız uzun müddətli uğurunuz üçün mütləqdir. Müştəriniz üçün gördüyünüz hansı işdə mükəmməl olmalısınız? Bazarınızın hazırkı vəziyyətinə baxaraq və nə üçün daha çox satış edə bilmədiyinizi analiz edərək sizcə hansı rəqabət üstünlüyünə malik olmağınız lazımdır? Sizə hansı

rəqabət üstünlüyü lazımdır? Əgər biznesinizi yenidən təşkil etsəniz, məhsul və ya xidmətinizi yeniləsəniz, satış sisteminizdə dəyişikliklər etsəniz gələcəkdə hansı rəqabət üstünlüyü qazanarsınız? Gələcəkdə məhsulunuzun rəqiblərinizin məhsulları üzərində üstünlüyə malik olması üçün bu gün nə edə bilərsiniz? Bu sualları vermək və cavablandırmaq, biznesmen üçün ən vacib vərdislərdən biridir. Rəqabət üstünlüyü yaratmaq istənilən biznesdə həlledici amildir. Kiçik və ya böyük olmasından asılı olmayaraq istənilən biznesdə bu yüksək satış və performansın əsas səbəbidir.

Ən yaxşı potensial müştərinizi müəyyən edin

Marketingin üçüncü vacib vərdişi *segmentləmə vərdişidir*. Sizin məhsulunuzu almaq imkanına malik olan çox adam var, lakin heç də onların hamısı sizin üçün potensial müştəri deyil. Bazarınızı analiz etmək və sizin təklif etdiyiniz məhsul və ya xidmətdən ən çox faydalana biləcək, sizi rəqiblərinizdən daha çox dəyərləndirəcək müştəriləri müəyyən etmək bacarığı marketing uğurunun əsas sirridir. İstənilən bazarda, müəyyən potensial alıcılar vardır ki, onlar sizin “ən potensial müştərilərinizdir”. Bunlar sizin ən mükəmməl gördüyünüz işi bəyənən və alqışlayan insanlardır. Bu müştərilər sizdən məhsul almağa digər müştərilərdən daha həvəslidirlər. Sizin məhsulunuzu və ya xidmətinizi dəyərləndirdikləri üçün onlar sizə daha çox pul ödəməyə hazırdırlar. Onlar digər müştərilərdən daha həvəslə ödəniş edirlər. Satdığınız məhsul üçün bu ideal müştəriləri müəyyən etmək bacarığınız bütün marketing işinizin və satışınızın əsas diqqət nöqtəsi olmalıdır.

Satış səylərinizi cəmləşdirin

Marketing uğuru üçün tələb olunan dördüncü vərdiş *cəmləşmə vərdişidir*. Ümumilikdə sizin cəmləşmək qabiliyyətiniz istənilən işdə uğurunuzun açarıdır. Bütün satış səylərinizi, sizin məhsulunuzdan daha çox fayda görə biləcək müştərilər üzərində cəmləşdirmək bacarığınız satış dövryyəyinizi və gəlirinizi artırmağın açandır.

Marketing dahisi kimi düşünmək vərdişi formalaşdırın. Özünüə “Biz hansı sahədə ixtisaslaşmışıq? Hansı sahələrdə rəqiblərimizdən üstünük? Bizim üçün ən yaxşı bazar hansı sahədədir? Səylərimizi, bizim məhsulda daha çox fayda görə biləcək müştərilər üzərində cəmləmək üçün nə edə bilərik?” kimi suallar vermək vərdişi formalaşdırın. Özünüə bu sualları vermək və düzgün cavablandırmaq bacarığınız işinizi kəskin şəkildə gücləndirə bilər.

Marketing strategiyası formalaşdırdıqdan sonra, biznes fəaliyyətinizi qiymətləndirmək üçün istifadə etməli olduğunuz xüsusi formul vardır. Məhsullar, müştərilər və bazar daim dəyişdiyi üçün daim öz biznes fəaliyyətinizi qiymətləndirməli və mümkün olan maksimum nailiyyətləri əldə edəcəyinizə əmin olmalısınız.

Kənardan baxın

Başlanğıc üçün, *kənardan biznesinizi və məhsulunuzu, düzgün istiqamətdə olduğunu dəyərləndirmək üçün dəvət edilmiş müstəqil ekspert kimi nəzərdən keçirmək vərdişi*

formalaşdırın. “Məhsul və ya xidmətiniz bugünkü bazar və müştəri üçün uyğundurmu?” kimi kritik suallar verin.

*İstədiyiniz qədər məhsul sata bilmədiyinizdə **biznesinizi səmimiyyətlə yoxlamaq və “Biz bu gün müştəri üçün düzgün məhsul satırıq?” sualı vermək vərdişi formalaşdırın.** İndiki biliklərə malik olduğunuz halda, bu gün təqdim etdiyiniz məhsullardan hansılarını bazara çıxarmazdınız? Rəqibləri- nizlə müqayisədə sizin məhsulunuz hansısa qeyr-adi üstünlüyə malikdirmi? Onu ümumiyyətlə bazara çıxarıb müştəriyə təqdim etməyə dəyəirmi?*

Resurslar dəsti düşüncə tərzini formalaşdırın

Biznesinizə “resurslar dəsti ” kimi baxmaq vərdişi formalaşdırın. Bir zamanlar sizin biznesiniz mövcud deyildi. Biznes qurduğunuzda isə insan, avadanlıq, sərmayə və s. şəkilində müxtəlif resursları bir araya gətirib bazarda sata biləcəyiniz məhsul istehsal etməyə başladınız. Şirkətinizi təşkil edən bu resurs dəsti atıcı silaha bənzəyir. Onu müxtəlif istiqamətlərə tuşlayıb atəş açmaq olar. Market dəyişdikcə yeni məhsullar istehsal etmək üçün bu resurslar yenidən qruplaşdırıla bilər.

Satdığınız məhsulla bağlı birmənalı düşünmək həvəsindən yayının. Tamam yeni bir məhsul istehsal etməyə və ya ümumiyyətlə yeni ideyaları qəbul etmək üçün beyniniz açıq olmalıdır. Biznesinizi, marketingin tələblərindən asılı olaraq müxtəlif məhsullar istehsal edə biləcək resurslar dəsti kimi görün.

Qiymətləri diqqətlə seçin

Sizə lazım olan ikinci vərdiş qiymətlə bağlıdır. *Satdığınız məhsulun qiymətini daim nəzərdən keçirmək vərdişi formalaşdırın* ki, onun hazırkı vəziyyətə uyğun ən optimal qiymət olduğunu təmin edə bilərsiniz. Bəzən qiymətləri endirə bilərsiniz. Bəzən isə qaldıra bilərsiniz. Bir çox şirkətlər müəyyən bir məhsulun satış dəyərinin onun istehsalına sərf edilən səyləri və maya dəyərini qarşılaya bilmir. Qiyməti qaldırmaqla onlar müəyyən müştəri itkisi ilə üzləşə bilərlər, lakin yerdə qalan müştərilər satılan məhsulun dəyərini tam ödəyir. Bu sizə də uyğundurmu? Bəzən satış şərtlərinizi dəyişmək lazım ola bilər. Bəzən ay ərzində dinamik qiymət qrafiki tətbiq etmək sizə daha çox gəlir gətirə bilər. Xüsusi endirim kompaniyaları edə bilərsiniz. Həyatda olduğu kimi biznesdə də müəyyən sahədə çətinliklə üzləşdikdə həmin sahəni daha dərinləndirən analiz etmək lazım gəlir. Hazırkı vəziyyət üçün qiymətlərinizin münasib olmadığını qəbul etməyə hazır olun. Rəqabətə davamlı olmaq üçün qiymət siyasətinizə yenidən baxmağa hazır olun.

Düzgün təqdimat yüksək satış dövriyyəsinin açarıdır

Marketinq və satış işi ilə bağlı formalaşdırmalı olduğunuz üçüncü vərdiş *daim təqdimat haqda düşünməkdir*. "Təqdimat", məhsulunuz və ya xidmətiniz haqda müştərilərə məlumat verməyiniz və sonra satış təşkil etməyinizlə bağlı bütün işləri özündə birləşdirir. Məhsulunuzu təqdim

etmək və satmaqda müəyyən xırda dəyişikliklər nəticələrinizə böyük təsir göstərə bilər. Hətta reklamda kiçik bir dəyişiklik satış dövriyyəsinin kəskin artımına səbəb ola bilər. Reklam redaktorları, reklam başlığında əhəmiyyətsiz dəyişikliklər etməklə reklamın effektini 500% artırabilir.

Hər bir sahənin kiçik və böyük şirkətləri daim reklamın, təqdimat və satışın müxtəlif üsullarını sınaqdan keçirir. Və belə bir qayda vardır: *bu gün hansı marketing üsulundan istifadə edirsinizsə, sabah işə yaramaya bilər.* İşə yaramaması- nın səbəbini bəzən biləcəksiniz, bəzən isə yox. İstənilən halda sizin marketing və satış üsulunuz işə yaramayacaq və siz yeni üsullar, yeni reklam layihələri düşünməli olacaqsınız.

Satış treninqləri satış dövriyyəyinizi artırabilir

Satış işinin ən vacib tərəfi satıcıların müştərilərlə üz üzə görüşdüyü zamandır. Onlar hansı sözlərdən və ifadələrdən istifadə edirlər? Onlar hansı təklifləri edirlər? Müştərinin ehtiyaclarını müəyyən etmək, təqdimatlar etmək və satış bağlamaq üçün hansı prosesdən istifadə edilir?

Amerikadakı satıcıların düz 70%-i bu cür təlimlər almayıb. Əvəzində şirkətdən aldıkları yeganə trening “məhsul treninqi”dir. Bunun səbəbi, şirkətlərin əksəriyyətinin rəhbərləri heç zaman satış işi ilə məşğul olmamış insanlardır. Nəticədə də onlar, satış uğurunun ən azı 80%-inin satıcının müştəri ilə bilavasitə görüşü zamanı hansı keyfiyyət nümayiş etdirməsindən asılı olmasını anlamırlar. Bu məsələdə kiçik irəliləyişlər məhsulun və xidmətin nə olmasından və hal-hazırda bazarda vəziyyətin necə olmasından asılı olmayaraq satış dövriyyəsinin kəskin artımına səbəb olur.

500-dən artıq şirkətdə 500000-dən artıq satış adamı ilə gördüyüm işin nəticəsində müəyyən etmişəm ki, satış adamının peşəkarlığında xırda irəliləyişlər satış dövryyəsinin kəskin artımına səbəb olur. Daha yaxşı satış üsullarını öyrənmək və praktikada tətbiq etməklə şirkətlərin gəlirlərini beş və hətta on dəfə artırdıqlarının şahidi olmuşam.

Məhsullarınız harada satılır və alınır

Marketing formulunun dördüncü amili məhsul və ya xidmətinizin *harada* satılmasıdır. *Müştərilərin satıcılarla ən çox rastlaşdıqları yeri daimi analiz etmək vərdişi formalaşdırın.* Bəzən yerin dəyişməsi satışda kəskin artıma səbəb ola bilər. Məhsulunuzu sata biləcəyiniz müxtəlif yerlər var. Bəzi şirkətlər satıcıları bilavasitə müştəri ilə görüşə göndərərək, birbaşa satışlardan istifadə edirlər. Bəziləri telemarketingdən istifadə edir. Digərləri kataloqlar və məktublar vasitəsilə satır. Bəziləri başqa məhsullarla qarışıq şəkildə satış üsulundan istifadə edir. İstənilən halda əsas məsələ müştərinin ehtiyacı olan məhsulla tanışlığı və almaq qərarı vermək üçün yerin düzgün seçilməsidir. Sizin yeriniz haradır? Onu necə dəyişməlisiniz? Məhsulunuzu başqa harada təqdim edə bilərsiniz?

Nə qədər yaxşı görünür?

Marketingdə beşinci element “qablaşdırma”dır. *Qablaşdırılmış məhsulunuza kənardan müştəri gözü ilə baxmaq*

vərdişi formalaşdırın. Unutmayın, insanlar sizin haqda ilkin fikri görüşünüzün ilk 30 saniyəsində formalaşdırırlar. Məhsulunuzun qablaşdırılmasında və ya görünüşündə kiçik düzəlişlər müştəriləriniz tərəfindən tam fərqli reaksiyaya səbəb ola bilər.

Məhsulunuzun qablaşdırılması məsələsində, müştərinin sizin məhsulu ilk dəfə gördüyü andan almaq qərarı verənə kimi məhsulun qablaşdırılmasının və görünüşünün onda hansı təəssüratlar doğurduğu baxımından düşünməlisiniz. Qablaşdırma məsələsi məhsulunuzun görünüşü ilə də bağlıdır. Bu həmçinin satıcılarınızın da necə görünməsini və hansı təəssürat doğurmasını özündə cəmləyir. Ofisinizin görünüşü, giriş qapınız, məhsul və şirkət haqda broşürlər və şirkətin vizual tərəfini təşkil edən ən xırda element belə şirkətin qablaşdırılmasına aiddir. *Hər şey əhəmiyyətlidir* Hər şey ya kömək edir, ya da mane olur. Hər şey müştərinizin sizinlə əməkdaşlıq inamını artırır və ya azaldır.

IBM şirkəti, Tomas J. Vatsonun rəhbərliyi altında fəaliyyətə başlayarkən, o, müştərinin şirkət haqda təəssüratının 99%-inin satıcı ilə görüşdüyü zaman onun necə görünməsindən asılı olacağını tezliklə anladı. IBM şirkəti intellektual məhsul satdığından Vatson bilirdi ki, müştərinin satıcının bilik səviyyəsinə və intellektinə inamı yüksək olmalıdır. Bunu isə ilk növbədə satıcının xarici görünüşü bəlli edirdi. O, satıcılar üçün mütləq olan geyim tərzini tətbiq etdi. Hər bir satıcı intellektual və peşəkar görünüşə malik idi. Qara kostyumları, qara qalstukları, ağ köynəkləri, səliqəli daranmış saçları və bütün aksesuarları onların əsl peşəkar olduqlarından xəbər verirdi. Bu görünüş o qədər məşhurlaşmışdı ki, insanlar bir-birinə kompliment deyərkən “Sən IBM satıcısına oxşayırsan” deyirdilər.

Görünüşünüzü dəyişin

Bir çox şirkətlər, müştərilərlə görüşən əməkdaşları üçün geyim kodu tətbiq etməklə satış dövriyyələrini artırma bilirlər. Onlar görünüşün vacibliyini anlaşırlar. 90-cı illərin əvvəllərində internet biznesi sürət götürdüyü zamanlarda gənc satıcıların əksəriyyəti işə cinsdə və rahat geyimdə gəlirdi, lakin kostyumları həmişə ofisdə olardı, əgər müştəri ilə bilavasitə görüşmək lazım gəlirdisə, kostyumlarını geyinirdilər. İnsanların əsas qərarlarını onların görünüşlərinə əsasən verdiklərini anlaşırdılar.

Bir çox biznes müştərim bizim treninqlərdən evə qayıdan kimi dərhal öz imiclərini dəyişir, onlara peşəkar görünüş verən kostyum və qalstuk geyinir, saç düzümlərinə daha çox diqqət yetirir. Ofislərində də dəyişikliklər edir, xüsusən gözləmə otaqlarında mebelləri yeniləyir və daha səliqəli görkəmə gətirir. Onların dediklərinə görə, daha səliqəli və peşəkar görünüşə malik ofisdə müştərilər almaq qərarını daha həvəslə verir.

Özünü müəyyən suallar verin. İşə getdiyiniz zaman və müştərilərinizlə görüşdükdə yüksək səviyyəli peşəkar kimi görünürsünüzmü? Əməkdaşlarınızın görünüşü ilə fəxr edirsiniz? Hazırkı görkəmləri ilə onları müştərilərə təqdim edərkən özünüzü yüksəkdə hiss edirsiniz? Ofisiniz səliqəli, rahat və peşəkar görünüşə malikdirmi? Müştəriniz ofisinizə gəldikdə oradakı şərait sizi məmnun edirmi?

Xüsusilə, məhsulunuzun xarici görünüşü tam mükəmməldir? Broşürlərinizin dizaynı peşəkar və xoş görünüşə malikdir? Qablaşdırma cəlbedicidirmi? Sizinlə əməkdaşlıq zamanı müştərinin görəcəyi hər bir detal sizi fərəhləndirir?

Müştərilərinizin gözündə daha yaxşı vizual imic formalaşdırmaq üçün edə biləcəyiniz nəşə varmı? Əgər cavabınız ‘bəli’ olarsa, mütləq dərhal işə başlamalı və həmin dəyişikliyi tətbiq etməlisiniz.

Mövqeyinizi düzgün seçin

Marketing üçün tələb olunan növbəti amil “mövqələnmək”dir. *Daim müştərinin qəlbində və beynində hansı mövqeyi tutmağınız haqda düşünmək vərdişi formalaşdırmalısınız.* Siz olmadıqda insanlar sizin haqqınızda nə düşünür və nə danışirlar. Şirkətiniz haqda nə danışır və nə düşünürlər. İnsanlar siz və məhsulunuz haqda başqalarına danışarkən istifadə etdikləri sözlər baxımından marketdə hansı mövqeni tutursunuz? Reis və Trout özlərinin məşhur *Mövqələnmə* kitabında, müştərilərinizin sizi necə görmələri və sizin haqqınızda nə düşünmələrinin rəqabətli bazarda kritik amil olduğunu vurğulayırlar. *Atribut nəzəriyyəsinə* görə müştərilər sizin haqqınızda yalnız bir atribut - pozitiv və ya neqativ atribut əsasında düşünürlər. Bəzən bu “xidmətdir”, bəzən “mükəmməllik” ola bilər. Məsələn üçün Mercedes Benz üçün bu “mühəndislik keyfiyyəti” BMW üçün “heyranəmiz drayv”dır. İstənilən halda, bu atribut müştərinin beynində nə qədər dərin kök salmışdırsa, sizin məhsulu almağa bir o qədər həvəsli olur.

Daim, mövqeyinizi hansı yolla yaxşılaşdırma biləcəyiniz haqda düşünmək vərdişi formalaşdırın. İşə, tutmaq istədiyiniz mövqeyi müəyyən etməklə başlayın. Müştərilərinizin gözündə özünüz üçün ideal məqam yarada bilsəydiniz, bu

necə olardı? Müştərinin gözündə həmin dəyəərə malik olmaq üçün və onun sizin haqqınızda məhz siz arzu etdiyiniz sözlərlə danışmasını təmin etmək üçün onunla əməkdaşlıq baxımından nə etməlisiniz? Sabah müştərinin gözündə ən yaxşı seçim statusuna malik olmaq üçün bu gün onunla ünsiyyətdə hansı dəyişikliklər etməlisiniz?

İnsanlar hər şeydir

Marketing düsturunun son elementi “insanlar”dır. Şirkətinizin daxilində və xaricində, bütün satış və marketing prosesinizə təsiri olan insanlar haqda düşünmək vərdişi formalaşdırın. Nə qədər biznesmenin marketing strategiyası və satış haqda dərinlən düşünməsi və eyni zamanda aldığı hər bir qərarın müəyyən insanlar tərəfindən müəyyən bir yolla həyata keçiriləcəyinə isə az diqqət ayırması heyrətamizdir. Sizə lazım olan işi lazımi qaydada görmək üçün bilik və bacarığa malik insanları düzgün seçmək və işə götürmək bacarığınız bütün digər amillərdən daha vacibdir. Cim Kollins özünün *Yaxşıdan mükəmmələ* kitabında ən yaxşı şirkətlərin uğurlarının əsas səbəbinin “*düzgün insanların göyertəyə alınması və gərəksiz insanların göyertədən kənarlaşdırılması*”nda olduğunu müəyyən etmişdir. Bu şirkətlər düzgün insanları işə götürdükdən sonra tələb olunan ikinci vacib amil bu düzgün insanları düzgün yerləşdirməkdir.

Biznesdə uğur qazanmağınız üçün kimin hansı işi görəcəyini dəqiq müəyyən etməyiniz lazımdır. Çox zaman düzgün insanları işə cəlb edib düzgün yerləşdirməyə nə kimi irəli getmək mümkün olmur. Bir çox mükəmməl biznes

ideyalar, onu həyata keçirəcək əsas adamların tapılmaması səbəbindən indiyə kimi rəflərdə qalır.

Hər şeyi cəmləşdirmək

Siz artıq marketinq istiqamətlənməsi və daimi marketinq strategiyası baxımından düşünmək vərdişi formalaşdırmı- nız. Müştəriyə istiqamətlənmə, daim müştəri haqda düşünmək və onları özünüə cəlb etmək və sizdən məhsul almağa sövq etmək yollar haqda düşünmək vərdişi formalaşdırmı- sınız.

Satış vərdişlərinin formalaşdırılmasında, sizin biznes potensialınızı artırmaq üçün lazım olan bir neçə kiçik, lakin vacib vərdişlər vardır. Satışa istiqamətlənmə üçün daim satış dövriyyəsinə, sürətini və effektini artırmaq haqda düşünməlisiniz. Bütün bizneslərdə satış səyləri təkərin asfalta toxunduğu məqamdır. Satış peşəkarları tərəfindən aqressiv şəkildə satılan adi məhsulun dövriyyəsi, təlim görməmiş adi satıcılar tərəfindən satılan ən yüksək keyfiyyətə malik mükəmməl məhsulun dövriyyəsinə üstələyəcək. Satış mütəxəssisi kimi formalaşdırılmalı olduğunuz yeddi həlledici vərdiş var. Satış prosesinin bu yeddi elementi və onları inkişaf etdirmək haqda düşünmək vərdişi satış dövriyyəyənizi artırmaq və daha çox gəlir əldə etmək üçün həlledici amildir.

Mükəmməl müştərinin tapılması

Ən yaxşı satıcıların ilk vərdişləri *daim yeni müştərilər (apmaq haqda düşünmək vərdişidir. Satışda uğur qazanmaq üçün daha yaxşı müştərilərlə daha çox vaxt keçirmək vərdişi formalaşdırmalısınız. Vaxtın 80%-ini yeni müştərilər axtarmaq vərdişi formalaşdırmalısınız. Səhər, günorta, axşam müştəri axtarmalısınız. Sizin müştəri axtarmaq səyiniz, artıq sizdən məhsul almaq istəyən insanların hamısını təmin edəcək qədər vaxtınız qalmayana kimi səngiməməlidir.*

Biznesinizi *ixtisaslaşma, seçmə, seqmentləmə və cəmlənmə* baxımından analiz etdinizsə, artıq diqqətinizi cəmləməli olduğunuz ideal müştəriləriniz haqda dəqiq anlayışınız olmalıdır. Biznesinizi *məhsul, qiymət, təqdimat, qablaşdırma, mövqe və insanlar* baxımından analiz etməsi- nizzsə, satdığınız məhsuldan ən çox yararlana biləcək müştərilərin siyahısını çıxara bilərsiniz. Lakin satıcı və ya biznes sahibi olmağınızdan asılı olmayaraq daim müştəri tapmaq haqda düşünmək vərdişi formalaşdırmalısınız.

Münasibət hər şeydir

Satış uğuru üçün tələb olunan növbəti vərdiş *ilk öncə münasibətlərdə cəmlənmək vərdişidir. Hər bir müştəri ilə ilk görüşdən münasibətləri qarşılıqlı hörmət, inam və etibar üzərində qurmaq haqda düşünməlisiniz. Uğurlu satıcılar əsas potensial müştərilərini müəyyən etdikdən sonra onun inamını qazanmaq üçün lazım olan qədər vaxt sərf etməyə*

başlayırlar. Onlar yaxşı suallar verir və cavabı diqqətlə dinləyirlər. Qabağa əyilir və qeydlər aparırlar. Satdıqları məhsul haqda danışmağa başlamazdan öncə müştərinin vəziyyətini və nəyə ehtiyacı olduğunu anlamağa çalışırlar.

Qayda belədir: *Müştərinin sizdən xoşu gəlsə və sizə eti- har etsə, xırda detallar satışın qarşısını ala bilməyəcək. Lakin müştəri sizə qarşı neytral olarsa və ya daha pisi sizdən acığı gələrsə, ən xırda maneələr belə satışın baş tutmasına imkan verməyəcək.*

Ehtiyacları diqqətlə müəyyən edin

Uğurlu insanların üçüncü vərdisləri *müştəriyə suallar verərək, satdıqları məhsulla bağlı ola biləcək ehtiyaclarını aydınlaşdırmaq vərdəsidir*. Müştərilərin əksəriyyəti satıcı ilə ilk dəfə görüşərkən həyatlarını və iş şəraitlərini yaxşılaşdırma biləcəklərini bilmirlər. Buna görə də müştərilərin ilkin reaksiyaları belə olur: “Bu məni maraqlandırmır. İmkanım çatmır. Hazırkı məhsullar bizi tam qane edir” və s. Bu normal və təbiidir. Satdığınız məhsul və ya xidmətlərin əksəriyyəti yenidir və müştərinin onlardan ala biləcəyi faydalardan xəbəri yoxdur. Suallar verib müştərinin vəziyyətini aydınlaşdırdıqca və təklif etdiyiniz məhsulun ona hansı faydalar verəcəyini izah etdikcə müştəri daha pozitiv münasibət göstərməyə başlayır və sonunda almağa razı olur.

Təqdimatlar satışın baş tutduğu yerdir

Satış peşəkarına lazım olan dördüncü vərdiş *məhsulun bütün xüsusiyyətlərini və üstünlüklərini göstərən yaxşı düşünülmüş təqdimatlar etmək vərdişidir*. Müştərinin ehtiyaclarını və tələblərini dəqiq aydınlaşdırdıqdan sonra, bu ehtiyacların məhsul tərəfindən effektiv və səmərəli şəkildə qarşılanacağını göstərirlər. Əslində satış təqdimat zamanı həyata keçirilir. Satdığınız məhsuldan faydalanacaq potensial müştərinə müəyyən etdikdən, lazım olan inam və etibar formalaşdırdıqdan sonra, məhsulun nə üçün ona lazım olduğunu və bu məhsulu aldıqda nə qədər faydalanacağını məhz təqdimat zamanı göstərirsiniz.

Dost, məsləhətçi, müəllim

Effektiv satış zamanı özünüzü dost, məsləhətçi və müəllim mövqeyinə qoyursunuz. *Dost* olaraq, müştəriyə, məhsulunuzu satmaqdan daha çox onun problemlərinin həllində yardımçı olmaq istədiyinizi bildirirsiniz. Müştəri sizin səmimiyyətinizə inandıqdan sonra rahatlaşacaq və daha açıq ünsiyyətə hazır olacaq. Sizə onun məhsul almaq qərarına təsir etməyiniz üçün və ya təklif etdiyiniz məhsulun ona lazım olmadığını anlamağınız üçün lazım olan hər şeyi deyəcək. Satış təqdimatında *Məsləhətçi* mövqeyi tutmaqla, müştərinin müqavimətini qırmağa çalışmaq əvəzinə, məhsulunuzu onun problemlərinin həlli üçün vasitə kimi təqdim edirsiniz. Məhsulunuzu təqdim edərkən, onun hansı yolla müştərinin problemlərinin həllində kömək edəcəyi

ni izah edirsiniz. Müştərini məhsulu almağa vadar etmək əvəzinə şərtlər və məsləhətlər verirsiniz. Sonunda, müştəriyə məhsulunuzdan necə effektiv istifadə edəcəyini izah edərək *Müəllim* mövqeyi tutursunuz. Diqqətinizi müştərinin hazırkı vəziyyəti üzərində daha çox cəmləməklə və ona sizin məhsuldan öz problemlərinin həllində daha effektiv istifadəni izah etdikcə müştəri sizə bir o qədər çox inanacaq və məsləhətlərinizi daha həvəslə qəbul edəcək.

Etirazları effektiv cavablandırmaq

Mükəmməl satışın beşinci vərdişi *etirazları və müştəri narahatlığını səriştəli və inamlı tərzdə cavablandırmaqdır*. Bunu, potensial müştərinin məhsul almamaq üçün səsləndirə biləcəyi bütün etirazlar haqda dərinlən düşünməklə edə bilərsiniz. Sonra isə bu etirazlara tutarlı, ətraflı və səriştəli cavablar düşünürsünüz. Satış peşəkarları üzləşə biləcəkləri bütün etirazlara yaxşı düşünülmüş, tutarlı cavablara malik olurlar ki, müştəri onları səsləndirdikdə, əminliklə və səlahiyyətlə cavab versinlər.

Almaq qərarını vermək

Satışın altıncı vərdişi *müştəridən almaq qərarı verməyi istəmək vərdisidir*. Təqdimatınızın nə qədər yaxşı olmasından və müştəri ilə aranızda nə qədər etibarlı münasibət qurulmasından asılı olmayaraq almaq qərarını vermək məqamı həmişə stressli və ağır olur. Sizin işiniz, müştəridən

inamla və peşəkarlıqla almaq qərarı verməsini istəməyərək və satışı tez bağlayaraq bu stressi i məqamdan sürətlə və peşəkarlıqla keçməkdir. Uğurlu satıcılar bu prosesi öncədən planlaşdırırlar. Müştəridən almaq qərarı verə biləcək məqama çatdıqlarını bildirən nişanələri güdürlər. Daha heç bir etirazın qalmadığına əmin olmaq üçün suallar verirlər. Ardından isə dərhal birbaşa məhsul almağı təklif edirlər və müştərini əməli fəaliyyətə ruhlandırırlar. Belə bir maraqlı məqam var: satış prosesinin *sonunda* müştəridən məhsul almasını nə qədər peşəkarlıqla və səriştə ilə istəsəniz, prosesin əvvəlində bir o qədər həvəsli və inamlı olursunuz. Satışın bağlanması pilləsində nə qədər yaxşı olsanız, bütün digər pillələrdə bir o qədər inamlı və peşəkar olarsınız.

Növbəti sifarişlər və tövsiyələr istəyin

Sonunda, peşəkar satıcılar *hər satışın sonunda müştəridən növbəti dəfə də onlardan məhsul almalarını və onları dostlarına tövsiyə etməyi xahiş edirlər*. Onlar, qarşılaşdıqları hər müştərinin ən azı 300 adam tanıdıqlarını bilirlər. Bunun üçün də müştəriyə yaxşı xidmət göstərirlər və onları tanışlarına tövsiyə etməyi istəyirlər. Növbəti satış və tövsiyələr istiqamətində düşünmək verdiyi yüksək gəlirin açandır. Uğurlu satıcıların və şirkətlərin əksəriyyəti dəfələrlə onlardan məhsul alan müştəri bazasına və tövsiyələrlə onlara müraciət edən yeni müştərilər axınına malik olurlar. Sizin üçün belə bir tapşırıq var. Təsəvvür edin ki, üç aydan sonra, yeni müştərilər cəlb etməyi qadağan edən qanun qüvvəyə minəcək. Yeganə müştəri mənbəyiniz sizdən məhsul almış

müştərilərin tövsiyəsi ilə sizə müraciət edən müştərilər olacaq. Bütün satış işinizi elə qurmalısınız ki, sizdən məhsul alan müştərilər sizi dostlarına və tanışlarına həvəslə tövsiyə etdikləri üçün daimi müştəri axınına malik olasınız. Bu gündən başlayaraq yalnız tövsiyələr üzrə işləmək iqtidarında olmaq üçün nə edə bilərsiniz? Hazırkı müştərilərinizin sizin üçün daimi müştəri axını təmin etmələri üçün indidən nə edə bilərsiniz? Biznesdə uğurun əsas səbəbi *daimi müştərilərdir*. Bu daim sizdən məhsul alan və özləri ilə əlavə müştərilər gətirən insanlardır. Bunlar “müştəri vəkili” olan insanlardır. Onlar hər kəsə sizin məhsulunuzun nə qədər yaxşı olması haqda danışan və onları sizdən məhsul almağa sövq edən insanlardır.

Səmərəliliyin sirri

Harvard Universitetinin apardığı araşdırma zamanı 620 şirkətin bir neçə il ərzindəki səmərəliliyi araşdırılmış və “məhsulun qəbul edilən keyfiyyəti”nin demək olar, hər bir şirkətin satış dövriyyəsinin artımı, inkişafı və səmərəliliyi üçün kritik amil olduğu müəyyən edilmişdir. Əlavə olaraq o da müəyyən edilmişdir ki, məhsul keyfiyyəti kimi məhsulun bilavasitə öz keyfiyyəti yalnız 20% rol oynayır, yerdə qalan 80%-i satış və xidmət zamanı müştəri ilə münasibət təşkil edir. Şirkət əməkdaşları müştəriyə qarşı nə qədər diqqətli və mədəni olarlarsa müştərinin şirkət haqda fikri bir o qədər yüksək olar və məhsulun qəbul edilən keyfiyyəti bir o qədər yüksək dəyərləndirilər.

Qeyri-adi müştəri xidməti

Qeyri-adi müştəri xidmətinə malik şirkət və ya satıcı reputasiyası qazanmaq üçün sizdən dörd vərdiş tələb olunur. *Müştəri ilə münasibətdə xidmətə istiqamətlənmə vərdişi* təkrar satışlar, aşağı xərclər və yüksək səmərəliliyin açandır. Sizin bazardakı vəziyyətinizi müəyyən edəcək dörd müştəri xidməti səviyyəsi vardır.

Xidmətin birinci səviyyəsi *daim müştərilərin gözləntilərini qarşılamaq vərdişi formalaşdırmaqdır*. Buna nail olmaq üçün əsas məsələ müştərinin sizdən nə gözlədiyini aydınlaşdırmaqdır. Bunu aydınlaşdırdıqdan sonra, həmin gözləntiləri daim qarşılamaq sizin üçün ən mühüm məsələ olmalıdır. Biznesdə və şəxsi həyatda bütün narahatlığın, əsəbiliyin və neqativ emosiyaların mənbəyi *“gözləntilərlə bağlı məyusluqdur”*. Bu, müəyyən şeylərin bizim istədiyimiz və ya gözlədiyimiz kimi olmayanda baş verir. Neqativ emosiyalar hiss etdiyiniz zaman demək olar hər zaman bunun səbəbini hansısa məyusluğunuzda tapmaq olar. Bu məsələ müştərilər və onların şirkətlərlə münasibətlərində xüsusilə kəskin olur. Ən uğurlu və gəlirli şirkətlər müştəri gözləntisini müəyyən etmək və bu gözləntini qarşılamaq vərdişi formalaşdıran şirkətlərdir.

Gözləniləndən artığını edin

Lakin bütün bunlara baxmayaraq, müştəri gözləntisini qarşılamaq sadəcə sizin biznesinizi ayaqda saxlamağa yetərlidir. Rəqəbətli marketdə inkişaf etməyiniz və uğur qa-

zanmağımız üçün bu kifayət etmir. Bunlara nail olmaq üçün isə *müştərinin gözləntilərini aşmalısınız*. Müştərinin sizdən gözlədiyindən daha artığını etməlisiniz. Müştərilərin sizinlə əməkdaşlıq etməsindən məmnun olmalarını təmin etmək üçün əlavə nələr edə bilərsiniz? Onlar üçün gözləmədikləri əlavə nə isə edə bilərsiniz? Hər gün müştərinizin gözlənti- sini üstələmək üçün daha nə edə bilərsiniz?

Əksər hallarda siz müştərilərinizin gözləntilərini üstələmək üçün nə isə düşünüb ortaya çıxardıqda və bu bazarda bilindikdə rəqibləriniz sizinlə ayaqlaşmaq və hətta sizi qabaqlamaq üçün eyni şeyi sizdən köçürüb tətbiq etməyə başlayırlar. Buna görə də müştərinin gözləntisini üstələmək üçün tətbiq edilən hər bir yenilik müəyyən vaxtdan sonra müştərinin normal gözləntisinə çevrilir. Müştərilər artıq bunu əlavə üstünlük kimi deyil, minimal gözlənti kimi qəbul edirlər.

Müştərilərinizi sevindirin

Müştəri məmnunluğunun üçüncü səviyyəsi *müştəriləri sevindirmək vərdişi formalaşdırmaqdır*. Müştəriləriniz üçün son dərəcə qeyri-adi olan şeylər etməklə onları sevindirmiş olursunuz. Bu, yeni baş menecerin müştəriyə telefon zəngi qədər xırda bir şey ola bilər. Sizinlə əməkdaşlıq etdiklərinə görə minnətdarlığınızı bildirmək üçün zəng etmək və eyni zamanda sizə məhsulunuzu və xidmətinizi daha yaxşı etmək üçün məsləhət vermələrini xahiş etmək ola bilər. Təzəlikcə iri miqyaslı məhsul almış müştəriyə gül buketi və ya bu kimi başqa hədiyyə göndərmək ola bilər. Menecerin

müştərilərə baş çəkməsi ola bilər. Bütün hallarda bu kiçik jestlər müştərini sevindirəcək onun beynində dərin iz buraxacaq və növbəti dəfə də sizdən məhsul almaq ehtimalını kəskin şəkildə artıracaq.

Müştərilərinizi heyran edin

Müştəri xidmətinin ən yüksək səviyyəsi özünüzdə *müştəriləri heyran etmək vərdişi formalaşdırdığınızda olur*. Bu, müştəriləriniz üçün olduqca qeyri-adi bir iş görmək və onu qaçıb bütün tanışlarına dostlarına bu haqda danışacaq qədər sevindirdikdə baş verir. Daim müştərilərinizi heyran etmək üçün yollar axtarmaq vərdişi formalaşdırın. Bu sizin bütün biznesinizi dəyişə bilər.

Bir neçə il öncə. Federal Ekspresin reklam kompaniyasının qızğın vaxtında Denverlə qərbdə xizəkçilik istirahət zonası arasındakı yol Kolorado dağları ərazisində çovğun üzündən bağlanmışdır. Federal Ekspress poçtalyonu menecerlərə məlumat vermədən Federal Ekspress xidmətinin öz öhdəliklərini hər şeyə rəğmən yerinə yetirdiyini sübut etmək üçün helikopter kirayəyə alıb əsas müştərilərin poçtlarını çatdırmışdır Helikopter üçün ən məyus yeri müəyyənləşdirmək üçün öncədən zəng etmişdir. Bu hadisə mətbuatda işıqlandırılmış və bütün dünyada yayılmışdır. Helikopter kirayəsi Federal Ekspress xidmətinə bir neçə min dollara başa gəlmişdir, lakin əvəzində, milyonlar xərcləyib reklam vasitəsilə əldə edəcəyi reputasiyanı, müştərilərin ağına belə gəlməyəcəyi dərəcədə xidmət göstərərək onları heyran etməklə bir gecədə qazanmışdır.

Müştərilərinizi sevin

Biznes uğuru baxımından özünüzdə formalaşdıra biləcəyini ən vacib vərdiş güman ki, “müştərilərinizi sevmək” vərdişidir. Geri çəkilib müştərilərinizə, məhsulunuza, xidmətinizə, marketinqinizə, satış işinizə və biznesinizə kənardan baxın. Müştərilərinizi həyatınızdakı ən vacib insanları sevdiniz qədər sevsəydiniz, onlara göstərdiyiniz xidmətlərdə hansı dəyişiklikləri edərdiniz? Məhsul və xidmətinizin keyfiyyətində hansı dəyişiklikləri edərdiniz? Müştəri xidməti siyasətinizdə hansı dəyişiklikləri edərdiniz? Müştərinizi sevsəydiniz və onu hamıdan çox məmnun etmək istəsəydiniz, bunu nümayiş etdirmək üçün ilk görəcəyiniz iş nə olardı?

Satış baş tutmayana kimi heç bir şey baş vermir. Özünü müştərinin yerinə qoymaq və hər bir müştəri ilə sizin özünüzlə necə davranılmasını istəyirsinizsə o cür davranmaq qabiliyyətiniz biznes və maliyyə uğuru üçün ən vacib vərdişlərdən biridir. Daim marketinq, satış və müştəri xidməti istiqamətində düşünmək vərdişi formalaşdırmaqla siz hər bir sahədə daha yaxşı olacaqsınız. Siz bütün biznes, şəxsi və maliyyə məqsədlərinizə nail olacaq və biznesinizi ön cərgələrə çıxaracaqsınız. Biznesinizin daxilində və xaricində hər kəsin hörmətini, rəğbətini və sevgisini qazanacaqsınız və dövrünüzün ən uğurlu biznesmenlərindən biri olacaqsınız.

Tapşırıq:

1. Müştəri, məhsul və marketinq baxımından ixtisaslaşma sahənizi müəyyənəldirən və bu sahədə ən yaxşı olmaq üçün plan hazırlayın.

2. Mükəmməllik sahənizi müəyyən edin, bütün satış söylərinizi bunun ətrafında qurun.

3. Marketinizi incələyin və sizin məhsuldan ən çox fayda götürəcək və onu almaq imkanına malik olan müştəriləri müəyyən edin.

4. Bütün marketinq söylərinizi ən yaxşı potensial müştərilər üzərində cəmləyin.

5. Özünüzü ideal müştərinizin nəzərində təqdim etdiyiniz məhsulun ən yaxşı, etibarlı və səriştəli satıcısı mövqeyinə qoyun.

6. Müştərilərinizə, biznes həyatınızın ən vacib insanları kimi münasibət göstərin, çünki onlar məhz ən vacib insanlardır.

7. Müştəriləriniz üçün bazarın ən yaxşı satıcısı olmaq üçün edə biləcəyiniz dəyişikliklər haqda düşünün.

"Hər bir biznesmenin qızıl qaydası belədir: özünüzü müştərinizin yerinə qoyun

- Orison Sviit Marden -

IX HİSSƏ

Şəxsi effektivlik vərdişləri

“Yoldaşlarından daha uğurlu olan, səhər erkən yuxudan qalxıb nə istədiyini müəyyən edən və vərdişi üzrə öz qüvvəsini bu istəyin reallaşmasına yönəldən insandır”.

- Edvard Corc Bulver-Lyotton

Psixoloq Abraham Maslov bir dəfə yazmışdır: “İnsan həyatının ən ümdə məqsədi, əldə etmək iqtidarında olduğu nailiyyətlərin hamısını əldə etməkdir”. Məqsədiniz, tam potensialınızı reallaşdırmaq və qarşınıza qoyduğunuz bütün məqsədlərə nail olmaq olmalıdır. Siz, həyatınızın bütün sahələrində maksimal nailiyyət əldə etməyə çalışmalısınız.

Bəzi insanlar, çoxluq təşkil edən digər insanlardan daha çox nailiyyət əldə edirlər. Bu, yüksək performanslı və ya özünü reallaşdıran insanlar daha çox pul qazanır, ailə həyatları daha xoşbəxt olur, daha yaxşı dostlara və münasibətlərə malik olur, daha enerjili və sağlam olur, daha çox uğur qazanır, öz işlərində daha səriştəli olur, daha uzun və daha xoşbəxt həyat yaşayırlar. Bu sizin də məqsədiniz olmalıdır.

Yüksək performansın müəyvənedicisi

Yüksək və aşağı performanslı insanlar arasındakı yeganə fərq *vərdişlərdir*. Yüksək performanslı, uğurlu və xoşbəxt insanlar onları uğura doğru aparan vərdişlər formalaşdırmış insanlardır. Uğursuz insanlar isə əksinə, bu vərdişlərə malik olmayanlardır. Yaxşı xəbər ondan ibarətdir ki, bütün vərdişləri formalaşdırmaq mümkündür. Siz, özünüə lazım olan istənilən vərdişi formalaşdırma bilərsiniz. Yeganə məhdudiyyət özünüzün müəyyən etdiyiniz məhdudiyyətdir. Yeganə sual *"Bunu nə qədər çox istəyirsiniz?"* sualıdır, öz üzərinizdə kifayət qədər səylə və lazım olan qədər işləməyə hazırsınızsa, sizin üçün mümkün olan bütün nailiyyətlərə nail ola və bütün potensialınızı reallaşdırma bilərsiniz. Keçmişdə nə etdiyiniz və ya etmədiyiniz önəmli deyil, istənilən zaman gələcəyinizi fərqli etmək qərarı verə bilərsiniz. Düşüncə tərzinizi, seçimlərinizi, qərarlarınızı dəyişə və sizi mütləq şəkildə uğura aparacaq vərdişlər formalaşdırma bilərsiniz.

Şəxsi strateji planlaşdırma

Biznesdə strateji planlaşdırma etməyin məqsədi *""ekvivalent qayıdışı""*TM və ya faydalı iş əmsalını artırmaqdır. Məqsəd, biznesin maliyyə nəticələrini yaxşılaşdırmaqdır. Eyni qayda ilə şəxsi strateji planlaşdırmanın da məqsədi faydalı iş əmsalını və ya "enerji qayıdışını" artırmaqdır. Məqsəd - həyatdakı nəticələrinizi yaxşılaşdırmaqdır. Məqsəd, həyatınızı elə təşkil etməkdir ki, mental, emosio

nal və fiziki səylərinizin qarşılığında maksimum nəticə əldə edəsiniz. Həyatınızı və vaxtınızı, maksimum nailiyyət və maksimum xoşbəxtlik əldə etmək üçün düzgün təşkil etməlisiniz. Və bu əsasən sizin öz nəzarətinizdədir.

Buna görə də həyatdan maksimum həzz almaq üçün özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz ilk vərdiş şəxsi strateji planlaşdırma vərdişidir. Hər sahədə əldə edə biləcəyiniz maksimum nailiyyəti əldə etmək üçün həyatınızı öncədən düşünməyə və planlaşdırmağa zəhmət və vaxt sərf edirsiniz. Şəxsi strateji planlaşdırma etməklə siz, *gələcəyə istiqamətlənmə və uzun müddətli düşünmə vərdişi yaradırsınız*. Bu vərdişlər sizə, bir neçə il sonranı düşünüb nə istədiyiniz və gələcəkdə hər hansı bir vaxtda harada olmaq istədiyinizi müəyyən etməyə imkan verir.

Uzun müddətli düşünün

Uzun müddətli məqsədlərinizi nə qədər aydın təsəvvür etsəniz, məqsədlərinizə lazım olan vaxtda nail olmağınızı təmin etmək üçün yaxın gələcəyə dair qərarlarınız bir o qədər düzgün olar. Məsələn, 10-20 ildən sonra milyonçu olmaq istəyirsinizsə, bunu uzun müddətli maliyyə məqsədi kimi müəyyən edirsiniz. Sonra isə hazırkı vəziyyətinizi dəyərləndirirsiniz və bu gün hansı kapitalla malik olduğunuzu müəyyən edirsiniz. İndi olduğunuz yerdən gələcəkdə olmaq istədiyiniz yerə kimi xətt çəkin. Sonra isə, nəzərdə tutduğunuz zamanda qarşınıza qoyduğunuz məqsədə və ya maliyyə müstəqilliyinə necə nail olacağınıza dair strateji plan qurun.

Qayda belədir: *məqsədləriniz dəyişməz olmalıdır, proses isə vəziyyətə uyğun olaraq dəyişə bilər*. Uzun müddətli məqsədlərinizə doğru getdiyiniz müddətdə zamanla çox dəyişikliklər baş verəcəyinə hazır olun. Məqsədləriniz dəqiq və aydın olduğu müddətdə vasitələr baxımından dəyişikliklər edə bilərsiniz. Müxtəlif yollar və üsullar sənaya bilərsiniz. Nəticələrə baxıb müəyyən düzəlişlər edə bilərsiniz. Qarşınıza çıxan maneələri aşın, yan keçin və hətta lazım gəldikdə yolunuzu dəyişə bilərsiniz. Bu, indi olduğunuz yerdən gələcəkdə olmaq istədiyiniz yerə getmək prosesində təbii və normal haldır.

Məqsədlərinizi hər gün nəzərdən keçirin

Məqsədlərinizi daim nəzərdən keçirmək vərdişi formalaşdırın. Əvvəldə təklif etdiyim kimi, qeyd dəftərçəsi ayırın və hər səhər yuxudan durduqda məqsədlərinizi indiki zaman formasında artıq həyata keçmiş fakt kimi yazın. Bu tapşırıq, məqsədlərinizi altşüurunuzun dərinliyinə həkk edir və sizi onlara doğru aparmağa kömək edən müxtəlif heyratəmiz hadisələrin baş verməsinə səbəb olur. Gündəlik məqsəd yazmaq potensialınız üçün *turbocharger* rolunu oynayaraq sizi məqsədlərinizə doğru düşündüyünüzdən daha sürətlə aparır. Bu üsuldən otuz gün ərzində istifadə etdikdə bütün həyatınız pozitiv dəyişikliyə uğrayacaq. Bu gündən sonra bir ay ərzində həyatınızın necə dəyişəcəyi sizi heyratləndirəcək.

On məqsəd tapşırığı

Şəxsi strateji planlaşdırma ilə bağlı mənim sevimli tapşırıgım belədir. Bu tapşırıq bütün məqsəd qoyma prosesini

hərəkətə gətirir və heyvətamiz nəticələrə səbəb olur. Dünyanın harasına gedirəmsə bu tapşırığı seminar iştirakçılarına verirəm: *«Ağ vərəq götürün, növbəti bir il üçün on məqsədinizi indiki zaman formasında yazın və sonra yeni il arzuları siyahısı kimi bu siyahını kənara qoyun»*. Növbəti dəfə həmin şəhərlərdə olduqda həmin insanlarla görüşürəm. Onlar seminarlar zamanı mənə yaxınlaşır və məqsədləri yazmaq kimi bu sadə tapşırığın onların həyatlarını necə dəyişdiyini danışirlər. Onlar çox zaman məsləhət görülən kimi, siyahını kənara qoyub onu unudurlar. Bir il və ya bir neçə aydan sonra yenidən siyahıya baxdıqları vaxt siyahıdakı məqsədlərdən neçəsinin artıq həyata keçmiş olması onları heyvətləndirir. Məqsədlərinizi sadəcə *bircə dəfə* yazmaq onları sizin altşüurunuzla həkk edir və superşüurunuzu işə salır. Onları hər gün dönə-dönə yazmaq daha da güclü üsuldur. Hər gün məqsədlərinizi yazdıqda bir dəfə yazılış 10, 20, 50 və hətta 100 dəfə artıq effekt alırsınız. Beyniniz, məqsədinizə nail olmaq üçün müxtəlif yollar və vasitələr düşünmək üçün stimullaşacaq. Cəlbətmə qanununu işə salacaqsınız və məqsədinizə nail olmaq üçün lazım olan insanları və imkanları həyatınıza cəlb etməyə başlayacaqsınız. Cavabver- mə qanunu ilə, sizin xarici aləminiz daxili aləminizin güzgüdəki əksi olmağa başlayacaq. Səy göstərmədən belə siz çox zaman məqsədləriniz haqda düşünməyə başlayacaqsınız. Məqsədləriniz haqda daha çox düşündükcə siz onlara doğru və onlar da sizə doğru daha sürətlə hərəkət etməyə başlayacaq. Bütün həyatınız yaxşılığa doğru dəyişməyə başlayacaq. Yetkin insanların yalnız üç faizi öz məqsədlərini kağız üzərinə yazırlar və onlar digərlərindən daha çox nailiyyətlər əldə edirlər.

Kağız üzərində düşünün

Enerji qayıdışınızı artırmaq üçün formalaşdırma biləcəyiniz ən vacib vərdiş *kağız üzərində düşünmək vərdişidir*. Düşündükdə, planlaşdırdıqda və işinizi təşkil etdikdə həmişə əlinizdə qələm olsun. Kağız üzərində yazmaq düşüncələrinizi daha aydın edir və ideyaları beyninizdə kristallaşdırır. Beyin və əl arasında sehrli bir əlaqə vardır. Nəyisə sadəcə yazmaq prosesi özlüyündə sizin vizual, audio və kinestetik hisslərinizi işə salır. Siz onları görür, səsləndirir və fiziki olaraq kağıza yazırsınız. Bu üç amil birlikdə yazdıqlarınızı sizin altşüurunuzda daha dərinlən yazır. Düşüncənizə, hisslərinizə və davranışınıza böyük təsir göstərir. Bütün uğurlu insanlar kağız üzərində düşünürlər. Bütün uğursuzlar isə əksinə.

Hər gün siyahı ilə başlayın

Hər gününüzü, həmin gün görməli olduğunuz işlərin siyahısı ilə başlamaq vərdişi formalaşdırın. Günün siyahısını tutmaq üçün ən yaxşı vaxt axşamdır. Bu sizin beyninizə siz yatdığınız zaman həmin siyahı üzrə işləmək imkanı yaradır. Əksər hallarda səhər yuxudan oyandıqda həmin gün görəcəyiniz işlərlə bağlı çox yaxşı yeni fikirlərə malik olduğunuzu aşkar edəcəksiniz. İşə başlamazdan öncə siyahınızda prioritetlər müəyyən etmək vərdişi formalaşdırın. Gün ərzində ora-bura vurnuxmaq əvəzinə, siyahınızı lazımi qaydada sıralamağa müəyyən qədər vaxt sərf edin. Enerji və vaxt sərfinizin maksimum qayıdışını verəcək əsas işlərinizi müəyyən edin.

Diqqətli qalmağınız üçün beş sual

Daim vaxtınızı düzgün sərf etməyə kömək edəcək beş sual vardır ki, onları daim özünüza verməyi vərdişə çevirməlisiniz.

Birincisi, *"Mənə nə üçün pul ödəyirlər?"* sualı vermək vərdişi formalaşdırın. Hansı nəticələri vermək üçün məni işə götürüblər? İşdə məndən konkret olaraq hansı nəticələr gözlənilir? Mən nəyin müqabilində əməkhaqqı aldığımı kiməsə izah etməli olsaydım, hansı dəlillər gətirərdim? Əksər insanlar, sadəcə iş yerində olduqları üçün işlədiklərini düşünməyə vərdiş ediblər. Onlar məşğul olmaqla nəticə əldə etməyi qarışdırırlar. Onlar bütün günü az əhəmiyyətli işlər görməklə məşğul olurlar. Günü sonunda əldən düşdüklerini deyirlər, lakin əldə etdikləri nəticələr çox az olur. Özlərinə *"Mənə nə üçün əməkhaqqı verirlər?"* sualını vermirlər.

İkincisi, *"Ən dəyərli işlərim hansılardır?"* sualı vermək vərdişi formalaşdırın. İş günü ərzində gördüyünüz ən əhəmiyyətli işlər hansılardır? Gün ərzində görməli olduğunuz işlərin siyahısını rəisinizə təqdim edib ondan ən vacib üç işi seçməsinə istəsəniz, o hansı işləri seçər? Əgər öz işinizin sahibisinizsə bilməlisiniz ki, işinizə 90% effekt verən üç iş olur. Gördüyünüz demək olar ki, bütün digər işlər bu üç iş üçün köməkdir. Gördüyünüz bütün işlər əsas nəticələrinizi verəcək işlərə dəstək olacaq işlərdir. İşdə ən əhəmiyyətli həmin üç iş hansılardır?

Siz və yalnız siz

Üçüncü, *"Yalnız mənim edə biləcəyim və yaxşı yerinə yetirildiyində böyük təsirə malik olacaq hansı iş var? "* sualı vermək vərdisi formalaşdırın. Bu sualın cavabı, yalnız və yalnız sizin görə biləcəyiniz bir işdir. Həmin işi siz görməsəniz, heç kim görməyəcək. Lakin siz həmin işi yerinə yetirdiyinizdə və yaxşı yerinə yetirdiyinizdə sizə və şirkətinizə böyük xeyri dəyəcək. Bu hansı işdir?

Dördüncü, *"Bütün gün ərzində yalnız bir iş görməli olsaydım, mənə və şirkətimə ən çox faydası dəyəcək iş hansı işdir? "* Gün ərzində gördüyünüz işlərin siyahısını tutsanız görərsiniz ki, gün ərzində dönə-dönə və keyfiyyətlə yerinə yetirildikdə sizin bütün digər işlərinizdən daha çox fayda verəcək bir iş var. Sizin bilik və bacarığınızın ən faydalı sərfi olacaq və bütün gün ərzində görüldükdə maksimum nəticə verəcək iş hansıdır? Gün ərzində diqqətinizi daha çox həmin bu işin üzərində cəmləmək üçün gününüzü necə təşkil edə bilərsiniz?

Şəxsi effektivliyin ən vacib amillərindən biri, *işinizə daha çox fayda verən bir neçə sahədə daha çox diqqət və vaxt sərf edərək daha bacarıqlı olmaq vərdisi formalaşdırmaqdır.* Gördüyünüz bütün digər işlər vərdisən az əhəmiyyətə malik işlər olur.

Vaxtınızın ən yaxşı istifadəsi

Şəxsi menecment sahəsində formalaşdıracağınız ən vacib vərdis güman ki, *"Hal-hazırda vaxtımın ən yaxşı*

istifadəsi nədir?" sualı vermək vərdisidir. Günün hər saatında və hər dəqiqəsində bu sualın cavabı vardır. Bu sualı vermək və dəqiq cavablandırmaq bacarığınız yüksək performans, maksimum məhsuldarlıq, şəxsi effektivlik və böyük uğurun təməlidir. Sadə sözlə desək, insanlar, görə biləcəkləri bütün işlərin arasından onlara maksimum nəticə verəcək işləri seçib diqqətlərini həmin işlərin üzərində cəmləmək vərdisi formalaşdırdıqlarına görə uğur qazanırlar. Digərləri isə vacib işləri müəyyən etmək və gün ərzində diqqətlərini həmin işlərin üzərində cəmləmək vərdisi formalaşdırma bilmədiklərinə görə uğur qazana bilmirlər.

Gəlirinizi artırın, boş vaxtınızı artırın

Seminarlarımda dinləyicilərimə, on iki ay ərzində gəlirlərini və boş vaxtlarını iki dəfə necə artırma biləcəklərini öyrənəcəklərini vəd edirəm. Bu yaxınlarda, proqramın ikinci sessiyasında, birinci sessiyadan 90 gün sonra Coan qrupa öz hekayəsini danışdı. "Üç ay öncə bu proqrama başlayarkən Brayana, gəlirimi və boş vaxtımı artırmağın mənim üçün mümkün olmadığını demişdim. Doqquz il idi, həftədə beş gündə 10-12 saat işləyirdim. Ailəmə kifayət qədər vaxt ayıra bilmirdim və bu mənə çox pis təsir edirdi. Və heç bir çıxış yolu görmürdüm. Brayan mənə, bir ay ərzində gördüyüm işlərin siyahısını tutmağı xahiş etdi. Siyahımda 16 iş var idi. Brayan siyahıya baxmadan soruşdu: "Gün ərzində *yalnız bir iş görə bilsəydiniz, şirkətinizə ən çox fayda verəcək iş hansı olardı?*" Ən çox fayda verən tək bir işi müəyyən etdim. Sonra o eyni sualı verərək iki və üç nömrəli işləri

də müəyyən etməyimi istədi. Yenə də siyahıya baxmadan, həmin bu üç işin mənim şirkətimə verdiyim xeyrin 90%- ini təşkil etdiyini dedi. Yerdə qalan hər şey başqalarına həvalə edilə və ya ümumiyyətlə siyahıdan çıxarıla bilər. Mən siyahını nəzərdən keçirib onun haqlı olduğunu anladım. Növbəti bazar ertəsi rəisimə işimlə bağlı apardığım analizi danışdım. Bütün günümü ən vacib üç işə sərf etmək üçün siyahıdakı 13 işi başqalarına həvalə etmək və ya ümumiyyətlə təxirə salmaqla bağlı onun köməyinə ehtiyacım olduğunu bildirdim. Bütün diqqətimi və səylərimi həmin üç işə yönəltməklə şirkətə verdiyim faydamı iki dəfə artırma biləcəyimə inandığımı dedim. Bu işdə uğur qazanacağımı və şirkətə verdiyim faydamı iki dəfə artırırdıqda əmək haqqımın da iki dəfə artırılmasını istədiyimi bildirdim. Rəisim siyahıya baxdı və mənim haqlı olduğumu dedi və əhəmiyyətsiz işləri başqalarına həvalə edəcəyinə söz verdi. Mən bu işdə uğurlu oldum, növbəti 30 gün ərzində gündəlik iş saatımı 8 saata endirdim və şirkətə verdiyim xeyir iki dəfə artdı. Əməkhaqqım iki dəfə artırıldı və ailəmə sərf edə biləcəyim boş vaxtım da iki dəfə artdı. Bu heyvətamiz idi”.

Vaxtınızı və həyatınızı nəzarətə götürün

Şəxsi menecment sahəsində ən vacib vərdislərdən biri, diqqətinizi yalnız sizi görə biləcəyiniz və keyfiyyətli görüldüyündə maksimum effekt verəcək işlərin üzərində cəmləmək vərdəsidir. Eyni zamanda da, yaradıcılıq qabiliyyətinizdən istifadə edərək, daha çox iş görmək əvəzinə lazımsız işləri başqalarına həvalə etmək və ya ümumiyyətlə

ləğv etmək üçün yollar axtarmalısınız. Məsələ burasındadır ki, siz həyatınıza və vaxtınıza nəzarəti, məhsuldarlığınızı və performansınızı yalnız əhəmiyyətsiz işləri təxirə saldığınız dərəcədə artırma bilərsiniz. Yalnız bu yolla, vacib işlərə ayıracağınız vaxtı artırma bilərsiniz.

Daim qarşınıza çıxan işlərə sual vermək vərdişi formalaşdırın:

Bu iş ümumiyyətlə görülməlidir?

Bu işi mən görməliyəm?

Bu iş indi görülməlidir?

Bu işi mənim kimi yaxşı görə biləcək başqa biri var?

Yalnız sizin görə biləcəyiniz və daha çox effekt verəcək işlərə daha çox vaxt ayırmaq üçün əhəmiyyətsiz işləri mümkün olduğu qədər başqalarına həvalə edin.

ABCDE üsulundan istifadə edin

Effektivliyinizi artırmaq üçün prioritetlər müəyyən edərkən hər gün işə başlamazdan öncə *ABCDE üsulunu tətbiq etmək vərdişi* formalaşdırın. Bu üsuldan istifadə edərkən, *müəyyən bir işi görməyin və ya görməməyin hansı nəticələr verəcəyi haqda düşünmək vərdişi formalaşdırın*. Ciddi nəticələr verəcək iş yüksək prioritetə malikdir. Nəticələri cüzi olan iş aşağı prioritetə malikdir. Nəticələrin ölçülməsi, müəyyən bir işin dərhal, sonra və ya ümumiyyətlə görülməyə dəyərli olduğunu aydınlaşdıran əsas amildir.

Görməli olduğunuz işlərin siyahısını nəzərdən keçirin və hər bir işin qarşısına A, B, C, D və ya E hərfi yazın. A kateqoriyalı işlər mütləq görməli olduğunuz işlərdir. Bu işi

gönnəyin və ya görməməyin nəticəsi çox ciddi olur. İş vaxtında və keyfiyyətlə bitirmək sizin şəxsi və iş həyatınızda uğur qazanmağınıza böyük təsir göstərəcək. Siyahınızdakı bütün A kateqoriyalı işləri müəyyən edin. Əgər bir neçə A kateqoriyalı işiniz varsa onları A-1, A-2, A-3 kimi sıralayın. B kateqoriyalı işlər görülməsi lazım olan işlərdir. İş, gec, ya da tez görülməlidir. Siz bu işi görməsəniz, kimin üçünsə problem və ya narahatlıq yarana bilər, lakin nəticələr o qədər də əhəmiyyətli deyil. Qayda belədir ki, siyahınızda A kateqoriyalı iş varsa, heç zaman B kateqoriyalı işlərə vaxt sərf etməməlisiniz. C kateqoriyalı işlər görülməsi məqbul sayılan, lakin heç bir nəticəyə malik olmayan işlərdir. Başqa sözlə desək, işin görülməsi və ya görülməməsi heç bir əhəmiyyətə malik deyil. Siyahınızda B kateqoriyalı iş olduqda, C kateqoriyalı işlərə vaxt sərf etməyin. D kateqoriyalı işlər, başqalarına həvalə edilməli olan işlərdir. Qayda belədir, yalnız sizin görə biləcəyiniz işlərə daha çox vaxt ayıra bilmək üçün *başqalarına həvalə edilə biləcək işlər maksimum dərəcədə başqalarına həvalə etmək vərdişi formalaşdırmalısınız*. E kateqoriyalı işlər, ixtisara salınmalı olan işlərdir ki, onları mümkün qədər tez bir zamanda ixtisara salmalısınız. Diqqətinizi həyatınıza və işinizə böyük təsirə malik olan işlər üzərində daha çox cəmləmək üçün əhəmiyyətsiz işləri ixtisara sala bildiyiniz dərəcədə vaxtınıza nəzarət edə bilərsiniz.

Uğur üçün ən güclü alətiniz düşünmək bacarığınızdır. Bu bacarığın ən vacib tətbiqi, hansı işləri görəcəyinizi və hansı ardıcılıqla görəcəyinizi seçərkəndir. Vaxtınızı və həyatınızı necə sərf edəcəyinizi seçmək dəqiqliyiniz başınıza gələn hər bir şeyi müəyyən edir. Və siz seçiminizdə hər zaman azadsınız.

Pareto prinsipindən istifadə edin

80/20 qaydasını hər şeyə tətbiq etmək vərdişi formalaşdırın. İlk dəfə Vilfredo Pareto tərəfindən 1895-ci ildə aşkarlanan bu qaydaya əsasən, gördüyünüz işlərin 20%-i ümumi nəticələrinizin 80%-ini təmin edir. Bu o deməkdir ki, görüşdüyünüz potensial müştərilərin 20% gələcəkdə sizin ümumi müştərilərinizin 80%-ini təşkil edəcək. Ümumi müştərilərinizin 20%-i bütün satış dövriyyəyinizin 80%-ini təmin edəcək. Eyni zamanda müştərilərinizin 20%-i sizin problemlərinizin və xərclərinizin 80%-ini təşkil edəcək. On bənddən ibarət istənilən siyahıda iki bənd digər səkkiz bəndə bərabər olacaq. 80/20 qaydasım şəxsi və iş həyatınızda hər şeyə tətbiq etmək vərdişi formalaşdırın.

Diqqətinizi, eyni qədər vaxt aparacaq, lakin bütün digər işlərin verdiyi nəticələrdən iki və ya üç dəfə artıq nəticə verəcək 20% işlər üzərində cəmləyin. Əksər insanlar vaxtlarını görülməli olan ümumi işlər arasında bölürlər. Yüksək performanslı insanlar isə vaxtlarını hər bir işin verdiyi nəticələrə əsaslanaraq bölürlər. Siz də bu cür etməlisiniz.

Yubatmanın qarşısını alın

Şəxsi menecment sahəsində ən vacib vərdislərdən biri *yubatmanın qarşısını almaq və vacib işlərinizi ilk növbədə görmək vərdişidir*. Bestsellerə çevrilmiş *O qurbağanı ye!* kitabımda, həyatınızı və vaxtınızı təşkil etmək, ən vacib işləri seçmək, həmin işlərə dərhal başlamaq və bütün diqqətinizi onlarn üzərində cəmləmək üçün sınaqdan keçirilmiş və praktiki proses haqda danışmış və ətraflı izah etmişəm.

Təlim etdiyim prinsiplərdən biri *çox zaman nə düşünürsünüzsə, o da olursunuz* faktına əsaslanır. Yubatmaya yol verdiyinizi müşahidə etdikdə özünüza inamla tələq edin: “İşi dərhal gör! İşi dərhal gör! İşi dərhal gör!” Bu sözlər sizin diqqətinizi yenidən vacib işinizə qaytaracaq.

Diqqətinizi əsas işlərinizin üzərində cəmləməyə nə qədər çox vadar edərsinizsə və onu bitirməyə nə kimi diqqətinizin yayınmasına imkan verməzsənsə enerjiniz bir o qədər çox olar. Hər dəfə əhəmiyyətli bir işi bitirdikdə beyniniz Bətaendorfin adlanan maddə ifraz edir. Çox zaman bu maddəyə “xoşbəxtlik dərmanı” deyirlər. Beyniniz hər dəfə endorfin ifraz etdikdə özünüzu xoşbəxt hiss edirsiniz, pozitiv və optimist olursunuz və daha çox ruh yüksəkliyinə malik olursunuz. Daha yaradıcı və inamlı olursunuz. Hər dəfə əhəmiyyətli iş bitirdikdə endorfin axını sizi ruhlandırır və daha çox iş görməyə həvəsləndirir.

İşi tam bitirmək

Vacib işlərinizi başlamaq və tam bitirənə kimi bütün diqqətinizi və enerjinizi həmin işə sərf etmək vərdişi həmçinin vaxtınıza da xeyli qənaət etmiş olur. Bir işi uzatmaq və bütün gününüzü ona sərf etmək ən böyük vaxt itkisinə səbəb olur. İcazə verin izah edim.

Hər bir iş üç hissədən ibarət olur: başlanğıcda siz isinirsiniz və hazırlıq görürsünüz, sonra bilavasitə işlə məşğul olursunuz və sonunda işi yekunlaşdırırsınız. Hər dəfə işi yarımçıq qoyub sonra yenidən başlamaq sizin giriş hissədə- ki isinmə prosesinə dönə-dönə vaxt sərf etməyinizə səbəb

olur ki, bu da ümumilikdə işə tələb olunan vaxtdan 5 dəfə artıq vaxt aparır. Hər nə olur-olsun başladığınız işi sonuna çatdırmaq vərdişi formalaşdırın. Bu sizə sadəcə işin bitməsi ilə deyil həmçinin sizi daha da ruhlandırmaq, daha enerjili etmək və daha çox iş görməyə sövq etmək kimi fayda verəcək. Bütün diqqətinizi bir vacib işin üzərində cəmləmək, şəxsi effektivlik üçün formalaşdırma biləcəyiniz ən faydalı vərdislərdən biridir.

Şəxsi məhsuldarlıq formulu

Şəxsi məhsuldarlıq üçün formula vardır ki, onu daimi təkrarlama vasitəsi ilə vərdişə çevirə bilərsiniz. *Məhsuldarlığınızı artırmaq üçün bu yeddi əsas amil baxımından düşünmək vərdişi formalaşdırdıqda* qısa zaman ərzində məhsuldarlığınızı, nəticələrinizi və performansınızı iki dəfə artırma biləcəksiniz.

Birincisi, bu kitabın əvvəlində qeyd etdiyim kimi *başqalarından daha çox və daha səylə işləmək vərdişi formalaşdırın*. İşə bir az erkən başlayın, bir az artıq səylə çalışın və işdən bir az gec çıxın. İşlədiyiniz bütün müddəti işləyin. İşə başladıqda əhəmiyyətsiz işlərə vaxt sərf etməyin. Bütün günü əməli fəaliyyətdə olun. Bu vərdiş sizin məhsuldarlığınızı 50-100% artıracaq.

İkincisi, *daha sürətli işləmək və işi tez bitirmək vərdişi formalaşdırın*. İti tərpenin, işləri tez bitirin. Təcillilik hissi yaradın. İşləri tez bitirən işçi reputasiyası qazanın.

Üçüncüsü, bu hissədə müzakirə etdiyimiz kimi *daha vacib işləri görmək vərdişi formalaşdırın*. Unutmayın

gördüyünüz hər bir iş hansısa bir dəyəərə malikdir ki bu dəyəər onların vaciblik səviyyəsini müəyyən edir. İstisna edilmiş alternativ qanununa əsasən “bir iş görmək başqa işləri görməmək deməkdir”. Gördüyünüz hər bir işin ən vacib iş olduğuna əmin olun. Əks halda sizin vacib işləriniz kənarda qalacaq. Məsələ burasındadır ki, siz əhəmiyyətsiz işi ən qeyri-adi şəkildə görsəniz belə onun sizin karyerınıza və həyatınıza heç bir xeyri olmayacaq. Əhəmiyyətsiz işlərin yüksək səviyyədə yerinə yetirilməsinə vaxt sərf etmək sizi vacib işlərdən yayındırdığı üçün karyerınıza ziyan vura bilər. Benjamin Treqonun yazdığı kimi *"Vaxtın ən pis sərfi, görülməsi ümumiyyətlə lazım olmayan işləri yüksək səviyyədə görməkdir"*.

Yaxşı bacardığınız işləri daha çox görün

Dördüncüsü, *yaxşı bacardığınız işlərə daha çox vaxt sərf etmək vərdişi formalaşdırın*. Müəyyən bir işlər vardır ki, həmin işlərdə sizin xüsusi istedadınız var və karyeranız ərzində onları mükəmməl şəkildə görmək bacarığı formalaşdırmısınız. Onları yüksək səviyyədə və qısa müddətdə yerinə yetirmək sizin üçün olduqca asandır. Həmin işlərə daha çox vaxt sərf etdikdə onları daha yaxşı bacarırsınız və daha az vaxt sərf etməklə daha çox iş görə bilərsiniz. İşə başladığım ilk dövrlərdə reklam yazılarının sürətinin köçürülməsi işinə qatılmağı qərara aldım. Kitabxanalara gedib bu sahəyə dair tapdığım müxtəlif ədəbiyyatları oxumağa başladım. İşə düzələndə supervayzerin nəzarəti altında gün ərzində səkkiz-on saat reklam vərəqlərinin sürətini köçürməklə məşğul olurdum. Həmin təcrübə nəticəsində

bu gün, istənilən mövzulu reklam vərəqini su içmək qədər asanlıqla və tez yazı bilirəm. Hal-hazırda şirkətimizdə reklam üçün lazım olan kağızları hamıdan tez və keyfiyyətli mən özüm yazıram. Bəs sizin ən yaxşı bacardığınız iş hansıdır? Həmin işləri daha çox görmək üçün işinizi necə təşkil edə bilərsiniz?

Öyrənmək əyrisindən istifadə edin

Beşincisi, *işləri qruplaşdırmaq vərdişi formalaşdırın. Öyrənmə əyrisinin üstünlüklərindən* istifadə edin. Bu prinsipə əsasən, oxşar işləri bir birinin ardından nə qədər çox görsəniz hər növbəti işi bir o qədər tez və keyfiyyətlə bitirərsiniz. Misal üçün bütün məktublarınızı eyni zamanda diktə edin. Bütün biznes planlarınızı eyni zamanda yazın. Bütün xərclərinizi eyni zamanda hesablayın və ya gələn məktubların hamısını eyni zamanda cavablandırın. Bütün məruzələrinizi eyni zamanda yazın. Bütün telefon danışqlarını eyni vaxtda edin.

Effektivlik mütəxəssisləri hesablamışlar ki, oxşar on tapşırığı bir-birinin ardınca etdikdə o qədər effektiv olursunuz ki, bütün işləri görməyə sərf etdiyiniz vaxt ilk işi görməyə sərf etdiyiniz vaxtın yalnız 20%-i qədər vaxt aparır. İşlərinizi qruplaşdırmaq şəxsi effektivlik sahəsində güclü vərdislərdən biridir.

Özünüzü daimi şəxsi inkişafa həsr edin

Altıncı, əsas işlərinizdə daha yaxşı olmaq üçün daimi inkişaf vərdişi formalaşdırın. Bu, ən effektiv vaxt idarəetmə prinsiplərindən biridir. Gördüyünüz işi nə qədər yaxşı ba

carmış olsanız, daha az vaxtda daha çox iş görə bilərsiniz. Bəzən sadəcə bir bacarığın inkişaf etdirilməsi sizin məhsuldarlığınızı, nəticələrinizi və effektivliyinizi artırma bilər. Misal üçün əgər siz keyboarddan istifadə etməyi bilmirsinizsə, o zaman “hərfləməli” olacaqsınız. İki barmağınızla yazacaq və nə qədər çox yazacağınızdan asılı olmayaraq dəqiqəyə beş-altı söz yazacağınız. İki əlli yazmağı öyrənmək qərarına gəldikdə isə, müxtəlif proqramlardan istifadə edərək və gün ərzində 20-30 dəqiqə vaxt sərf edərək yazmağı öyrənər, 90 gün ərzində dəqiqədə 50-80 söz yazmağı öyrənə bilərsiniz. Yazı işində məhsuldarlığınızı effektivliyinizi 100% artırmış olarsınız. Bir bacarığınızı inkişaf etdirməklə bütün internet dünyasını özünüz üçün kəşf etmiş olarsınız. Bütün digər bacarıqlarınızdan maksimum istifadə etməyə imkan verəcək hansı bir bacarığınızı inkişaf etdirə bilərsiniz? Hansısa bir bacarıqda mükəmməl olsaydınız, sizin karyerınıza və gəlirinizə ən böyük təsir göstərəcək bir bacarıq hansı olardı? Həmin bacarığı inkişaf etdirmək üçün bu gündən nə edə bilərsiniz? O hər hansı bacarıqdırsa onu qarşınıza məqsəd qoyun, plan tutun və həmin bacarığa mükəmməl səviyyədə yiyələnənə kimi hər gün onun üzərində işləyin.

Öncədən lazımı qaydada hazırlaşmaq

Maksimum nəticə əldə etmək və sərf etdiyiniz vaxtın maksimal effektivini qazanmaq üçün *görüşlər və təqdimatlar öncəsi diqqətlə hazırlaşmaq vərdişi formalaşdırmalısınız*. Yaxşı hazırlıq əvvəldə az vaxt apandır və sonra sizin vaxtınıza çox qənaət etmiş olur. Müştərilər satıcının yaxşı

hazırlayıb hazırlanmadıqlarını həmişə bilirlər. *Ev tapşırığınızı həmişə etməyi vərdisə çevirin* və hər bir görüşdən öncə bütün məsələləri qaydasına salın. Bəzən hazırlığınız, görüş- dəki hər kəsi heyran etmək və maksimum nəticə əldə etmək üçün həlledici faktor olur.

Hazırlığın dəyəri

Bir müddət öncə, iri bir şirkətin icraçı direktoru şirkətin illik toplantısında iştirak etməyimi və qrupa strateji planlaşdırma məsələsində kömək etməyimi xahiş etmişdi. Məlum oldu ki, şirkətin prezidenti bütün strateji məsələlərdə dominantlıq edir və başqa əməkdaşların məsləhətlərinə demək olar ki, qulaq asmır. Nəticədə də insanlar ruhdan düşür və şirkət öz mövqeyini itirir. Mən idarəçi menecerlərə və prezidentə “sürpriz” kimi təqdim edildim. Əgər mən uğur qazana bilməsəydim, nəticələr şirkət üçün ciddi olacaqdı. Buna görə də əvvəlki toplantıların mövzusunu və müzakirə edilən məsələlər haqda ətraflı informasiya göndərmələrimi xahiş etdim. Mən təxminən 200 səhifəlik material aldım. İnformasiyanın həcmi hədsiz böyük idi. Buna baxmayaraq mən işimi yaxşı görməkdə qərarlı idim. Mən düz 12 saat vaxt sərf edib materialla tanış oldum və qeydlər apardım. Şirkət prezidentinin daim Piter Druker və Tom Piterse istinad etməsi diqqətimi çəkdi. Xoşbəxtlikdən mən hər iki menecment mütəxəssisinin işləri ilə yaxşı tanış idim. Toplantı başladı və hər kəs iri masanın arxasında öz yerini tutdu. İdarəçi direktor ayağa qalxıb məni hər kəsə təqdim etdi və mənim toplantıda məsləhətçi rolunda iştirak etdiyimi qeyd

etdi. Hamı bir-birinə, sonra prezidentə və mənə baxdı. Otağı gərginlik bürümüşdü.

Həqiqət anı

Mən ayağa qalxıb məni dəvət etdikləri üçün minnətdarlığımı və əvvəlki toplantının nəticələri ilə tanış olduğumu bildirdim. Menecerlərin adlarını əvvəlcədən əzbərlədiyim üçün onların hər birinə adları ilə müraciət edə bilirdim. Və sonunda, artıq ayağa qalxıb müdaxilə etmək üzrə olan prezidentə üzümü tutub “Həmişə Piter Druker və Tom Piterstin heyranı olmuşam” dedim. O ayağa qalxdığı yerdə heyranlıqla donub qalmışdı. Hər iki yazıçının diqqətlə oxuyub öyrəndiyim bir neçə kitabının adını sadaladım. Otağa sükut çökmüşdü və hər kəs prezidentin müdaxiləsini gözləyirdi. O isə yerinə oturub dedi “Əla! Siz toplantını idarə edə bilərsiniz”. Bu və növbəti toplantıların nəticələri kifayət qədər məhsuldar olmuşdu. Yeni strateji planlaşdırma məsələsində xeyli uğurlar qazandıq. Qrupu sıxan gərginlik aradan qalxmışdı. Hər kəs özünü rahat və arxayın hiss edirdi. Bütün qrup üzvləri daha fəal və məhsuldar olmuşdular. Sonra menecerlərdən bir neçəsi mənə yaxınlaşıb dedilər: *"Güman ki, siz bu şirkəti xilas eldiniz"*.

Əsas məsələ hazırlıq idi. Hər hansısa bir nitq, seminar, görüş və ya yığıncağa hazırlaşmaq üçün sərf ediləcək vaxt haqda düşünərkən bu hadisəni özümə xatırladıram.

Belə bir söz yoxdur

Bir müddət öncə Los-Ancelesdə iri bir məhkəmədə ifadə verməli olmuşdum. Məhkəmədən öncə vəkillə bir neçə saat müzakirələr apardım və sonunda o mənə iri bir qovluq verib dedi: “Ümid edirəm, ifadə verməyinizdən öncə bu materialı gözdən keçirmək imkanınız olacaq”. Mən isə cavab verdim: *“Mən vacib tədbirlərə diqqətlə hazırlaşmağa həmişə inanmışam. Əslində, mən həddən artıq hazırlaşmağa inanmışam”*. O diqqətlə mənə baxıb gülümsədi: “İnanmıram ki, elə bir söz var”. Sonralar mən həmin adamın Birləşmiş Ştatların ən məşhur vəkillərindən biri olduğunu öyrəndim. Həmin işdə bu vəkil sadəcə hazırlaşmaq deyil “həddən artıq hazırlaşmağı” sayəsində müştərisinə 300 milyon dollar qazandırmışdır. Siz də eyni şeyi etməlisiniz.

Yaxşı hazırlaşmağın heyranediciliyi üstünlüyü hədsiz inam və əminlik verməsidir. O sizə maksimum effektivliklə işləməyiniz üçün psixoloji üstünlük verir. Çox zaman bütün həyatınızı dəyişəcək qələbələr qazandırır.

Həmişə vaxtında gəlin

Özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz növbəti vərdiş *punktualhəq vərdişidir*. İnsanların yalnız beş faizdən azı daim punctual olur. Və hamı onların kim olduğunu yaxşı bilir. Onlar seçilir. Onlara hamı hörmət edir və heyran olur. İmkanlar onlar üçün yaranır. Sadəcə vərdiş etdikləri punctualhəq hesabına onlar digərlərindən daha dəyərli və daha səriştəli hesab olunurlar. Vins Lambardi “Green Bay

Packers'^ rəhbərliyə gələndə oyunçuların avtobusa danışılan vaxtdan gec gəldiklərini müşahidə etmişdi. Buna görə də "Lambardi vaxtı" adlandırdığı vərdisi tətbiq etməyə başladı, Bu danışılan vaxtdan 15 dəqiqə öncəni nəzərdə tutur. Əgər avtobus 10:00-a danışılıbsa, oyunçular 09:45-də artıq orda olurdular. Həmin vaxt gəlməsəydilər, avtobus onlarsız yola düşürdü. Belə hadisə yalnız bir dəfə baş verdi və bütün oyunçular nəticə çıxardılar.

Unutmayın təkrar-təkrar gördüyünüz hər bir iş vərdisə çevrilir. Özünüz üçün qərar verin *"Sadəcə bu gün, bütün yığıncaqlara punctuallıqla yanaşacağam"*. Bütün həyatınızı bir dəfəyə dəyişməyə çalışmayın. Damla-damla dəyişin, vərdisləri bir-bir qazanın. Punctuallıq məsələsində, növbəti yığıncağa vaxtında getməyi qərarlaşdırın. Sonra növbəti yığıncağa vaxtında gedin. Bunu bir-bir bütün yığıncaqlara və görüşlərə tətbiq edin. Və sonunda vərdisə çevriləcək. Həyatınızın digər sahələri də eyni zamanda dəyişməyə başlayacaq.

Sizi məhdudlaşdıran faktorunuzu müəyyən edin

Şəxsi məhsuldarlıq sahəsində formalaşdırmalı olduğunuz növbəti vacib vərdis məqsədə nail olma sürətinizi müəyyən edən məhdudiyyəti tapmaq vərdisidir. Nail olmaq istədiyiniz məqsədi müəyyən etməklə başlayın. Bu, maliyyə, şəxsi və ya sağlamlıqla bağlı ola bilər. Sonra sual edin: *"Bu məqsədə nail olma sürətimi müəyyən edən faktor nədir?"*

Misal üçün, satış dövriyyənizi artırmaq istəyirsinizsə, sizi məhdudlaşdıran amil gündəlik görüşdüyünüz potensial müştərilərin sayı ola bilər. Əgər məhdudiyyətiniz budursa bütün diqqətinizi və yaradıcılıq qabiliyyətinizi bu məhdudiyyəti aradan qaldırmağa yönəldin. Vaxtınızı və gündəlik işlərinizi elə təşkil edin ki, görüşdüyünüz potensial müştərilərin sayını artırmağa biləsiniz.

Biznesdə məqsədiniz müəyyən maliyyə nailiyyəti ola bilər. Ona nail olma sürətinizi nə müəyyən edir? Diqqətinizi ona nail olmağa yönəltməzdən öncə düzgün məhdudiyyəti müəyyən etməyiniz mütləqdir. *Yaxşıdan Mükəmmələ* kitabında Cim Kollinz biznesinizdə düzgün “iqtisadi böləni” müəyyən etməyin nə qədər vacib olduğunu vurğulayır. Bu sizin bütün biznes fəaliyyətinizin nə qədər uğurlu olmasını müəyyən edən kritik rəqəmdir. Misal üçün, satış dövriyyənizi artırmaqda sizin əsas məhdudiyyətiniz görüşdüyünüz potensial müştərilərin sayı deyil onlardan hər birinin nə qədər keyfiyyətli olması ola bilər. Əvvəldə müzakirə etdiyimiz dörd marketinq prinsipini tətbiq etməklə siz, daha tez və daha çox məhsul ala biləcək potensial müştəriləri müəyyən edə bilərsiniz. Və yaxud məsələ sizin əsas satış bacarıqlarınızda ola bilər. Bəlkə satış dövriyyənizi artırmağa mane olan sizin effektiv satış təqdimatı etmək və müştərini məhsul almağa vadar etmək bacarığınızdır. Cavab budursa, çıxış yolu bütün enerji və yaradıcılığınızı məhz bu bacarığınızın artırılmasına inkişaf etdirilməsinə yönəltməkdir.

Packers"ə rəhbərliyə gələndə oyunçuların avtobusa danışılan vaxtdan gec gəldiklərini müşahidə etmişdi. Buna görə də "Lambardi vaxtı" adlandırdığı vərdisi tətbiq etməyə başladı. Bu danışılan vaxtdan 15 dəqiqə öncəni nəzərdə tutur. Əgər avtobus 10:00-a danışılıbsa, oyunçular 09:45-də artıq orda olurdular. Həmin vaxt gəlməsəydilər, avtobus onlarsız yola düşürdü. Belə hadisə yalnız bir dəfə baş verdi və bütün oyunçular nəticə çıxardılar.

Unutmayın təkrar-təkrar gördüyünüz hər bir iş vərdisə çevrilir. Özünüz üçün qərar verin *"Sadəcə bu gün, bütün yığıncaqlara punktualhqla yanaşacağam"*. Bütün həyatınızı bir dəfəyə dəyişməyə çalışmayın. Damla-damla dəyişin, vərdisləri bir-bir qazanın. Punktuallıq məsələsində, növbəti yığıncağa vaxtında getməyi qərarlaşdırın. Sonra növbəti yığıncağa vaxtında gedin. Bunu bir-bir bütün yığıncaqlara və görüşlərə tətbiq edin. Və sonunda vərdisə çevriləcək. Həyatınızın digər sahələri də eyni zamanda dəyişməyə başlayacaq.

Sizi məhdudlaşdıran faktorunuzu müəyyən edin

Şəxsi məhsuldarlıq sahəsində formalaşdırmalı olduğunuz növbəti vacib vərdis məqsədə nail olma sürətinizi müəyyən edən məhdudiyyəti tapmaq vərdisidir. Nail olmaq istədiyiniz məqsədi müəyyən etməklə başlayın. Bu, maliyyə, şəxsi və ya sağlamlıqla bağlı ola bilər. Sonra sual edin: *"Bu məqsədə nail olma sürətimi müəyyən edən faktor nədir?"*

Misal üçün, satış dövriyyənizi artırmaq istəyirsinizsə, sizi məhdudlaşdıran amil gündəlik görüşdüyünüz potensial müştərilərin sayı ola bilər. Əgər məhdudiyyətiniz budursa bütün diqqətinizi və yaradıcılıq qabiliyyətinizi bu məhdudiyyəti aradan qaldırmağa yönəldin. Vaxtınızı və gündəlik işlərinizi elə təşkil edin ki, görüşdüyünüz potensial müştərilərin sayını artırmağa biləsiniz.

Biznesdə məqsədiniz müəyyən maliyyə nailiyyəti ola bilər. Ona nail olma sürətinizi nə müəyyən edir? Diqqətinizi ona nail olmağa yönəltməzdən öncə düzgün məhdudiyyəti müəyyən etməyiniz mütləqdir. *Yaxşıdan Mükəmmələ* kitabında Cim Kollinz biznesinizdə düzgün “iqtisadi böləni” müəyyən etməyin nə qədər vacib olduğunu vurğulayır. Bu sizin bütün biznes fəaliyyətinizin nə qədər uğurlu olmasını müəyyən edən kritik rəqəmdir. Misal üçün, satış dövriyyənizi artırmaqda sizin əsas məhdudiyyətiniz görüşdüyünüz potensial müştərilərin sayı deyil onlardan hər birinin nə qədər keyfiyyətli olması ola bilər. Əvvəldə müzakirə etdiyimiz dörd marketinq prinsipini tətbiq etməklə siz, daha tez və daha çox məhsul ala biləcək potensial müştəriləri müəyyən edə bilərsiniz. Və yaxud məsələ sizin əsas satış bacarıqlarınızda ola bilər. Bəlkə satış dövriyyənizi artırmağa mane olan sizin effektiv satış təqdimatı etmək və müştərini məhsul almağa vadar etmək bacarığınızdır. Cavab budursa, çıxış yolu bütün enerji və yaradıcılığınızı məhz bu bacarığınızın artırılmasına inkişaf etdirilməsinə yönəltməkdir.

Satışları iki dəfə artırmaq

Ən yaxşı restoranlar biznesin inkişafında əsas məhdudiyyətləri müəyyən ediblər. Bu, hər bir müştərinin qəbul etdiyi qida və içkinin miqdarı deyil. Əsas etibarilə bu dəyişməz olaraq qalır. Yeməklərin nə qədər dadlı olması və xidmətin nə qədər keyfiyyətli olmasından asılı olmayaraq insanlar həmişə qəbul etdikləri qidanın həcmi dəyişməyəcəklər. Əsas məsələ, həm restoranlar və həm də bütün digər biznes sahələri üçün, müştərilərin il ərzində neçə dəfə yenidən müraciət etməsidir. Müştərim olan restoran sahiblərindən biri müəyyən etmişdi ki, orta statistik müştəri restorana iki ayda bir dəfə gəlir. Bundan sonra onlar müəyyən proqramlar tətbiq etdilər ki, həmin dəyişikliklər nəticəsində insanlar restorana daha tez-tez gəlməyə başladı. Öncə altı həftədə bir, sonra isə dörd həftədə bir gəlməyə başladılar. Bu strategiyanın köməyi ilə onlar gəlirlərini iki və üç dəfə artırma bildilər ki, eyni nəticəni əldə etmək üçün yeni müştərilərin cəlb edilməsinə reklamlara külli miqdarda vəsait sərf etmiş olardılar. Əvvəlki müştərilərin yenidən müraciət etməsi yeni müştərilərin cəlb edilməsindən daha sərfəlidir.

Özünü baxın

Öz həyatınıza və işinizə baxın. Sual edin: “Əsas məqsədlərimə nail olma sürətini müəyyən edən faktorlar hansılardır?” 80/20 qaydası məhdudiyyətlər məsələsinə sanki xüsusi tərzdə təsir edir. Sizin sürətli irəliləyişinizə mane olan məhdudiyyətlərin 80%-i xarici aləmdə deyil sizin özünüzdədir. Onlar sizin öz münasibətiniz, inanclarınız,

qorxularınız, düşüncə tərziniz və ya hansısa bir bacarığın çatışmazlığı ilə bağlıdır. Məhdudiyyətlərin yalnız 20%-i xarici ələmlə bağlıdır. *Problemlərinizin həlli üçün özünüza baxmaq vərdişi formalaşdırın.* Sual edin "*Məndə bu məqsədə nail olmağıma mane olan nə var?*" Bu nə ola bilər? O hər nədirsə, onu dəqiq müəyyən edin, həmin məhdudiyyəti aradan qaldırmağı məqsəd qoyun və hər gün bununla bağlı bir iş görün. Yunan tarixçisi Herodotun dediyi kimi: "İnsan özü ilə mübarizə aparmağa başladığında həqiqi dəyər qazanmış olur".

Vaxt haqda düşüncənizi dəyişin

Mən gənc olarkən, vaxt idarə etməklə bağlı müxtəlif kitablar və məqalələr oxuyurdum. O zaman, həyatımın günəş və zamanın onun ətrafında dövr edən planet olduğunu düşünürdüm. Mənim üçün böyük dəyişiklik, əslində zamanın günəş olduğunu və yerdə qalan hər şeyin onun ətrafında dövr edən planet olduğunu anladığım zaman baş verdi. Bu "kəşf" həyatıma və işimə heyranəmiz təsir etdi. Qayda belədir: "*Vaxt idarəetməni yaxşılaşdırdıqda həyalınızı da yaxşılaşdırmış olursunuz*".

Vaxt idarəetməyə dair kitablar və məqalələr oxumaq vərdişi formalaşdırın. Vaxt idarəetmə ilə bağlı audio proqramlar dinləməyi və vaxtınızı düzgün bölüşdürməyi vərdişə çevirin. Hər il vaxt idarəetmə ilə əlaqədar ən azından bir seminarda iştirak etməyi vərdişə çevirin.

Məsələ burasındadır ki, vaxt idarə etməklə çox uğurlu nəticələr əldə edə bilərsiniz. Öyrəndiyiniz, tətbiq etdiyiniz və vərdişə çevirdiyiniz hər bir üsul dərhal öz yaxşı təsirini

göstərəcəkdir. Vaxt və şəxsi menecment vərdisləri formalaşdırdıqda və onların tətbiqini avtomatik səviyyəyə çatdırdıqda performansınızı, məhsuldarlığınızı və nəticələrinizi iki və üç dəfə artırmış olacaqsınız. Karyera inkişafınızı sürətləndirəcəksiniz. Daha az vaxtda daha çox iş görməyə, daha bacarıqlı olmağa və daha çox pul qazanmağa başlayacaqsınız.

Seçdiyiniz istənilən sahədə uğur qazanmaq sadəcə qeyri-adi nəticələr əldə etməyinizə imkan verən müəyyən vərdislər toplusu formalaşdırmaqdır. Və bütün vərdislər öyrənilə biləndir.

Tapşırıq:

1. Hər gününüzü məqsədlərinizi indiki zamanda yazmaqla başlayın: bu onları sizin alt-şüurunuzda proqramlaşdırır.

2. Hər gününüzü öncədən axşamdan planlaşdırın, görəcəyiniz işlərin siyahısını tutun.

3. İşlərinizin siyahısını 80/20 qaydasından istifadə edərək ABCDE üsulu ilə sıralayın.

4. İlk öncə ən vacib işlərinizdən başlamaqla yubatmanın qarşısını alın.

5. Bir vaxtda bir işlə məşğul olun, iş bitənə kimi onun üzərində işləmək vərdişi formalaşdırın.

6. Hər bir görüş üçün punktual olmağa qərar verin və hər işi vaxtından əvvəl bitirməyə çalışın.

7. Hər bir vacib görüş üçün yaxşı hazırlaşın: ev tapşırığınızı əvvəlcədən edin ki, baş verəcək hər şeyə hazır olasınız.

"Punktualhq və dəqiqlik olmasaydı, bir vaxtda bir iş görmək və işi sona çatdırmaq vərdişi olmasaydı, gördüyüm işlərin heç birini görə bilməzdim."

- Çarlz Dikens -

X HİSSƏ

İnsanlarla yaxşı münasibət qurmaq üçün vərdislər

"Həqiqi məhəbbət sonsuz olduğundan, nə qədər çox versəniz, bir o qədər çox malik olarsınız. Və bulaqdan nə qədər çox su götürsəniz, o bir o qədər güclü axar ".

- Antuan de Sent Ekzüperi -

Xoşbəxtliyinizin tam 85%-i insanlarla qurduğunuz münasibətdən qaynaqlanır. Aristotelin dediyi kimi "İnsan sosial varlıqdır". Biz həyatımızdakı insanların kontekstində yaşayırıq. Bizim onlarla və onların da bizimlə necə münasibət qurmaları bizimlə nə baş verdiyini müəyyən edir.

Sizin həyatdakı ən əsas məqsədiniz öz xoşbəxtliyinizə nail olmaqdır. Xoşbəxtliyinizi bütün həyatınızın əsas mərkəz nöqtəsinə çevirməsəniz, bunu başqa heç kim sizin üçün etməyəcək. Hər kəs əsas etibarilə onu xoşbəxt edən işlərlə məşğul olur. Başqalarının xoşbəxtliyi haqda təbii və instinktiv şəkildə nə qədər çox düşünsəniz, sanki sizin öz xoşbəxtliyiniz də bir o qədər vacibləşir.

Siz yalnız malik olduğunuzu verə bilərsiz

Xoşbəxt ola bilməyən insanlar çox zaman öz xoşbəxtliklərini başqalarını xoşbəxt etmək üçün qurban verdiklərini deyirlər. Lakin qayda belədir: *“Malik olmadığınızı verə bilməzsiniz. Özünüz xoşbəxt deyilsinizsə, başqasını da xoşbəxt edə bilməzsiniz”*. Xoşbəxt uşaqlara malik olmaq istəyirsinizsə, xoşbəxt valideyn olun. Xoşbəxt işçilərə və əməkdaşlara malik olmaq istəyirsinizsə, xoşbəxt rəis və xoşbəxt əməkdaş olun. Xoşbəxt müştərilərə malik olmaq istəyirsinizsə, xoşbəxt satıcı olun. Kiminsə başqasının həyatını yaxşılaşdırmaq istəyirsinizsə, öz həyatınızı yaxşılaşdırmaqdan başlayın.

İnsanların özlərini əhəmiyyətli hiss etməsini təmin edin

“Əlibaba və qırx quldur” nağılında xəzinələr gizlədilən mağaranın qapısını yalnız “Açıl sim-sim, açıl!” sehrli sözləri ilə açmaq olardı. Bu sözlər səsləndikdə iri qaya parçaları aralanar və mağaradakı saysız sərvətə yol açılardı. Bunu insan münasibətlərinə tətbiq etdikdə həmin sehrli sözlər *başqalarının özlərini əhəmiyyətli hiss etməsini təmin etmək* olardı. İnsanların özlərini vacib hiss etməsini təmin etmək insanın ən dərin altşüur ehtiyacını təmin etmiş olur. Atdığınız hər bir addım bu standart əsasında dəyərləndirilir. Bu addım adamın özünü vacib hiss etməsini təmin edir, yoxsa əksinə? Sual budur.

Bəzən dinləyicilərimdən soruşuram: “İnsanlar vaxtın neçə faizini emosional və neçə faizini məntiqli olurlar?” Cavablar müxtəlif olur. Düzgün cavab isə insanların 100% emosional olmasıdır. İnsanlar öncə emosionallıqla qərar qəbul edirlər, sonra isə onu məntiqi əsaslandırırlar. Emosiya birinci yerdə dayanır. Emosiyalarla əlaqəli qayda yenə də belədir: “Hər şeyin təsiri var!” Həyatınızda baş verən hər şey sizə hansısa yolla emosional təsir göstərir. Baş verən hər şey sizi ya sevindirir, ya da kədərləndirir, ya ruhlandırır, ya da ruhdan salır.

Qorxusuz və spontan

Birinci hissədə qeyd etmişdik ki, uşaqlar dünyaya tamamilə qorxusuz gəlirlər. Onlar tam qorxusuz və hərəkətlərində spontan olurlar. Yetkin insan kimi malik olduğumuz qorxuların demək olar ki, hamısını sonradan, əsas etibarilə dağıdıcı tənqid, fiziki cəza və ya sevgi çatışmazlığının nəticəsində qazanırıq. Erkən yaşlarımızda uğursuzluq və tənqid qorxusu formalaşır. Bu neqativ duyğular sonradan bütün digər qorxuların əsas mənbəyi olur. Valideynlərimiz bizə nəzarət etmək üçün istifadə etdikləri dağıdıcı tənqid və narazılıq nəticəsində bütün ömrümüz boyu bizi müşayiət edən uğursuzluq, narazılıq, sağlamlıq və ölüm qorxuları formalaşır. Sevgi çatışmazlığı da müəyyən qorxuların yaranmasında öz rolunu oynayır. Valideynlərimizin sevgisini itirməmək üçün biz körpəlikdə malik olduğumuz qorxusuzluq və spontanlığı onların xoşlarına gəldiyini düşündüyümüz hərəkətlərlə əvəz edirik.

Erkən yaşlarda bizim beynimiz və emosiyalarımız tam formalaşmadığından həyatımızdakı əhəmiyyətli insanların təsirinə qarşı həssas oluruq. Onlar bizə əsəbiləşdirdikdə bizi tənqid etdikdə və ya bizdən narazı qaldıqları zaman biz onların düşüncələrini həqiqi fakt kimi qəbul edirik. Biz onların dediklərini ayırd etmək və dəyərləndirmək iqtidarında olmuruq. Bütün bunlar yetkin insan kimi malik olacağımız qorxuların bünövrəsini təşkil edir. Sonradan hansı nailiyyətlər əldə etməyimizdən asılı olmayaraq, uşaqlıqdan altşıurumuza proqramlaşdırılan bu qorxu mənbələrinin təsirinə məruz qalırıq. Demək olar, istənilən neqativ hadisə köhnə neqativ hissləri oyada bilir.

Münasibətlər üzrə mütəxəssis olun

Digər tərəfdən, biz əsas etibarilə emosional olduğumuzdan, bizə özümüzü dəyərli və əhəmiyyətli hiss etməyimizi təmin edən sözlər deyən insanlar tərəfindən pozitiv təsirə məruz qalırıq. Birinin bizim özünüdəyərləndirməmizi yüksəldən bütün sözləri bizi daha xoşbəxt edir və özümüzü daha çox sevməyimizə səbəb olur. Və bu sözləri deyən insana qarşı da pozitiv münasibət yaradır. Sizin işiniz, *insanların özlərini dəyərli hiss etmələrini təmin edəcək sözlər demək vərdisi formalaşdırmaqla* “münasibət mütəxəssisi” olmaqdır. Siz bu vərdisi formalaşdırdığınızda insanlar bütün qapılarını sizin üzünüze açacaqlar. Getdiyiniz hər yerdə sizi görməyə şad olacaqlar. İnsanlar sizi sevəcək, hörmət edəcək və daim sizin əhatənizdə olmağa çalışacaqlar. Sizin vəzifənizi yüksəltmək, sizin rəhbərliyiniz altında işləmək

və sizdən məhsul almaq istəyəcəklər. Sizin təsirinizi və liderliyinizi həvəslə qəbul edəcək, olduğunuz cəmiyyətdə mövqeyinizi gücləndirəcəklər.

Yaxşı xəbər ondan ibarətdir ki, *"Başqasının Özünü yaxşı hiss etməsinə səbəb olan dediyiniz hər bir söz sizin özünüzdən də özünüzü yaxşı hiss etməyinizə səbəb olur"*. Kimisə ruhlandırdıqda həvəsləndirdikdə özünüz də ruhlanırsınız və həvəslənirsiniz. Başqasının özünüdəyərləndirməsini artırmaq üçün gördüyünüz hər bir iş sizin özünüzdən də özünüdəyərləndirmənizi artırır. Məsələn burasındadır ki, bunun əksi də doğrudur. Başqasını incidən hər bir sözünüz və hərəkətiniz sizin özünüdə də neqativ təsir edir. Məhz buna görə də neqativ insanlar daim acıqlı və narazı olurlar. Onlar özünüdəyərləndirmənin aşağı olmasından əziyyət çəkirlər. Özlərinə qarşı neqativ olurlar. İnsan münasibətləri məsələsində çox zəif olurlar və nəticə olaraq da işlərində də zəif olurlar. İnsanları incidən hər bir sözləri və hərəkətləri onların özlərini də incidir.

Qızıl qaydanı tətbiq edin

Münasibət ekspertinə çevrilməyin başlanğıc nöqtəsi *görüldüyünüz hər kəslə və gördüyünüz hər bir işdə qızıl qaydanı tətbiq etmək vərdişi formalaşdırmaqdır*. Bütün dinlərin əsas ideyası olan həmin qızıl qayda belədir: *"Özünüdə qarşı necə münasibət göstərilməsini istəyirsinizsə başqalarına qarşı da o cür münasibət göstərin"*. Buddizmdə deyilir: *"Sizin özünüzü incidəcək hərəkətləri başqalarına qarşı"*

etməyin". Bu prinsip sadə olsa da o qədər güclüdür ki, hər kəs ona əməl etmiş olsaydı, dünya bir gecədə dəyişərdi.

Alman filosofu Emmanuel Kant deyirdi: *"Həyatınızı elə yaşayın ki. sanki sizin hər bir hərəkətiniz bütün insanlar üçün kainat qanunu olacaq"*. Başqa sözlə desək, təsəvvür edin ki, bütün insanlar sizin indi danışdığınız və davrandığınız tərzdə danışacaq və davranacaq. Özünüz üçün belə bir standart qoyduğunuzda həyatınızı dəyişməyə başlayırsınız. Dərhal daha yaxşı insan olmağa başlayırsınız.

Dörd böyük sual

İnkişaf etmək və mükəmməl insan olmağa doğru irəliləyişiniz zamanı daim özünüza verə biləcəyiniz və cavablandırə biləcəyiniz dörd böyük sual var. Birinci sual: *"Hər kəs mənim kimi olsaydı, bu dünya necə olardı?"* Bu sualı və *"Dünya daha yaxşı olardı"* cavabını verə bilməmək bizim əksər problemlərimizin mənbəyidir.

İkinci sual: *"Hər kəs mənim kimi olsaydı, mənim ölkəm necə ölkə olardı?"* Əgər hər kəs bu suala, ölkə daha yaxşı olardı cavabını verə bilsəydi, ölkədə kriminal, narkotik, alkoqol, korrupsiya və s. bu kimi neqativ amillər dərhal ləğv olunardı.

Üçüncü sual: *"Hər kəs mənim kimi olsaydı, işlədiyim şirkət necə olardı?"* Menecerlər və digər əhəmiyyətli əməkdaşlar bu sualı özlərinə versəydilər, şirkət sözsüz ki, daha yaxşı olardı. İşinizin effektivliyini öyrənmək üçün hər gün bu sualı özünüza verməli və cavablandırmalısınız. Daha yaxşı olmaq üçün nə edə bilərsiniz?

Dördüncü sual: *"Ailədə hər kəs mənim kimi olsaydı, ailəm necə ailə olardı?"* Ailənizdə hər kəs sizin kimi olsaydı sizin ailəniz xoşbəxt ailə olardımı?

Özünüə bu sualları daim versəniz, insanlara qarşı daha yaxşı münasibət göstərdiyinizi müşahidə edərsiniz. Ailə həyatınızı yaxşılaşdırdıqca işdəki münasibətləriniz də yaxşılaşacaq.

Daha yaxşı münasibət üçün beş yaxşı vardış

İşdə və ailədə daha yaxşı insan münasibətləri yaratmaq üçün istifadə edə biləcəyiniz beş yaxşı vardış var. Formalaşdırma biləcəyiniz birinci vardış *qəbuletmə* və ya “şərtsiz pozitiv münasibət”dir. Hər kəs altşüür səviyyəsində başqaları tərəfindən şərtsiz qəbul edilməyə ehtiyac duyur. Biz uşaq olarkən valideynlərimiz bizi idarə etmək üçün vasitə olaraq müəyyən şərtlərlə öz sevgilərini verir və ya əsirgəyirdilər. Bunun nəticəsində yetkinləşdikdə başqalarının bizə qarşı münasibətlərinə və rəylərinə olduqca həssas oluruq. Uşaqlıq və yetkinlik yaşlarımızda yoldaşlarımızın bizi qəbul etmələri və ya həmin münasibəti itirməmək üçün demək olar, hər şey etməyə hazır oluruq. Yetkinləşdikdə isə bizim üçün vacib olan insanların bizi qəbul etmələri üçün hər şey etməyə və hətta öz fərdiliyimizi belə qurban verməyə hazır oluruq.

Bir adamı şərtsiz olaraq olduğu kimi tənqidsiz və qı- naqsız qəbul etdiyiniz vaxt həmin adamın özünüdəyərlən- dirməsini və xoşbəxt olmaq imkanlarını artırmış olursunuz. “Bricit Consun gündəliyi” filmində Bricit dostlarına

sevgilisini *"O məni sadəcə olduğum kimi qəbul edir"* sözləri ilə təsvir etdikdə dostları heyran qalmışlar. Güman ki, onların heç biri heç zaman bu cür münasibətlə rastlaşmayıb. Ən yaxşı sevgi, evlilik və valideynlik münasibətləri insanların bir-birini şərtsiz, tənqidsiz və hər hansısa bir düzəlişə ehtiyac görmədən, olduqları kimi qəbul etdikləri hallardır. Unutmayın, qəbul etmənin əksi *inkardır*. Başqaları tərəfindən qəbul edilməmək hissi qorxu, tərəddüd, natamamlıq və s. bu kimi bir sıra neqativ emosiyalar doğurur. Sizin işiniz həyatınız boyu insanlara qarşı şərtsiz qəbuletmə vərdişi formalaşdırmaqdır. Bu sizin hər yerdə sevinclə qarşılanmağınıza səbəb olacaq. Adamı şərtsiz qəbul etməyin ən asan yolu hər dəfə onu gördükdə sadəcə gülümsəməkdir. Gülümsəmək üçün 13 əzələ, qaşqabaq sallamaq üçün isə 111 əzələ işləyir. Buna görə də gülümsəmək daha asandır. Hər dəfə gülümsədikdə qarşınızdakı adamın özünüdəyərləndinnəsi- ni yüksəltdimiş olursunuz. Əlavə olaraq, beyninizdə endorfin ifraz olunur və özünüzü xoşbəxt hiss edirsiniz. İstənilən vəziyyətdə *qarşılaşdığınız hər kəsi şərtsiz qəbul etmək vərdişi formalaşdırın*. Ətrafınızdakı insanlara göstərdiyiniz pozitiv təsirin nəticələri sizi heyran edəcək.

Minnətdarlıq münasibəti formalaşdırın

Münasibət eksperti olmaq üçün formalaşdırılmalı olduğunuz ikinci vərdiş *alqışlama vərdişidir*. Formalaşdırma biləcəyiniz ən güclü düşüncə tərz "minnətdarlıq münasibətidir". Həyatınızdakı yaxşı şeylərə görə nə qədər çox minnətdar olsanız, onlar bir o qədər böyüyər və çoxalar.

Hər gün sağ olduğunuza, sağlam olduğunuza, ailəyə və dostlara malik olduğunuza görə minnətdarlıq bildirməklə başlayın. İşinizin, gələcək üçün imkanlarınızın və sakit ölkədə yaşadığınız üçün minnətdarlıq bildirin. İnsanların çoxu kimi şikayət və tənqid etmək əvəzinə diqqətinizi sizi xoşbəxt edən faktlara yönəldin və hər imkanda minnətdarlıq bildirin. Minnətdarlıq münasibətini təzahür edən iki söz “Təşəkkür edirəm” sözləridir. Sizin üçün görülən ən xırda bir işə görə belə minnətdarlıq bildirmək vərdişi formalaşdırın. Sizə yol verdiyinə görə qarşıdakı avtomobilin sürücüsünə minnətdarlıqla əl yelləyin. Səhər yeməyinə görə həyat yoldaşınıza, dərslərini etdiklərinə görə övladlarınıza minnətdarlıq bildirin. Sizə qarşı etdiyi ən xırda yaxşılığa görə rəisinizə, köməklərinə görə əməkdaşlarınıza minnətdarlıq bildirin. Getdiyiniz hər yerdə minnətdarlıq enerjisi yaymağı vərdişə çevirin.

Hər dəfə bir kəsə hər hansısa bir işə görə minnətdarlığınızı bildirdiyinizdə həmin adamın özünüdəyərləndirməsi artır. Hər dəfə minnətdarlıq bildirdikdə və adamın özünü- dəyərləndirməsini artırıqda sizin də özünüdəyərləndirmə- niz artır.

Hər kəs kompliment xoşlayır

Formalaşdıra biləcəyiniz üçüncü vərdiş *heyranlıq vərdişidir*. Avraam Linkolnun dediyi kimi: *"Hər kəs kompliment xoşlayır"*. İnsanların davranışına, bacarıqlarına, geyimlərinə və ya malik olduqları əşyalara kompliment deməyi vərdişə çevirin. İnsanların punktuallıqlarını tərifləyin. Na

iliyyətlərini tərifləyin. Avtomobillərini, geyimlərini və ya çantalarını tərifləyin. Kiminsə evinə qonaq getdiyinizdə evlərini, otağı, mebeli tərifləyin. Diplom və ya dərəcə kimi əldə etdikləri nailiyyətləri tərifləyin. Uşaqlarını və həyat yoldaşlarını tərifləyin. Ofislərini və ya bizneslərini tərifləyin. Restoranda ofisiantı yaxşı xidmətinə görə tərifləyin. İnsanları nəyəsə görə təriflədiyinizdə onların özünüdəyər- ləndirmələri artır. Özlərini daha dəyərli və daha əhəmiyyətli hiss edirlər. Xoşbəxt olurlar. Və bumeranq effektinin nəticəsi olaraq siz də özünüzü daha xoşbəxt və daha pozitiv hiss edirsiniz. Eyni zamanda sizin də özünüdəyərləndirmə- niz artır.

Başqalarında özünüdəyərləndirmə yaradın

İnsanların özlərini əhəmiyyətli hiss etməsini təmin etməyin dördüncü yolu *imkan düşən kimi insanları tərifləmək və alqışlamaq vərdişi formalaşdırmaqdır*. Bu insanların başqa bir ehtiyacını, əhəmiyyətli və təqdirəlayiq olmaq istəklərini təmin edir. Adamı hər hansısa bir işinə görə tərifləyəndə həmin tərfi yenidən qazanmaq üçün gördükləri eyni işi yenidən görməyə can atırlar. Özünüdəyərləndirmənin belə bir açıqlaması da var: *"insanın özünü hansı dərəcədə tərifəlayiq bilməsi"*.

Motivasiya psixologiyasında, kimisə daim müəyyən bir işinə görə tərifləmək həmin adamda o işi daim görmək vərdişi formalaşdırır. Bu pozitiv gücləndirmə insanı motivasiya etmək və idarə etmək üçün sınaqlanmış üsuldur. Nəyi tərifləyirsinizsə və mükafatlandırırırsınızsa o təkrarlanır. İnsanların

gördükləri bütün pozitiv və yaxşı işləri tərifləyin və alqışlayın ki, həmin işin təkrarını görəsiniz. Övladlarınızı yataqlarını yığışdırdıqları üçün tərifləyin. Evdə gördüyü hər hansısa bir işə görə həyat yoldaşınızı tərifləyin. Dostum Ken Blan- çard, ofisdə gəzərək hər kəsə “*bir dəqiqəlik tərif* verməyi məsləhət görür. Adamı sadəcə tərifləməkdən daha güclü bir vasitə onu başqa adamların yanında tərifləməkdir. Kimisə gördüyü hansısa yaxşı bir işə görə başqa insanların qarşısında nə qədər çox tərifləsəniz, onun özünüdəyərləndirməsi bir o qədər çox yüksələr. Çox zaman onlar bunu illərlə unutmur.

İnsanları alqışlamaq üçün qayda

Alqışlamayı effektiv etmək üçün əsas qaydalar belədir: birinci, *dərhal* alqışlayın. Adam yaxşı iş gördüyündə yubatmadan, sonraya saxlamadan dərhal alqışlayın. Alqış və ya tərif nə qədər tez olarsa, adam özünü bir o qədər yaxşı hiss edər və onun gələcək hərəkətlərinə təsiri bir o qədər güclü olar. İkinci, *spesifik işi* tərifləyin. Məhz nəyi alqışladığınızı, adamı hansı işinə görə təriflədiyinizi qeyd edin. Tərif nə qədər spesifik olarsa, təsiri bir o qədər güclü olar. Üçüncü, *daim* tərifləyin. Adam hər dəfə sizin istədiyiniz nəticəni göstərəndə tərifləyin. Bu, adamın lazım olan bacarığı əldə etməsi üçün mütləqdir. Misal üçün, əməkdaşlarınızdan kimsə çox zaman işə gec gəlirsə, həmin adam işə tez gələndə onu tərifləyin. Hər dəfə işə və ya iclasa vaxtında gələnləri vaxtınızdan bir neçə dəqiqə ayırır tərifləyin. Və gecikdikdə işə əhəmiyyət verməyin. Bu cür münasibət sonunda onların punktual olmasına gətirib çıxaracaq. Adam sizin davamlı tərifləriniz nəticəsində müəyyən bir vərdişə

yyələndikdən sonra *"aralıq gücləndirmə"*ı etməyiniz kifayət edir. Bu o deməkdir ki, bundan sonra həmin davranışına görə adamı ara-sıra tərifi etməyiniz kifayət edəcək. Beləliklə, adamı müəyyən yaxşı bir vərdişi formalaşdırması üçün daim tərifiyin, vərdişə tam yyələndikdən sonra isə ara-sıra tərifiyin.

Dinləmənin sehri

Münasibət mütəxəssisi olmağınız üçün sizə lazım olan beşinci vərdiş, *insanlar danışdıqları zaman onları diqqətlə dinləmək vərdişi*dir. Yaxşı dinləyici olmaq vərdişinə malik olmalısınız. İnsanların çoxu pis dinləyicidir. Çox zaman eyni anda onların beynində bir neçə məsələ olur və buna görə də danışan adama lazım olan diqqəti verməkdə çətinlik çəkirlər. Adamın dediklərini tam eşitmirlər, dediklərini sona kimi dərk etmirlər və verilən mesajı yanlış anlaşırlar. Bu, mübahisələrə, anlaşmazlıqlara və qeyri-effektivliyə səbəb olur.

Dinləmək, praktika vasitəsilə əldə edə biləcəyiniz bacarıqdır. *Mükəmməl dinləmə vərdişi* formalaşdırmağınız üçün istifadə edə biləcəyiniz bir neçə addım vardır. Birinci, yaxşı dinləyici olmaq vərdişi formalaşdırmaq qərarı qəbul edin. İkinci, danışan adama diqqətlə qulaq asmağı dərhal praktikada tətbiq edin. Üçüncü, nə qədər yaxşı dinləyici olduğunuz tərifi etməyə nə kimi istisnalara yol verməyin.

Effektiv dinləmənin dörd sirri

Effektiv dinləmənin dörd sirri var. Siz bu məsələ ilə bağlı bütün kitabları və məqalələri oxuya, audio proqramları dinləyə və video proqramlara baxa bilərsiniz, lakin onlar hamısı eyni dörd məsələyə gəlib çıxacaq. Bunlar aşağıdakılardır:

Birinci, *diqqətlə dinləyin*. Qabağa əyilin. Danışanın sözünü kəsməyin. Onun gözlərinə və dodaqlarına baxın. *Yüksək diqqət münasibət qurmağın yüksək formasıdır*. Bir adam diqqətlə dinlənildikdə onun özünüdəyərləndirməsi yüksəlir, özünü daha əhəmiyyətli hesab edir, daxilən xoşbəxt olur və nəticədə onları diqqətlə dinləyən insana qarşı xoş münasibətdə olurlar.

Diqqətli dinləmənin yollarından biri, adam danışarkən diqqətinizi yayındıra biləcək bütün əlavə şeyləri kənara qoymaqdır. Ofisinizdəsinizsə bütün sənədləri kənara qoyun, köməkçinizdən gələn bütün zəngləri özünün cavablandırma- sını xahiş edin. Mümkün olduğu halda iş masanızdan qalxın və danışan adamı daha rahat və diqqətlə dinləyə biləcəyiniz yerdə əyləşin. Əgər evdəsinizsə və ailə üzvlərinizdən kimsə danışmaq istəyirsə, televizoru söndürməyi, qəzeti qatlayıb kənara qoymağı və kitabı bağlayıb danışmaq istəyən adamın üzünə diqqətlə baxmağı vermişə çevirin. Bütün diqqətinizin onda olduğunu və onu dinləməyə hazır olduğunuzu nümayiş etdirin. Qabağa əyilin. Adamı diqqətlə dinləməyin gün ərzində görə biləcəyiniz ən vacib iş olduğunu təsəvvür edin.

Cavab verməzdən öncə ara verin

Effektiv dinləmənin ikinci sirri *cavab verməzdən öncə pauza etmək vərdişi* formalaşdırmaqdır. Konspektləriniz və qeydlərinizlə dərhal ortaya atılmaq əvəzinə, danışan adam sözünü bitirdikdən sonra bir az ara verin, nəfəsinizi dərin, adamın dediklərinin beyninizə çökməsi üçün vaxt verin. Bir neçə saniyəlik sükut yaradın. Danışmağa başlamazdan öncə pauza etməyin üç üstünlüyü var. Birinci, əgər həmin adam sözünü tam bitirməmişdirsə və sadəcə nəfəsini dəirsə, siz bu zaman onun sözünü kəsməkdən yayınmış olursunuz. İkinci, ara verməklə siz danışan adama onun sözlərini nə qədər ciddi qəbul etdiyinizi və dərinlən düşündüyünüzü nümayiş etdirirsiniz. Digər tərəfdən, adam sözünü bitirən kimi öz qeydlərinizlə qabağa atılmağınız sizin əslində dinləmədiyinizi agah edir. Siz sadəcə danışmağa başlamaq üçün imkan güdürdünüz. Üçüncü və ən vacib, adam sözünü bitirdikdən sonra pauza etməklə onun sözlərini daha yaxşı eşidirsiniz, beyninizin süzgəcindən keçməsinə vaxt vermiş olursunuz. Sözlər beyninizin dərinliklərinə çökərək sizin onları daha yaxşı anlamağınıza imkan yaradır.

Heç zaman anladığınızı güman etməyin

Diqqətli dinləmənin üçüncü sirri, *aydınlaşdırma sualları vermək vərdişi* formalaşdırmaqdır. Danışan adamın nə demək istədiyini anladığınızı heç zaman güman etməyin. Xüsusən anlaşılmazlıq ola biləcəyi ehtimalı çox olan məsələlərdə. Bunun əvəzinə, sual edin: "*Nəyi nəzərdə tut*

tursunuz? " və ya "Nə mənada?" və s. Kiminsə nə dediyini dəqiq anlamaq üçün mənim ən sevimli sualım belədir "Nəyi nəzərdə tutursunuz?"

Belə bir vacib qayda var: *"Sual verən adam nəzarət edir".* Ünsiyyətdə olduğunuz zaman sual verirsinizsə, siz söhbətə nəzarət edirsiniz. Daha yaxşı anlayırsınız. Söhbətə mədəni və nəzakətli şəkildə nəzarət edirsiniz, yönləndirirsiniz. Ünsiyyətlə bağlı qayda belədir: *"Dinləmək etibar varadır".* Nə qədər çox yaxşı suallar versəniz və cavabları diqqətlə dinləsəniz, qarşı tərəf sizə bir o qədər çox etibar edir, inanır və sizin təsirinizə məruz qalmağa hazır olur.

İnsanlarla yaxşı münasibət qurmağın ən yaxşı yollarından biri yaxşı suallar vermək və cavabları diqqətlə dinləməkdir. Cavab verməzdən öncə pauza edin. Aydınlaşdırıcı suallar verin. Şərh verməzdən öncə danışan adamı yaxşı anlamaq üçün yollar axtarın və əmin olun ki, onu düzgün anlamısınız.

Öz sözlərinizlə fikrinizi bildirin

Effektiv dinləmənin dördüncü sirri, *cavab verməzdən öncə danışan adamın fikrini öz sözlərinizə çevirmək* vərdişi formalaşdırmaqdır. Öz sözlərinizlə deyin. *"Yəni siz demək istəyirsiniz ki..."* deyərək sözə başlayın və həmsöhbətinizin səsləndirdiyi fikri öz sözlərinizlə deyin. Yaxşı münasibət yaratmaq üçün çox qüvvətli iki tip dinləmə var. Birincisi *"kömək üçün dinləmək"*dir. Bu zaman siz cüzi şərhlər edərək danışan adamı danışmağa ruhlandırırırsınız. Suallar

verirsiniz, fikrini daha aydın ifadə etməsinə şərait yaradırsınız. Bəzən insanların sadəcə öz fikirlərini bölüşməyə, ürəklərini boşaltmağa ehtiyacları olur. Bu zaman onlara həmsöhbətlərindən lazım olan yeganə şey diqqətlə dinləməsi, qısa qeydlər etməsi və başını tərpətməsi olur. Psixoloqların çoxu bütün karyerasını saatlarla pasiyenti dinləmək və növbəti qəbul qeyd etmək üzərində qurulur.

Dinləmənin ikinci forması *“reflektiv dinləmədir”*. Bu zaman siz həmsöhbətinizin səsləndirdiyi fikirləri öz sözlərinizlə ifadə edir, şərhlər edir və məsləhətlərinizi verirsiniz. Məsəl üçün adam öz rəisindən şikayət edə bilər. Bu zaman siz vəziyyəti anladığınızı kimi öz sözlərinizlə ifadə edirsiniz *“deyərsən rəisinizlə mübahisə etməyiniz sizin özünü dəyərləndirmənizi azaldır”*.

Hər iki halda sizin dinləmə qabiliyyətinizi bacarıqla tətbiq etməyiniz insanların sizi xoşlamasına və hörmətlərini qazanmağınıza səbəb olur. Nəticədə də onlar sizin fikirlərinizi daha həvəslə qəbul edir və sizin təsirinizə məruz qalmağa hazır olurlar. Yaxşı dinləyiciləri hər yerdə sevinclə qarşılayırlar.

Həqiqətən nəyin vacib olduğunu qərarlaşdırmaq

Seminarlarımızda verdiyimiz suallardan biri belədir: *“həyatınızın sonuna cəmisi altı ay qalsaydı, nə iş görərdiniz və vaxtınızı nəyə sərf edərdiniz?”* İllər ərzində keçirdiyimiz seminarlar zamanı demək olar, heç kim bu suala cavab verməkdə çətinlik çəkməmişdir. Vaxtlarını son dəqiqəsinə kimi

həyatlarında ən vacib insanlarla keçirərdilər. Bütün maliyyə və material dəyərlər dərhal aradan çıxır və ən vacib münasibətlər dəyər qazanır. Məsələ burasındadır ki, *münasibətlər hər şeydir*. Münasibətləriniz sizin şəxsiyyətinizin özəyini təşkil edir. Onlar sizin kim olmağınıza, nə etməyinizə və nəyə çevrilməyinizə inanılmaz təsir göstərir. Bizim çoxumuz həyatdakı yerimizi ətrafımızdakı ən vacib insanlarla münasibət əsasında tuturuq.

Ailədəki insanlarla münasibətləri bütün digər amillərdən irəliyə qoymaq vərdişi formalaşdırın. Bugünkü məşğul işlə həyatımızda balansdan çıxmaq çox asandır. İnsanlar işə daha çox vaxt sərf etməyə başlayırlar və ailə üzvlərinə ayıracaqları vaxtı azaldırlar.

Həyat və iş arasında balans yaradın

Həqiqi xoşbəxtlik qazanmaq üçün, *işiniz və şəxsi həyatınız arasında balans saxlamağı vərdişə çevirməlisiniz*. Bu balans nail olmaq üçün atmalı olduğunuz ilk addım “işlədiyiniz bütün vaxtı işləmək”dir. İnsanların əksəriyyətinin özünü iş baxımından təzyiq altında hiss etməsinin əsas səbəbi işdə keçirdikləri vaxtın çox hissəsini hədəf etmələridir. Lakin təəssüf ki, vaxtınızı hədəf etsəniz belə, görməli olduğunuz işlər öz yerlərində qalır. Hələ də onları bitirmək məcburiyyətindəsiniz və çox zaman planı çatdırmaq üçün həmin işləri özünüzlə evə aparmalı olursunuz.

Kiçik bir qız haqda rəvayət var hansı ki, anasına yaxınlaşıb soruşur: *"Ana, nə üçün ata hər gün işdən evə çantası ilə dolu sənədlər gətirib evdə işləyir və ailəyə vaxt ayırmır?"*

Anası izah etməyə çalışır: “Əzizim, anlamaq lazımdır. Ata işin hamısını işdə olduğu zaman bitirə bilmir və buna görə də evdə olduğu zaman da işləməli olur”. Qızcığaz anasına baxır və deyir: “Əgər o bütün işi bitirə bilmirsə, nə üçün onu asta işləyənlər sinfinə qoymurlar?”

Prioritetləri idarə edin

İşlədiyiniz bütün vaxtı işləyin. Erkən başlayın, başınızı aşağı salın və işdə olduğunuz bütün müddəti işə sərf edin. Əgər iş vaxtının 10%-dən çoxunu iş yoldaşlarınızla söhbətə sərf edirsinizsə, həddi aşmış olursunuz. Daim özünüza təkrarlayın “İşə qayıt! İşə qayıt! İşə qayıt!” İşdən evə gələndə vaxtınızı bütünlüklə ailənizə sərf etməyi qətiləşdirin. Şəxsi münasibətlərdə ən vacib olan göz gözü təmasıdır. Bunu heç nə əvəz edə bilməz. Məqsədiniz hər gün həyat yoldaşınız və övladlarınızla olan bu təmanın vaxtını artırmaqdır. Sizin ailə həyatınızdakı vəziyyəti yaxşılaşdırmaq üçün bundan yaxşı vasitə yoxdur və qətiyyən pul tələb etmir. Axşamlar evə getdikdə televizoru yandırmaq həvəsinə müqavimət göstərin. Televizoru, radionu, interneti və hər şeyi söndürün. Evə getdiyiniz ilk saati evdəkilərlə münasibət körpüsü qurmağa sərf edin.

Ailənizlə səmərəli vaxt keçirin

Qayda belədir ki, cütlüklər gün ərzində ən azı bir saat işləri ilə əlaqəsi olmayan mövzularda söhbət etməlidirlər.

Buna diqqət etməsəniz, evə gələndə evdə də iş haqda danışmağa başlayacaqsınız. Və başlayıb bütün axşamı yalnız işiniz haqda danışacaqsınız. Nəticədə də ailə haqda söhbətlərə vaxt qalmayacaq. Uşaqlara, hər gün valideynləri ilə ən azı 10 dəqiqə üz-üzə vaxt keçirmək lazımdır. Onlarla söhbət etmək üçün vaxt ayırın. Suallar verin və dinləmə qabiliyyətinizi praktiki olaraq yoxlayın. Uşaqların valideynləri ilə ünsiyyətə böyük ehtiyacları var, lakin onlar bunu, yalnız valideynlərin ünsiyyət üçün hazır olduqlarını hiss etdikdə edirlər. Bu sizin əsas işiniz və formalaşdırmalı olduğunuz vərdişinizdir.

Hər gün həyatınızdakı vacib insanlara vaxt sərf etmək vərdişi formalaşdırın və imkan daxilində bilavasitə görüşlər və ya ən azından telefon zəngləri vasitəsilə. İnsanların həyatlarının sonunda keçirdikləri ən böyük təəssüf hissi gənc yaşlarında övladları və ya həyat yoldaşları ilə kifayət qədər vaxt keçirə bilməmələri ilə əlaqədar olur. Bunun sizin də başınıza gəlməsinə yol verməyin.

Keyfiyyətli vaxt intervalları yaradın

Ailə üzvlərinizə sərf etmək üçün *keyfiyyətli vaxt inter- valları yaratmaq vərdişi formalaşdırın*. İstənilən münasibətin keyfiyyəti həmin adama sərf etdiyiniz vaxtın miqdarı ilə müəyyən edilir. Yaxşı münasibətlər qurmaq, aramsız, ən azı 30, 60 və ya 90 dəqiqəlik vaxt sərfi tələb edir. Bu vaxt intervallarını yaratmaq üçün yaradıcılıq və təşəbbüskarlıq bacarıqlarınızdan istifadə edin. Mən həftədə ən azı bir dəfə həyat yoldaşımla şam yeməyinə gedirəm. Demək olar, müt

ləq şəkildə evimizdən ən azı 30 dəqiqəlik məsafədə olan hansısa bir restorana gedirik. Bu müddət ərzində biz sadəcə söhbət edir, ünsiyyətdə oluruq. Yolda olduğumuz zaman radio və ya CD pleyeri söndürürük. Ailə qurduğum zaman Özümə söz verdim ki, ailə üzvlərim avtomobildə olarlarsa heç zaman radio və ya CD pleyer oxutdurmayacam. Bu nə vaxtsa qəbul etdiyim ən yaxşı qərarlardan biridir. Hər dəfə övladlarımla harasa gedəndə ünsiyyətimizə mane ola biləcək bütün vasitələri söndürürəm. Avtomobilin salonunda səs boşluğu yaratdıqda bu boşluq tezliklə ünsiyyət vasitəsilə doldurulur. Diqqət yayındıran heç bir şey olmayanda sərnəşinlər özləri, işləri, narahatlıqları və s. bu kimi şeylər haqda danışmağa başlayır. Musiqi işə düşəndə isə bütün söhbətlər dərhal kəsilir. Hər il iki-üç dəfə həyat yoldaşım ilə həftə sonlarına harasa gedirik. Gedəcəyimiz yer mütləq şəkildə ən azı iki üç saatlıq avtomobil yolu olur. Yolda getdiyimiz zaman biz sadəcə söhbət edirik, ideyalarımızla bölüşürük. Bu anlar həyatımızın ən xoş anları cərgəsindədir. Bunu özünüz sınayın və şahidi olun.

Bir dostum 16 yaşlı qızını avtobusa gecikdiyi üçün öz avtomobili ilə dostlarının getdiyi xizəkçilik kurortuna aparmalı olmuşdu. Kurorta 4 saatlıq avtomobil yolu var idi və yolda radio işləmirdi. Buna görə də bütün yolu söhbət etməli olmuşdular. Dostum, həmin dörd saatlıq yolda öz qızı haqda son 10 il ərzində öyrəndiyindən daha çox şey öyrəndiyini dedi. İki insanın musiqisiz avtomobildə səyahəti zamanı yaranan ünsiyyətin keyfiyyəti onu heyran etmişdi. Həmin ünsiyyət onların bütün münasibətlərini dəyişmişdi.

Daimi tətillər götürün

Həftə sonları həyat yoldaşınız və ailənizlə birgə tətillə getmək verdiyi formalaşdırın. Bunun üçün öncədən rezervasiasiya etmək və qaytarılmayan ödəniş əsasında ödəniş etmək ən yaxşı üsuldur. Çox adam otel rezervasiasiya etmək üçün son ana kimi gözləyir və yalnız son anda düşünməyə başlayır. Həmin vaxt işlərin çoxluğuna görə tətili təxirə salmaq çox asan olur. Və ya son anda yer tapmaq çətin olur. Və nəticədə getməmək ehtimalı xeyli yüksəlir. Lakin öncədən rezervasiasiya edib pulunu da ödədikdə getməmək variantınız demək olar ki, olmur. Ailəmiz son 18 il ərzində hər qış Havay adalarına tətillə getməyi vərdişə çevirib. Səbəblərdən biri, Havay adalarındakı kurortların hədsiz məşhurluğu səbəbindən rezervasiasiya üçün boş yeri yalnız bir neçə ay öncə etdiyinizdə tapmaq olmasıdır. Bu qayda hesabına biz rezervasiasıya və ödənişi öncədən edirik və tətili təxirə salacaq heç bir bəhanəyə yer saxlamırıq. Bu ailə tətilləri bizim ailə üzvlərimizin həyatında ən dəyərli və ən xoş dövrlərdəndir.

Ailə üzvlərinizlə ən yaxşı müştəriləriniz kimi davranın

Ailə üzvlərinizlə və hər kəslə mümkün qədər nəzakətli və mədəni münasibət qurmağı vərdişə çevirin. İstənilən vəziyyətdə diqqətli və nəzakətli insan olmaq kimi sizi fərqləndirəcək başqa bir xüsusiyyət yoxdur. Daim “zəhmət olmasa” və “minnətdaram” sözlərindən istifadə edin. Səbrli olun və söhbət zamanı öz növbənizi gözləyin. Dəhlizlərdə

və otaqlarda başqaları üçün yeri gəldikdə qapını açın. Heç zaman şikayət və tənqid etməyin. Hər kəslə hər vəziyyətdə nəzakətli olmağa çalışın. İndiki cəmiyyətimizin ən hörmət olunan insanları *gördükləri hər bir işdə nəzakətli olmağı vərdişə çevirən insanlardır*. Və bu davranışı daimi praktika vasitəsilə vərdişə çevirə bilərsiniz.

Bağışlayın və boş buraxın

Yaxşı münasibətlərə malik olmaq, uzun və xoşbəxt həyat yaşamaq üçün güman ki, formalaşıdır biləcəyiniz ən yaxşı vərdiş *bağışlamaq vərdişidir*. Hər bir din və hər bir ruhi təlim özəyini əsas etibarilə bağışlamaq təşkil edir. İnsanların sizə qarşı etdikləri pis əməlləri və dedikləri pis sözləri bağışlamaq bacarığınız ruhi dünyaya qapılarınızı açır. Sizi keçmişdən azad edir və tamam fərqli insana çevirir. Bütün neqativ emosiyalar, qəzəb, narahatlıq, günahkarlıq, qısqanclıq və günahlandırma keçmişdə yaşananlara görə bağışlaya bilməməkdən doğur.

Çox adam bütün həyatını, valideynlərinin uşaqlıqda ona qarşı etdikləri hər hansısa bir işə görə acıqlı olaraq yaşayır. Valideynlərinin, on illər öncə hansısa bir vəziyyətdə onlara qarşı düz davranmadıqlarına hələ də acıqlı olurlar.

Davam etmək vaxtıdır

Bəzən min nəfərlik auditoriyaya sual edirəm: *"Sizlərdən kimsə çətin uşaqlıq dövründən, pis münasibətlərdən, pis rəisdən, xəyanət etmiş dostdan və ya bu kimi hansısa*

bir çətinlikdən əziyyət çəkibmi?" Demək olar ki, hamı əlini qaldırır. Sonra mən deyirəm “Əla, bütün bunları unudun!” Bu bir az sərt və ya soyuqqanlı iddia görünə bilər, lakin həyatım boyu milyonlarla insanla iş təcrübəmin nəticəsində aşkar etdiyim ən vacib şey məhz budur. İndiki narahatlıqlarınızın çox hissəsi keçmişdə yaşanmış pis bir hadisənin neqativ emosiyalarını unutmadığınızın nəticəsidir. Unuda bilməmək onların hələ də “sağ” qalmasına səbəb olur. Beləliklə də, siz həmin hadisənin baş verdiyi vaxt çəkdiyiniz əziyyətlə kifayətlənmir, həmin emosiyaları “sağ” saxlamaqla eyni hissləri dönə-dönə yaşayırsınız.

Həyat situasiyalarını iki kateqoriyaya bölün

Həyatdakı situasiyaları iki hissəyə “faktlar”a və “problemlərə” bölmək çox vacibdir, xüsusən münasibətlərdə. Fakt və problem arasında nə fərq var? Fakt sadəcə mövcud olan bir şeydir. O sadəcə mövcuddur və dəyişilməzdir. Su faktdır. Boyunuz faktdır. Yaşınız faktdır. Fakt - dəyişdirilməsi mümkün olmayan bir şeydir. Problem isə, öhdəsindən gələ biləcəyiniz nə isə bir görə biləcəyiniz şeydir. Vəziyyətdən asılı olaraq dəyişdirilə bilər. Uğur və xoşbəxtlik üçün əsas qaydalardan biri *faktlara* görə narahat olmamaqdır.

Ömürlə bağlı iki zaman kəsiyi vardır keçmiş və gələcək. İndiki zaman bu iki əsas zaman kəsiyi arasında keçid məqamıdır. Artıq baş vermiş hadisə problem deyil faktdır. Dəyişilməsi mümkün deyil. Xoşbəxt olmaq üçün qaydalardan biri, keçmişdə baş vermiş və dəyişdirə bilməyəcəyiniz şeylər üçün narahat olmamaqdır. Münasibətlərdə uğur qa

zanmağın qaydalarından biri, adamı, keçmişdə etdiyi və dəyişdirilə bilməyəcək hərəkətlərə görə tənqid etməməkdir. Bu iki şeyi fərqləndirməkdə diqqətli olun.

Zədələnmiş avtomobil

Bir neçə il öncə yeni Mercedes aldım və bir neçə gün sonra işimlə əlaqədar maşını yoldaşıma verib səfərə çıxmalı oldum. Növbəti gün evə zəng edəndə yoldaşım avtomobilin açıq qapısını qaraja ilişdirib qopardığını dedi. Mən uşaqların və özünün qaydasında olduğunu soruşdum. “Bəli biz hamımız qaydasındayıq. Lakin avtomobilin qapısını təmir etmək 2000 dollara başa gələcək”. “Bu çox pisdir, amma eybi yox. Həyat davam edir”. “Sən dəli olmusan?” deyə yoldaşım təəccübünü gizlədə bilmədi. “Bunu bilərəkdən etmisən?” “Əlbəttə ki, yox.” “O zaman mən nəyə əsəbiləşməliyəm. Əlbəttə ki, sən bunun baş verməsini istəməzdin və hadisə istəmədən baş verib”. Mən heç zaman həmin hadisəyə görə şikayət və tənqid etmədim. Mən sadəcə faktı bilirdim. Bu isə keçmişin məsələsi idi və mən onu dəyişə bilməyəcəkdim. Buna görə neqativ emosiya yaratmağa və əsəblərini pozmağa dəyməzdi.

Məsələ budur: keçmişdə baş verən hadisələr faktlardır və dəyişdirilə bilməz. Keçmişdə baş vermiş bir şeyi dəyişdirmək istəyi əsas neqativ hisslərin, qəzəbin və günahlandırmanın əsas mənbəyidir. Bunun öhdəsindən gəlmək üçün *bağışlamaq vərdişi formalaşdırmaq* və yaşanmış bütün neqativ emosiyaları uzaqlaşdırmaq lazımdır.

Bağışlanmalı olan dörd adam

Azad olmağınız və həyatınızın qalan hissəsini rahat yaşamağınız üçün bağışlamalı olduğunuz dörd insan var. Birinci, *sizi böyüdərkən buraxdıqları səhvlərə görə valideynlərinizi bağışlamağı vərdişə çevirin*. Bütün valideynlər uşaqlarına qarşı səhvlər edirlər. İmkanları çatdığı və bacardıqlarını edirlər, lakin səhvləri olur. Bu faktıdır. Valideynləriniz sizə qarşı səhvlər ediblərsə, öz-özünüza deməlisiniz: *"Mən onları hər şeyə görə bağışlayıram"*. Sonra isə boş verin. Əgər onlar sağdırlarsa, sizi narahat edən məsələləri onlarla müzakirə edin. Onlara deyin: *"Uşaqlıqdan bəri bu məsələyə görə sizə acıqlı idim, indi isə həmin hadisəni unutmaq və sizi bağışlamaq qərarına gəlmişəm"*. Və daha heç zaman həmin məsələyə qayıtmayın. Yalnız valideynlərinizi bağışladığınızda həqiqətən böyüyür və tam yetkin insan olursunuz. Bu məqama qədər isə hələ də özünüzü qurban kimi görürsünüz və uşaq olaraq qalırsınız. Hələ də keçmişdə ilişib qalmısınız. Bağışlamaq sizi həyatınızın qalan hissəsini rahat yaşamaq üçün azad edir.

Zindanın qapılarını açın

Bağışlamalı olduğunuz ikinci adam hələ də acıqlı olduğunuz keçmiş uğursuz sevgi münasibətiniz və ya keçmiş həyat yoldaşınızdır. Arınızda baş vermiş hadisəyə görə sizin ən azı 50% cavabdeh olduğunuz faktını qəbul etməklə başlayın. Özünüzü bu vəziyyətə düşündüyünüzdən daha öncə özünüz salımsınız. Adamın sizə qarşı nə etməsindən asılı olmayaraq elə günü bu gün onu bağışlamaq qərarına

gəlin. Keçmişini unudun, kim olduğunuz və gələcəkdə hara getmək istədiyiniz haqda düşünün. “Üzünüzü Günəşə tərəf çevirdikdə kölgələr arxada qalır”.

Kimisə məhəbbətdə saxlamaq üçün iki adam lazımdır: məhəbus və nəzarətçi. Beyninizdə zindanda saxladığınız adamı azad etdikdə özünüzü də azad etmiş olursunuz.

Gözüyumulu əfv edin

Bağışlamalı olduğunuz üçüncü adam, sizi nə zamansa hansısa yolla incitmiş insanlardır. Keçmişinizdən və uşaqlığınızdan qalan bütün inciklikləri bağışlayın. Müəlliminizi, sizi incitmiş dələduz məktəb yoldaşlarınızı, rəisinizi və etibarsız biznes partnyorunuzu bağışlayın. Onların hamısını bir araya toplayın və gözüyumulu əfv edin. Keçmişdə sizi hansısa bir yolla incitmiş bütün hər kəsi bağışlayın. Onları həmişəlik azad edin. Dipsiz quyuya daş atırmış kimi bütün neqativ emosiyalarınızı dipsiz quyuya tullayın getsin. Onlar haqda daha danışmayın, düşünməyin və xatırlamayın. Onların hamısını ölmüş məsələ kimi qəbul edin.

Özünüzü qarmaqdan azad edin

Bağışlamalı olduğunuz dördüncü adam siz özünüzsünüz. Nə qədər adamın keçmişdə etdiyi səhvlərə görə özünü üzməsi təəccüblüdür. Məsələ burasındadır ki, sizin bütün həyatınız daimi inkişaf və evolyusiyadır. Keçmişdə indi bəyənmədiyiniz hansısa hərəkətiniz olubsa deməli siz inkişafdasınız. Siz artıq dünənki adam deyilsiniz. Bu gün siz dünənkindən daha ağıllı, daha müdrik, daha təcrübəli

adamsınız. Özünüzü qarmaqdan azad edin, özünüzü bağışlayın və həyatınıza davam edin.

İnkişaf etdiyiniz müddətdə səhv etməkdə pis bir şey yoxdur. Bu qaçılmazdır. Lakin keçmiş səhvlərinizə görə özünüzü bağışlamamağınız qəribədir.

Hər kəsi azad edin

Bağışlamaq verdişinin gözəl tərəfi sizin özünüzün azad olmağınızdır. Bu həmçinin bağışladığınız insanları da azad edir. Bağışlamaq verdişi bütün insan münasibətlərində formalaşıdır biləcəyiniz ən ruhlandırıcı verdişdir.

Sizin məqsədiniz, elə bir məqama gəlməkdir ki, acıqlı olduğunuz bir kəs və keçmiş hadisə qalmasın. Keçmişdə sizi incitmiş bir adam haqda düşündüyünüzdə dərhal deyin: *“Mən onu bağışlayıram. İşinin avand olmasını arzu edirəm”*. Sonra isə beyninizi görməli olduğunuz işlər və qarşınıza qoyduğunuz gələcək məqsədlər haqda düşünməklə məşğul edin. Sizin üçün vacib olan məsələlərə o qədər aludə olun ki, keçmişdə baş vermiş və dəyişə bilməyəcəyiniz hadisələr haqda düşünməyə vaxtınız olmasın.

İnsanları önə çəkin

Bu gündən, bütün ömürləri boyu yaxşı münasibətlərdən həzz alan insanların verdişlərini özünüzdə formalaşdırmağa başlayın. Sizi necə incitmiş keçmiş hadisələri boş buraxın və əvəzində diqqətinizi, ətrafınızdakı insanları dəyərləndirməyə cəlb edin. İnsanların özlərini əhəmiyyətli hiss etməsinə səbəb olacaq sözlər demək və davranmaq

vərdisi formalaşdırın. İnsanlara deyəcəyiniz hər bir yaxşı söz bumeranq effekti ilə sizin özünüze qayıdacaq sizi daha xoşbəxt daha uğurlu edəcək. Heç bir limit yoxdur.

Tapşırıq:

1. Həyatınızdakı ən vacib insanların siyahısını tutun: bu insanlarla münasibətlərinizi necə yaxşılaşdırma biləcəyiniz haqda düşünün.

2. Bu gündən insanların özlərini daha əhəmiyyətli hiss etmələri üçün əlinizdən gələni etməyi qərarlaşdırın: həyatınızın ən vacib insanları olan ailə üzvlərinizdən başlayın.

3. İnsanlarla ünsiyyət zamanı daha yaxşı dinləyici olmaq vərdisi formalaşdırın: daha diqqətli olun, cavab verməzdən öncə pauza edin, aydınlaşdırıcı suallar verin və həmsöhbətinizin dediyi fikirləri öz sözlərinizlə təkrarlayın.

4. Həyatınızda sizi sevindirən hər şeyə və hər kəsə görə minnətdarlıq etmək vərdisi formalaşdırın: insanlara təşəkkürünüzü bildirin.

5. Ailə üzvlərinizi, dostlarınızı, iş yoldaşlarınızı və ətrafınızdakı hər kəsi tərifləməyə vaxt ayırın.

6. Ailə və iş həyatınız arasında balans saxlayın: ən çox dəyər verdiyiniz insanlarla daha çox vaxt keçirmək üçün planlar qurun.

7. Sizi nə zamansa hansısa yolla incitmiş insanları bağışlayın: keçmiş inciklikləri və sizi narahat edən hadisələri unudun və gələcəklə bağlı məqsədlərinizlə o qədər məşğul olun ki, keçmişə xatırlamağa vaxtınız olmasın.

"Qazandığınız sevgini hər şeydən çox dəyərləndirin. Bütün var-dövlətiniz əlinizdən çıxsın belə o sizinlə qalacaq

- Oq Mandino

XI HİSSƏ

Sağlamlıq və yaxşı səhhət üçün verdişlər

“İrəli addımlayın. İrəli getmək mükəmməlliyə doğru getməkdir. İrəli addımlayın və həyat yolundakı maneələrdən, ayağınıza dəyən daşlardan qorxmayın”.

- Xəlil Girban

Tarixdə heç vaxt, indiki kimi uzun və xoşbəxt yaşaya biləcəyiniz zaman olmayıb. Tibbin və farmasevtikanın inkişafı insanların 70-80 il sağlam yaşamasına imkan yaradır. Güman ki, bu gün Amerikada ən güclü demoqrafik inkişaf 90-100 yaşlı insanlar arasında müşahidə olunur. Sizin məqsədiniz həmin insanların sırasına qatılmaq və sağlam həyat yaşamaqdır.

Demək olar, bütün insanlıq tarixi boyunca uzunömürlülük təsadüfi olmuşdur. Bu gün isə uzun ömürlük seçim və qərar məsələsidir. Siz əslində sağlam və uzun ömürlü olmaq qərarını qəbul edə və müəyyən sağlamlıq verdişləri formalaşdırmaqla buna nail ola bilərsiniz. Erkən ölümlərin əksəriyyətinin səbəbi müəyyən dərəcə qarşısı alınə biləndir. Ürək-damar xəstəlikləri, xərcəng, avtomobil qəzaları

və digər ölüm səbəbləri çox zaman pis vərdişlərin nəticəsi olur. Bütün bu sahələrin hamısında siz müəyyən dərəcədə nəzarət əldə edə bilərsiniz.

Bu hissədə, sağlam həyat yaşayan, nadir hallarda xəstələnən və uzun ömür yaşayan insanların sağlamlıqla bağlı vərdişlərini öyrənəcəksiniz. İnsanların çoxundan daha uzun ömür yaşamaq və daim gümrah olmaq imkanı verəcək vərdişləri öyrənəcəksiniz.

Sağlam və formada olmağı seçin

Formalaşdırmalı olduğunuz ilk vərdiş çəkinizi qaydaya salmaq və qaydada saxlamaq vərdişidir. Rəsmi olaraq bu gün 50 milyondan çox amerikalı “artıq çəkili” kimi qeydə alınmışdır. Bu o deməkdir ki, boy və çəki standartlarına əsasən onların çəkiləri müəyyən edilmiş normadan 20% artıqdır. Milyonlarla insanın isə çəkisi normadan 40-50% artıqdır. Bu səbəbdən onlar vaxtından tez ölmək təhlükəsi qarşısındadırlar. Artıq çəkiyə malik olmaq əsas etibarilə seçim məsələsidir. Sizin yerinizə kimsə başqası yemir. Heç kim yeməyi məcburi sizin ağzınıza dürtmür. Siz şüurlu şəkildə seçim edərək yeyirsiniz. Artıq çəkiddən əziyyət çəkmək yemək gördükdə öz tamahını idarə edə bilməmək və lazım olduğundan artıq yeməyin nəticəsidir.

Yaxşı səhhətin sirri

Diyetaya aid minlərlə kitab və məqalə vardır. Düzgün çəki, yaxşı səhhət və uzun həyat üçün tələb olunan bütün qaydalar bir cümlə ilə ifadə edilə bilər: *"Az yeyin, çox*

hərəkət edin". Çəkinizə nəzarət etməyin və sağlam olmağın yeganə yolu az yemək və çox hərəkət etmək vərdişi formalaşdırmaqdır. Və çəkinizin artması üçün aylar və illər lazım olduğu kimi çəkinizi atmaq üçün də aylar və illər tələb olunur. Çəki salmaq asan iş deyil. Bunun əsas səbəbi, artıq formalaşdırdığınız çox yemək vərdişini tərgitməyin çətin olmasıdır. Siz, səhər, günorta və axşam müəyyən miqdarda qida qəbul etməyə alışırırsınız. Hər çay fasiləsində peçenye və şirniyyat yeyirsiniz. Bu vərdişləri tərgitmək asan iş deyil, lakin birmənalı şəkildə mümkündür. Bu sizin məqsədinizdir.

Mükəmməl fiziki sağlamlığı özünüz üçün məqsəd qoyun

İdeal çəki əldə etmək üçün ilk növbədə hansı çəkiddə olmaq istədiyinizi və buna hansı müddətdə nail olmaq istədiyinizi müəyyən etməlisiniz. Onu kağıza yazın. Bu məqsədə nail olmaq üçün görə biləcəyiniz ağılıza gələn bütün işlərin siyahısını tutun. Sonra siyahı üzrə hər gün işləməyə başlayın. Eyni zamanda ideal çəkiyə malik olduğunuzun aydın mental təsvirini yaradın. Jurnalda ideal hesab etdiyiniz bədən formasının şəklini kəsin və öz başınızın şəklini həmin bədən üzərində yapışdırın. Şəkili soyuducunun və hamamdakı güzgünün üzərindən asın. Beyninizi bu ideal bədən formasının mental təsviri ilə o qədər doldurun ki, altşıuru- nuz onu əmr kimi qəbul etsin və sizin bütün davranışlarınızı bu bədən quruluşunu almağa yönləndirsin. Daim özünüza təkrar edin: *"Mənim çəkim X kiloqramdır!"* Vizualizasiya

və afformasiyanı bir yerdə tətbiq etdikdə və hər gün bu istiqamətdə əməli iş gördükdə məqsədinizə doğru sürətlə irəliləməyə başlayacaqsınız.

Özünüə qarşı nəzakətli olun. Qısa müddətdə çox çəki itirməyə çalışmayın. Çəki almaq uzun müddət apardığı kimi, çəki itirmək də uzun müddət tələb edir. Hər həftə bir neçə qram çəki itirməyi qətiləşdirin. Qidalanmanızı nə qədər aramla azaltsanız və fiziki aktivliyinizi nə qədər aramla artırsanız, bu rəftarı vərdişə çevirmək şansı bir o qədər çox olar.

Qidalanma haqda düşüncənizi dəyişin

Artıq çəkinin əsas mənbəyi *qidalanmanı həzz almaqla assosiasiya etmək vərdşidir*. Bildiyiniz kimi bütün insan motivasiyası çətinləndən asana, diskomfortdan komforta, narahatlıqdan rahatlığa qaçmaq tendensiyasına əsaslanır. Uşaq vaxtı yaxşı iş gördüyünüzə dadlı peçenye və ya konfetlə mükafatlandırılmışdınız. Bunun da nəticəsində ağız dadını həzlə birləşdirmək vərdşi formalaşdırır.

İdeal çəkinizə nail olmaq üçün düşüncənizi dəyişməlisiniz. Düşüncənizi elə tərzə dəyişməlisiniz ki, az yeməkdən və çəkinizi normada saxlamaqdan həzz alırsınız. Müəyyən qədər aclıq hiss etmək, az yemək və çəkinizin az olması ilə pozitiv assosiasiya yaratmalısınız. *Az yemək və daha çox hərəkət etməkdən həzz almaq vərdşi formalaşdırdıqda* bu vərdiş daha güclənəcək və zamanla sizin çəki probleminiz aradan qalxacaq.

Düzgün ərzaqlardan istifadə edin

Sağlam və uzun ömür üçün formalaşdırmalı olduğunuz ikinci vərdiş *düzgün ərzaqlarla qidalanmaqdır*. Düzgün qidaları, düzgün miqdarda və düzgün zamanda qəbul etmək vərdişi formalaşdırmalısınız. Hər kəs daha balanslaşmış şəkildə qidalanmaq, meyvə tərəvəzdən çox istifadə etmək lazım olduğunu bilir. Bundan başqa, çəkinizi qaydasına salmaq və səhhətinizi daha yaxşı vəziyyətdə saxlamaq üçün bir neçə diyetə üsulu vardır.

1984-cü ilin Los-Ancelesdə keçirilən olimpiya oyunları zamanı 100-dən çox ölkədən olan idmançıların qida rasionu araşdırılmışdır. Araşdırma nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, idmançılar müxtəlif ərzaqlardan istifadə etsələr də, qidalarının əsasını tərəvəzlər təşkil edir, proteinə az yer verirlər və çoxlu miqdarda su içirlər. Bu diyetə Olimpik fitnes üçün ən yaxşı diyetadır.

Üç ağ zəhər

Çəki itirmək və yaxşı səhhətə malik olmaq üçün yüksək performans diyetasına əlavə olaraq üç ağ zəhəri rasionu- nuzdan kənarlaşdırmaq vərdişi formalaşdırın. Bu o qədər sadə və eyni zamanda güclü dəyişiklikdir ki, tələbələrimdən bu üsuldən istifadə edənlərin hamısı nə qədər effektiv nəticə aldıklarına təəccüb edirlər.

Bu yaxınlarda Floridadan bir nəfər mənə məktub yazmışdı: “Mən sizin seminarlarda iştirak etmişəm və bütün audio proqramlarınızı dinləmişəm. Nəticədə inanılmaz

nailiyyətlər əldə etmişəm. 12 il ərzində şirkətimin ən yaxşı mütəxəssislərindən birinə çevrilmişəm və milyonçu olmuşam. Lakin həll edə bilmədiyim bir problem var idi. Çəkim normadan 20 kq artıq idi və heç bir vasitə ilə bu artıq çəkiddən azad ola bilmirdim. Bir gün isə, sizin audio proqramlarınızdan birini dinləyərkən üç ağ zəhəri rasiondan çıxarmağın vacibliyi haqda eşitdim. Cəmisi 90 gün ərzində çəkimi normaya sala bildim və daha heç zaman artıq çəki problemi ilə üzləşmədim. Mənim özünü dəyərləndirməm kəskin dərəcə artdı. Qarderobumu bütünlüklə dəyişdim. İndi hər dəfə güzgülə baxdıqda özümü çox yaxşı hiss edirəm. Bu mənim bütün həyatımı dəyişdi”.

Üç ağ zəhər *duz, şəkər və undur*. Yetkin insana ideal fiziki funksionallıq üçün ilə 0.5 kq duz tələb olunur. Lakin Amerikada orta statistik insan il ərzində 5 kq duz qəbul edir. Çips və müxtəlif çərəzlər hədsiz miqdarda duzla doyuzdu- rulmuş şəkildə satılır. Və əlavə olaraq da çox adam yemək yeyərkən çoxlu miqdarda duzdan istifadə edir. Lazım olduğundan artıq duz qəbul etdikdə orqanizminiz duzu həll etmək üçün əlavə su ehtiyatı yaradır. Bu sizin susamağınıza səbəb olur. Bundan əlavə normadan artıq duz qan təzyiqinin artmasına, yorğunluğa, həzmin pisləşməsinə, yuxusuzluğa və əsəbiliyə səbəb olur. Duzdan az istifadə etməyə başladıqda səhhətinizdə dərhal irəliləyiş müşahidə edəcəksiniz.

Şəkəri rasionunuzdan ixtisar edin

İkinci ağ zəhər, tərkibində şəkər olan bütün qida məhsullarıdır. Şəkərin normada artıq istifadəsi o qədər zərərli-dir

ki, sizin dərhal özünüzü pis hiss etməyinizə və bütün günü tərkibində şəkər olan hər hansısa bir şey yeməkdən imtina etməyinizə səbəb olur.

Uşaq olarkən biz, *tərkibində şəkər olan qida məhsullarını sevinc, həzz və xoşbəxtliklə assosiasiya etmək vərdişi formalaşdırmışıq*. Yetkinləşdikdə də, müxtəlif limonadlar, şirniyyatlar və konfetlər yeməklə özümüzə eyni həzzi yaşadıırıq. Normal yetkin insana tam fiziki funksionallıq üçün artıq şəkər tələb olunmur. Lakin Amerikada orta statistik insanın il ərzində qəbul etdiyi şəkər normadan təxminən 60 kq artıq olur. Sadəcə tərkibində şəkər və duz olan qida məhsullarından imtina etməklə çəkiniz demək olar, dərhal azalmağa başlayacaq.

Kompleks karbohidratlara malik qida məhsullarından istifadə etməyə vərdiş edin. Bu əsasən meyvə, tərəvəzlər və dənli bitkilərdə olur. Bu məhsullar böyük enerji ehtiyatına malik olur, lakin onlar bu enerjini vermək üçün həzm prosesində tam parçalanmalıdır. Onlarda eyni zamanda çoxlu miqdarda vitamin və minerallar var. Həzm prosesində bu vitaminlər parçalanaraq orqanizminizi qidalandırır.

Şəkər hərisliyinin qarşısının alınması

Şəkər məhsullarında olan karbohidratların isə həzm olunmağa ehtiyacı olmur. Onlar dərhal qana sovrulur. Buna görə də şirniyyat yedikdən dərhal sonra qanınızdakı şəkər və qlükoza artır. Və bu zaman orqanizminiz “fövqəladə vəziyyət” rejiminə keçir. Artıq şəkəri orqanizmdən

kənarlaşdırmaq üçün insulin ifraz edir. Bu insulin orqanizminizdən o qədər çox miqdarda şəkər kənarlaşdırır ki, siz bir neçə saat şəkər azlığından başağrısı və yorğunluq hiss edirsiniz. Şəkər qəbul etməkdə davam edirsinizsə, gün ərzində enerjinizin artıb-azalmasından əziyyət çəkirsiniz. Bu, stressə, diqqətinizi cəmləmək və aydın düşünmək qabiliyyətinizi itirirsiniz və xroniki yorğunluq hiss edirsiniz. Şəkər ilk öncə “zəhərdir” və onu rasionunuzdan ixtisar etdiyinizdə səhhətinizdə, enerjinizdə və ümumi fiziki durumunuzda güclü inkişaf müşahidə edəcəksiniz.

Fərqli qidalanmağı öyrənin

Sağlam qidalanma vasitəsilə kompleks karbohidrat qəbulu enerji ocağınıza iri odun atmaq kimi bir şeydir. O asta-asta yanaraq bütün gün ərzində sizə stabil enerji axını verir və sizin maksimal performansınızı təmin edir. Şəkərlə qidalanmaq isə ocağa benzin tökmək kimidir. Qısa müddətli güclü alov yaranır və tez bir zamanda sönərək sizin bütün enerjinizi sıfıra endirir. Yeri gəlmişkən, bəzi insanlar yeməkdən sonra desert yeməyi də şəkər qəbulu kimi görürlər. Diyetoloqlar müəyyən ediblər ki, yediyiniz yeməkdən tam məmnun olmaq üçün yeməkdən sonra az miqdarda şəkər, duz və ya un qəbul etmək lazımdır. Bunun üçün hansısa şirniyyatdan yalnız bir balaca tikə qəbul etmək lazımdır. İri qabla dolu deserti sonuna kimi yeməyiniz vacib deyil. Məqsəd sadəcə dadmaqdır.

Ağ un məmulatlarından yayının

Rasionunuzdan ixtisar etməli olduğunuz üçüncü ağ zəhər ağ un məmulatlarıdır. Ağ un məmulatları ilə yanaşı kartof, düyü və makarondakı karbohidratlar da sizin kökəlməyinizə səbəb olur. Barri Siirs öz bestselleri “Ərazi” kitabında orqanizmin un məmulatlarını həzm etməkdə çətinlik çəkdiyini izah edir. Onlan yedikdə, yaranan xəmirə bənzər kütlə həzm yolundan asta-asta keçərək mədə ağrısına və ən yaxşı halda yuxululuğa səbəb olur. Ağ un məmulatının zərərli olmasının başqa bir səbəbi də, üyüdülmə zamanı buğdanın tam üyüdülərək tərkibindəki əksər faydalı maddənin çıxarılmasıdır. Bu proses nəticəsində əldə edilən ağ un əslində heç bir faydası olmayan neytral maddədir. Heç bir nutrietivə malik olmur. Çörək, bulka və digər ağ un məmulatları heç bir vitaminə, minerala və ya proteinə malik olmayan adi karbohidratdır. Ağ unu rasionunuzdan çıxarmaq çəkinizin normaya düşməsinə, özünüzdə daha rahat hiss etməyinizə və daha enerjili olmağınıza səbəb olacaq.

Nə üçün əksər qidalar faydalı deyil

Tapşırıq kimi, marketlərdə satılan qablaşdırılmış məhsulların üzərindəki yazıları oxuyun. Əksər məhsulların nə qədər şəkər və duzla doldurulmasına təəccüb edəcəksiniz. Bəzi məhsulların tərkibi demək olar, yalnız şəkər və duzdan ibarət olur. Bunun səbəbi nədir? Məsələ saxlanma müddəti ilə bağlıdır. Ərzaq istehsalçıları məhsulun xarab olmasının qarşısını almağın ən yaxşı yolunun ərzağı satışı

göndərməzdən öncə “öldürülməsi” olduğunu çoxdan aşkar etmişdirlər. Qida məhsulunu şəkər və ya duzla doyurduqda onun saxlanma müddəti əhəmiyyətli dərəcədə artmış olur. Lakin bu zaman məhsulun tərkibindəki faydalı maddələr də öz keyfiyyətini itirir. Qida rasionunuzu şəkər, duz və ağ un məmulatlarına malik olmayan məhsullarla qurmaq vərdişi formalaşdırın. Əvəzində sağlam və tərəvətli qidalardan istifadə edin. Sağlam qidalardan istifadə etməyə başladığınızda çəkiniz normaya düşməyə başlayacaq. Özünüzü daha rahat, daha enerjili və sağlam hiss edəcəksiniz.

Zamanlama vacibdir

Gün ərzində nə zaman yeməyiniz demək olar, nə yediyiniz qədər önəmlidir. Diyetoloqlar müəyyən edib ki, insanın gün ərzində normal fəaliyyəti üçün 2000 kalori tələb olunur. Lakin bu kalorini nə zaman qəbul etməyiniz sizin kökəlməyiniz və ya arıqlamağınızı müəyyən edəcək. 2000 kalorinin 80%-ini səhər və günorta yeməkləri zamanı və yalnız 20%-i günortadan sonra qəbul edirsinizsə çəkiniz aramla azalacaq. Və əksinə səhər və günorta yeməkləriniz zəif, şam yeməyiniz isə güclü olarsa, 2000 kalorinin 60- 80%-ini şam yeməyi zamanı qəbul edərsinizsə eyni kalorini qəbul etməyinizə rəğmən çəkiniz artmağa başlayacaq. Bu gündən yeməyinizi Adel Devisin dediyi kimi təşkil edin: “Səhər yeməyinizi krallar kimi, nahar şahzadələr kimi şamı isə nöqərlər kimi yeyin”. Özünüzü şam yeməklərini zəif yeməyə və yatmadan 3 saat öncə heç bir şey yeməməyə məcbur etməklə daha rahat yuxu yatacaq və səhərləri daha gümrah oyanacaqsınız.

İştahanızı söndürün

Yeməyinizi yarıp orselayemək vərdişi formalaşdırın. Daha yaxşı məhsullarla qidalanın və onların miqdarını nəzarətdə saxlayın. Daha kiçik boşqablardan istifadə edin və daha ac olmadığınızı hiss etdikdə yeməyi dayandırın. Termostatın temperatura nəzarət etdiyi kimi iştahanıza da nəzarət edən mexanizm vardır. Bu mexanizm sizə ac olduğunuzu bildirir və yeməyə başladığınızdan 20 dəqiqə sonra işini dayandırır. O öz işini dayandırdıqdan sonra sizin iştahanız “sönür”. Bundan sonra yediğiniz yemək artıq qidalanma üçün deyil, həzz üçündür. Yeməyin əvvəlində şorba, meyvə və tərəvəz yeməklə iştahanızı söndürə bilərsiniz. Yeməyi asta yeməklə və vaxtı uzatmaqla iştahanızı öldürə bilərsiniz ki, bu da sizin daha az yeməyinizə səbəb olar. Bir-iki dilim meyvə yemək belə sizin iştahanızın sönmə prosesinin başlamasına səbəb olar.

Nə yeyirsinizsə, o da olursunuz

Bədəninizi kimyəvi zavod kimi görmək vərdişi formalaşdırın. Bilirsiniz ki, nə yeyirsinizsə, o da olursunuz. Di- yetoloqlar müəyyən etmişdirlər ki, qəbul etdiyiniz hər bir qida orqanizmdə, təşkil olduğu ilkin elementlər səviyyəsinə kimi parçalanır və orqanizm tərəfindən həzm edilir. Ağzınıza qoyduğunuz hər bir tikənin kimyəvi komponentləri haqda düşünün. Həmin kimyəvi maddələr məhz sizə lazım olan maddələldirmi? “Ayaqüstü” yemək adlandırdığımız qida məhsulları müxtəlif elementlərdən təşkil olunmuşdur, heç

bir faydalı elementə malik olmur və çətinliklə həzm olunur. Bu cür qidalar, ötəri dad verməkdən başqa heç bir faydası olmayan neytral qidalardır. Bu cür qidaları kimyəvi zavodunuza buraxmayın. Təsəvvür edin ki, milyonçusunuz və çox dəyərli yarış atı almısınız. Bu atı necə yemləyərdiniz? Siz onu konfetlər, çips və digər bu kimi məhsullarla qida- landınmasına icazə verərdinizmi? Əlbəttə ki, yox! İndi isə özünüzün belə bir atdan nə qədər çox dəyərə malik olduğunuz haqda düşünün. Birmənalı şəkildə dəyəriniz milyon dollardan artıqdır. Özünüza qarşı ən azından o yarış atı qədər diqqətli yanaşmalısınız.

Fiziki aktivliyinizi artırın

Formalaşdırmalı olduğunuzu üçüncü vərdiş *fiziki aktivlik vərdişidir*. İnsanların çoxu məktəbi və ya universiteti bitirdikdən sonra idmanla məşğul olmağı dayandırır. Halbuki, insan bədənində 610 əzələ var və bədən bütün ömür boyunca fiziki aktivlik tələb edir.

Hər gün bədəninizin hər bir oynaqını hərəkət etdirmək vərdişi formalaşdırın. Bu sizin əzələlərinizi və oynaqlarınızı formada saxlayacaq. Daimi fiziki hərəkətlər sizin yaxşı balans və hərəkətliliyinizi təmin edəcək. Əzələ və oynaq problemlərinin öhdəsindən gəlməyə kömək edəcək. *Həftə ərzində 200 dəqiqə idmanla məşğul olmaq vərdişi formalaşdırın*. Hətta hər gün 30 dəqiqəlik piyada gəzmək sizi yaxşı formada saxlaya bilər. Ürəyinizin daha aktiv işləməsinə tələb edəcək velosiped sürmək, üzmək və digər aktiv idman növləri ilə daimi məşğul olmaq sizi mükəmməl səhhətə və

bədən quruluşuna sahib edəcək. Çox adam idmanı sevmir. Bu çox pisdir. Məsələ burasındadır ki, məqsədiniz sağlam olmaq, gözəl bədən quruluşuna malik olmaq və uzun ömür yaşamaqdırsa, fiziki aktivlik sizin üçün mütləqdir. Xoşbəxtlikdən bir neçə sadə vərdişi mənimsəməklə gündəlik fiziki aktivliyə nail olmaq mümkündür.

Özünüə yaxşı qulluq edin

Yaxşı səhhətə malik olmaq üçün sizə lazım olan növbəti vərdiş *yaxşı dincəlmək vərdişidir*. Optimal performans üçün sizə hər gecə yeddi-səkkiz saat yuxu yatmaq lazımdır. Yuxunuz yeddi-altı saatdan az olarsa və işinizin həmişəki kimi gərgin olarsa, sonunda yuxusuzluqdan əziyyət çəkərsiniz. Müəyyən edilmişdir ki, bu gün amerikalıların 60%-dən çoxu yuxusuzluqdan əziyyət çəkir və gün ərzində yarı yuxulu şəkildə fəaliyyət göstərirlər. Gec yatırlar, tam istirahət etmədən oyanırlar və bütün günü maksimum performans göstərə bilmədən yan gücləri ilə işləməli olurlar.

Gün ərzində performansınızı, *erkən yatmaq vərdişi formalaşdırmaqla* artırma bilərsiniz. Yuxu saatlarını altı-yeddi saatdan səkkiz saata artıran adamlar əldə etdikləri nəticələrdən təəccüblənirlər. Yuxudan rahat və gümrah oyanırlar.

Daimi tətillər götürün

Seminarlarımız zamanı dinləyicilərimizə il ərzində ümumilikdə 120-150 gün tətillər götürməyi tövsiyə edirik.

Öncə bu təklif onlara inanılmaz görünür. Bunun üçün vaxtlarının olmadığını iddia edirlər. Əslində onlara işlərini çatdırmaq üçün əlavə iş saatları lazım olduğunu deyirlər.

Lakin sadəcə həftə sonlarını sırf istirahətə ayırdığınızda bu il ərzində 104 gün edir. Bayram günlərini də əlavə etsəniz, 110 günə gəlib çıxar. Və həmçinin qanunvericiliklə haqqınız olan məzuniyyət günləriniz də daxil olmaqla siz il ərzində ümumilikdə 150 günə qədər işdən tam azad olunmuş tətillə əldə edə bilərsiniz. Siz bunu etdikdə möcüzəli bir şey baş verəcək. Daha diqqətli və daha enerjili olacaqsınız. Daha yaradıcı və düşüncəli olacaqsınız. Daha yaxşı nəticələr əldə etməyinizə imkan verəcək çox saylı ideyalarınız olacaq.

Erkən yatmaq və daimi tətillər götürmək sayəsində nə qədər gümrəh və istirahət etmiş olsanız, sanki bir o qədər məhsuldar və effektiv olursunuz, karyera inkişafınız bir o qədər sürətli olur. Mən bu məsələni uzun illər ərzində araşdırmışam. Aşkar etmişəm ki, il ərzində ümumilikdə üç aylıq tətillə götürə bilərsiniz və eyni zamanda məhsuldarlığınızı, effektivliyinizi və karyera inkişafınızı artırmısınız. Məzunlarımıza bunu öyrətdikdə bunun sayəsində nə qədər yüksək nəticə əldə etmələri və gəlirlərinin artması onları heyrləndirir. Bu qayda da heç zaman istisnalarımız olmamışdır.

Erkən yatıb erkən qalxmaq

Yaxşı istirahətə əlavə olaraq, *erkən yatmaq və erkən oyanmaq vərdişi formalaşdırmalısınız*. Demək olar, bütün uğurlu insanlar köhnə məsələ əməl edirlər: “*Erkən yatıb*

erkən durmaq adamı sağlam, zəngin və müdrik edir". Səhər 5:30-da və ya 06:00-da oyandıığınızda başlamaq üzrə olan gün haqda düşünməyə və planlaşdırmağa vaxtınız olur. (Son dəqiq elmi araşdırmalar və çoxlu müşahidələr və ümumi miləşdirmələrlə sübut olunmuşdur ki, bu cür həddindən artıq erkən yuxudan qalxmalar ömrün uzun olmasına mane olur - red.). Erkən durmaq sizə oxumaq, qavramaq və məditasiya etmək imkanı verir. Erkən durmaq sizi, gec durduğunuz zaman işə gecikməmək üçün tələsmək təzyiqindən azad edir.

Hər günün ilk saatını özünüə həsr etmək vərđişi formalaşdırın. Ruhlandırıcı, motivasiyaedici və tədrisedici nə işə oxuyun. Günün ilk saatını özünüə həsr etdiyinizdə günün qalan hissəsi daha rahat və daha effektiv olacaq.

Qızardılmış qidalara malik olmayan, sağlam və zəngin səhər yeməyi yeyin. Salat və proteinlərdən təşkil olunmuş nahar yeyin. Əsasən meyvə-tərəvəzdən ibarət şam yeməyi yeyin. Bu tərzdə qidalanmaq vərđişi formalaşdırdığınızda tezliklə səhhətinizi və çəkinizi nəzarət altına almış olarsınız.

Çoxlu su için

Düzgün qidalanma və dincəlmə vərđişlərinə əlavə olaraq *lazımi qədər su içmək vərđişi də formalaşdırın.* Zamanla daha çox adam, gün ərzində lazım olan qədər su içməyin sağlamlıq üçün böyük fayda verdiyinin şahidi olur. Adi insan gün ərzində ara sıra su içir. Lakin bu kifayət etmir. Orqanizminizdə suyun tələb olunan miqdarım təmin etmək üçün gün ərzində təxminən iki litr su içməlisiniz. Yadıma

düşəndən düşənə su qurtumlamaq əvəzinə ən azı hər saatdan-bir bir stəkan su için.

Sidiyinizin rənginə baxmaqla suya ehtiyacınızın olub olmadığını müəyyən edə bilərsiniz. Orqanizminizdə suyun miqdarı kifayət qədər olduğunda sidiyiniz demək olar, su kimi şəffaf olacaq. Suyun miqdarı az olduqda isə sidiyiniz tünd san və hətta qəhvəyiyə çalan rəngdə olacaq. Əslində məsələ burasındadır ki, siz həddindən artıq çox su içə bilməzsiniz. Artıq su qısa müddət ərzində orqanizminizdən xaric ediləcək.

Çoxlu su içməyin bir neçə xeyri vardır. Ən böyük xeyri, çoxlu su içməklə gün ərzində bədəndə olan zəhərli maddələrin orqanizmdən xaric edilməsidir. İçdiyiniz su orqa- nizminizdəki artıq duzu, şəkəri və sağlamlığa ziyan vura biləcək zəhərli maddələri xaric edir, yuyub aparır. Özünüzdə daha gümrəh və rahat hiss edirsiniz. Daha yaradıcı və düşüncəli olursunuz. Artıq çəkiniz varsa, çoxlu su içmək, piylənmə və ağırlaşmanın əsas mənbəyi olan artıq duzu yuyub aparır. Nəticədə də artıq çəkinizi itirməyə başlayırsınız. Həddindən artıq su içə bilməzsiniz.

Vitamin və mineral əlavələr qəbul edin

Sizin üçün ən vacib sağlamlıq vərdişlərindən biri *hər gün vitamin və mineral əlavələr qəbul etmək vərdişidir*. Məsələ burasındadır ki, siz orqanizminizin normal fəaliyyəti üçün tələb olunan miqdarda vitamin və minerallar qəbul edə bilmirsiniz. Bunun, pasterizə məhsullarından izafi istifadədən tutmuş əkin torpaqlarının gücdən düşməsinə və

havanın çirklənməsinə kimi minlərlə səbəbi vardır. Lakin yeməklə yanaşı vitaminlər və minerallarla zəngin həblərdən istifadə etməklə, yüksək enerji və orqanizmin tonusunu saxlamaq üçün tələb olunan miqdarda kimyəvi elementlər qəbul edə bilərsiniz. Vitamin və mineral əlavələr qəbul etməyə qarşı etirazlardan biri də belədir: *"düzgün qidalansanız, lazım olan vitaminləri və mineralları yeməklə əldə edə bilərsiniz"*. Bu iddianı müəyyən mənada haqlı hesab etmək olardı, lakin diyetoloqlar müəyyən edib ki, orqanizmin normal fəaliyyəti üçün tələb olunan miqdarda vitamin və mineral qəbul etmək üçün gün ərzində müxtəlif tərəvəz, meyvə və digər qida məhsulları daxil olmaqla 10 kiloqramdan artıq qida qəbul etmək lazımdır. Vitamin və mineral əlavələrin daimi qəbulu daha asandır və daha rahat nəzarət olunur.

Dental gigiyenaya diqqət yetirin

Dişlərinizi gün ərzində iki dəfə sürtmək vərdişi formalaşdırın.

Dental gigiyena və sağlamlıqla ümumi səhhət və sağlamlıq arasında sanki birbaşa əlaqə vardır. Dişlərinə daha yaxşı qulluq edənlər daha sağlam olurlar, əlavə olaraq onlar daha yaxşı görünüşə, tərəvətli nəfəsə malik olurlar və daha cəlbedici olurlar.

Daimi həkim müayinəsindən keçin

Daimi medikal və dental yoxlanışdan keçmək vərdişi formalaşdırın. Bu gün səhhətimizə daha yaxşı nəzarət etmək

və daha sağlam olmaq üçün ən yaxşı tibbi texnologiyaya və həkimlərə malikik. Lakin daimi həkim müayinəsindən keçməsək, bunların heç bir faydası olmaz. Əksər xəstəliklər erkən mərhələlərdən aşkar edilə bilər və bu mərhələdə müalicəsi daha asan ola bilər. Kiminsə müayinəyə getməyi yubartmasına görə hansısa bir xəstəlikdən vəfat etməsini eşitmək çox üzücüdür. Bunun sizin də başınıza gəlməsinə yol verməyin.

Hər şeydə normaya riayət edin

Hər şeydə normaya riayət etmək vərdişi formalaşdırın. Mədəniniz tutumundan az yemək lazım olduğu kimi qəbul etdiyiniz hər şeydə və xüsusilə alkoqol qəbulunda normaya riayət edin. 22 il ərzində 20000-dən artıq adamın cəlb edilməsi ilə aparılmış Alameda araşdırmasına əsasən, sağlamlıq üçün ən vacib vərdislərdən biri *"alkoqol qəbulunda normaya riayət etməkdir"*. Bu gün ən çox insan Ölümünə səbəb olan xəstəliklərdən biri qaraciyər serrozudur. İnsan ölümünün ən geniş yayılmış digər bir səbəbi sərxoş sürücülərin üzündən baş verən avtomobil qəzalarıdır. Alkoqol qəbulunun normasına riayət etmək uzun ömürlülük üçün vacib şərtlərdən biridir.

Təhlükəsizlik kəməridən istifadə edin

Alameda araşdırmasının, düzgün çəki, alkoqol norması, düzgün həyat tərzı və sairədən əlavə olaraq növbəti kəşfi avtomobildə təhlükəsizlik kəməridən istifadə etməyin və

cibliyidir. Belə bir deyim var: *"Ona yalnız bir dəfə ehtiyac ola bilər"*. Hər il 42 mindən artıq insan avtomobil qəzasında həyatını itirir. Təhlükəsizlik kəməridən istifadə olunsaydı, bu ölümlərdən çoxunun qarşısı alınmış olardı. *Hər dəfə avtomobilə mindiyinizdə təhlükəsizlik kəməri bağlamaq vərdişi formalaşdırın.* Bu sadəcə sizin ömrünüzü uzatmayacaq həmçinin sənişinlərinizin də həyatını xilas edəcək. Potensial faciənin qarşısını ala biləcək kiçik bir səydir.

Təmizkarlıq

Həyatınızın hər bir sahəsində *təmizkarlığa və gigiyenaya riayət edin.* Hər gün duş qəbul edin, saçınıza qulluq edin, dişlərinizi fırçalayın, dırnaqlarınızı tutun və hər mənada mükəmməl görünməyə çalışın. Dezodorant və ətirələrdən istifadə edin. Hər gün təmiz və səliqəli paltarlar geyinin. Səliqə və gigiyenaya riayət etməklə sadəcə başqaları üçün cəlbedici olmayacaq, eyni zamanda özünüdəyərləndirmə- niz də yüksələcək.

Araşdırmalar nəticəsində müəyyən edilmişdir ki, müəllimlər dərəcə səliqəli paltarda gələn şagirdlərə səliqəsiz görünən şagirdlərdən daha çox diqqət ayırırlar. Eyni qayda ilə, rəislər, müştərilər və əməkdaşlar da səliqəli görünüşə malik insanlara qarşı daha diqqətli olurlar. Bu, kiçik səyin verdiyi böyük nəticədir.

Sarsılmaz optimist olun

Sağlamlıq, xoşbəxtlik və uzun ömürlülük üçün formalaşdırılmalı olduğunuz ən vacib vərdislərdən biri ətrafınız- dakı insanlara və hadisələrə pozitiv münasibət saxlamaqdır. Bir duadakı sözləri daim özünüə xatırladın: *"Rəbbim, mənə, dəyişə biləcəyim şeyləri dəyişmək imkanı, dəyişə bilməyəcəklərimə qatılanmaq gücü və aradakı fərqi görmək üçün müdriklik ver"*. Nə baş verməsindən asılı olmayaraq pozitiv münasibətinizi saxlayın. Hadisələr və insanlar sizin istədiyiniz və ya gözlədiyiniz kimi olmadıqda ruhdan düşməyin. Qarşınıza çıxan problemlərin həllində sakit, rahat və diqqətli olun.

Hər gün müəyyən qədər tək qalın

Hər gün özünüə vaxt ayırmaq, tək qalmaq və meditasi- ya etmək vərdişi formalaşdırın. Tək və sakit qala biləcəyiniz 30-60 dəqiqə vaxt ayırın. Televizor və radionu söndürün. diqqətinizi yayındıra biləcək və sizi məşğul edə biləcək hər şeyi kənara qoyun və özünüəzlə təkbətək qalın. Fransız yazıçısı Bleis Paskal yazmışdı: *"Dünyadakı bütün problemlərin mənbəyi insanın özü ilə tək qala bilməməsindən doğur"*. İnsanların çoxu heç zaman özləri ilə tək qalmırlar. Vacib və görülməli işlərlə o qədər məşğuluq ki, gün ərzində, sırf özümüə ayıracağınız və sükut içində oturacağımız 30 dəqiqə vaxt tapa bilmirik. Lakin bu səhvdir. Hər gün 30 dəqiqə sükut içində oturduğunuzda beyninizin daha aydın və daha təmiz olduğunu müşahidə edəcəksiniz. Sizi narahat

edən problemlər və məsələlər daha asan və sadə görünəcək. Onların həlli üçün asan çıxış yolları tapacaqsınız. Bu 30 dəqiqənin sonunda daha rahat, daha gümrah və daha enerjili olacaqsınız.

Zehni rahatlığınızı əsas məqsəd kimi qoyun

Zehni rahatlığınızı ən əsas məqsəd kimi qoymağı vərdişə çevirin və bütün fəaliyyətinizi bu məqsəd ətrafında qurun. Daxili səsiniyə qulaq asm. İntuisiyanıza güvənin. Yalnız sizin üçün təbii və düzgün görünən işlər görün. Diqqətinizi zehni rahatlığınız üzərində cəmləşdirdikdə və intuisiyanıza qulaq asdıqda güman ki, heç zaman səhv etməyəcəksiniz. Lazım olan yerdə, lazım olan zamanda lazım olan işi görəcək və sözü deyəcəksiniz. Daxili səsiniyə güvəndiyinizdə, qarşınıza çıxan məsələlərin həlli və məqsədlərinizə nail olmaq üçün sonsuz ideya axını görəcəksiniz.

Bugünkü xəstəliklərin tam 85%-i psixoloji səbəblərdən doğan xəstəliklərdir. Psixoloji gərginlik bədəninizi gücdən salır, zəiflədir və xəstəliklərə qarşı müqavimət göstərmək imkanını azaldır. Əhəmiyyət verməmək, rahat olmaq və periodik olaraq meditasiya etmək stress səviyyənizi və gərginliyinizi azaldır və orqanizminizi gücləndirir.

Daxilən nə qədər çox cəmlənmiş olsanız, nə qədər pozitiv və optimist olsanız bir o qədər xoşbəxt olarsınız və uzun ömür yaşamaq şansınız bir o qədər çox olar. Zehni rahatlığı, həyatınızın mərkəz nöqtəsi kim müəyyən etsəniz və bütün fəaliyyətinizi onun ətrafında qursanız, daha effektiv və daha xoşbəxt insan olarsınız. Həyat yolunuz daha uzun

olar və bu yolda atdığınız hər bir addımın sevincini yaşayarsınız.

Tapşırıq:

1. Gələcəyə istiqamətlənmədən istifadə edin və mükəmməl sağlamlığınızı ideallaşdırın: hər mənada fiziki cəhətdən mükəmməl olsaydınız, səhhətiniz hansı vəziyyətdə olardı?

2. İdeal səhhətinizi təsvir edin: sanki heç bir məhdudiyyət yoxdur və istədiyiniz nəticəni əldə edə bilərsiniz.

3. Çəkiniz və həftəlik fiziki aktivlik saatınızla bağlı aydın, yazılı məqsədlər müəyyən edin.

4. 100 yaşma kimi yaşamaq üçün tam sağlamlıq planı hazırlayın: bu məqsədə nail olmaq üçün nəyi daha çox və nəyi az etməlisiniz?

5. Gələn il üçün tətilər qrafikinizi öncədən tərtib edin və lazım olan rezervasiyaları edib pulunu öncədən ödəyin.

6. Sizə dərhal kömək edəcək bir sağlamlıq vərdişini müəyyən edin və dərhal onun üzərində işləməyə başlayın: bu vərdiş canınıza hopana kimi heç bir güzəştə yol verməyin.

7. Hər gün özünüzlə tək qalmaq və meditasiya etmək üçün səhər və yaxud da axşam vaxt ayırın: bu vaxtı heç nəyə sərf etməyin.

"Güclü və uğurlu insan heç zaman şəraitin qurbanı olmur. O, münasib şərait yaradır. Öz enerjisi və gücü hadisələri istədiyi istiqamətə yönəldir".

- Orison Sviit Marden -

XII HİSSƏ

Xarakter və liderlik vərdişləri

“Çətinliklərə sinə gərən insanın qəlbinin parıltısı ətrafa işıq saçır, ona görə yox ki o bu çətinlikləri görmür, ona görə ki, o qəhrəmanlara xas xarakterə malikdir”.

- Aristotel -

Aristotələ görə, insan həyatının və fəaliyyətinin əsas məqsədi xarakter formalaşdırmaqdır. Həyatınız boyu əldə etdiyiniz əsas nailiyyət hər mənada mükəmməl insan olmaqdır. Məqsədiniz, sizə ətrafınızdakı insanların rəğbət və sevgisini qazandıran şəxsiyyət və xarakter formalaşdırmaqdır. Güclü xarakterə malik insanların əsas xüsusiyyətləri, malik olmaq istədikləri xüsusiyyətləri onlara qazandıran düşünmə və davranma vərdişləri formalaşdırmaqlarıdır. Onlar özlərini, istənilən vəziyyətdə düzgün addım atmağa vadar edirlər. Öz üzərilərində işləməklə və stabil səylərlə tarix boyu yaşamış və indi də yaşayan dahi insanlar özlərinə xoş olub olmamasına rəğmənmüəyyən bir qaydada davranmışlar.

Aristotel kitablarından birində əsrin aparıcı insanların malik olduqları xüsusiyyətlər haqda yazmışdır. Belə nəticəyə gəlmişdir ki, hər bir parlaq xüsusiyyət iki kəskin qütb arasında “İdeal mərkəz”dir. Misal üçün, cəsarət, qorxaqlıq

və dəlililik arasında “ideal mərkəz”dir. Hər bir xüsusiyyətlə bağlı bu “ideal mərkəz”i tapmaq hər kəsin əsas məqsədi olmalıdır.

Gənclərin təhsili

Aristotel öyrədir ki, *“Cəmiyyətdəki bütün inkişaf gənclərin təhsili ilə başlayır”*. Gənclərin təhsilinə görə cavabdeh olan insanların əsas məqsədlərindən biri yaxşı xüsusiyyətlərin, güclü xarakterin və düzgün davranışın vacibliyinə onlara aşılamaqdır. Uşaqlar böyüdükləri müddətdə ətraf- larındakı insanların təsirinə məruz qalırlar. Bu, gənclərin ən yaxşı xüsusiyyətləri özlərinə asanlıqla aşılaya bildikləri vaxtdır. Bəs, yetkinlik yaşma çatdığınızda hələ də istədiyiniz xüsusiyyətləri özünüzdə aşılaya bilmədikdə necə olsun? Nə edə bilərsiniz? Bütün xüsusiyyətlər düşünmə və davranma vərdişləridir. *Arzu və ya tələb olunan istənilən vərdişə isə yiyələnə bilərsiniz*. Liderlərə xas güclü xarakteri, fiziki vərdişləri və bacarıqları praktika vasitəsilə öyrəndiyiniz kimi eyni qaydada özünüzdə formalaşdırma da bilərsiniz.

Öz xarakterinizi formalaşdırın

Bütün zamanların ən güclü filosoflarından və mütəfəkkirlərindən biri olan Aristotel deyirdi: hansısa bir xüsusiyyəti ahlı yaşlarınızda öyrənmək asandır. Sadəcə, bu xüsusiyyətin tələb olunduğu məqamlarda onu tətbiq edin, ona uyğun davranın. Başqa sözlə desək, əgər siz özünüzdə

cəsarət formalaşdırmaq istəyirsinizsə, qorxu ilə üzləşdiyiniz hər məqamda cəsarət göstərin. Nəzakətli olmaq istəyirsinizsə, hər dəfə əsəbiləşdikdə özünüzü ələ almağa və nəzakətli olmağa çalışın. Bu xüsusiyyət tezliklə avtomatik və asan olacaq. Sonunda elə bir məqama çatacaqsınız ki, siz düşünmədən istəmədən lazım olan kimi davranacaqsınız.

Bu gündən “özünüzü formalaşdırmaq” layihəsinə start verin. Öz xarakterinizi və şəxsiyyətinizi formalaşdırmaq üçün məqsədlər qoyun və iş planı hazırlayın. Özünüz üçün yüksək standartlar qoyun və pərəstiş etdiyiniz insanların xüsusiyyətlərini özünüze aşılamağa başlayın.

Öz ideal təsvirinizi yaradın

Birinci hissədə özünütəsəvvür haqda danışarkən, şəxsi xarakterin dəyişdirilməsi işində “özünütəsvirin” rolu haqda danışmışdıq. Ən çox sevdiyiniz və özünüzdə aşılamaq istədiyiniz xüsusiyyətləri nə qədər aydın təsəvvür etsəniz, bu xüsusiyyətlərə uyğun tərzdə davranmaq bir o qədər asan olar. Bu davranışı nə qədər çox təkrar etsəniz, onların xarakterinizə hopmasını bir o qədər gücləndirərsiniz.

Xarakter formalaşdırmaq prosesinin başlanğıc nöqtəsi *işiniz və şəxsi həyatınızla bağlı uzaqgörənlik vərdişi formalaşdırmaqdır*. Bu məsələnin, öz həyatınızı sonuna kimi təsəvvür edib necə olmasını düşünməyiniz qədər uyğun olduğu ikinci bir sahə yoxdur. Potensialınızı reallaşıra bilsəydiniz və ola biləcəyiniz ən yaxşı adam olsaydınız, insanlar sizin haqqınızda nə düşünərdilər, nə danışardılar və başqalarına sizi necə təsvir edərdilər? Hansı sözlərdən

istifadə edərdilər? Sizi təsvir etmək üçün hansı bənzətmələr, xarakterik xüsusiyyətlərdən yararlanardılar. Sizi necə və nəyə görə xatırlayardılar?

Artıq həmin şəxsiyyətmiş kimi davranmaq

İnsanların xatirində necə bir insan kimi qalmaq istədiyinizi dəqiq müəyyənləşdirdikdən sonra sizin üçün hansı xüsusiyyətlərin və dəyərlərin vacib olduğunu da daha aydın təsəvvür edəcəksiniz. Bundan sonra özünüzü *"həmin xüsusiyyətlərə malik imiş"* kimi aparmağa başlayırsınız. Misal üçün *təmkinlik* xüsusiyyətini özünüze aşılamaq istəyirsinizsə, yeri gəldiyində və təmkin tələb olunduğu vəziyyətdə özünüzü təmkinli adam kimi aparın. Anlayış xüsusiyyəti aşılamaq istəyirsinizsə, hər kəsə qarşı anlayışlı davranmağa çalışın. Özünüzü gələcəkdə görmək istədiyiniz kimi təsəvvür etmək və sonra hazırkı vəziyyətinizdə həmin təsvirə uyğun davranmaq həyatınızda böyük nəticələr verəcək. Alfred Nobelın qardaşı Stokholmda vəfat etmişdi. Qəzetlər onların adlarını səhv salmış və vəfat edənin Alfred Nobel olduğunu yazmışdı. Növbəti gün o, qəzetlərdə özü haqda nekroloq oxumuşdu. Nekroloqlarda yazılan əsas nailiyyəti və məşhurluğunun səbəbi kimi milyonlarla insanın məhvinə səbəb olan dinamitin kəşfi göstərilirdi.

Taleyinizi dəyişin

İnsanların onun haqda nə düşündüklərini və onu nə ilə xatırladıqlarını öyrənmək Alfred Nobeldə şok yaşatmışdı

və dərhal həyatını və insanların onun haqda düşüncələrini dəyişmək qərarına gəlmişdi. Bütün sərvətini banka yatırıb onun əsasında bu gün dünyaca məşhur Nobel mükafatını təsis etmişdi. Necə yadda qalmaq istədiyini aydın təsəvvür etməklə o, indiki hərəkətlərini və nəticə olaraq insanların düşüncələrindəki təsvirini dəyişə bilmişdi.

Dəyərli və keyfiyyətli insan olmaq üçün *böyük nailiyyətlər əldə etmiş insanların həyatları və fəaliyyətləri haqda kitablar oxumaq vərdişi formalaşdırmalısınız*. Böyük nailiyyətlər əldə etmiş insanlar əsas etibarilə erkən yaşlarında uğurlu insanlar haqda kitablar oxumuş uşaqlardır. Uşaqlar və yeniyetmələr oxuduqları materialların təsirinə asanlıqla məruz qaldıqları üçün, özlərini də haqqında oxuduqları insanlar kimi təsəvvür edirlər. Və əksər hallarda bu təsəvvür sonralar reallaşmağa başlayır.

Liderliyə can atın

İstənilən təşkilatda və ya cəmiyyətdə liderliyə yüksəlmək asan iş olmur. Liderlik uğurunda mübarizə kəskin gedir. Yalnız liderlik mövqeyini tutmaq və ora can atan namizədlərdən qoruyub saxlamaq üçün tələb olunan bütün xüsusiyyətlərə malik olan insanlar bu mübarizədə qalib olurlar. Müxtəlif sahələrdə lider olmaq üçün müxtəlif keyfiyyətlər tələb olunur. Döyüşdə bir orduya liderlik etmək üçün tələb olunan xüsusiyyətlər universitetə liderlik etmək üçün tələb olunan xüsusiyyətlərdən çox fərqlidir. Biznes qurub uğurla inkişaf etdirmək üçün lazım olan liderlik xüsusiyyətləri

təşkilata rəhbərlik etmək üçün lazım olan xüsusiyyətlərdən fərqlidir.

Hər nə lazımdırsa...

Müəyyən mənada liderlik *"vəziyyətdən asılı"* məqamdır. Liderlik üçün lazım olan xüsusiyyətlər, idarə olunmalı insanlar, əldə edilməli olan nailiyyətlər, fəaliyyət sahəsi və s. bu kimi bir çox faktorla müəyyən edilir. Bu faktorlardan hər hansı birini dəyişdikdə liderlik üçün tələb olunan xüsusiyyətlər də dəyişir. İllər ərzində liderlik sahəsində 3300- dən çox araşdırma aparılmışdır. Bu araşdırmalar nəticəsində liderlik üçün lazım olan 50-dən çox müxtəlif xüsusiyyət müəyyən edilmişdir. Lakin bu xüsusiyyətlərdən bir neçəsi, insanların etibarını qazanmaq, nüfuz əldə etmək və liderlik mövqeyinə layiqliyini sübut etmək üçün istənilən sahədə tələb olunur. Araşdırma nəticəsində, bütün liderlərə tələb olunan ümumi xüsusiyyətlərdən biri *"təsəvvür"* qabiliyyəti olmuşdur. Liderlər təsəvvürə malik olurlar, adi insanlar isə malik olmurlar.

Təsəvvür yaradın

Güclü xarakterə malik və öz həyatınızda lider olmaq üçün formalaşdırmalı olduğunuz ilk vərdiş *təsəvvür vərdişidir. Bir neçə il öncəni görmək vərdişi formalaşdırmalısınız. Nə əldə etmək istədiyinizi aydın təsəvvür etmək vərdişinə malik olmalısınız. Həyatınızın hər bir sahəsində təsəvvür*

əldə etmək üçün beyninizdə sehrlı çubuq yelləmək və gələcəkdə əldə etmək istədiyiniz bütün nailiyyətləri canlandırmaqdır. Hər mənada mükəmməl olduqda həyatınızın necə olacağını aydın təsəvvür etməlisiniz. Təsəvvürünüzün heç bir məhdudiyyətsiz sərbəst inkişaf etməsinə imkan verin. Vaxt, pul, resurs və bacarıqla bağlı heç bir məhdudiyyətə malik olmadığınızı düşünün və gələcəyinizi təsəvvür edin. Hər şeyin mümkün olduğuna inanın. Məhdudiyyətsiz büdcəyə malik olsaydınız, tikəcəyiniz xeyallarınızın evini təsəvvür etdiyiniz kimi gələcəyinizi də məhdudiyyətsiz bacarıq və resurslara malikmiş kimi təsəvvür edin. Uzun müddətli məqsədlərinizlə bağlı nə qədər çox aydınlığa malik olsanız, bu təsəvvürü reallığa çevirməkdə sizə kömək edən və sizinlə işləyən insanları ruhlandırmaq və motivasiya etmək bir o qədər asan olar.

Gördüyünüz işdə ən yaxşı olun

Biznesdə, öz təşkilatınızla bağlı malik ola biləcəyiniz ən yaxşı gələcək təsəvvürü “ən yaxşı olmaq”dır. Məhsulunuzun müştəriniz üçün vacib olan keyfiyyət səviyyəsini müəyyən edin və bütün söylərinizi həmin səviyyənin əldə edilməsinə yönəldin. *Biznesinizi fəaliyyət sahənizin ən yaxşıları sırasına çıxarmaq istiqamətində düşünmək vərdişi* lider üçün ən vacib olan xüsusiyyətlərdən biridir. Bu cür təsəvvürə malik olmayan təşkilatlar heç bir inkişaf əldə etmirlər və sadəcə gündəlik mövcudluqlarını təmin etmək iqtidarında olurlar.

İrəli getməyə cəsarət edin

Özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz növbəti liderlik verdişi *cəsarətdir*. Çox adam gələcəklə bağlı maraqlı, gözəl, iddialı və cəlbədicə təsəvvürə malikdir. Lakin az adam bu təsəvvürü reallığa çevirmək üçün addım atmağa cəsarət edir. Cəsarətin ən vacib hissəsi, uğura heç bir təminat olmadığı halda arzularınızı gerçəkləşdirmək istiqamətində fəaliyyətə başlamaqdır. Cəsarət etmək üçün vaxtınızı, səylərinizi, pulunuzu, emosiyalarınızı və bütün digər resurslarınızı riskə atmalısınız. Cəsarət, uğursuzluq, maneələr, çətinliklər və problemlərin olacağını qəbul etməyi tələb edir. Qayda belədir ki, uğursuzluqla üzləşmədən uğur qazanmaq mümkün deyil. Uğursuzluq uğurun mütləq bir hissəsidir. Yalnız uğursuzluqla üzləşdikdə təcrübə qazandıqda və nəticələri analiz edib yenidən fəaliyyətə başladıqda uğur qazana bilərsiniz. Nə qədər tez uğursuzluqla üzləşsəniz bir o qədər də tez uğur qazanmış olarsınız.

Uğurun sirri

Bir dəfə gənc jurnalist IBM-in yaradıcısı Tomas J.Uatsondan soruşmuşdu: *"Tez bir zamanda necə daha uğurlu ola bilərəm?"* Uatson cavab vermişdi: *"Daha tez uğur qazanmaq istəyirsənsə, uğursuzluqlarını sürətləndirməlisən. Uğur uğursuzluqların o biri tərəfində yerləşir"*.

Uğur qazandıqda daha çox uğursuzluqla üzləşəcəksiniz. Mörfi qanunu qarşınıza qoyduğunuz hər bir məqsədə tətbiq olunacaq: *"Nəyinyanlış olma ehtimalı varsa, yanlış olacaq"*.

Baş verə biləcək ən pis şey, ən arzu olunmaz zamanda və ən pis şəkildə baş verəcək". Bu qanuna yeganə şərh, Mörfinin optimist olmasını bildirmək olardı.

Qorxularınızın öhdəsindən gəlin

özünüzdə cəsarəti, lazım gəldikdə cəsarətlə davranmaqla formalaşdırı bilərsiniz. Ralf Valdo Emerson gəncliyində aldığı çox dəyərli bir dərs haqda yazmışdı: *"Hər zaman qorxduğunuz işi görün. Qorxdüğunuz işləri gördükdə qorxunun məhv olması mütləqdir"*. Qorxunun üzərinə yeriməklə özünüzdə cəsarət formalaşdırı bilərsiniz. Qorxudan yayınmaqla qaçmaqla isə qorxaqlıq formalaşdırırsınız. Bundan sonra qorxularınıza doğru getməyə, qorxdüğunuz işləri görməyə başlayın. Hər dəfə qorxunuzu yendikdə sadəcə cəsarətiniz deyil eyni zamanda özünü dəyərləndirməniz də artır. Daim qorxdüğunuz işləri görməyin nəticəsində daha qorxmayaacağınız məqama gəlib çatacaqsınız. Qorxuya doğru irəliləməyin liderlərə xas xüsusiyyət olduğunu aşkar edəcəksiniz. Bu mütləq və qaçılmazdır.

Liderliyin həqiqi testi

Piter Druker deyir ki, liderlərin həyatında yeganə qaçılmaz şey *"gözlənilməz böhrandır"*. Necə bir insan olduğunuzu yalnız gözlənilməz çətinlik, maneə və problemlə üzləşdikdə nümayiş etdirirsiniz. Sizin xarakterinizi istəkləriniz, arzularınız və ya danışdıqlarınız deyil, hərəkətləriniz və

xüsusən çətinliklərlə üzləşdiyiniz zaman etdiyiniz hərəkətlər bəlli edir.

Yunan filosofu Epikür yazırdı: “Şərait insanı formalaşdırmır, sadəcə onun kimliyini üzə çıxarır”. *"Mütləq uğur qazanacağımı bilsəydim hansı böyük işi görməyə cəsarət edərdim?"* sualını daim özünüzmə vermək vərdişi formalaşdırın. Təsəvvür edin ki, sehrli çubuğunuz var və irili xırdalı başladığınız istənilən işdə mütləq şəkildə uğur qazanacaqsınız. İstənilən sahədə uğur qazanacağınıza tam təminat verilsəydi, qarşınıza hansı məqsədləri qoyardınız? Doroteya Brand yazırdı: “Özünüzmə elə aparın ki, sanki uğursuzluq sizin üçün mümkün olan şey deyil və sonunda elə də olacaq”.

Bu gündən sizi geri çəkə biləcək qorxularınızı müəyyən etmək və onları bir dəfəlik məhv etmək üçün daim onların üzərinə yerimək vərdişi formalaşdırmağa başlayın. Şekspirin “Makbet”də yazdığı kimi *"Qucağınızı çətinliklər dənizinə açın və onlara son verin"*.

Qorxduğunuz işləri görmək vərdişi formalaşdırın və qorxular mütləq məhv olacaq. Cəsarət və əminliyiniz artdıqca qorxularınız və tərəddüdünüz azalacaq. Qorxularınızla daha çox üzləşdikcə və onları aradan qaldırdıqca özünüzmə bir o qədər cəsarətli və inamlı hiss edəcəksiniz. Qorxularınız dağıldıqca daha güclü və inadkar olacaqsınız. Sel kimi irəli gedəcəksiniz. Qarşısızalmaz olacaqsınız.

Siz cavabdehsiniz

İdeal gələcəyinizin aydın təsəvvürünü yaratdıqdan və qorxularınızın üzərinə getməklə cəsarət formalaşdırdıqdan

sonra özünü və həyatınızın bütün sahələrinə görə cavabdehlik götürmək verdişi formalaşdırmalısınız. Liderlər cavabdehlik götürürlər. Adi insanlar isə götürmürlər. Liderlər özlərini öz həyatlarının əsas yaradıcısı kimi görürlər. Adi insanlar isə özlərini qurban kimi görürlər və bəhanələr gətirirlər. Cavabdehlik götürmək liderlik üçün cəsarət qədər vacibdir. Emerson deyirdi ki, insanın öz üzərinə götürdüyü cavabdehliklərin həcminə əsasən onun nə qədər böyük insan olduğunu müəyyən etmək olar. Cavabdehlik və nəzarət hissi arasında birbaşa əlaqə vardır. Nə qədər çox cavabdehlik götürürsünüzsə, həyatınız üzərində bir o qədər çox nəzarətə malik olursunuz. Tam məsuliyyət götürdükdə özünü və həyatınızda baş verən hər şeyə tam nəzarət edirsiniz.

Emosiyalarınıza nəzarət edin

Daim özünü *“Mən cavabdehəm!”* deməyi verdişə çevirin. Cavabdehlik götürdükdə rahatlanırsınız və beyniniz aydınlaşır. Daha diqqətli və konsentrasiyalı olursunuz. Tam cavabdehlik götürdükdə isə sanki sükandan iki əlli tutursunuz və tam nəzarət edirsiniz. Cavabdehlik götürmək verdişi sizin mental gücünüzü azad edir və sizi daha pozitiv, daha optimist edir. Sizi həqiqi lider kimi xarakterizə edir.

Düzünü deyın

Yəqin ki, liderlər üçün lazım olan ən önəmli verdiş, *dürüstlük verdişidir*. İstənilən şəraitdə özünü və başqalarına

qarşı daim düzünü deməklə dürüstlük formalaşdırırsınız. Həyatınız boyu əldə etdiyiniz ən böyük nailiyyət reputasiyanızdır və bu reputasiya dürüstlük dərəcəinizlə müəyyən olunur. Dürüstlüyünüzü müqəddəs bir şey kimi qorumalısınız.

Bu gün bütün sahələrdə işçilərdə, menecerlərdə və partnyorlarda axtarılan əsas xüsusiyyət dürüstlükdür. Dostlar, yoldaşlar və ailə üzvləri də eyni xüsusiyyəti axtarırlar. Özünüzlə və ətrafınızdakı insanlarla tam dürüstlük şəraitində yaşamaq vərdişi formalaşdırmalısınız. Bu sizin həmişə haqlı olmağınız demək deyil, bu sizin həmişə həqiqəti söyləməyiniz deməkdir. İnsanlar həmişə sizə və sizin sözlünüzə güvənə biləcəklərinə əmin olmalıdırlar. Sizin söylədiklərinizi xoşlamaya bilərlər, lakin dediklərinizin həqiqət olduğunu biləcəklər. Bu sizin qazana biləcəyiniz ən yaxşı reputasiyadır.

Kim olduğunuzu qərarlaşdırmaq

Dürüst olmaq, dəyərlərinizə uyğun şəkildə yaşamaq deməkdir. Bunun üçün, *kim olduğunuz və hansı dəyərlərə malik olduğunuz haqda düşünmək vərdişi formalaşdırmalısınız*. Daim, kim olduğunuzu və hansı dəyərlərə malik olduğunuzu aydınlaşdırmalısınız. Düzgün bildiyiniz və həyatınız boyu əsas götürdüyünüz dəyərləri heç zaman heç nəyə dəyişməyin.

Bir dəfə tələbələrimdən biri dürüstlüyü belə izah etmişdi: *"Dürüstlük bütün digər dəyərləri təmin edən əsas dəyərdir"*. Bu çox dəyərli sözlərdir. Dürüstlüyü əsas dəyəriniz kimi götürsəniz, həyatınızın bütün sahələrində qərarlar vermək sizin üçün asanlaşır. Sadəcə özünüzlə sual edirsiniz:

"Bu mənim ən yüksək dəyərlərimə uyğundurmu?" Uyğun deyilsə o addımı atmaqdan yayın. 1991 -ci ilin Körfəz müharibəsi zamanı komandanlıq etmiş general Norman Şvarç- koff bir dəfə demişdir ki, öz komandirlərindən öyrəndiyi ən dəyərli liderlik dərsi çox sadə olmuşdur: *"Həmişə düzgün olanı et!"* Atdığınız addımın düzgünlüyünə şübhə etdikdə sadəcə özünüə sual verin: *"Gördüyüm iş düzgün işdir?"* Və sonra atdığınız addımın bu suala doğru cavab olmasına diqqət edin.

Başqaları üçün nümunə olun

Cəmiyyətimizdəki ən sevilən, dəyər verilən və uğurlu insanlar gördükləri hər bir işdə başqaları üçün nümunə olmuş insanlardır. Onlar tam dürüst insanlardır. Həmişə sözün düzünü deyirlər. Siz həmişə onlara inana və güvənə bilərsiniz.

Corc Vaşinqtonu çox zaman "ölkənin atası" adlandırırlar. Amerikanın dövlət olmasının əsas səbəbi Corc Vaşinqtonun inanılmaz xarakteri sayəsində baş tutduğunu deyirlər. Müharibənin qaranlıq zamanında dürüstlüyü sayəsində aparıcı insanları bir araya gətirərək dövlətin yaranmasına və möhkəmlənməsinə səbəb olmuşdur. Amerikanın birinci ən vacib şəxsiyyəti kimi tanınan Abraham Linkoln gən- ckən işlədiyi dükanda bir qadının artıq ödədiyi bir neçə qəpiyi geri qaytarmaq üçün bir neçə mil yol getməsi nəticəsində "Dürüst Abe" ləqəbini qazanmışdı. Nəticədə bütün karyerası ərzində dövrünün ən dürüst insanı kimi rəğbət qazanmışdı.

Üç əsas xüsusiyyət

“Mənəvi sentiinentlər” kitabında Adam Smit yazırdı ki, həqiqi şəxsiyyətlər üç əsas xüsusiyyətə malik olurlar: həssaslıq, ədalət və xeyirxahlıq. Hər üç xüsusiyyət insanlıq üçün vacibdir.

Həssaslıq xüsusiyyəti *ailənizə, dostlarınıza, üzvü olduğunuz cəmiyyətə, iş yoldaşlarınıza və özünüə qarşı diqqətli və anlayışlı yanaşma vərdişi formalaşdırmaqdır*. Bunun üçün gördüyünüz hər bir işin hər kəsə xeyir verməsini və mümkün zərərinə azaltmaq istiqamətində düşünmək lazımdır. Bir işi gördükdə onun ətrafdakı insanlar üçün hansı fəsadlar verəcəyini dərinədən düşünmək lazımdır. Uğurlu insanlar bu baxımdan düzgün düşünməyi bacarmış insanlardır.

Ədalət kordur

Özünüdə formalaşdırmalı olduğunuz növbəti vərdişi ədalətli olmaq vərdişidir. Bu, hər kəsin hüquqlarını qorumaq üçün cəmiyyət qanunlarına riayət etmənizi tələb edir. Amerika respublikasının 200 ildən artıq uğurlu inkişafının səbəbi Qurucu ataların bu dövləti insan maraqları əsasında deyil, qanunlar əsasında qurmasıdır. Qanunlar, cəmiyyətimizin hər bir səviyyəsində, sosial statusundan və sərvətindən asılı olmayaraq hər kəs üçün eynidir.

Ədalət nəzəriyyəsinin müəllifi, Harvard Universitetinin filosofu Con Raulsun bir dəfə auditoriyaya verdiyi sual uzun illər təkrarlanmışdır. “Təsəvvür edin ki, siz öz cəmiyyətiniz

üçün qanunlar yaza və şərait formalaşdırı bilərsiniz. Sizə, ölkənin iqtisadiyyatı, siyasət və ictimai fəaliyyət arasında əlaqələr məcmuəsi yaratmaq iqtidarı verilmişdir. Və bu iqtidarınızın yalnız bir məhdudiyyəti var. Bütün bu qanunları və qaydaları necə ailədə doğrulacağınızı bilmədən yazmalısınız. Hansı fiziki imkanlara malik olacağınızı öncədən bilmirsiniz. Hər nə qanunlar qoymuş olsanız, özünüz də həmin qanunlara əsasən yaşamalısınız. Belə olan vəziyyətdə qanunları necə hazırlayırdınız?” Bu sualın cavabı ədalətin tam özü idi. Əlində tərəzi tutmuş ədalət heykəlinin gözləri bağlıdır. Buna görə də həqiqi ədalət hər kəs üçün eynidir. Həqiqi ədalət müəyyən sistem altında yaşayan insanların hamısı üçün eynidir. Öz xarakterinizi formalaşdırarkən ədaləti vərdiş çevirdikdə fəaliyyət sahənizdən asılı olmayaraq hər kəsin eyni qaydalar əsasında fəaliyyət göstənməsini tələb edəcəksiniz.

Həssaslıq şəxsi uğurunuz üçün vacibdir. Ədalət isə, hər kəsin öz imkanlarından maksimum istifadə etməsinə imkan verəcək cəmiyyətin formalaşdırılması üçün vacibdir. Qayda belədir ki, özünüza rəva bilmədiyiniz bir şeyi başqası üçün istəyə bilməzsiniz.

Alicənablıq xüsusiyyəti

Özünüzdə formalaşdırmalı olduğunuz üçüncü xüsusiyyət xeyirxahlıqdır. Bu, böyük şəxsiyyətlərin əlamətdar xüsusiyyətləridir. İnsan elə formalaşmışdır ki, yalnız başqaları üçün faydalı bir iş gördüyünü hiss etdikdə həqiqi xoşbəxtliyə nail ola bilir. Özünüzü, ailə üzvünüz və ya cəmiyyətdə bir kəsə həsr etdikdə dəyərli və daha xoşbəxt hiss edirsiniz.

Müştərilərinizə daha keyfiyyətli məhsulla xidmət göstərdikdə biznes uğuru ilə yanaşı şəxsi məmnunluq da əldə etmiş olursunuz.

Bu prinsipi unutmayın: *“Başqaları üçün nə qədər çox təmənnasız işlər görsəniz, gözləmədiyiniz mənbələrdən gələn xeyirli işlər bir o qədər çox olar”.*

Daimi xeyirxahlıq, ədalət və alicənablıq göstərdikdə insanlara qarşı nəzakətli və anlayışlı davranış təbii hala çevrilir. Daha təmkinli və anlayışlı olursunuz. İnsanlara qarşı o qədər də tələbkər və sərt olmursunuz. Daha yaxşı insan olursunuz.

NƏSƏ böyük bir şeyə inanın

Formalaşdırma biləcəyiniz ən vacib vərdislərdən biri də *inam vərdişidir*. Dinindən və mənəvi inanclarından asılı olmayaraq böyük şəxsiyyətlər böyük inanclara malik olan adamlardır. İncə dedikdə mən xurafatı və kor-koranə inamı nəzərdə tutmuram. Siz, kainatda hansısa fəvqəladə bir qüvvənin olduğuna və onun sizin üçün daim yaxşı şeyi istəməsinə inanmalısınız. İnamınız nə qədər böyük olarsa, başınıza gələn hər bir işin sizi müəyyən bir məqsədə doğru aparın məntiqli hadisələr ardıcılığı olduğuna əminliyiniz bir o qədər çox olar.

Dəyərli dərslər axtarın

İnəmə malik olduğunuzda, qarşınıza çıxan hər bir problemdə sizin üçün dəyərli bir dərs olduğuna inanırsınız. Norman Vinsent Piil deyirdi: *“Allah sizə hədiyyə göndərəndə*

onu problemlərə büküb göndərir. Problem bağlaması nə qədər böyük olursa içindəki hədiyyə də bir o qədər böyük olur".

İnsanların əksəriyyəti problemlər, çətinliklər və maneələrlə o qədər yükləniblər ki, onların içində yerləşən hədiyyəni görə bilmirlər. Formalaşdırmalı ən vacib vərdişlərdən biri, *qarşınıza çıxan hər bir problemin sizə həmin an ehtiyacınız olan hansısa dəyərli bir dərsi vermək üçün göndərildiyinə sarsılmaz inam vərdişidir.* Napoleon Hili yazırdı: *"Hər bir çətinliyin içində, ona bərabər və ya daha böyük bir faydanın tumurcuğu vardır".* Nə qədər çox dəyərli dərs və ya fayda axtarsanız, onu tapmaq ehtimalınız bir o qədər çox olar. Hansısa bir çətinlikdən aldığınız dərs bəzən sizin bütün həyatınızı dəyişə bilər.

İnam vərdişi formalaşdırmaq beyninizi təmizləyir, özünə inamınızı artırır və daim lazım olan anda lazım olan işi görməyinizə imkan verir.

Loyallıq əsasdır

Loyallıq vərdişi cəmiyyətimizin ən yaxşı insanlarına xas olan xüsusiyyətdir. Biznes və karyerada uğursuzluğun əsas səbəbi qeyri-loyalhq olur. Sizdən loyallıq gözləyən və buna haqqı çatan insanlara qarşı loyal olmağınız diqqətinizi qarşınızda duran məsələlərin həllinə yönəltməyə və uğur qazanmağınıza səbəb olur.

Bir müddət öncə Detroytun bir neçə avtomobil şirkəti yapon avtomobillərinə qarşı ictimai nümayiş təşkil edərək onlara qarşı məhdudiyyətlər, yüksək gömrük rüsumları və bu kimi digər tədbirlərin tətbiq edilməsini tələb etmişdi. Detroyt-tda avtomobil sənayesində işləyən bütün işçilər bu nümayişə

gəlmişdilər. Nümayişdə iştirak edənlərin tam 40%-inin yapon avtomobillərində gəlməsi təşkilatçıları təəccübləndirmişdi. İşçilər öz istehsal etdikləri avtomobilləri özləri belə almağa hazır deyildilər. Nümayişin telekanallarda yayımlanması zamanı bu hal çox utancverici fakt olmuşdur.

Ailənizi, dostlarınızı və şirkətinizi dəstəkləyin

Loyallıq vərdişi, şirkətinizə tam loyal olmağı tələb edir. Öz rəhbərlərinizi və iş yoldaşlarınızı heç zaman, xüsusən kənar insanların yanında tənqid etməyin. Şirkətinizin istehsal etdiyi məhsullardan alın istifadə edin və başqalarına tövsiyə edin. Nə qədər adamın bir şirkətdə işləyib başqa, rəqib şirkətin məhsulundan istifadə etməsi heyretamizdir. Və həmin adamlar zəif karyera inkişafına və ya ümumiyyətlə heç bir karyera inkişafına malik olmadıqlarına təəccüb edirlər. Onların qeyri-loyallığı hər hansısa bir inkişafa imkan vermir.

Həyat yoldaşınıza və uşaqlarınıza qarşı loyal - sədaqətli olmağınız mütləqdir. Mən uşaq olarkən, valideynlərim özləri uşaq vaxtı yaşadıkları çətinliklər üzündən, qonşulardan və ya müəllimlərdən gələn ən xırda şikayətə görə belə bizi cəzalandırırdılar. Başqalarının bizim haqda nə deməsindən asılı olmaya-raq valideynlərimiz həmişə başqasının tərəfini tuturdu və bizim izahatımızı dinləmədən belə bizi günahkar hesab edirdilər.

Təcrübədən öyrənin

Bu uşaqlıq təcrübəsi mənə şəxsi həyatımda əvəz olunmaz dərs vermişdi. İlk uşağımın doğuldu andan uşaqlanma

qarşı 100% sədaqətli olmaq qərarı verdim və nə baş verməsindən asılı olmayaraq qeyd şərtsiz bu qərarıma əməl etdim. Güman ki, uşaqlıq təcrübəmin nəticəsi olaraq dostlarıma və biznes partnyorlar imə qarşı da həmişə sədaqətli olmuşam. Bir kəsi özümə dost hesab etdiyim andan ona sədaqət nümayiş etdirməyə başlayıram. Onları başqalarının yanında tərifiyləyir və hücumə məruz qaldıqları zaman mütləq müdafiə edirəm. Siz də eyni şeyi etməlisiniz.

Hec zaman təslim olmayın

Güclü xarakter və liderliyin növbəti xüsusiyyəti uğur qazanmaq üçün əvəzsiz olan *inadkarlıq və qətiyyətdir*. Napoleon Hili deyirdi: “İnsan xarakteri üçün inadkarlıq, polad üçün karbon kimidir”.

Bu kitabın əvvəlində mən İnam qanununu və inandığınız şeylərin reallığa çevrildiyini izah etmişdim. Daim hərəkətləriniz, inamlarınıza və özünüzü necə təsəvvür etdiyinizə uyğun olur. Mənim anlayışıma görə, inadkarlıq insanın özünə və uğur qazanmaq bacarığına olan inamının həqiqi ölçüsüdür. Təsəvvür edin ki, eynilə “Ərzaq dükanı” kimi “İnam dükanı” da vardır. Siz həmin dükana gedib istədiyiniz inamı ala və onu altşüurunuzə köçürə bilərsiniz. Bu dükandan hansı inamı alardınız?

500-dən çox uğurlu insan arasında aparılmış sorğu nəticəsində onların hamısının ümumi bir inamı olduğu müəyyən edilmişdir. Onlar hamısı, məhz uğur qazanmaq üçün dünyaya gəldiklərinə inanırlar. Qarşılarına çıxan hər bir problemin və çətinliyin, onlar üçün nəzərdə tutulmuş böyük uğur proqramının bir hissəsi olduğuna inanırlar. Nə baş verməsinə baxmayaraq onlar bu inamlarını itirmirlər. So

nunda bu inam sarsılmaz olur. Bütün dünyanı mütləq uğur imkanı kimi görürlər. Nəticədə də onların inamları reallığa çevrilir.

Böyük ödəniş

Yaxşı xəbər ondan ibarətdir ki, çətinliklər, problemlər və maneələr qarşısında nə qədər inadkar olsanız, insan kimi bir o qədər güclü olarsınız. Nə qədər çox inadkarlıq etsəniz, özünü inamınız bir o qədər güclü olar. Və özünü nə qədər çox inansanız, bir o qədər inadkar olacaqsınız. İnam və inadkarlıq hər ikisi bir birini gücləndirir və sonunda sizi qarşısı alınmaz bir gücə çevirir.

Kitabın əvvəlində mən verdiş formalaşdırmaqda daxili intizamın vacibliyindən danışmışdım. İnadkarlıq isə daxili intizamın *praktiki tətbiqidir*. Hər dəfə özünüzü inadkar olmağa, xüsusən çətinliklər qarşısında, vadar etdiyinizdə sizin həm daxili intizamınız və həm də inadkarlığınız güclənir. Hər ikisi bir-birini gücləndirir. Bilirik ki, özünüdəyər- ləndirməyiniz, özünüzü nə qədər sevməyiniz və hörmət etməyiniz şəxsiyyətinizin əsasını təşkil edir. Özünüzü nə qədər çox sevməyiniz nə qədər pozitiv və optimist, çətinliklər qarşısında nə qədər möhkəm olmağınızı, məqsədlərinizin nə qədər böyük olmağınızı və insanlarla nə qədər yaxşı münasibət yaratmağınızı, nə qədər sağlam və həyatınızın hər bir sahəsində nə qədər xoşbəxt olmağınızı müəyyən edir. Çətinliklər qarşısında hər dəfə özünüzü inadkarlıq etməyə vadar etdikdə özünüdəyərləndirməyiniz yüksəlir. Özünüzü daha çox sevir və hörmət edirsiniz. Daha güclü və qətiyyətli olursunuz. Daxili intizamınızın hər istifadəsi növbəti istifadə üçün zəmin yaradır. Hər dəfə inadkarlıq göstərmək növ

bəti işlərdə də inadkarlıq etmək üçün zəmin yaradır. Hər inadkarlıq və daxili intizam özünüdəyərləndirmənizi artırır, sizi daha güclü edir və gələcəkdə daxili intizamınızın daha yaxşı tətbiqini stimullaşdırır.

Minnətdarlıq münasibəti

Mükəmməl insan olmaq üçün özünüdə formalaşdırmalı olduğunuz sonuncu vərdiş *həyatınızın hər bir sahəsində "minnətdarlıq münasibəti"dir*. Biz bu münasibət haqda insanlarla ünsiyyətlə bağlı əvvəldə danışmışdıq. Xarakter formalaşdırmaq məsələsində isə bu daha geniş məzmun və mənə daşıyır.

İnsanlara təşəkkür etməyin və həyatda malik olduğunuz hər şeyə görə minnətdarlığınızı bildirməyin sizin şəxsiyyətinizə heyratəmiz təsiri olur. Minnətdarlıq münasibəti sizi daha mehriban, səmimi və nəzakətli insan edir. Ətrafınız- daki insanlara və şəraitə daha diqqətli olursunuz. Nə qədər çox minnətdarlıq bildirsəniz, bir o qədər çox pozitiv və optimist olursunuz, özünüdəyərləndirməniz artır və ətrafınız- daki insanların rəğbətini qazanırsınız.

Hər şeyə görə minnətdar olun

Ən çətin vaxtlarınızda belə minnətdarlıq bildirmək üçün səbəb tapa bilərsiniz. Əslində, həyatda malik olduğunuz minnətdarlıq bildirməyə dəyərli şeylərin siyahısını tutmaq istəsəniz, siyahının nə qədər böyük olmasına təəccüblənmərsiniz. Bədəniniz haqda düşünün. Hər şeyə rəğmən, hisslərinizə, görmə qabiliyyətinə, dad bilmə və digər duyğularınıza

görə minnətdar ola bilərsiniz. Bədəninizin funksionallığına və malik olduğunuz səhhətə görə minnətdarlıq bildirə bilərsiniz. İndiyə kimi yaşadığınız heyratəmiz həyata və qarşıda gələn həyatınıza görə minnətdar ola bilərsiniz.

Şəxsi həyatınıza baxın. Həyatınızdakı insanların və onların sizə qarşı yaxşı münasibətlərinin və davranışlarının siyahısını tutmağa başlasanız minnətdarlıq duymaqdan başqa əlacınızın olmadığını anlayarsınız. Həyatınızdakı hər bir material varlıq, ev, avtomobil, mebel, geyim və bütün digər əşyalar sizdə minnətdarlıq hissi oyadacaq. Sevdiniz insanların, həyat yoldaşınızın, övladlarınızın, bacı, qardaş və digər qohumlarınızın sağlamlığı haqda düşünün.

Keçmişdə yaşadığınız həyat təcrübəsini, əldə etdiyiniz dəyərli dərslər, oxuduğunuz kitablar, baxdığınız filmlər və yediyiniz yeməklər haqda düşünün. Səyahət etdiyiniz yerlər haqda düşünün. Qarşıda sizi gözləyən imkanlar haqda düşünün və bütün bunlar sizin nə qədər minnətdar olmalı olduğunuzu anladacaq.

Sizin heyratəmiz taleyiniz

Rastlaşdığım uğurlu insanların hamısı, milyonçu və milyarderlər həmişə öz həyatlarını böyük minnətdarlıq hissi ilə təsvir edirlər: *"Həyat mənə qarşı çox yaxşı olmuşdur. Bəxtim çox gətirib. Minnətdar olmalı olduğum çox şey var"*. Qarşılaşdığım bütün uğurlu insanlar öz uğurlarını başqa kiminləsə, həyat yoldaşları, övladları, bacı və qardaşları, dostları ilə bağlayırlar, kiməsə minnətdar olurlar. Tarixin 10 ən dəyərli insanı sırasında olan Ser İsaak Nyutondan həyatının sonlarında soruşmuşdular: *"Necə olmuşdur ki, bu qədər insanın*

içindən siz tək başınıza bu qədər elm sahəsinə töhfələr vermisiniz?" Nyuton bu suala, ondan əvvəl yaşamış və onunla birlikdə işləmiş alimlərə minnətdarlıq hissi ifadə edərək cavab vermişdi: "Həyatda əldə etdiyim hər hansı bir nailiyyət varsa bu məndən qabaq və mənimlə bir vaxtda yaşamış elm dahilərinin sayəsində mümkün olmuşdu".

Şəxsiyyətiniz

Həyatımızdakı ən böyük dəyişikliklər, kim olduğumuzu, nə istədiyimizi və həqiqi şəxsiyyətimizi anladığımız zaman baş verir. Biz, kim olduğumuzu və harada olduğumuzu vərdiş etdiyimiz düşüncə tərzini və davranışa borcluyuq. Güclü xarakterə malik uğurlu insanlar istədikləri şəxsiyyət olmaq və nailiyyət əldə etmək üçün öz üzərində çalışan insanlardır. Onlar hər mənada "özünü yaratmış" insanlardır.

Harvard Universitetindən Uilyam Ceyms yazırdı: *"Bizim nəslin adamlarının ən böyük inqilabı, daxili aləmini, düşüncəni və münasibətini dəyişməklə xarici aləmi dəyişməyin mümkünliyünü kəşf etməsi olmuşdur".*

Öz üzərinizdə işləməyə başladığınızda və xarakterinizdə formalaşdırmaq istədiyiniz xüsusiyyətləri praktikada tətbiq etməyə başladığınızda daxili münasibətinizi və düşüncə tərzinizi dəyişirsiniz. Nəticədə xarici aləminiz də dəyişməyə başlayır. Gələcəyinizə tam nəzarət etməyə başlayırsınız. Aqlınıza gələn ən mükəmməl insan olmaq imkanı qazanırsınız. Heç bir məhdudiyyət yoxdur.

Tapşırıq:

1. İnsanlarda ən çox dəyər verdiyiniz xüsusiyyət hansıdır? Həmin xüsusiyyəti özünüzdə necə formalaşdırırsınız?

2. Təsəvvür edin ki, öz nekroloqunuzu yazmaq imkanına maliksiniz. Siz dünyanın dəyişdikdən sonra insanların sizi necə xatırlamasını istərdiniz?

3. İdeal gələcəyinizin təsəvvürünü yaradın. Sehrli çubuğunuz olsaydı və həyatınızı hər bir aspektdən ideal etmək imkanına malik olsaydınız, o necə görünərdi?

4. Heç bir qorxuya malik olmasaydınız, həyatınızı necə dəyişərdiniz, nəyi fərqli edərdiniz?

5. Özünüzü tam dürüst və mükəmməl insan kimi təsəvvür edin: hansı xasiyyətinizi dəyişməli olardınız?

6. Gələcəkdə mütləq şəkildə uğur qazanacağınızı bilsəydiniz məqsədlərinizi necə dəyişərdiniz?

7. Bu gündən özünüzü mükəmməl insan hesab edin və davranışlarınızı buna uyğun tənzimləyin.

“Məşhurluq sabun köpüyüdür, zənginlik gəldi-gedəkdir, bu gün şən-lənənlər sabah ağlaya bilər və yalnız bir şey həyatda dəyişməzdir - xarakter

- Horeys Qriili -

MÜNDƏRİCAT

Giriş	5
Böyük sual	6
Vərdişin gücü	6
Uğurun açıqlaması	7
Sağlam və gümrah	7
Yaxşı münasibətlər	8
Sevdiyiniz işlə məşğul olun	8
Maliyyə müstəqilliyi əldə etmək	9
"Milyon dollarlıq vərdiş" formalaşdırmaq	9
Bütün vərdişlər mənimsənilir	9
İlk milyonçu	11
Tam ixtiyar sahibisiniz	12
I HİSSƏ	D
Gəndən başlamaq	14
Uğurun açarı	15
Kainatın dəmir qanunu	16
İstənilən şeyi öyrənmə bilirsiniz	16
Həyatı nəzarətə götürmək	17
Nəzarət qanunu	18
İnamın gücü	19
Özünü təmm edən öncəgörməni	20
Siz canlı maqnitsiniz	22
Daxildə nəccə, xaricdə də o cür	23
II HİSSƏ	25
Əsas proqramınız	26
Mini özünüdəyərləndirmənin rolu	27
Komfort zonası	27
Özünü də daha böyük uğurlar üçün yenidən proqramlaşdırın	28
Pozitiv Model yaradın	29
Dəyərləriniz şəxsiyyətinizi dəyişir	30
Özünü də nəccə görürsünüz	31
Şəxsiyyətinizin özəyi	32
Hərəkətlərinizi idealınızla müqayisə etmək	32
Özünüdəyərləndirmənin ən yaxşı izahı	33
Pozitiv öz-özünə danışmaq şəxsiyyəti formalaşdırır	34
Şəxsiyyətinizi gücləndirin	35
Şəxsiyyətinizin bünövrəsi	36
İki təbii xüsusiyyətiniz	37
Yeni bir şey sınaq qorxusu	38
Başqaları nə deyər	39

Başqalarının razılığı	40
Maşın fəralarına qarşı dayanmış maral kimi	41
Bütün qorxulara qarşı zərdab	41
Tam potensialınızı təmin edin	43
Diqqətinizi nə istədiyinizdə cəmləşdirin	43
Düşüncələr bir-bir olmalıdır	44
Potensialınız tükenməzdir	45
III HİSSƏ	47
Verdişlər haradan gəlir	48
Pavlovun cavabı	48
ABC qədər sadə	49
Gözləntilər nəzəriyyəsi	50
Yem verdiş formalaşdırmaq	51
Yem verdişə yeddi addım	52
Yubatmanın qarşının alınması	53
Özünüze qarşı mülayim olun	54
Beyninizin daimi bağları	55
Olmaq və formalaşmaq	56
IV HİSSƏ	58
Şəxsi gücün mənbəyi	59
Ömürlük optimist olun	59
Möhkəm insan formalaşdırmaq	60
Nə istədiyiniz haqda düşünün	61
Yüksək performansın istiqaməti	61
Gələcək haqda düşünün	62
Məqsədləriniz haqda düşünün	63
Məqsəd qoymaq üçün yeddi addım formulu	64
Hər gün məqsəd qoyun	66
Mükəmməl performans haqda düşünün	67
Əsas bacarıqlarınızı müəyyən edin	68
Addınızı itiləşdirmə	69
Uсталığa can atmaq	70
Ömürlük tədrisə qoşulun	71
Gəlirinizi 1000 faiz artırın	71
Sürətlənmə üçün üç addım	73
Hər il kollec dərəcəsi	74
Mütəxəssislərdən öyrənin	75
Təkrarlı universitetiniz	76
Yaş başlayıb	77
Taleynizi özünü müəyyən edirsiniz	78
Nə görürsünüzsə, o da olursunuz	79
Düşüncənizi mental proteinlə qidalandırın	79

Düzgün insanlarla münasibətdə olun	80
Məqsəd və planlarınız üzrə fəaliyyətə başlayın	81
Qaliblər və məğlublar	81
Sız bunu edə bilərsiniz	82
V HİSSƏ	84
Beş milyon milyonçu	84
Milyonçu kimi düşünün	85
Toplamaq və ya xərcləmək	86
Maliyyə həyatınıza nəzarət edin	86
Milyonçu düşüncə tərzini yaradın	87
Milyonçuların ilk vərdisləri.	88
Pulunuzu toplayın	89
Maliyyə həyatınızı tam nəzarətə götürün	90
Cəlb etmə qanununu işə salın	91
Pul toplamağı sevməyi Öyrənin	92
Düşüncənizin naqillənni dəyişin	93
Zəngin görünmək və ya zəngin olmaq	93
Zəngin olmaq üçün paz nəzəriyyəsindən istifadə edin	94
Gələcək gəlir artımınızın yarısını toplayın	95
Zəngin insanlara xas vərdislər formalaşdırın	97
Həç zaman bəxtinizə güvənməyin	98
Mülkiyyətlərinizi qoruyun	99
F.v tapşırığınızı edin	99
Aramla varlanın	'00
Xoşbəxtlik axtanışı	'01
VI HİSSƏ	>03
Seçimləriniz sonsuzdur	'04
Sizin üçün ideal iş	104
Diqqətinizi töhfə verməyə cəmləyin	106
İmkanı təhlükəsizlik baxımından seçin	106
Keçmişə əhəmiyyət verməyin, diqqətinizi gələcəyə cəmləyin	107
Sıfır dərəcəli düşüncədən daim istifadə edin	108
Sizin üçün ideal iş seçmək	109
Yaxşı seçim etmək üçün lazımi qədər vaxt sərf edin	110
Sürətli inkişaf üçün iki vərdiş	111
Karyera inkişafını sürətləndirmək	112
Daha çox iş istəməkdə davam edin	113
Mükafatınız gələcək	113
Təşəbbüs göstərin və işi tez bitirin.	114
Vaxtınızı itirməyin	115
Çalışqan işçi olun	115
Elitaya qoşulun	"6

Karyera uğurunun sirri	•17
Yanş başlayıb	H8
Qalib kımı görünün	1
Har bir şirkətin istədiyi	120
Xancı dəyərləndirmə	— 121
Yaxşı komanda üzvü olun	121
Diqqətinizi müştəri xidmətinə yönəldin	** 122
Ən yaxşı müştəriniz	— 123
Başqalarına effektiv olmaqda kömək edin	123
Əkmək və biçmək	124
Ə/ şirkətinizin prezidenti	125
Pozitiv və şən olun	126
VII HİSSƏ	128
Biznesin məqsədi	** 129
Aydınlığın gücü	129
Sözler haqda düşünün	130
M işsiyə və ölçü	• 31
Gördüyünüz işi nə üçün görürsünüz?	131
Aydın məqsədlər qoyun	132
Diqqətimizi marketing və satışlara cəmləyin	133
Müştəri kraldır	133
Müştərilər nə istəyir	134
İş adamı kımı düşünün	135
Biznes uğuru üçün yeddi vərdiş	136
Başlamazdan öncə hazırlıq görün	137
Düzgün insanları tapın	138
Ötürmə vərdişi	138
Gözləntilərinizi yoxlayın	— 139
Nə ölçülürsə yerinə yetirilir	140
İnsanları məlumatlandırın	140
Biznes qaliblərinin vərdişləri	141
Yeni informasiyalara açıq olun	141
Hərəkət etməzdən öncə düşünün	— 142
Əsas beyin şəbəkəniz	143
Biznes uğurunun əsası	144
Müştərilərinizi məmnun edin	145
Gəlir həqiqi ölçüdür	146
Mükəmməllik cavabdır	— 146
Ən dəyərli mülkiyyətiniz	147
Biznesinizdə daim yenidənqurma edin	148
Həç zaman qane olmayın	149
Beyin gücü, ən vacib rəqəbat üstünlüyüdür	150

Heç kim daha yaxşı və ya daha ağıllı deyil.....	151
VIII HİSSƏ 153	
Uğur və uğursuzluğun səbəbi	154
Ən vacib rəqəm.....	154
Təhfənin əsas müəyyən edicisi.....	155
Marketinq uğurunun dörd verdişi	156
Digərlərindən fərqlənin.....	157
Rəqəbat üstünlüyünüzü müəyyən edin.....	158
Ən yaxşı potensial müştərinizi müəyyən edin	159
Satış səylərinizi cəmləşdirin	160
Kənardan baxın.....	160
Resurslar dəsti düşüncə tərzini formalaşdırın	161
Qiymətləndirici diqqətlə seçin.....	162
Düzgün təqdimat yüksək satış dövrünün açaridir.	162
Satış treninqləri satış dövrünüzü artırma bilər	163
Məhsullarınız harada satılır və alınır.....	164
Nə qədər yaxşı görünür?.....	164
Görünüşünüzü dəyişin	166
Mövqeyinizi düzgün seçin.....	167
İnsanlar hər şeydir	168
Hər şeyi cəmləşdirmək	169
Mükəmməl müştərinin tapılması	170
Münasibət hər şeydir	170
Ehtiyacları diqqətlə müəyyən edin.....	171
Təqdimatlar satışın baş tutduğu yerdir	172
Dost, məsləhətçi, müəllim	172
Etirazları effektiv cavablandırmaq.....	173
Almaq qərarını vermək	173
Növbəti sifarişlər və tövsiyələr istəyin	174
Səmərəliliyin simi	175
Qeyn-adı müştəri xidməti	176
Gözləniləndən artığını edin	176
Müştərilərinizi sevindirin	177
Müştərilərinizi heyran edin	178
Müştərilərinizi sevin	179
IX HİSSƏ 181	
Yüksək performansın müəyyənedicisi	182
Şəxsi strateji planlaşdırma	182
Uzun müddətli düşüncə	183
Məqsədlərinizi hər gün nəzərdən keçirin	184
On məqsəd tapşırığı	184
Kağız üzərində düşüncə.....	186

Hər gün siyahı ilə başlayın	186
Diqqətli qalmağınız üçün beş sual	>87
Siz və yalnız siz	188
Vaxtınızın ən yaxşı istifadəsi	188
Gəlirinizi anının boş vaxtınızı artırın	189
Vaxtınızı və həyatınızı nəzərə götürün	190
ABCDE usulundan istifadə edin	191
Pareto prinsipindən istifadə edin	193
Yubatinanın qarşısını alın	193
İş tam bitirmək	194
Şəxsi məhsuldarlıq formulu	195
Yaxşı bacardığınız işlə daha çox görün	196
Öyrənmək əyrisindən istifadə edin	197
Özünüzü daimi şəxsi inkişafa həsr edin	197
Öncədən lazımı qaydada hazırlaşmaq	198
Hazırlığın dəyəri	199
Həqiqət anı	200
Belə bir söz yoxdur	201
Həmişə vaxtında gəlin	201
Sizi məhdudlaşdıran faktorunuzu müəyyən edin	202
Satışları iki dəfə artırmaq	204
Özünüza baxın	204
Vaxt haqda düşüncənizi dəyişin	205
X HİSSƏ	207
Siz yalnız malik olduğunuzu verə bilərsiniz	208
İnsanların özlərini əhəmiyyətli hiss etməsini təmin edin	208
Qorxusuz və sponian	209
Münasibətlər üzrə mütəxəssis olun	210
Qızıl qaydanı tətbiq edin	211
Dörd böyük sual	212
Daha yaxşı münasibət üçün beş yaxşı vərdiş	213
Minnətdarlıq münasibəti formalaşdırın	214
Hər kəs kompmcmt xoşlayır	215
Başqalarında özünüdəyərləndirmə yaradın	216
İnsanları alqışlamaq üçün qayda	217
Dinləmənin şəhri	218
Effektiv dinləmənin dörd sim	219
Cavab verməzdən önce ara verin	220
Hec zaman anladığınızı güman etməyin	220
Öz sozlənnizlə fikrinizi bildirin	221
Həqiqətdən nəyin vacib olduğunu qərarlaşdırmaq	222

Hayat və iş arasında balans yaradın	223
Prioritetləri idarəedin	224
Ailənizlə səmərəli vaxt keçirin	224
Keyfiyyətli vaxt təcrrvalla yaradın	225
Daimi tətillər götürün	227
Ailə üzvlərlə ən yaxşı müştəriləriniz kimi davranın	227
Bağışlayın və boş buraxın	228
Davam etmək vaxtıdır	228
Hayat situasiyalarını iki kateqoriyaya bölün	229
Zədələnmiş avtomobil	230
Bağışlanmalı olan dörd adam	231
Zindanın qapılarını açın	231
Gözüyumulu əfv edin	232
Özünü qarmaqdan azad edin	232
Hər kəsi azad edin	233
İnsanları önə çəkin	233
XI HİSSƏ	235
Sağlam və formada olmağı seçin	236
Yaxşı səhhətin sım	236
Mükəmməl fiziki sağlamlığı özünüz üçün məqsəd qoyun	237
Qidalanma haqda düşüncənizi dəyişin	238
Düzgün ərzaqlardan istifadə edin	239
Üç ağ zəhər	239
Şəkəri rasionunuzdan ixtisar edin	240
Şəkər hərisliyinin qarşısının alınması	241
Fərqli qidalanmağı öyrənin	242
Ağ un məmulatlarından yayının	243
Nə üçün əksər qidalar faydalı deyil	243
Zamanlama vacibdir	244
İştahanızı söndürün	245
Nə yeyirsinizsə, o da olursunuz	245
Fiziki aktivliyinizi artırın	246
Özünüə yaxşı qulluq edin	247
Daimi tətillər götürün	247
Erkən yatıb erkən qalxmaq	248
Çoxlu su için	249
Vitamin və mineral əlavələr qəbul edin	250
Dental gigiyenaya diqqət yetirin	251
Daimi həkim müayinəsindən keçin	251
Hər şeydə normaya riayət edin	252
Təhlükəsizlik kəmənnəndən istifadə edin	252
Təmizkarlıq	253

Sarsılmaz optimist olun	254
Hər gün müəyyən qədər tək qalın	254
Zehni rahatlığınızı əsas məqsəd kimi qoyun	255
XU HİSSƏ	257
Gənclərin təhsili	258
Öz xarakterinizi formalaşdırın	258
Öz ideal təsvirinizi yaradın	259
Artıq həmin şəxsiyyətmis kimi davranmaq	260
Taleyinizi dəyişin	260
Liderliyə can atın	261
Hər nə lazımdırsa	262
Təşəvvür yaradın	262
Gördüyünüz işdə ən yaxşı olun	263
İrəli getməyə cəsarət edin	264
Uğurun sirri	264
Qorxularınızın öhdəsindən gəlin	265
Liderliyin həqiqi testi	265
Siz cavabdehsiniz	266
Emosiyalarınıza nəzarət edin	267
Düzünü deyın	267
Kim olduğunuzu qərarlaşdırmaq	268
Başqaları üçün nümunə olun	269
Üç əsas xüsusiyyət	270
Ədalət kordur	270
Alicənablıq xüsusiyyəti	271
Nəse böyük bir şeyə inanın	272
Dəyərli dərslər axtarın	272
Loyalhq əsasdır	273
Ailənizi, dostlarınızı və şirkətinizi dəstəkləyin	274
Təcrübədən öyrənin	274
Həç zaman təslim olmayın	275
Böyük ödəniş	276
Minnətdarlıq münasibəti	277
Hər şeyə görə minnətdar olun	277
Sizin heyratamız taleyiniz	278
Şəxsiyyətiniz	279