

THE PHENOMENAL #1 WORLDWIDE BESTSELLER

# ROBIN SHARMA

# DAHİLİYƏ APARAN YOL

DÜNYANIN ƏN YAXŞI ÖZÜNÜINKİŞAF  
MƏŞQÇİLƏRİNDƏN BİRİ ÖZ ŞƏXSİ VƏ BİZNES  
SİRLƏRİNİ BÖLÜŞÜR

*Robin Sharma-nın kitabları  
bütün dünyada insanlara əsl  
həyatı yaşamaqda kömək edir.*

— PAULO COELHO



*Dünyanın ən mükemmel bestselleri olan  
“Ferrarisini satan rahib”in müəllifindən yeni kitab*

**ROBIN SHARMA**

**DAHİLİYƏ  
APARAN YOL**

**(I kitab)**

116975

DÜNYANIN ƏN YAXŞI ÖZÜNÜİNKİŞAF  
MƏŞQÇİLƏRİNDƏN BİRİ ÖZ ŞƏXSİ VƏ BİZNES  
SİRLƏRİNİ BÖLÜŞÜR

Tərcüməçi:  
Həbib Həbiboglu

10949.2

ROBIN SHARMA

# THE GREATNESS GUIDE

(Book 1)

ONE OF THE WORLD'S TOP SUCCESS  
COACHES SHARES HIS SECRETS  
FOR PERSONAL AND BUSINESS MASTERY

Həyatın oyununda xırda uduşlardan bezmisi-niz? Hiss edirsiniz ki, nəsə daha artığına qadırsınız? Diqqətəlayiq uğurlara nail olmağa, heyranedici nəticələrə çatmağa və öz daxili potensialınızı reallaşdırmağa hazırlısınız?

Onda bu gözəl kitab məhz sizin üçün yazılib. Həyat eşqi, həvəs və ilham verən, çalışqanlığa sövq edən, yüksək ideyalarla dolu olan bu kitab tezliklə ideal həyat haqqındaki arzularınızı reallaşdırmaqdə sizə kömək edəcək. "Dahiliyə aparan yol" kitabı doğrudan da sizin daxili potensialınızı aşkar etmək və ən yaxşı şəxsi keyfiyyətlərinizi oyatmağa qadir olan nadir kitablardandır.

Kitabdakı real həyata bağlı dolğun həqiqətlər, ruhlandırıcı məsləhətlər özünəməxsus "qələbə calmaq elmi"na yiyələnmək bu həyatda daha çox uğur qazanmaq istəyən hər kəsin karına gələcək.

"Dahiliyə aparan yol" həyatımızın bütün vacib sferalarında əhəmiyyətli nailiyyətlərin dəqiq istiqaməti ni göstərir və oxucu onu bir daha unuda bilmir.

**Robin Sharma THE GREATNESS GUIDE (Book 1)**  
**Robin Sharma DAHİLİYƏ APARAN YOL (I kitabı)**  
Bakı, Qanun nəşriyyatı, 2020, 288 səh.

Tərcüməçi: Həbib Həbiboglu  
Redaktor: Rahib Qərib  
Korrektor: Ülviiyyə Emin  
Matn dizaynı: Günay Seyidova  
Qapaq dizaynı: Rafael Qasim

#### **Qanun Nəşriyyatı**

Bakı, AZ 1102, Tbilisi pros., 76  
Tel: (+994 12) 431-16-62; 431-38-18  
Mobil: (+994 55) 212 42 37  
e-mail: info@qanun.az  
[www.qanun.az](http://www.qanun.az)  
[www.fb.com/Qanunpublishing](http://www.fb.com/Qanunpublishing)  
[www.instagram.com/Qanunpublishing](http://www.instagram.com/Qanunpublishing)

ISBN 978-9952-36-800-1

© QANUN nəşriyyatı, 2020  
Copyright © 2006 by Robin Sharma

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.

*Dərin hörmət və böyük məhəbbətlə bu kitabı  
valideynlərimə həsr edirəm.*

*Siz mənə təkcə həyat yox, həm də onu mükəmməl  
şəkildə yaşamaq üçün tükənməz şövq və hədsiz istək  
bəxş etmişiniz. Buna görə də mən sizə minnətdaram.*

*"Həyat saf bir macəradır  
və biz bunu nə qədər tez anlasaq,  
yaşamımızı daha sürətlə ələ ala bilərik".*

**Maya Angelou**

*"Mən əvvəllər düşünürdüm ki, daxilimdə yaşayın  
müxtəlif insanlarla ziddiyət zəminində özümüz  
əks səylərimi nə vaxtsa başa düşə biləcəyəm. Mən indi  
başa düşürəm ki, kiməm. Mən qulağında səslənən  
həmin mahnını getdikcə aydın eşidirəm.  
Mən firavanlıq axtarmamışam, lakin xoşbəxtlikdən  
firavanlıq özü məni axtarıb".*

**U2 qrupunun solisti Bononun  
"Rolling Stone" jurnalına müsahibəsindən**

## MƏN QURU<sup>1</sup> DEYİLƏM

---

Jurnalistlər tez-tez mənim liderlik təlimi verən quru (yaxud self-help) olduğumu deyirlər. Lakin mən belə hesab etmirəm. Mən adı cavan oğlanam, öz həyatını daha da yaxşılaşdırmağa çalışan çoxlarına ideyalar verib kömək edirəm. Məsləhətlərim sayəsində çox sayıda firma və təşkilatlar dünya səviyyəsinə çatıblar.

Lakin tam aydınlıqla demək olar ki, mən sizdən heç nə ilə fəqlənmirəm. Mənim özümün xüsusi mübarizəm, xüsusi məyusluğum və xüsusi qorxularım var. Eləcə də öz ümidlərim, məqsədim, arzularım. Həyatimdə həm yaxşı, həm də əzablı dövrlər olub. Bəzən heyratlıdırıcı dərəcədə doğru qərarlar qəbul etmişəm, bəzən də doğru olmayan acı səhvlər buraxmışam. Mən də hamı kimi hadisələrin inkişafında formalasən canlı insanam. Əgər məndə sizi ruhlandırın ideyalar görünürsə, bilin ki, ötən hər bir gündə qazandığım biliklərin gücünü hiss edirsiniz.

<sup>1</sup> Buddha təlimində ali ruhani müəllimi nəzərdə tutur.

Mən elə praktiki vasitələr barədə düşünürəm ki, siz onların köməyi ilə adilikdən uzaqlaşmadan, daha böyük oyunlar oynayarsınız, nəticədə isə YÜKSƏLİŞƏ nail olarsınız. Əgər bir işlə kifayət qədər uzun müddət məşğul olursa, onda həmin işi daha dərindən öyrənə bilirsən, onun haqqında daha dərin təsəvvürün olur. Və onda səni də "QURU" hesab edərlər.

Hindistanda olarkən Banqaloranın kitab mağazalarının birində kitabımın təqdimatı zamanı mənim yanımıda olan birindən "Mən quru deyiləm" ifadəsinə eştidim. Həmin adam mənə yaxınlaşaraq soruşdu: "Sizi quru adlandıräkən niyə bu qədər narahat olursunuz? Sanskritdə "qu" – sadəcə "zülmət qaranlıq", "ru" isə "səpmək" mənasını verir. Ona görə də o adamları "quru"adlandırırlar ki, zülməti qovaraq bu dünyaya bilik, ziya və işiq gətirirlər.

Əladır. O, məni düşünməyə vadar elədi. Mənim həyatımda həm yaxşı, həm də əzabkeş, çətin vaxtlarım olub. Bəzən heyrətamız dürüst qərarlar qəbul etmişəm, bəzənsə ağlagılməz acı səhvələr buraxmışam.

*Mən də bütün başqları kimi proseslərin gedişində formalaşmışam.*

Hesab edirəm ki, mənim daxili narahatlığım, sizin mənim xəmirimin ayrı cür yoğrulduğumu düşünəcəyinizdən yaranan qorxumla bağlıdır. Siz deyə bilərsiniz: "Nə etmək olar, Robinin dediklərini eləməyə mənim gücüm çatmaz. Axı, onun istedad və qabiliyyəti var, məndə isə bunlar yoxdur. Dediklərini eləmək onun üçün asandır. Axı o, "quru"dur! Əfsus! Bağışla-

yın ki, mən sizi mütəəssir edəcəyəm – mən ən adı adamam, mən iki möcüzəli uşağımın "dünyada ən yaxşı ata" deyə biləcəyi üçün ən xoş günlərini sərf edərək işləyən tənha atayam. Hələ bu adam ümid edir ki, azca da olsa, başqalarının da həyatını dəyişməyi bacaracaq. Bunu öyrənmək lazımdır. Ola bilsin ki, hansısa "quru" da mənə bu işdə kömək edəcək.

## HARVEY KEITEL VƏ "İMKANA PƏNCƏRƏ"

---

Mənə heç də həmişə düzgün hərəkət etmək nəsib olmur (dedim axı, mən quru deyiləm). Amma inanın, elə hərəkət etməyə çalışıram ki, əməllərimlə sözlərim uyğun olsun. Həyatımın kinolentində səsin görüntü ilə dəqiq, sinxron şəkildə üst-üstə düşməsinə çalışmışam. Başqa sözlə, "səsimlə" "şəklimin" daim uyğun gəlməsini istəmişəm. Lakin mən sadə bir adamam, bəzən səhv də edə bilərəm (hələ indiyə qədər səhvsiz adama da rast gəlməmişəm). Sizə məhz bunu demək istəyirdim.

Oxucularımı və seminarlarımın iştirakçılarına "öz qorxularına qarşı mübarizə aparmağı" və yüksəlişə doğru zərrə qədər, "bir neçə kub santimetr belə şans varsa, onu əldən verməməyi tövsiyyə edirəm. Mən o insanlarda arzulara can atmaq, nur saçmaq, həyata gülümsəmək hisslərini oyadırəm. Çünkü həyati yaxşı

yaşamaq dedikdə, mən zirvəyə, ən uca arzulara doğru can atmağı başa düşürəm və yaxşı bilirəm ki, bu hiss bizim hər birimizdə var. Onu da dəqiq bilirəm ki, başı bəlalar çəkən insanlar, adətən ağır sinaqlardan qalibiyətlə çıxırlar. Çox vaxt mən özümü izdihamdan qorxan, lakin belə yerlərdə reklam afişaları yapışdırmağa məcbur olan, gördüyü işdən utanıb sixılan oğlan uşağı kimi hiss edirəm. Lakin bu yaxınlarda bu hissiyatım yox oldu. Bu, Torontonun mərkəzindəki Four Seasons hotelində baş verdi. Mən holda Advanced Medical Optics firmasının əməkdaşları qarşısında çıxışına hazırlaşdım. Çoxdanki müşərimiz olan bu mötəbər şirkətdə biz mütəmadi olaraq liderlik təlimi üzrə kurslar təşkil edirdik. Holda durub atrafa baxırdım. Kimi görsəm yaxşıdır?! Harvey Keiteli! Bəli, bəli, o Harvey Keiteli ki "Quduz köpəklər" kinofilmində baş rolu oynayıb. Bəs, sizcə, bu halda "Ferrari" sini satan rahib" i yazan adam nə etdi? Mən bu böyük, şərəfli imkandan yan keçdim.

Hər gün həyat sizə kiçicik bir "imkan pəncərəsi" açır. Son nəticədə taleyiniz bu anlardakı reaksiyanızdan çox asılıdır.

Heç bilmirəm, niyə həmin vaxt yerimdən qalxıb yeni tanışlıq yaratmadım?! Axı, Çikaqo hava limanında beysbol əfsanəsi Pete Roseylə tanış olanda, məhz belə eləmişdim (nəticədə Finiksə qədər bütün yol boyu biz yanaşı əyləşmişdik). Keçən payız Roma mehmanxanasının hollunda planetin məşhur maliyyəcisi Henry Kravislə qarşılaşanda da eynilə bu cür eləmiş

dim (uşaqlarım da orada mənimlə idilər, 11 yaşlı oğlum Kolbi qərara gəlmışdı ki, Henry – "Çox qoçaqdır").

Bostonda senator Edvard Kennedy ilə qarşılaşanda da eynilə davranmışdım. Yeni Şotlandiyanın Qalifaks şəhərində virtouz gitaraçı Eddie Van Halenlə görüşərkən də hələ çox balaca olmağıma baxmayaraq, cəsarətli tərpənmişdim. Amma mən Harvey Keitellə tanış olmaq şansını əldən qaçırdım.

Hər gün həyat sizə kiçicik imkanlar göndərir. Sonda taleyiniz belə məqamlardakı reaksiyanızdan asılı olacaq. Əgər siz onların yanından ötüb keçsəniz, taleyiniz xirdalanacaq. Qorxunuzu dəf edərək o imkanlara doğru getsəniz, taleyiniz üzünüzə güləcək, yüksələcəksiniz. Həyat o qədər qıсадır ki, taleyin kiçik oyunları ilə baş qatmaq olmaz. Uşaqlarınızla bağlı imkanlarınızda da kiçicik, amma vacib bir məqam var ki, o da onların qabiliyyətini inkişaf etdirib yüksək potensiallarını üzə çıxarmaqdə yardımçı olmanızdır. Eləcə də onlara mütləq sevginin nə olduğunu göstərməlisiniz. Əgər sizin bu imkan pəncərəniz bir dəfə qapanarsa, onda onu yenidən açmaq çox çətin olacaq. Əgər Harvey Keitellə görüşmək mənə yenidən nəsib olarsa, onda sizə söz verirəm ki, onun üstünə cumaçağam. Bizə danışmağa başlamaq kifayətdir ki, o başa düşsün: mən sadə insanam, həyatın mənə bütün bəxş etdiklərini qəbul etməyə hazırlam.

## HEÇ NƏ UĞUR KİMİ QƏRARSIZ DEYİLDİR

Richard Carrion Puerto-Riko banklarından birinin idarə heyətinin sədridir. O, bir dəfə mənə heç vaxt unutmayacağım bir fikir söylədi: "Robin, heç nə uğur kimi amana bənd deyildir..." Tutarlı fikirdir.

Ən böyük uğur əldə etdiyiniz anda özünü də, təşkilatınız da müdafiəsiz, necə deyərlər, dişbatan olursunuz. Uğur özündənrazılıq, işdə aşağı məhsuldarlıq və ən pis halda isə arxayınlıq doğurur. İnsanlar və işgüzar strukturlar əhəmiyyətli uğura nail olarkən tez-tez özünəvurğunluq hissinə qapılırlar. Onlar yenilik tətbiq etmir, riskə getməyib ciddi cəhdlə çalışmadan dəfnə yarpaqlarına qərq olmaqdan həzz almağa üstünlük verirlər. Belələri "müdafiəyə keçir", tutduqları mövqeni qorumağa çalışırlar. Əslində isə bu halda onlar fəth etdikləri zirvəyə çatmaqdə əsas vasitə olan dəyərlərə sadiq qalmalı idilər.

Mən hər dəfə müxtəlif şirkətlərin yüksək vəzifəli şəxsləri ilə dolu olan auditoriyada bu barədə danışanda onlar həmişə bir nəfər kimi başlarını razılıqla yel-layırlar. İcazə verin mən burada öz şəxsi həyatımdan bir misal göstərim.

Ötən bazar günü uşaqlarımı çox sevdiyimiz italyan restoranına aparmışdım. Orada ağlaşılmaz dərəcədə lezzətli yeməklər hazırlayırlar. "Brezaolu"nun ən yaxşısını bəlkə də yalnız İtaliyada tapmaq olar. *Pasta* sadəcə ilahi yeməkdir! Onların köpüklü, möcüzəli, südlü kokteylinə baxarkən, adam lap bütün işlərini atıb orada "*barista*" dedikləri barmen işinə düzəlmək istəyir. Amma onlar çox pis xidmət göstərirlər. Pis, pis, pis (belə yerlərin əksəriyyətində olduğu kimi). Soruşa bilərsiniz ki, niyə? Çünkü burada həmişə adam əlin-dən tərpənmək olmur. Və işlər o qədər yaxşı gedir ki, bunu onlar labüb uğur kimi qəbul edirlər. Mənsə belə hesab edirəm ki, bu, onlar üçün sonun başlangıcıdır!

Mən fotoqrafiya ilə maraqlanıram. Vaxtı ilə atam mənə öyrətmüşdi ki, həyatımdakı hadisələrdən ibarət foto gündəlik tərtib edim. Ona görə də daim özümlə kiçik fotoaparat gəzdirdirəm. Mən öz ofisantımızdan xahiş elədim ki, uşaqlarla birgə spaghetti necə yediyimizin şəklini çəksin. O isə kəsə cavab verdi, – Mən məşğulam, – Bu, görünməmiş bir şeydir. O, yəni elə məşğuldur ki, beş saniyə vaxt ayırıb öz müştərisinə məmənnunluq bəxş edə bilmir?! Kiçik bir lütfkarlıq göstərmək üçün çox məşğuldur! İnsanlıq nümayiş etdir-mək üçün çox məşğuldur!

Sizin, yaxud təşkilatınızın işi nə qədər yaxşı gedir-sə, öz müştərilərinizə münasibətiniz də bir o qədər *ciddi* və ehtiramlı olmalıdır.

Richard Carrion haqlıdır. "Heç nə uğur kimi etibar-sız deyil". "Pul qazananda, xüsusən də gəlir çox olan-da tədricən ehtiyatsız olursan" deyən *Jet Blue* avia-sirkətinin icraçı direktoru David Neeleman da onun qədər haqlıdır. Bir çox böyük təşkilat rəhbərləri isə belə eləmirlər. Təşkilatınızın işi nə qədər yaxşı gedir-sə, müştərilərinizə münasibətdə o qədər *ciddi* və ehtiramlı olmalısınız. Siz öz əməyinizin keyfiyyətini daha da artırmaq üçün daim, usanmadan çalışmalısınız. "Həyat oyununuza daha çevik oynamalı", hər addi-miniza daha çox dəyər verməlisiniz. Əks halda, sizi dağın zirvəsinə qaldıran yolunuz bitər, elə o anda da aşağı yuvarlanarsınız.

## Öz İşinin “ROK-ULDUZU” OLMAĞA ÇALIŞ

---

*“Fortune”* jurnalında Google şirkətinin işçiləri və onların nəhəng uğurları haqqındaki məqaləni indicə oxuyub qurtardım. Məqalə məndə ideyalar səli yaratdı (dəyərli nəsə gözünüzə sataşanda sizdə də belə olur, elə deyilmə?). Hər şeydən əvvəl, mən düşündüm ki, işdə özünü tam ifadə etmək, bütün qabiliyyətini ortaya qoyub çalışmaq, var gücü ilə oynamaq nə qədər vacibdir! İşinin dəli kimi vurğunu olmalaşan, özünün böyük layihələrinə və ən gözəl nəticələrə sona qədər sədaqətli qalmalısan. Özümüzə ruzi qazandığımız işin rok-ulduzu olmalıdır.

İş bizim həyatımıza məna verir. O, bizim özünü-qıymətləndirməmizə və Günəş altındaki yerimizi hiss etməyimizə təsir edir. Öz işinin böyük uстası olmaq o demək deyil ki, qulluq etdiyi təşkilat çərçivəsində öz öhdəliyinin icrası ilə məhdudlaşasan. Bu, elə bir

vergidir ki, onu özümüz daxilimizdə formalasdırma-liyiq. Özümüzü işimizin böyük uстası hiss etməklə biz mənliyimizə hörmət etməyi inkişaf etdirmək üçün stimul qazanır, həyatımızı daha da maraqlı edirik. Xeyirxahlıq yaratmayı bacaran insanlar ən xeyirxah işlərlə rastlaşırlar. Və öz yüksək istedadınızı işə tətbiq etməklə siz, mahiyyətcə varlı, xoşbəxt və mənalı hə-yata hazırlaşırsınız.

Xüsusi uğurlu gündən sonra siz özünüzü necə hiss edirsınız? Hər şeyini işə həsr etməklə, öz uğurlarınızdan ləzzət almaqla, öz müştərilərinizin xətrinə bir neçə mil artıq yol getməklə siz nə hiss edirsınız? Yaşayış vəsaiti qazandığınız işə cani-dildən ürəyinizi qo-dukda özünüyü necə hiss edirsınız? Sanki “xoşbəxtlik quşunun quyuğundan yapışmaq” misali, müqəddəs arzulara çatanda nə hiss edirsınız? Bu ki əladır. Məgər belə deyil? Və belə çıxır ki, başqalarından yaxşı islamək üçün başçı olmaq vacib deyil.

Bu haqda düşünəndə, bizim qəhrəmanlardan biri olan Martin Luther Kingin bu sözlərini xatırlayıram: “Əgər insanların vəzifəsi küçəni süpürməkdirsə, bunu Beethovenin öz musiqisini bəstələdiyi kimi, Mikelancelonun öz rəsm əsərlərini yaratdığı kimi, Şekspirin öz şeirlərini yazdığını kimi eləməyə borcludur”. O, küçələri elə süpürməlidir ki, bu dünyadan köçənlər də, o dünyada yaşayanlar da, “burada öz işinin ustası olan süpürgəçi yaşamışdır” deyə bilsinlər”.

Hamidən yaxşı islamək üçün yüksək vəzifə sahi-bi olmaq mütləq deyil. Beləliklə, elə bu gün çalışın

ki, öz işinizin rok-ulduzu, əvəzsiz sahibi olasınız. Bu gün həyat səhnəsinə çıxın və öz rolunuzu ürəkdən oynayın. Qoy sizin həyatınız xoşbəxt sonluqlu bir dram əsərinə çevrilsin. Auditoriyanı vəcdə gətirin, qoy sizi coşqu ilə qarşılaşınlar. U2 qrupundakı Bono kimi olun. Mühəsibatlıq işinin Keith Richardsi olun. Kadrlar şöbəsinin Jimi Hendixi olun. Məşhur olanda, pərəstişkarlarınız sizdən avtoqraf istəyəndə mənim haqqımda da birçə sətir yazmağı unutmayın. Sizdən bir xəbər almağa çox şad olaram.

## 5

### GÜNLƏRİNİZ HƏYATINIZI MÜƏYYƏN EDİR

---

“Bizim günlərimiz – həyatımızın miniatür formasıdır” ifadəsi dahiyanə deyilmiş fikirdir. İllər yaşanan hər saatdan yaranır. Bugünkü məşğuliyyətinizlə belə siz mahiyyət etibarı ilə gələcək həyatınızı qurursunuz. Dilinizdəki sözlər, ağlinızdakı fikirlər, yeməyiniz və əməlləriniz sizin sabahkı mövqeyinizi, gələcək həyat tərzinizi, son nəticədə taleyinizi müəyyənləşdirir. *Hər günüñü necə yaşayırsansa, həyatını da elə qurursan.*

Bizim hər birimiz dahi ola bilərik. Hər birimizin varlığında qüdrətli bir güc gizlənir. Hər birimiz istəsək, ətraf aləmə əsaslı dərəcədə təsir etməyə qadirik. Daxilimizdəki bu gücün artması üçün ondan *istifadə etmək* zəruridir. Biz ondan nə qədər yaxşı istifadə etsək, o da bir o qədər mövcud olacaqdır. Bu qüvvəyə nə qədər tez-tez müraciət etsək, daha da inamlı olarıq. Bu barədə Henry David Thoreau çox yaxşı deyib:

"Mən insanın şüurlu cəhdlərlə öz həyatını yüksəltmək qabiliyyətindən daha ümidverici fakt bilmirəm. Reklam qurucusu olan Donny Deutsch isə bu fikri daha da müasirləşdirərək özünün "Tez-tez səhv edirəm, amma heç vaxt şübhə etmirəm" (Often Wrong, Never in Doubt) kitabında yazır: "Bütün qətiyyətli insanlar yüzdə bir şansının olmasına rəğmən öz-özünə: "Niyə də mən yox?" deyib məchulluğa doğru addımlamaqdan qorxmadan işə başlayır".

Bizdən yaxşı olanlar heç də tam fərqli qabiliyyətə malik deyildirlər. Sadəcə olaraq onlar həyatlarının qayəsinə yaxınlaşmaq üçün günbəgün kiçik addımlar atırlar. Günlər həftələri, həftələr ayları əvəz edir və bu insanlar bir də ayıırlar ki, dahiliyin zirvəsinə gəlib çatıblar.

## 6

### QANDİ İLƏ BİRLİKDƏ KOFE İÇİN

---

Özünü "formada" saxlamağın və yüksəkdə qalmağın mənə məlum olan ən yaxşı üsulu – mütlidiədir. Maraqlı bir kitabı oxumaq elə onun müəllifi ilə söhbət etmək deməkdir. Təsəvvür edin ki, bu gün axşam bir fincan qəhvə içərək Mahatma Qandinin tərcüməyi-halını anladan "My experiments with Truth" (Həqiqətlə təcrübələrim) kitabını oxuyursunuz. Həmin vaxt siz bu insanın qəlbinə boyanaraq onun həyatının mənasını başa düşürsünüz. Sabah səhər Madonna ilə gəzişmək istəyirsinizmi? Özünüzlə onun kitabını götürün. Eynilə bu cür siz Jack Welchlə<sup>1</sup>, Teresa Ana ilə, Bill Gateslə, Salvador Dali ilə, yaxud Dalai Lama ilə tanış ola bilərsiniz. Siz hörmət etdiyiniz müəlliflərin kitablarını oxumaqla onların hiss, ideya və fikirlərinin qızıl dənəciklərini özünükülləşdirirsınız. Bir dahinin

<sup>1</sup> General Elektrik şirkətinin keçmiş rəhbəri.

yazdığı kitabı oxuduqdan sonra yerinə qoyan əl artıq əvvəlki kimi olmayıcaq. Oliver Wendell Holmes bu barədə belə deyib: "Yeni ideyalar görən ağıl artıq əvvəlki zəifliyə qayıtmayı bacarmır".

Mən hələ uşaq olanda bir dəfə atam dedi: "Mənzil puluna, yeməyə qənaət eləyə bilərsən, amma heç vaxt yaxşı kitaba pul verməyə heyif silənmə". Bu qiymətli sözlər bütün həyatım boyu məni müşayiət edib. Atamın fəlsəfəsi ondan ibarətdir ki, bir kitaba yerləşən sözlərdən bircə fikir belə bizi yeni həyat səviyyəsinə qaldırmağa və dünyaya baxışımızı kökündən dəyişməyə qadirdir. Ona görə də bizim evimiz kitablarla dolu idi. Mən indi də gündə heç olmasa bir saat mütləciyə vaxt ayırmaga çalışıram. Bu vərdişin özü məni dəyişmişdir. Cox sağ ol, ata.

Mən ölündən sonra güman ki, uşaqlarına çatacaq on qiymətli şey mənim kitabxanam olacaq. Mənim liderliyə, şəxsiyyətlərarası münasibətlərə, biznesə, fəlsəfəyə, sağlam həyat tərzinə, mənəvi inkişafa, böyük insanların həyat salnaməsinə və sevdiyim digər mövzulara aid ədəbiyyatım var. Onların çox hissəsini mən müxtəlif ölkələrə işgüzar səfərlərimdə kitab mağazalarından almışam. Bu kitablar mənim düşüncə tərzimi dəyişdirib. Onlar mənim şəxsi fəlsəfəmin yanmasına vəsilə olub. Bu günüm üçün oxuduğum kitablara borcluyam. Mənim üçün kitablarımın qiyməti yoxdur.

*Siz hörmət etdiyiniz adamin kitabını oxuyanda onun ürəyinin işığı sizdə də əks olunur.*

Qədim bir hikmətli sözdə yaxşı deyilir: "Kim ki, oxumağı bacarır, lakin mütləci etmirsa, onun oxumağı bilməyəndən heç bir fərqi yoxdur". Gündəlik faydalı mütləciyə vaxt tapın. Ağlıınızı böyük ideyalar və işiqli fikirlərə doldurun. İmkan verin ki, kitablar sizin qəlbinizi ümidi və ilhamla doldursun. Və yadda saxlayın, kim lider olmaq istəyirsə, çoxlu kitab oxumalıdır. Sizin də mənim kimi oxuya biləcəyinizdən daha çox kitab almaq vərdişiniz varsa, özünüüzü günahlandırın, siz beləliklə özünüüz üçün kitabxana yaradırsınız. Bu da gözəldir.

## GET SOME IN THE GAME<sup>1</sup>

---

Mən başqalarından daha çox səhv edirəm. Mən daim səhv edirəm. Mən biznesdə uğursuzluqlara dözməli oluram. Mən şəxsi münasibətlərdə uğursuzluqlara dözmüşəm. Həyatda uğursuzluqlara dözmüşəm. Əvvəllər təəccübənləirdim ki, bu giley-güzər haradan törəyir. Sonra anladım ki, mən "dünyanın ən bədbəxtiyəm" rolunu oynamalı olmuşam. Çünkü təhlükəli xroniki xəstilikdən əziyyət çəkirdim. Lakin indi hər şeyi başa düşürəm. Mən yaxşı həyata doğru gedərkən yolda büdrəmişəm. Uğursuzluq böyüklüyüni qiymətidir. Uğursuzluq ali nailiyyətin əsas tərkib

<sup>1</sup> Məşhur investor Uoppen Baffetin düşündüyü sərrast mühakimələrdən biri. Özünün dəqiq mənəsi odur ki, aparıcı firma rəhbərlərinə öz vəsaitləri hesabına aksiyalarını almaq imkanı təqdim olunur. Bununla da onlar, bilavasitə, qəbul etdikləri qorara görə "öz pullarına cavabdeh" olurlar. Bundan əlavə, bu cür siyaset təsisçiyə (təsisçilərə) maddi məsul olan həmfikirlərdən bir komanda formalasdırmağa imkan verir. Mənbə: <http://www.anc.wers.com/skin%20-in-n%20the%20-game>

hissəsidir. Novatorluğun qurucusu olan David Kelly yazar: "Nə qədər tez-tez səhv edirsınız, o qədər çox müvəffəqiyyət qazanacaqsınız".

Siz təhlükəsiz bir künçə çəkilib hərdənbir yaxşı hesablanmış risklərə getməklə heç vaxt qələbə qazana bilməzsınız. Kim risk eləmirə, o, ugura çata bilməz.

Digər tərəfdən, xəyallarınızın uğrunda nə qədər çox risk edirsiniz, o qədər də çox uğursuzluqlara düşər olursunuz.

Böyük əksəriyyətimiz kasıbılıq içərisində çabalayıv və mən bu vəziyyəti "Yeknəsəq həyatın təhlükəsiz limanı" adlandırıram. 20 il – eyni səhər yeməyi. 20 il – işə aparan həmin yol. 20 il – eyni səhərətlər. 20 il – təkrarlanan eyni fikirlər. Mən, ümumilikdə, bu cür həyat tərzini mühakimə etmirəm. Amma bu, sizin xoşunuza gəlir? Olsun, lap yaxşı! Lakin bu taleyi yaşıyan elə bir adam tanımırıam ki, özünü xoşbəxt hesab etsin. Vərdiş etdiyin hərəkətləri təkrarlamaqla sən çoxdan vərdiş etdiklərini də təkrar-təkrar alırsan. Eyniçən eyni cür hərəkətlər edərək fərqli nəticələrin alınmasına ümidi edənlərin dəlilik dərəcəsini ölçmək üsulunu müəyyən edib. Lakin çoxları möhz bu cür yaşıyırlar. Siz yalnız özünüzün bir hissənizi oyuna qoyaraq taleyinizi sınayanda ola bilsin ki, sevinc hissi də yaşayarsınız. Əslində isə bu halda tez-tez uğursuzluğa düşər olarsınız. Amma bilməlisiniz ki, uğur qazanmağın doğru yolu da budur. Uğursuzluq dünya miqyaslı nailiyyət prosesinin yalnız bir hissəsidir. "Hədəfdən yayınmaq – ustalığın əlamətidir". Bu sözlər menecment məsələlə-

ri üzrə məsləhətçi Tom Petersindir. Bizim planetin ən yaxşı firmaları orta mövqeli şirkətlərdən daha çox uğursuzluqlara düşçər olublar. Ən uğurlu şəxsiyyətlər adı adamlara nisbətən daha çox uğursuzluqlarla üzləşirlər. Mənim üçün ən böyük məglubiyyət – arzulardan uzaq yaşayıb qərarsız, cəsarətsiz olmaqdır. Risksiz yaşamaqdan böyük risk yoxdur. Mark Tvenin bu haqda belə bir tutarlı deyimi var: "İyirmi il sonra siz etmədiklərinizə elədiklərinizdən daha çox təəssüf edəcəksiniz".

Bələliklə, elə bu gün öz çəkingən, qapalı aləminizdən kənara çıxın. İrəli! Çox sevdiyiniz restoranda ən yaxşı süfrə açmağı xahiş edin. Təyyarə ilə səyahətə çıxanda birinci dərəcəli xidmət şərtlərini də yaxşılaşdırmağı tələb edin (bu işdə sizə müvəffəqiyyətlər arzu edirəm!). İş yoldaşlarınızdan daha çox anlayış xahiş edin. Sevdiyinizin daha artıq sevgisini qazanın. Hərəkətə keçin! Mən sizi irəli səsləyirəm. Birdəfəlik yadda saxlayın: Kim həyatla oynamırsa, o, qalib gəlmir.

## GÖYLƏRDƏ SÜZÜN

---

Bu yaxınlarda uşaqlarımla birgə bizim tennis klubunda oldum. Mənim uşaqlarım əla tennis oynayırlar. Mənimsə bacarığım kortda kənara uçan tennis toplarını yaxalayıb onlara ötürməklə məhdudlaşır. Orada zahiri görkəmindən altmış yaşıdan yuxarı görünen bir kişi mənə yaxınlaşış söhbətə girişdi. Maraqlı adam idi. Hiss olunurdu ki, həyatında çox şeylər görüb-götürüb. Bir neçə dəqiqə sonra o, gözlərini yumaraq nəyəsə güldü. Mən "Nə oldu?", deyə sorusanda gözlənilməz cavab aldım: "Elə bir şey yoxdur. Sadəcə qəlbim elə rahatdır ki, elə bil buludların üzərində uçuram". Əla ruh halıdır!

Bəzən həyatın böyük sevinci ağlaşırmaz dərəcədə sadə olur. Öz həyatınızı mümkün olduğu qədər çoxlu sayda sevinclə zənginləşdirin ki, ürəyiniz səadətlə dolsun.

Bizim dövrümüzdəki artan ehtiyac, tələbatlar və nailiyyətlərin fonunda sadə həyat məmənunluğu sözü bir az qəribə, yeni səslənir. Gecikdirmədən deyim ki, mən maddi rifahın əleyhinə deyiləm. Bir az əvvəl söylədiyim fikrin sübutu olan "Ferrari"ni "satan rahib" əsərimin qayasında də pul qazanıb zəngin həyatdan zövq alanlara qarşı etiraz dayanır. Bu kitabda mənim demək istədiyim tamamilə başqa şeydir: "Həyatı əzəmətli edən başlıca dəyərləri unutmayın". BMW-də gəzə bilərsiniz, Prada paltalarını geyinə bilərsiniz, Four seasons hotelində nömrə sıfırıñ edə bilərsiniz və tonlarla pul qazana bilərsiniz... Bütün bunlarla öz xoşbəxtliyinizi tapa bilirsınızsə, doğru yoldasınız. Əslində, həyat elə bu cür maddi nemətlərlə zəngin olduğu üçün gözəldir. Bu zənginliklərdən daha çox yararlanmaq eşqinə görə özünü məzəmmət etməyə dəyməz. Lakin sizdən xahiş edirəm ki, həyatı sevgi ilə dolduran çox sadə, amma gözəl inciləri unutmayaşınız. Bu, dərin insanı münasibətlərdir, sevimli işinizdə sizin ən yaxşı keyfiyyətlərinizdir, bu, dünyanın dərk etmək, təbiətin əzəmətini duymaq – göy üzündəki sonsuz sayda parıldayan ulduzlar fonundakı bədirlənmiş ayı seyr etmək, yaxud gözəl qürub çağrı həyəcanını yaşa maqdır.

Bəzən həyatın ən böyük sevinci ağlaşımaz dərəcədə sadə olur. Öz həyatınızı mümkün olduğu qədər çox sayda sevinclə zənginləşdirin ki, ürəyiniz səadətlə dolsun. Başlangıç üçünsə bir az buludlarda dolaşmaq sizin üçün pis olmazdı.

## DÜŞÜNMƏK ÜÇÜN VAXT TAPIN

---

Mənə işimin xarakterinə görə müntəzəm olaraq cəmiyyətin müxtəlif təbəqələrindən maraqlı adamlarla qarşılaşmaq səadəti nəsib olur. Mən kinemotoqrafçılar, şairlər, istedadlı kollec tələbələri, müdrik müəllimlər və uzaqgörən biznesmenlərlə görüşmüşəm. Hər belə görüş mənə dərs olub, sonrakı perspektivləri daha yaxşı görmək imkanı verib. Lap yaxınlarda böyük bir Asiya şirkətinin rəhbəri ilə birgə nahar edirdim. Onun heyranedici uğurunun sırrını bölüşmək barədə xahişimə gülümsəyərək belə cavab verdi: "Mən düşünmək üçün vaxt tapıram". Bu adam hər səhər 45 dəqiqə gözlərini yumaraq dərin düşüncəyə dalar.

O, meditasiya etmir. O, dua eləmir. O, düşünür.

O, bəzən biznesin problemləri barədə düşünür. Yeni bazarları analiz edir. Bəzən də öz daxili aləminə

dalaraq şəxsi həyatının mənasını və məqsədini dərk etməyə çalışır. O, tez-tez şəxsi və peşə yolunun inkişafı barədə, sadəcə olaraq xəyala dalır. Saat altıdan səkkizə qədər bu məşğələ üçün o, zaman-zaman vaxt ayırır. Sakitcə oturur. Donub qalır. Gözlərini yumur. Düşünür.

Düşünüb-daşınmaq üçün beləcə boş vaxt tapmaq liderlikdə və ümumiyyətlə, həyatda uğur qazanmağa çalışanlara gözəl strategiya nümunəsidir. Həddən artıq insanlar həyatın ən yaxşı saatlarını yalnız "fəaliyyətə", öz vəzifəsini icra etməyə xərclayırlar. Bu yaxınlarda bir müştərim mənə etiraf elədi: "Robin, bilirsən, bəzən elə məşğul oluram ki, nə ilə məşğul olduğumu da unuduram". Bəs o, lazımlı olan işlərlə yox, tamam boş şeylə məşğuldursa, onda necə? Məncə, bir nəfərin ona lazımlı olmayan dağ zirvəsinə çıxmak üçün enerjisini, potensialını vaxtını sərf etdiyini dərk edərkən duyduğu kədərdən daha acı bir şey olmaz. Öz addımlarınızı götür-qoy edərkən siz zirvəni, hədəfi düzgün seçməlisiniz. Menecment sahəsində ekspert Peter Drucker gözəl deyib: "Lazımlı olmayan iş yüksək səviyyədə görməkdən faydasız bir iş yoxdur".

Lazımlı olmayan iş yüksək səviyyədə görməkdən faydasız bir iş yoxdur.

Götür-qoy etmək bacarığı və strateji düşüncə dahiyyə doğru atılan ilk addımdır. Aydın təfəkkür uğuru yaxınlaşdırır. Siz düşünməyə daha çox vaxt ayıraraq qarşında duran fəaliyyətinizin daha vacib məqamlarına hədəflənirsiniz. Bu halda fəaliyyətiniz daha yet-

kin, ölçülüb-biçilmiş və qətiyyətli olacaq. Siz ən yaxşı şəkildə qərar verər, daha müdrik seçim edərsiniz. Təfəkkürə, vəziyyəti saf-çürük eləməyə daha çox vaxt ayırmalısa siz daha az impulsiv olar, qeyri-iradi hərəkətlərə yol verməzsınız. O zaman daha çox mənfəət əldə etmək üçün vaxtdan daha səmərəli istifadə etməyi bacararsınız (bu da vaxta qənaət etməyinizə şərait yaradır). Düşünüb-daşınmaq üçün götürdüyüünüz *taym-aut* sizdə heyrətamız ideyalar doğurur, sizi böyük arzularla ilhamlandırır. Bu fikri "Alisa möcüzələr ölkəsində" kitabında Lewis Carrol gözəl ifadə edib:

– Mümkün olmayan şeyə inanmaq olmaz, – Alisa dedi.

– Güman edirəm ki, sən bununla elə də çox məşğul olmamışan, – deyən kraliça daha sonra bildirdi:

– Mən sənin yaşında olanda gündə yarım saat bu iş üçün vaxt ayırirdim. Başqa günlərdə isə səhər yeməyinə qədər altı qeyri-mümkün şeyə inanmağa çalışırdım.

## LİDERLİK İZAFİ MİLDƏN BAŞLAYIR

---

Mən uşaqlarım Kolbi və Biankanı məktəbə qoyub ofisə qayidarkən birdən beynimdə elə bir güclü ideya canlandı ki, qeyri-ixtiyari maşının əyləcini basmalı oldum. Beləliklə, mən avtomobilimin qəza işıqlarını yandıraraq yarğanın kənarında durdum və indi sizinlə bölüşmək üçün ağlıma gələn həmin ideyanı noutbukun klavişlərini tələm-tələsik döyəcləyərək yazımağa başladım: Liderlik də uğur kimi izafi mildən başlayır.

*Adi insanlar artıq məsafə qət etməyə vaxt sərf eləmirlər.  
Amma sizə kim deyib ki, siz adi adamsınız?*

Yorucu iş gündündən sonra ticarətçi öz liderlik keyfiyyətini nümayiş etdirərək özündə güc toplayıb müşətilərinə adı vərdişdəndir deyə əlavə zənglər etmir. O, bunun vacib olduğunu bilərək belə edir.

Menecer də bütün qüvvəsini qoymuş hesabatı qurtardıqdan sonra onu bir daha "rəndələmək", maksimum yaxşılaşdırmaq üçün yenidən nəzərdən keçirəndə öz liderlik keyfiyyətini nümayiş etdirir. Əgər briqada müqaviləyə əsasən müəyyən olunmuş sifarişi yerinə yetirərkən sifarişçini təəccübəldəndirmək üçün azacıq da olsa, səy göstərirsə, bu, onun liderlik keyfiyyətinin göstəricisidir. Bir insan tutqun havada yataqda isti yorğanın altında mürgüləmək istəyinə qalib gələrək, idman ayaqqablarını geyinib bir neçə izafi mil qaçırsa, o da liderlik keyfiyyətini sərgiləyir. Soyuq havada qaçmaq ona xoş olmasa da, bu, müdrik, düzgün qərardır.

Mən sizdən bu ideya ətrafında düşünməyi xahiş edirəm. O, mənə çox vacib görünür. Kimsə özü üçün qeyri-adı karyera qurub gözəl yaşamaq istəyirsə, vaxtının müəyyən hissəsini əlavə səy göstərməyə sərf etməlidir. Bəli, adi adamlar artıq məsafə qət eləmirlər. Amma sizin adı biri olduğunu kim deyir ki?

## MICK JAGGER

### VƏ İSTİNAD NÖQTƏSİ

---

Bazar ertəsi gecədən xeyli keçmiş mən 62 yaşlı bir artistin otuz min həyəcanlı fanatlarla dolu olan zalı necə heyrətləndirdiyini müşahidə etdim. Mickin artıq 62 yaşı və *Rolling Stones* rok qrupunun həmisi cavan aparıcı vokalçısı olmasına baxmayaraq, o, illər sonra yaşlanacaq. Onu sevilən sənətçi kimi qoruyub saxlayan xarizmasıdır. Hələ də səhnədə yaxşı hərəkət edə bilməsidir. Onun hələ də gənc görünməsidir.

Onu müşahidə edərkən mən vaxtı ilə öz seminarlarında haqqında danışdığını bir anlayış üzərində düşünürdüm. Bu – “istinad nöqtəsi” anlayışıdır. Yادimdadır, keçən həftə kimsə mənə dedi: “Artıq 60 yaşı haqlamışam, tezliklə ömrüm sona çatacaqdır”. Əgər sizin hesablama nöqtəniz Caqqer olmasa, doğrudan axırınız çatıb. Müsbət istinad nöqtəsi, sizdə dünyaya yeni baxış formalaşdırır və qarşınızda yeni potensial

imkanlar açar. Önünüzdə ağliniza belə gətirmədiyiniz qapılar açılar. Lens Armstrong<sup>1</sup> böyük inadçıqlar üçün əla istinad nöqtəsidir. Mənim atam – bütöv xarakterlər üçün əla özünüdərk nümunəsidir. Anam – xeyirxahlığın böyük hesabat nümunəsidir. Uşaqlarım – mütləq sevgi və maraqların gözəl yaşayış istiqamətidir. Richard Branson<sup>2</sup> bütöv varlığı ilə həyat surməyi sübut edən təsirli bir istinad yönündür. Madonna özünü yenidən kəşf etməyin nə demək olduğunu başa düşmək üçün əla istinad nöqtəsidir.

Piter Draker “Bir əsr yaşasan belə, öyrənməlisən” zərb məsəlini təsdiq edən müdrikliyin əla hesabat nümunəsidir. Nelson Mandela isə kişi kimi yaşamağın və insanlığın parlaq həyatı səmtini göstərir.

Bizim istinad nöqtəmiz əksər vaxt o qədər zəif olur ki, biz mümkün imkanlardan istifadə qabiliyyətimizdən çox onun məhdud sərhədlərini görürük. Həyatdan zövq alıb yaşamaqdansa, dünya ilə “haqq-hesab çəkib öz potensialınızı dərk etsəniz, sizin həyatınız daha uğurlu olar. Əgər bu işdə nümunə olan ləyaqətli adamların tərcüməyi-halına baxsanız, onda özünüz görərsiniz ki, siz daha böyük uğurlara layiqsiniz. Hamımız son nəticədə bir mayadan yoğrulmuşuq axı. Hamımız eyni sümükdən və eyni ətdənik. Dahiliyə çatanlara biz də çata bilərik. Sadəcə olaraq kamilliyyə

<sup>1</sup> Lens Armstrong – məşhur amerikalı velosipedçi. 18 sentyabr 1971-ci ildə anadan olub

<sup>2</sup> Richard Branson – Böyük Britaniyanın an məşhur, varlı və uğurlu insanlarından biri, təxminən 200 çıxıqlıñan şirkəti özündə birləşdirən Virgin Croup adlı biznes imperiyasının qurucusu.

can atanda siz hesabat anınızı unutmamalısınız. Hesabat və düzgün hesablama, vəssalam! Pozitivlik sizə həmişə məsələlərə yeni çərçivədən baxmağa və taleyi-nizin üfüqündəki yeni imkanları fəth etməyə imkan verəcək. Heç ağlınzıa gəlməyən uğur qapıları üzünüzə taybatay açılacaq.

İnarun ki, Mən 62 yaşına çatanda Mik Caqqer kimi olmaq istərdim. Çünkü 62 yaşında belə o, uğurlarının hələ irəlidə olduğunu inanır.

## 12

### BİZNES MÜNASİBƏTLƏR DEMƏKDİR

---

Mən Frankfurtda müalicədəyəm və bu başlığı yazıram. Dünən bütün günümü "Ferrari" sini satan rahib" kitabı dönyanın hər yerində çap edən naşirlərlə görüşdə keçirdim. Hər payız Frankfurtun əhalisi ciddi şəkildə artır, çünkü dönyanın ən böyük kitab yarmarkasında iştirak etmək üçün 250 000 naşir məhz buraya gəlir. Bu gün mənim 20 günlük natiqlik marafonum və bu kitabla əsrarəngiz İstanbuldan başlayaraq, Hindistana qədər uzanan, Almanyanın bu kiçik şəhərində yekunlaşan səyahətimin sonu başlayır. Üç həftə ərzində mən çox şey öyrəndim. Xeyirxahlıqla məni şərəfləndirən gözəl insanlarla qarşılaşdım. Ola bilsin ki, bu çoxsaylı görüşlərdən qazandıqlarımızın ən əsası (bundan da yaxşısı ola bilməz yəqin ki) qarşılıqlı əlaqələr qurmağımız oldu.

Biz bəzən çox asanlıqla unuduruq ki, biznes də həyat kimidir, insanlar arasındakı əlaqələrdən asılıdır. Bu dünya səyahətində oxucularımla görüşəndə onlarla birgə ürəkdən gülürdüm. Mən liderlik vərdislərinin inkişafı üzrə seminarlarımın iştirakçıları ilə birgə çörək kəsirdim. Mən naşirlərimlə birgə kofe içirdim. Çağırış və tövsiyyələrimin ətrafında birləşən insanları yaxından tanımaq istəyirdim. Onlar da məni yaxından görüb daha yaxşı tanımaq istəyirdilər.

Əsas məqsədsə budur ki, onlar sizin həqiqi, canlı insan olduğunuzu görüb hiss eləmək istəyirlər. Onlar sizin yaxından hiss eləmək, göz-gözə dayanıb əsil insan olduğunuzu duymaq istəyirlər. Yazdığınız həqiqətləri gözlərinizdən oxumaq istəyirlər. Onlar sizin gəldiyiniz qənaətlərə nə qədər sadıq olduğunuzu bilmək istəyirlər. Nəticədə onlar sizin olduğu kimi görünən biri olduğunuzu kəşf edəndə, sizə inanır ürəklərini açırlar. Onların əsas həyatı maraqlarını anladığınızı görəndə sizə etibar edirlər və sizi doğru yol göstərən kimi qəbul edirlər. Beləliklə, sizin kariyeriniz (həm də həyatınız) dünya səviyyəsində arzulanan qarşılıqlı inam səviyyəsinə çatır. Biz çox vaxt unuduruq ki, insanlar pərəstiş etdiyi adamlarla birgə fəaliyyətdə özlərini daha rahat hiss edirlər və məhz belələri ilə iş birliyi qururlar. Mən başa düşürəm ki, sadə şeylər haqqında danışırəm. Lakin bizim əksəriyyətimiz bu sadə elmin əsaslarını çətin dərk edirik. Uğursa tama-milə əsas prinsiplərin qorunmasından asılıdır. Bu,

əlifbadır – ali riyaziyyat deyil. Onu mənim səmək də çox çətin deyil.

*Bu minvalla biz unuduruq ki, insanlar pərəstiş elədikləri adamlarla daha həvəslə iş qururlar.*

Ona görə də mən siz ofisini tərk edib insanların arasına qatılmağa dəvət edirəm. Siz yerinizdən tərpənməyənə qədər heç nə dəyişməyəcək. Hamının əlini sıxıb görüşün. Təmtəraqlı naharlara qonaq çağrırin. Səmimi olun. Səmimi qəlbdən ideyalarınızı təlim və təlqin edin. Unutmayın ki, sizə əlini uzadan insana qarşılığında ürəyinizi verməlisiniz. Bilməlisiniz ki, biznes də bütövlükdə sizin insanlarla qarşılıqlı münasibətlərinizdən çox asılıdır.

## KVADRAT ŞALVARLI SÜNGƏR BOB – HƏYAT DƏRSLƏRİ VERİR

---

Kvadrat Şalvarlı süngər Bob – məşhur uşaq cizgi filmi serialının qəhrəmanıdır, mənim də ən sevimli qəhrəmanımdır.

Bu gün nahar vaxtı doqquz yaşılı qızım Bianka bu qəribə cizgi filmi qəhrəmanını xatırladı. Onun: "Ata, bəs Süngər Bob doğrudanmı həyatda var?" suali məndə gülüş doğurdu. Sonra da mən fikrə daldım. Əgər Süngər Bob canlı insan olsaydı, dünyamız daha yaxşı olardımı?! Cox ciddi sual oldu əslində...! Bizim həyatdan daha çox zövq almağımız üçün Süngər Bobun öyrədə biləcəyi dörd dərsə uymalıyıq. Daim optimist olmaq. Bu oğlan (daha doğrusu süngər Bob) həmisiə istənilən situasiyada yalnız ən yaxşını görür. Axi, düşüncələrimiz bizim haqqında düşündüyümüz həqiqətləri formalaşdırır. Süngər Bob da hər yerdə ən yaxşı şeylər axtardığı üçün mütləq onu tapır.

**İnsanlığı dəyərləndirmək lazımdır.** Süngər Bob əsl dostluğun nə olduğunu bilir. O, Bikini – Botomda birgə yaşadığı dostlarını, hətta oğlumun sözləri ilə desək, daim deyinən Skvirdvooru da sevir. Süngər Bob bilir ki, insanlara qarşı hörmətimiz və onları özümüz kimi dəyərləndirməyimiz, qarşılıqlı, etibarlı əlaqənin formalasdırın iki əsas elementdir.

**Orijinal olmaq.** Süngər Bob böyük bir orijinallıq nümunəsidir. Bizim çoxumuz özümüz kimi olmağa qorxuruq. Ona görə də kütləni yamsılayaraq öz arzumuzdan imtiна edirik. Kökündən yanlış davranışdır! "Öz mənəbinə sadıq qal!", – deyə, Şekspir yazırı. Özünün əsl və möhtəşəm "mən" inə sədaqətli qalmaq üçün cəsarət sahibi olmaq gərəkdir. ("Berkshire Hathaway" şirkətinin idarə heyatının sədri Warren Buffet dediyi kimi: "Sizdən ikincisi ola bilməz")

Çoxumuz olduğumuz kimi görünməkdən qorxuruq. Ona görə də biz kütləni yamsılayaraq öz arzularımızdan imtiна edirik.

**Gülməyi və şənlənməyi bacarmaq lazımdır.** İşdə uğursuzluğa düçər olanda üzgün qalmağın heç bir mənəsi yoxdur. Daim zirvəyə can atmaq lazımdır. Lakin bu zaman qələbədən zövq almağı da əndazəsində bacarmaq gərəkdir. Həyat ciddi sinaqlarla qorxunc görünməməlidir. Beləliklə, öz həyatınızı əyləncəli və fərəhli bir bayrama çevirin – müqəddəs arzunuza yetişin.

## DAHA XOŞBƏXT OLMAQ ÜÇÜN NƏ ETMƏK LAZIMDIR

---

Müəssisə rəhbərlərinin və sahibkarların karına gələ biləcək tövsiyyə etməyə çalışdığını ideya belədir:

*Əgər daha xoşbəxt olmaq istəyirsinizsə, sizi daha çox xoşbəxt edən işlər görün.*

Mən başa düşürəm ki, bu, ilk baxışdan hamının bildiyi aydın-aşkar bir fikir kimi səslənir. Əslində isə heç də belə deyil. Bizim əksəriyyətimiz möcüzəli uşaqlıq çağlarımızı geridə qoyanda ruhumuzu oxşayan bəzi vərdişləri tərgidirik. Mənim məsləhət verdiyim yüksək çinli bir məmər bu yaxınlarda dedi ki, gəncliyində təkbaşına velosipedlə yürüşə çıxmağı sevirmiş, "Evliylikdən, mənim uşaqlarım dünyaya gələndən sonra bu vərdişi tərgitdim və həyatımı bütövlüklə işimə həsr etdim. Amma o velosipedlə gəzintilər həyatının ən yaxşı anları kimi yaddaşima yazılıb".

Fenomenal dərəcədə uğurlu olan başqa bir müştərim etiraf edirdi ki, gəncliyində rok-qrup tərkibində

baraban çalmağın vurğunu olub. "O vaxtlar qeyri-adi çağlar idi. Sonra isə mən öz biznesimə başladım və bu iş məni tamamilə içində çəkdi. Təəssüf ki, baraban çalmaq zövqündən məhrum oldum. Mən özümü tama-milə musiqiyə, barabançı sənətinə həsr etməyə hazır idim".

Bu məhrumiyyətləri yaşamamaq üçün elə indicə özünüzün on dahi həvəsiniz – nə vaxtsa qəlbinizi sevinclə dolduran və həyatın nə qədər gözəl olduğunu xatırladan on məşğulliyətinizdən ibarət siyahı tutun. Sonrakı on həftədə isə bu əyləncələrinizdən birini həyata keçirin. Bu fikri həyatınızın qayəsi seçin: "Yazılan nə varsa, icra olunmalıdır". Siz hansısa bir məqsədini taleyinizə yazmayana qədər, o, elə ümumi ideya olaraq qalacaq. Qeyri-adi adamlarsa öz gözəl həyatlarını ümumi ideyalar əsasında qurmurlar. Onlar dü-sündüklərinin mütləq icrası və fəaliyyətləri ilə özda-hılıklarını ortaya qoyurlar. İnanın ki, bu 10 həftəlik program doğrudan da effektlidir.

Müntəzəm surətdə, sizin ruhunuzu yüksəltməyə qadir olan, sizi zirvəyə qaldıran xoş işlərə dönməyə itirdiyiniz xoşbəxtliklərin yenidən həyatınıza qayıtmاسına kömək edə bilər. Həyatın mənası da xoşbəxtlikdədir, əsl xoşbəxtlikdə!

## SƏYLƏ ÇALIŞIN, BƏXTƏVƏR OLUN

---

Qədim atalar sözü indi də aktualdır: "Mən nə qədər ciddi-cəhdlə çalışıramsa, bir o qədər bəxtim gətirir." Özünə kömək edənə, həyat da yardımçı olar. Bunu öz şəxsi təcrübəmdən bilirəm. Amma mən "dünyada hər şey əvvəlcədən qərarlaşdırılıb" fikrinə və kiminsə görünməz əli ilə taleyimizin yazıldıqına inanan New-Age mədəniyyətinin tərəfdarlarından deyiləm. Bu cür sözlərdən belə bir təəssürat yaranır ki, siz qurbana çevrilmişiniz və səylərinizlə qorxunu zu gizlətməlisiniz. Uğursuzluq qorxusu. İmtina olunub bəyənilməmək qorxusu. Yetəri qədər yaxşı olmaq qorxusu. Uğur qorxusu.

Adama elə gəlir ki, bu "hikmətli sözlər" iki müəllifə aiddir. Birincisi "İnadkarlığım qədər uğur qazanıram" deyən ABŞ-in üçüncü prezidenti Thomas Ceferson, ikincisi isə "Nə qədər məhsuldar çalışıramsa, o

qədər də böyük uğurlara imza atıram" deyən kino-prodüsər Semuel Qoldvinə aid hikmətli sözlədir.

Bu dildə danışan insanlarda şəxsi məsuliyyət hissi olmur və onlar həyatın oyunlarına girməkdən çəkinirlər. Mənsə bizimlə birgə oyuna girən təbii gücə inanıram və təbiətin bu gücünə inanıram. Bir də ona inanıram ki, hər bir şəxsiyyət ayrı-ayrılıqda öz gücünə inanmalıdır.

Mən inanıram ki, biz həyata verdiyimiz hər şeyi geri alırıq. Mən əminəm ki, şəxsi nizam-intizamını yüksəldən, fərdi və peşə yüksəlişinə can atan adamlar dəhiliyə doğru addımlayırlar. Müşahidələrim məni heç vaxt aldatmayıb. Görüb götürmüşəm ki, nə qədər yaxşılıq edirsənsə, o qədər yaxşısan. Həyat onu sevənlərə qucaq açır.

Liderlik məsələləri üzrə ustad kimi, dərs dediyim "bəxti gətirən" adamlardan heç birinin onu əhatə edənlərdən daha yaxşı zəhmət çəkmədən zirvəyə ucaldığını görməmişəm. Bu dünyada ad-san qazanan, var-dövlətini artıran adamlar, başqları evlərində yatdığı, yaxud televizora baxdığı zaman yerindən tez durub iş gününə əlavə vaxt sərf etməklə sübut etmək istəyiblər ki, onlar öz arzularına, xəyallarına daha çox sadıqdırlər.

Mən qətiyyən iş vaxtı ilə şəxsi həyat arasındakı ağılli tarazlığın qorunması zərurətini inkar etmirəm. Yaxşı bilirəm ki, bizə yaxın olan adamlarla keçirdiyimiz saatlar və ya daxili həyatımıza həsr etdiyimiz vaxtlar çox dəyərlidir.

Mən bu dəyərlərin qiymətləndirilməsinin tərəfdarıyam. Bircə onu demək istəyirəm ki, qeyri-adi uğurlar yalnız qeyri-adi səylər nəticəsində qazanılır. Təbiətin qanunu belədir. Min illər ərzində bu qayda dəyişilməz qalır.

Ivan Seidenberg (*Verizon* kompaniyasının idarə heyətini sədri və baş icraçı direktoru) mənə belə bir tarixçə danışdı: "Mənim birinci rəhbərim hələ mən süpürgəçi işlədiyim vaxt binada nəzarətçi idi və bütün il boyu mənim döşəməni, divarları necə təmizlədiyimə tamaşa edəndən sonra güzəştli şərtlərlə kollecdə oxumaq imkanı qazandığımı dedi. Bu haqda gec məlumat verməsinin səbəbini soruşanda cavab verdi: "Mən sənin bu imtiyaza tam layiq olduğunu görüb aydınlaşdırmaq istəyirdim".

*Time Warner* şirkətinin baş icraçı direktoru Dick Parson isə bir dəfə etiraf etdi ki, indiyə qədər eşitdiyi ən yaxşı məsləhəti o, nənəsindən eşidib: Nə əkərsən, onu da biçərsən". Beləliklə, nəsa əkməyə tələsin. Əməllərinizdə dahilik göstərin. Öz imkanlarınızı nümayiş etdirməkdən çəkinməyin. Ürəyinizin hökmü ilə hərəkət edin. İnadla işləyin. Böyük inamlı və inadla. İnadlı fəaliyyət çox qapı açar və bütün dünyaya göstərər ki, siz ən böyük məqsədlərə nail olmaq üçün bütün istedadından istifadə edən xüsusi qabiliyyətə malik nadir insanlardan biri olmaq istəyirsiniz.

16

## ÖZ İSTEDADINIZI KƏŞF EDİN

---

İstedad nəsə xüsusi bir zümrəyə aid olan adamların xüsusiyyəti deyil. Siz də, mən də belə bir titulu qazana bilərik və istəyimiz olarsa, bu sahədə rahat "meydan sulaya" bilərik. Əsas odur ki, dahi olmayı istəyək. Sizə çox möhtəşəm bir ideya verəcəyəm: Hər hansı bir vərdiş və yaxud fəaliyyət uğrunda gücünüzü toplayın, hər gün o gücü artırmağa çalışaraq, imkanlarınızı təkmilləşdirmək yolunda böyük şövq və ehtirasla irəliləyin. Üç, beş ildən sonra elə bilik və bacarığa sahib olacaqsınız ki, sizi dahi çağıracaqlar.

*Kamillik + hər an kamilliyyətə doğru yüksəliş+ zaman = DAHİ*

Bu formulun mahiyyətinə varmaq yetər ki, həyatınız dəyişsin.

Michael Jordan dahi basketbolçudur. Onun bu müstəsna uğuru təbiətdən gəlir? Qətiyyən. O, "kamillik+kamilliyyətə doğru yüksəliş+zaman" formuluna

əməl etməklə təbiətin ona bəxş etdiyi qabiliyyəti inkişaf etdirərək bu zirvəyə çatıb. O, idmando beşnövçülük üzrə marafona qoşulmadan dəqiq hədəf seçrək basketbolda zirvəyə çatmaq arzusundan yapışib və zirvəyə çatıb.

Thomas Edison bütün həyatı boyu 1093 ixtiraya imza atıb, o cümlədən elektrik lampası və fonoqraf icad edib. (Əslində isə məktəbdə müəllim onu zəif şagird hesab edirdi. O isə müəlliminin danlağından belə usanmadan irəlilədi. Əhsən belə şagirdə!") O, nə böyük kommersant, nə böyük şair, nə də böyük musiqiçi olmağa çalışmadı. O, tamamilə öz ixtiralarına kökləndi. O, gündəlik təkmilləşdi. Zaman-zaman özünün möcüza yaradacağına inanaraq səbirlə çalışdı və gözlədi. Sonda onun dahiliyini etiraf etdilər.

Bu yerdə Pablo Picassonun həyatından bir epizod yadına düşdü. Bir dəfə yaşadığı ərazidəki bazarların birində tanımadığı qadın ona yanaşaraq bir vərəq kağız uzadır. – Cənab Picasso, – o, həyəcanla deyir, – mən sizin pərəstişkarınızam. Siz mənim üçün nəsə çəkə bilərsiniz?

Picasso həvəslə razılışır və cəld öz yeni əsərini bu vərəqdə çəkərək təbəssümlə kağızı qadına qaytarıb deyir:

- Bunun qiyməti milyon dollardır.
- Cənab Picasso, – qadın təəccübə dillənir, – axı siz bu miniatürü çəkmək üçün cəmi 30 saniyə vaxt itirdiniz.

– Gözəl xanım, mən otuz il vaxt sərf etmişəm ki, bu şədevri otuz saniyəyə çəkə bilim, – deyə gülüm-səyərək Picasso cavab verir.

Daha mükəmməl görə biləcəyiniz işlə məşğul olmağa çalışın. Bax onda dahiliyə çatarsınız. Öz istedadınızı keşf edin və sonra da onu parıldayana qədər cılalamaq üçün böyük səylə çalışın. Şəxsi liderlik vərdişlərindən biri də özünüdürəkdir. Siz bilməlisiniz ki, dahiliyiniz nədə təzahür edə bilər. Hansı qabiliyyətinizin ətrafdakları heyrətləndirdiyi barədə düşünen. Asanlıqla icra etdiyiniz və ətrafinizdakılara xoş olan bacarığınızi aşkar edin. Bu dahiliyiniz qeyri-adi ünsiyyət, həmsöbət olmaq bacarığınızla da təzahür edə bilər, dünyaya qeyri-adi baxışınızla da, yaradıcı, yenilikçi istedadınızla da... Yetər ki, dahiliyinizin gizləndiyi vərdişinizi aşkar edib onu inkişaf etdirəsiniz. Fikrinizi toplayın, mükəmməliyə can atın və hər anı dəyərləndirin. Elə günü bu gün başlasanız, inanın ki, beş il sonra sizdən yazımağa başlayacaqlar. Sizə dahi deyib şəninizə alqış deyənlərin sırasında mən də olacağam.

## DANIŞMAQDAN İKİQAT Çox Dinləyin

---

Mənim anam çox müdrik qadındır. Uşaq vaxtı onunla söhbət eləməyi çox sevirdim (elə indi də xoşlayıram). Mən məktəbdə yaxşı oxuyurdum, lakin davamiyyət cədvəlimdə çox danışmağa hədsiz həvəsimin olduğu barədə qeyd olurdu. Bir dəfə anam məni yanında oturdub dedi: "Robin sənə iki qulaq və bir ağız verilməsinin səbəbi odur ki, danışdıqlarından iki dəfə çox qulaq asmalısan". Əla nəzər nöqtəsidir (mən hələ də bu haqda çox düşünüb-daşınıram).

Diqqətlə dinləmək bacarığı mənim aləmimdə qarşındaki insana ehtiram göstərməyin və etibarlı ünsiyət qurmağın ən məşhur yollarından biridir. Həmsöhbətinizi təkcə ağlinizla yox, bütün varlığınızla dinləyərkən sanki ona deyirsiniz: "Sizin demək istədiyiniz hər şeyi dəyərləndirirəm və məsləhətlərinizə dərin hörmət bəsləyirəm".

Çoxumuz dirləməyi bacarmırıq. Mən təyyarəyə minən kimi, yanaşı oturan yoldaşım dərhal danışmağa başlayır və dayanmadan altı saatlıq yol boyu hay-kuylü nitqini davam etdirir. O, bu müddət ərzində nə adımı soruşur, nə də harada doğuldugu mu, nə işlə maşğul olduğumu. Hansı kitabları oxuduğumu öyrənməyi heç ağlına da gətirmir. Mən belə qənaətə gəlirəm ki, belə adamlarda alımların söylədiyi "idrak qabiliyyəti" (zahiri aləmdən daxil olan siqnallara qəbul etmək qabiliyyəti) inkişaf etməyiib. Görünür, uşaqqən belələrini nadir halda kimsə diqqətlə dinləyib. Əksər hallarda biz diqqətlə dirləməyi həmsöhbətimizin fikrini bitirməsini gözləmək və ona cavab vermək fürsəti kimi dəyərləndiririk ki, bu da kökündən yanlışdır. Təəssüf ki, çoxumuz kimsə danışanda diqqətlə dinləmək əvəzinə ona verəcəyimiz cavab variantlarını xəyalən məşq etməklə məşğul oluruq.

Diqqətlə dinləmək bacarığı mənim aləmimdə qarşındaki insana ehtiram göstərməyin və etibarlı ünsiyət qurmağın ən məşhur yollarından biridir. Nyu-York ştatının baş prokuroru Eliot Spitserin bir deyimini mən çox sevirəm: "Başını yelləyə bilirsənsə, danışma". İşgüzər adam kimi sizin nüfuzunuz o vaxt artar ki, bu prinsipi yaxşı mənimsəyəsiniz. Danışığınızdan ikiqat artıq dinləyin. Dinləmək qabiliyyətinə yiyələndikdən sonra dünya miqyasında bu işin ustası olmağa səy göstərin. Başqalarının sizə nə demək istədiyini səylə anlamağa çalışın. Və bu zaman sadəcə onların reaksiyasını izləyin. Çox keçməyəcək ki, onların sizə necə valeh olduğunu görəcəksiniz.

## ALICI ÜRƏYİ İLƏ SEÇİR

---

Mən Starbucks<sup>1</sup> qəhvəxanasında növbədəyəm. Həradasa zalın dərinliklərindən Dave Matthews Band qrupunun repertuarından melodiyanın səsi duyulur. Həvadan "espresso" qəhvəsinin ətri gəlir. Kimsə kitab oxuyur, kimsə sadəcə oturub musiqi sədaları altında dincəlir, bəziləri də həvəslə söhbət edirlər. Burada əla atmosfer mövcuddur. Mən burada özümü çox rahat və xoşbəxt hiss edirəm. Lap evdəki kimi. Əgər siz biznes adamınızısa, hər şeydən əvvəl, sizə məsləhət görürəm ki, insanların müəyyən bir şey alarkən təkcə ağılları ilə deyil, həm də ürəkləri ilə seçim etdiyi haqda düşünəsiniz. Müasir bazarlarda rəqib firmalar bir-biri ilə təkcə alıcıların pullarına görə mübarizə aparmırlar. Əsl rəqabət alıcı emosiyaları ətrafında in-

<sup>1</sup> Starbucks – dünyada ən böyük qəhvəxanadır. 1971-ci ildə yaradılıb. German Mevillinin "Mobi Dik" romanındaki personajın şərəfinə belə adlandırılıb. Bu şəbəkə sisteminiə dünyanın bir çox ölkəsində yayılmış 8500 qəhvəxana və mağaza daxildir.

kişaf edir. Xidmət göstərdiyiniz insanların qəlbinə yol tapın ki, onlar həmişə sizi seçsinlər. Onları heyrətləndirə bilsəniz, o zaman sizin dəlicəsinə pərəstişkarlarınız olacaqlar. Kimsə bunu başa düşmürsə, bir gün öz biznesini də itirə bilər.

Əlbəttə, mən bir fincan qəhvəyə qənaət də edə bילדەم. Lakin Starbucks qəhvəxanasında əldə etdiyim ovqat mənim üçün daha qiymətlidir. Mən buradakı xidmətdən razı qalır, özümü rahat və xoşbəxt hiss edirəm. Zamanın axarında, günbəgün hər birimiz daha xoş hissələrə ehtiyac duyuruq. Ahillar yaşılsalar da, hər birinin varlığında, ruhunda bir uşaq yaşayır. Saatchi&Saatchi korporasiyasının icraçı direktoru Kevin Robert özünün "Levmarks: gələcəyin brendi" adlı kitabında yazır: "Mən biznesə həsr etdiyim 35 ildə həmişə hiss və duyğularına etibar eləmişəm. Həmişə hesab etmişəm ki, duyğulara toxunmaqla siz ən yaxşı əməkdaşlar, sizi ruhlandıran sifarişçilər, əla tərəfdalar və ən yaxşı halda, sədəqətli alıcılar qazanırsınız". Daha sonra da K. Roberts nevropotoloq Donald Calnedən misal gətirir "Emosiya ilə mühakimənin əsas fərqi ondan ibarətdir ki, mühakimə bacarığı bizə nəticə çıxarmaq imkanı verdiyi halda, emosiya bizi hərəkətə sövq edir". Əla fikirdir! İnsanlar adətən öz emosiyalarının yönəltdiyi səmtdə hərəkət edirlər.

Hara getsəniz, dəbdə olan "iPod"unu özünüzlə aparanda nə hiss edirsınız? "Sanballı" mağazadan alış-veriş edəndə nə hiss edirsınız? Öz sevimli resto-

ranınıza girərkən Diddy<sup>1</sup>, Madonna, yaxud Bill Clinton kimi qarşılandığınızda nə hiss edirsiniz? Ümid edirəm nə demək istədiyimi anladınız. İnsanlar daha çox diqqət, qayğı, pozitiv münasibət hiss etdikləri yerlərə getməyə üstünlük verirlər. Bu, danılmaz həqiqətdir ki, hər kəs məhz duyğularının oxşandığı yerdə həvəslə alış-veriş edir. Lakin əksər şirkətlərdə bunu başa düşmürələr. Mən bu gün tam cəsarətlə elan etməyə hazırlam: Biznes adətən sevgi olan yerdə çıxaklıdır. Bu barədə düşünməyə çalışın.

Uğur istehlakçılara sevgidən doğur. İşinizi sevgi ilə görməklə daha tez nüfuz qazanarsınız.

Hansısa bir bazarda yalnız öz mallarınızı sevgi ilə sataraq liderlik əldə edə bilərsiniz.

19

## "Yox" DEMƏYİ ÖYRƏNİN

---

Siz hər dəfə nəsə kiçik şeyə "hə" deyəndə, daha vacib nəyə isə "yox" deyirsiniz. "Hə!" dilindən düşməyən adam" heç vaxt böyük şeylər yarada bilməz. Böyük uğurlara, yüksək rifaha çatmaq üçün "Yox!" deməyi də bacarmaq lazımdır. Sizi yalnız qeybət, dedi-qodu üçün qəhvə içməyə dəvət edən dostunuza "yox" deyin. Mənfi emosiya və abırsızlıq saçan əməkdaşınıza "yox" deyin. Arzularınıza gülən və sizdə özünüze güvəni azaldan qohumunuza "yox" deyin.

Bütün varlığınızla bağlı olduğunuz işinizlə ürəkdən məşğul olmağa mane olan ictimai öhdəliklərə "yox" deyin.

Siz hər şeyə və hamiya yaraya bilməzsınız. Bizlərdən ən yaxşları bunu başa düşürlər. Özünün əsas imkanlarını və ən başlıcası öz dəyərini bilmək lazımdır. "Həyat" adlanan bu oyunda özünü daha yaxşı tərəf-

<sup>1</sup> Diddy – Şon Kombs (Sean Combs), həmçinin Puff Diddi (Puff Daddy), Pi Diddi (P.Diddy) yaxud, sadəcə Diddi – Məşhur müsikiçi və dizayner.

dən göstərmək üçün yaxın həftədə, ayda və ya yaxın illərdə sənin üçün həlli vacib olan məsələləri bilməlisən. Bunun üçünsə bütün qalan şeylərə "yox" deməlisən. Əminəm ki, bu, sizin yaxın ətrafinizdakıların bəzilərinin heç də ürəyincə olmayıcaq. Amma siz həyatınızı öz arzularınıza uyğun qurub öz qanunlarınızla yaşamağa üstünlük verirsiniz, yoxsa başqalarının istəyinə uyğun?

20

## ÖZ GƏMİLƏRİNİZİ YANDIRIN

Çox gözəl bir fikir var: Adətən böyük nailiyyətlər həyat sizi, necə deyərlər, divara sıxanda baş verir. Təzyiqlər bizi daha böyük səylə hərəkətə keçməyə sövq edir. Bu hallarda biz enerjimizdən tam gücü ilə istifadə edirik. Nazik buz təbəqəsinin üstündə ad-dımlayırımış kimi, çıxılmaz vəziyyətlərə düşdükdə sizin əsl mahiyyətiniz üzə çıxır. Bu cür çətin vəziyyətlər sizə əsl "mən"inizlə yaxından tanış olmaq imkanı yaradır.

Bir neçə anlığa dayanıb fikrə gedin və bu ideya ətrafında yaxşıca düşünün. Sakit, hüzurlu anlar sizə heç də yetkinləşdirmir. Belə anlar hər birimizi yuxuya verir, astagəl, özündənrazı edir. Təhlükəsiz zonada yaşayıb ömür boyu heç bir səy göstərmədən rahat həyat yolu ilə şütüyüb irəli getməklə hələ heç kəs dahi olmayıb.

Doğrudur, ən az müqavimət olan yolla getmək hamımızın xoşuna gelir. Mən də onunla razılaşmağa hazırlam ki, daim özünü gərginlikdə saxlamaq və çətinliklərin köməyi ilə xarakterini formalaşdırmaq "normal" insanlara xas deyil. Lakin belə "normal" adamlardan heç birinə dahi adı qazanmaq da nəsib olmur. (Mahatma Qandi, Bill Gates, Oprah Winfrey, Teresa Ana, Albert Schweitzer, Andy Grove<sup>1</sup>, Thomas Edison başqalarının getdikləri yolu getməyiblər – və nə yaxşı ki, getməyiblər!)

Məşhur səyyah Hernando Cortezin macəraları heç ağlımdan çıxmır. O, 1519-cu ildə Meksikadakı Verakrus ətrafında sahilə çıxıb bu torpaqları İspaniya-yə tabe etdirməyə çalışır. Bu zaman o, necə deyərlər, dağ böyda çətinliklərlə üzləşir. Düşmənin amansız hückumu, ağır xəstəlik və kəskin maddi çatışmazlıqlar. Əks tərəflə döyüşə girmək üçün ölkənin dərinliklərinə doğru irəliləyən Kortes köməkçilərindən birini çağırıb "Bütün gəmilərimizi yandırın", deyə tarixi əmrini verərək sahilə geri göndərir: Bax buna deyərəm risk! Məhz bu qəti qərarına görə Kortes çox ürəyimə yatır.

*Mübarizəyə çağırış sizin əsil "mən"inizlə tanış olmaq üçün gözəl imkan yaradır.*

Əgər geri çəkilmək üçün bütün həyat körpülərini zi yandırsanız, görün siz özünüzü necə də var gücü ilə yalnız irəliləməyə, oz daxili imkanlarınızı aşkar etməyə sövq edərsiniz. Görün bilsəniz ki, sizin də

"gəmiləriniz yanıb" nə qədər inamla, var gücü ilə irəliləmək üçün daha ciddi səylər göstərər, geriyə yol yoxdur, deyə, yalnız zirvəyə yüksəlmək uğrunda da-ha mübariz olarsınız. Ən möhkəm daş hesab olunan almad güclü təzyiq altında yaranır. Dahi insanlar da bu nöqteyi-nəzərdən, "qalib gəlmək məcburiyyətindən" doğulurlar.

<sup>1</sup> Andy Grove – İntel korporasiyasının banisi

## LİDERLƏR TƏRBİYƏ ELƏMƏYƏ ÇALIŞIN

---

Öz bazarlarında dünya səviyyəsinə çatmaqdə şirkətlərə təqdim etdiyimiz programlardan biri – "Lider tərbiyə elə" adlanır. NASA və nəhəng WYETH ecazçılıq şirkəti də daxil olmaqla, dünya təşkilatları hamisi əməkdaşlarının peşəkarlığını artırmaq, istehsalçı mədəniyyətini, əməyin məhsuldarlığını keşkin şəkildə yüksəltmək, biznesdə heyrətamız uğurlar qazanmaq üçün bizim unikal üsullarımızdan istifadə edirlər.

"Lider tərbiyə elə" metodikası sadə, lakin qüdrətli konsepsiyaya əsaslanır.

Sizin müəssisənin başlıca rəqabət üstünlüyü yeganə imperativə – rəqiblərinizdən daha tez liderlər yetişdirmək qətiyyətinizə söykənir.

Şirkətinizin hər bir əməkdaşını vəzifəsindən asılı olmayaraq özünün liderlik keyfiyyətlərini nümayiş etdirməyə nə qədər tez inandırıa bilsəniz, müəssisəni-

zin dünya bazarındaki liderlik yerini də daha etibarlı edərsiniz.

Liderlik mədəniyyəti o deməkdir ki, hər bir işçi özünü iş başında sahibkar, icraçı direktor, yaxud baş menecer kimi hiss etsin. Bu, hər bir insanın özündəki sahibkarlıq bacarığını, cavabdehlik hissini, fəallığını nümayiş etdirməsi ilə müşahidə olunan iş mədəniyyətidir. Bu, o deməkdir ki, sizin işçiləriniz bütün diqqətlərini problemlərə yox, onların həlli yolunda doğru qərarlar verməyə hazır olmaq üçün cəmləşdirməlidirlər. Əməkdaşlarınız sıfarişinin razı qalması üçün bütün zəruri addımları atmalıdırlar. Bu, o deməkdir ki, onlar satış həcminin artması, məsrəflərin azalması üçün əllərindən gələni etməlidirlər. Bu, o deməkdir ki, işçiləriniz qeydiyyat şöbəsində, ya da direktorlar şurasının katılıblığında oturmasından asılı olmayıaraq, sizin biznesinizi irəli aparan nəticələr əldə etmək üçün şəxsi məsuliyyət hissini daha da artırmalıdırlar.

Bu, özündə fəaliyyət mədəniyyəti formalasdırmaq, pozitiv düşüncə tərzini qoruyub saxlamaq və digərlərinə nümunə olmaq deməkdir. Bizə nəsib olub ki, müştərilərimizə liderlik mədəniyyətinin formalasdırılmasında kömək edək və məsləhətlərimiz sayəsində onlar həqiqətən təqdirəlayıq nəticələrə nail olublar.

Lütfən, məni düzgün başa düşün, mən demək istəmirəm ki, hər bir işçiniz idarə heyətinin sədri, yaxud baş menecer funksiyasını yerinə yetirməlidir. Liderlik keyfiyyətləri sərgiləmək heç də hər kəsin bütöv bir

təşkilati idarə etmək imkanına malik olması demək deyil. Bu, xəosa gətirib çıxardı. Hər bir biznesdə vahid rəhbər əsas konsepsiyanı müəyyənləşdirməli, buna uyğun olaraq da işçiləri öz arxasınca bir lider kimi aparmalıdır. Mən sadəcə təklif edirəm ki, sizin bütün əməkdaşlarınız öz rolunu bilsin və bu rolu tam liderləri kimi icra edə bilsinlər. Belə olan halda onlar liderlər kimi düşünəcək, özlərini lider kimi hiss edəcək, lider kimi hərəkət edəcəklər və ümumi işdə əla nəticələr ortaya çıxacaq. – Beləliklə də sizin təşkilatınız tez bir zamanda zirvəyə çatar.

22

## SİZİN DÖRD DƏQİQƏLİK MİLİNİZ

---

Filosof Artur Şopenhauer belə deyib: "Əksər insanlar öz görüş dairələrini dünya hüdudlarından daha geniş hesab edirlər. Yalnız çox az adamlar bu cür düşünmürlər. Siz də böyük əksəriyyətin düşündüyü kimi yaşayın". Çox tutarlı deyimdir. Həyat məhz sizin indi gördüğünüz şəkildədir, amma bu, mütləq deyil ki, gələcəkdə də belə qalacaq. Bəlkə siz həyatı qorxu dolu gözlərlə seyr edir, daxili imkanlarınızı məhdudlaşdırmaqla yalan fərziyyələrlə yaşayırısnız. Həyata baxdığınız o bulanıq şübhəli pəncərəni siləndən sonra nələr görə biləcəyiniz haqda heç düşünmüüsünüz? Siz o pəncərəni silsəniz, gözünüzönündə yeni imkanlar canlanacaq. Tamamilə yeni imkanlar silsiləsi. Unutmayın ki, biz dünyani olduğu kimi yox, özümüzün gerçəklərimiz çərçivəsində görürük. On il əvvəl o qədər də xoşbəxt olmayan vəkil

kimi həyat yolumu axtardığım vaxt bu ideya mənim həyatımı dəyişdi.

1954-cü ilə qədər hesab olunurdu ki, heç bir atlet bir mil (1509m) məsafəni dörd dəqiqədən tez qaçaraq qət edə bilməz. Lakin Rocers Bannister bu sindromu qırıldıqdan sonra cəmi bir neçə həftə ərzində neçə idmançı bu əngəli aşaraq dünya rekordunu təkrarladı. Bu nailiyyəti başqları da Rocersin onun mümkünluğunü sübut etməsindən sonra əldə edə bildi, hər kəsdə bunun mümkünluğu ilə bağlı bütün əngallərə münasibətdə yeni nəzər nöqtəsi yarandı. Daha sonra öz gücünə inamla silahlanan insanlar zaman-zaman mümkünüsüz hesab olunan neçə böyük uğura imza atdırılar.

Bəs sizin "Dörd dəqiqəyə keçilməz əngəliniz" hansıdır? Siz hansı qeyri-mümkün olan yanlış təsəvvürünüzlə özünüüz aldatmağa çalışırsınız? Sizin təfəkkürünüz həyat tərzinizi müəyyənləşdirir. Sizin qənaətləriniz real həyatda özünüdərkinizə, uzaqqorənliyə çevirilir (əməlləriniz bu qənaətinizin hesabına reallaşlığı üçün heç vaxt yol verməyin ki, hərəkatlarınız fikrinizdəki obrazla ziddiyət təşkil eləsin. Çünkü yaşayış səviyyəniz düşüncə tərzinizin səviyyəsi ilə müəyyən olur). Həyatda heç vaxt əldə edə bilməyəcəyiniz bir şey haqda düşünürsünüzsə, onda bütün arzularınız puç olacaq. Daxili imkanlarınızı ört-basdır edən düşüncə tərzi, arzularınızın mümkünüsüzlüyüünə yönəlmış zəif təfəkkürünzlə bağlı xəyalı əngəlləriniz və sədləriniz buxov kimi dahiliyə aparan yolda

sizə əngəl olacaq. Əslində isə siz dahi olmaq yolunda daha böyük imkanlara maliksiniz.

Məşhur neyrocərrah Ben Karson bu fikri tutarlı şəkildə belə ifadə edib: "Həyatda adı insan varlığından mükəmməl heç nə yoxdur: əgər beyniniz normaldirsə, demək siz dahi ola bilərsiniz".

## İMKANLARINIZIN SƏRHƏDLƏRİNİ AŞIN

---

Sizin arzularınız nə qədər möhtəşəmdir? Siz əməllərinizdə nə qədər çeviksiniz? Yeniliklərə nə dərəcədə meyillisiniz? İnnovasiyalar, yeniliklər haqda danışarkən xəyalən Apple korporasiyasının inkişaf yoluna nəzər salır və görürəm ki, onlar dünyaya "ağlasığmaz dərəcədə əla" məhsul təqdim etmək vərdişlərinə daim necə də sadıqdırlar. Bu yaxınarda qızıma iPod playeri aldım. Qızım çox ağıllıdır və bu dəfə də inadla öz ağıllı seçimindən və tələbindən vaz keçmədi. iPod playerlarının çeşidləri həddən artıq çoxdur: *Shuffle*, *Nano* və *U2* versiyaları var. Bu da ondan irəli gəlir ki, Apple firması məhsullarının populyarlığı sayəsində dükanları doldurmağa çalışmış, yenilikçi siyasetini davam etdirərək, onların daha yaxşısını yaratmağa çalışır.

Dünən axşam mən "Young Presidents Organization"<sup>1</sup> (Gənc Prezidentlər Təşkilatı) müşavirəsinin iştirakçıları qarşısında məruzə ilə çıxış elədim. Onlara liderlik bacarığını formalasdırmaq, hamidən daha böyük uğur qazanmağın yollarından danışdım. İstənilən bir fırmanın öz fəaliyyət istiqamətində sadə və çox xırda dəyişikliklər etməklə necə böyük uğurlara nail ola biləcəyi ilə bağlı mənə tanış olan misallarla düşüncələrimi bölüşdüm. Məruzədən sonra gənc bir sahibkar mənə yanaşaraq səhbətə tutdu. Mən ondan "qələbəyə apara bilən ən yaxşı ideya hansıdır", deyə soruşanda cavab verdi: "Daim mümkün olan, əlçatan arzuların sərhədlərini aşmağa can atmaq".

Əlbətta ki, lider olmaq (istər işdə olsun, istərsə də, ailədə, ya da ictimai həyatda) – özünü tənhalığa məhkum etmək deməkdir. Adından da bəlli olduğu kimi, lider heç kəsin köməyi olmadan irəli gedən insandır. O, həyat yolunda yeni iz açır, iz düşməyən yolları seçir. O, məsul şəxsləri günahlandırmagi üstün tutub günahı boynundan atanlardan fərqli olaraq bütün məsuliyyəti öz üzərinə götürür və cavabdehlik daşıyır. O, özünə qədər heç kəsin bacarmadığı, xəyalına belə gətirmədiyi imkanları görməyi bacarır.

Əgər siz sıradan birləri kimi düşünüb-dəşinirsınızsa, sizdən heç vaxt lider olmaz. Olsa-olsa kiminsə

<sup>1</sup> Young Presidents Organization – ("gənc prezidentlər təşkilatı") – Dünən yılın 75 ölkəsindən dövriyyə kapitalı 6 milyon dolları aşan iri korporasiya və şirkət prezidentlərini birləşdirən, 9500 üzvü olan beynəlxalq təşkilatdır. 49 yaşıdan kiçik biznesmenlər bu təşkilatın üzvü ola bilərlər. mənbə: [http://upo.org/wols\\_ypo.html](http://upo.org/wols_ypo.html)

davamçısı ola bilərsiniz. Bir az kəskin də səslənsə, bu, mənim qəti fikrimdir.

Bələliklə, çalışın, labüd olan imkanlarınızın sərhədlərini aşın. Sizə vasitə olan məqamlarla qane olub bir yerde addımlamayın. Sizi ala-babat yaşayış tərzinə bağlayan bütün zəncirləri qırmağa çalışın. Böyük inam və qətiyyətlə adı həyat yaşayan kütlənin içindən sıyrılib çıxın. Kütlənin içindən çıxa biləcəyiniz çıxış yolunu axtarıb tapın. O qapıdan çıxsanız, fərqli olmaq üçün imkan qazanacaqsınız. Özünüzdə olan ən yaxşı xüsusiyyətləri qoruyub inkişaf etdirməyə daxili imkanlarınıza sadıq qalımağa çalışın. Kamilliyyə can atın. Yenilikçi həvəsinizə həmişə sədaqətli olun. Sizi qəribə, tərki-dünya adam, hətta dəli də adlandıra bilərlər. Amma lütfən unutmayın ki, dahi liderlərin hamısı (istər uzaqgörən biri olsun, istərsə də, cəsarətli filosof) əksər hallarda öncə gülüş obyektiñə çevrilirlər. Sonda isə onların qarşısında hamı baş əyir.

## NEKROLOQLAR VƏ HƏYATIN MƏNASI HAQQINDA

---

Mənim 41 yaşım var. Bu minvalla həyatımın yarısını adlamışam. Belə çıxır ki, ki, mən 80 il yaşasam (amma bu da çox şübhəlidir, çünkü mən çoxdan başa düşmüşəm ki, bu həyatdan yalnız bir şey gözləmək olar ki, onun da adı gözlənilməzlikdir.) artıq *həyat* yolumun təxminən yarısını keçmişəm. İndi mənim həyata baxışlarım daha fəlsəfi düşüncələrlə zənginləşib. Artıq mən vaxtimi hədər yerə keçirmək istəmirəm. Neqativ insanlara az qulaq asıram. Başqalarına sevgi ilə yanaşmağa, həyat eşqi ilə yaşamağa, arzularıma addım-addım yaxınlaşmağa çalışıram. Bir də mən nekroloqları oxumağa başlamışam.

Başqalarının öz həyatını necə yaşadığını oxuyanda mən həyatın əsas qayəsinin dərkinə açar tapıram. Mənə bəlli olub ki, şərəflə yaşayıb ölen adamlardan xəbər verən nekroloqlar hamısı eyni mövzudadır...

Ailə, dostlar, ictimaiyyətə verilən töhvə, xeyirxahlıq və ölənin həyat eşi haqda yüksək fikirlər. Mən hələ elə bir nekroloq oxumamışam ki, orada belə yazılışın: "O, öz vəkili, öz birja makleri və öz mühasibinin qayğıları əhatəsində yuxuda olarkən sakitcə vəfat etmişdir". Yox, böyük adamların nekroloqlarından aydın olur ki, onların sevdikləri ilə münasibətləri necə olub, onların ölümü ətrafdakıları necə məyus edib.

Həyatınızın yaxşı olması üçün mən təklif edirəm ki, özünüzə ən vacib həyati məsələlər haqda sizi dərin-dən düşünməyə vadar eləyən suallar verəsiniz. Uğura nail olmaq üçün təlimat verdiyim qeyri-adi adamların böyük əksəriyyətinin başlıca xüsusiyyətlərindən biri hamımızdan fərqli düşüncə tərzinə malik olmalarıdır. Ona görə siz də özünüzə dərin mənalı, müdrik suallar verməyə çalışın. Yaxşı suallar yaxşı cavablar tapmağa, həyat yolunuzu işıqlandırıb aydınlatmağa şərait yaradır. Aydın, işıqlı yolsa sizi dahiliyin zirvəsinə aparar.

Ümid edirəm ki, sizi dərindən düşünməyə vadar eləyən və həyatınızın mənasını anladan, həyata fəlsəfi baxışınızı formalasdırıb beş böyük sual bunlardır:

- *Mənim arzularım yaxşı olub, ya yox?*
- *Mən həyati bütöv şəkildə yaşamışam mı?*
- *Mən bağışlamağı bacarırammı?*
- *Mən sevməyi bacarımışam mı?*
- *Bu həyati necə yaşadım və mən onu tərk edəndə ilk dəfə gördüyümdən daha yaxşı olacaqmı?*

Ümid edirəm ki, aldiğiniz cavablar sizə əsl, ehtiraslı və xoşbəxt həyat yaşamaqdə kömək edəcək. Məntiqli düşüncə tərzi doğrudan da uğurdan xəbər verir. Görə bilmədiyin hədəfə çata bilməzsən. Dərindən düşünsək görərik ki, həyat o qədər də uzun deyil. Heç ətrafa boylanmağa macal tapmadan ölüb gedirik. Ona görə də öz həyatınızı bütöv şəkildə var gücünüzlə yaşayın. Çinlilər bu barəda belə deyirlər: "Ağac əkmək üçün ən yaxşı vaxt iyirmi il əvvəl ötüb keçib. Digər ən münasib vaxtsa elə indidir".

## LİDERLİK POPULYARLIQ YARIŞI DEYİL

---

Sizin karyeranızı (və həyatınızı) tamamilə dəyişə biləcək ideya budur:

Lider olmaq (zənnimcə, hər bir insan vəzifəsindən və ictimai mövqeyindən asılı olmayaraq, hər gün öz liderlik keyfiyyətlərini nümayiş etdirməlidir) hamının bəyəndiyi biri olmaq demək deyil. Bu, düzgün, qəti addımlar atmaq deməkdir. Əksər liderlər konfliktən qorxur, populyar və diqqətəlayiq olmağa çalışırlar. Onlar "geniş qanad açmağa" və "dalğa yaradıb kükrəməyə" nifrat edirlər. Belələri daim özlərini narahat və inamsız hiss edirlər. Dahi liderlərsə tamam fərqlidirlər. Onlar qəti qərarlar verməkdən qorxmurlar, həmişə düşündüklərini deyirlər. Dahi liderlər ictimai rəyin necə olacağını düşünmədən doğru, dürüst qərarlar qəbul edərək irəliləyirlər. Onlar hərəkətlərdə cəsarətli, mərddirlər.

Mən insanlara qarşı qayğıkeş və nəzakətli münasibətdən çox danışır və yazıram. Əslində bu məsələdə çox sadə və danılmaz bir həqiqət var. Öz əməkdaşlarınız xeyirxahlıqla yanaşanız, onlar da sizin sifarişçilərinizlə münasibətdə xeyirxah davranacaqlar. İnsanlara öz məqsədlərinə çatmaqdə kömək edin, onlar da böyük məmənuniyyətlə sizə yardımçı olacaqlar. Həyatımın sonuna qədər mən bu fikirdə qalacağam: İnsanlarda ən yaxşı cəhətləri görməyə çalışın, onda bütün tanışlarınızdan qayğıkeşlik görəcəksiniz.

Lakin xeyirxah olmaq heç də yumşaq təbiətli, zəif olmaq demək deyil. Əgər siz humanistsinizsə, bu, o demək deyil ki, şərait tələb edəndə cəsarətli və mərd olmamalısınız. Mən bu barədə dəfələrlə demişəm. Əvəzsiz lider olmaq – ürəyiyumşaq olduğun qədər də sərt, rəhmətli, amma mərd, bir az övliyə, lakin bir o qədər də döyüşkən, gülərüz olduğun qədər də ciddi olmaq deməkdir. (Yeri gəlmışkən, istər peşə baxımdan olsun, istərsə də, şəxsi həyatınızda dünya miqyasında zirvəyə yüksəlmək üçün mən "Qeyri-adi liderlik" (Ekstraordinary leadership) adlı tamamilə əməli təlimatlardan ibarət, maraqlı ideyalarla zəngin bir səs yazılı program hazırlamışam. Bu mövzu barədə ən yaxşı ideyalarımı bölüşdüyüm robinsharma.com ünvanına müraciət etməklə, siz həmin programı pulsuz olaraq öz kompüteriniziə yükləyə bilərsiniz.)

Bütün dahi liderlər ədalətli olmağa çalışır, gərəkənləri edir və lazımı nəticəni əldə etməyə səy göstərirler. Bu yerdə mənim sizə təklifim var:

Çalışın ki, şöhrətinizi artırmaqla yox, lazım olan işləri görməklə məşğul olasınız. Ən yaxşı əməllər bəsit göründüyü qədər də ən çətin olur. Lütfən, bunu heç vaxt unutmayın. Qəti qərarlar qəbul edin, dürüst olun, sözü üzə deməyi bacarın. Geridə qalan, işi çatdırmayan əməkdaşlara ləngimələrinin səbəbini başa salın. Öz işinin ustası olanlara sevgi və qayğı ilə ya-naşın, hamı ilə ünsiyətdə səmimi olmağa çalışın. *Lider olmaq hamının bəyəndiyi biri olmaq demək deyil. Bu, dürüst, qətiyyətli olmaq deməkdir.*

Həqiqətən, ədalətli, vicdanlı və kamilliyə can atan lidersinizsə, mütləq sizi tənqid edənlər də olacaq. Nə olsun ki? Mən hələ ki, hansısa bir tənqidçinin ölüm yatağının qarşısında peydə olduğunu görməmişəm. Los-Ancelesin nəhəng Win Plus şirkətinin rəhbəri dostum Den Şian, liderlik keyfiyyətlərinin inkişafı ilə bağlı keçirdiyimiz treningin gedisatında mənə belə bir fikir söylədi: "Dahi adamlar tənqidçilərinin onlara atdıqları daşlardan özlərinə abidə ucaldırlar". Dahi yanə deyimdir! Ağlına əhsən, Den! Əgər mən tənqidçilərimə qulaq assaydım, onda hələ də öz iş stoluna bağlanıb qalan bədbəxt vəkillərdən biri olaraq qala-caqdım. Şükür Allaha ki, belə olmadı.

## SİZİN ÜÇÜN XOŞ XƏBƏR NƏDİR?

---

"Missioner" sözünün dünyamızda neqativ mənə çaları da vardır. Lakin tam mənasında missioner xoş-məramlı adamdır. O, günlərin birində meydana atılaraq öz ideyalarını virus kimi yayan, böyük ideyalar uğrunda usanmadan mübarizə aparan, ali əməllərin ehtiraslı vurğunu olan biridir. Beləsi mühüm bir işə o qədər bağlıdır ki, başqa heç bir şey haqda danışmır, düşünmür, özgə heç nəyi xəyalından belə keçirmir. Belə biri Martin Lüter Kinçin (kiçik) nə demək istədiyini xirdalıqlarına qədər anlayır: "Əgər siz uğrunda olə biləcəyiniz heç nə tapa bilməmisinizsə, demək yaşamağı bacarmırsınız". Bizim narahat və dəyişkən dünyamızın onu yaxşılığı doğru dəyişən, dahi işlər görüb xeyirxah əməllər sahibi olan missionerlərə böyük ehtiyacı var.

Əksər adamlarda olan dahilik ehtirası nədən yoşa çıxb gorəsən? Uşaqkən hamımız dahilik xəyalı ilə yaşayırıqdıq axı. Biz superqəhrəman, kosmonavt, şair, rəssam olmaq istəyirdik. Biz bu dünyani dəyişmək, uca dağın zirvəsinə qalxmaq, cürbəcür dondurmaların dadına baxmaq istəyirdik. Böyüdükca həyat bizi dəyişdi. Qorxaqlar bizim arzularımıza irişərək güldülər. Məyus olmağa başladıq. Həyat bizə sarsıcı zərbələr endirdikcə biz də özümüzü geniş çapda düşünmək olmaz, zirvələrə çan atmaq təhlükəlidir, deyə boş qənaətlərlə aldatmağa başladıq. Bu haqda düşüncələr mənim ürəyimi dağlayır. Amma təəssüf ki, bu acı da olsa, əksər hallarda belə olur.

Siz ətrafa nur saçmaq üçün yaranmışınız. Mən buna bütün varlığımıla inanıram. Siz bu dünyaya ona görə gəlmisiniz ki, sinənizdə od kimi yanacaq, bir balaca işqılanan kimi yataqdan qalxmağa məcbur edən əsas işnizi, uca məramınızı, həyat eşqinizi müəyyənləşdirən intuitiv hüsslərinizə ürəkdən güvənib irəliləyəsiniz. Unutmayın, ona görə yaranmışınız ki, uğrunda sinənizi güllə qabağına verməyə belə hazır olduğunuz, sizi tamamilə ağuşuna alan və həyatınızın amalı olacaq, nəsə gözəl və mənalı olanı axtarıb tapasınız. Ola bilsin ki, bu, o deməkdir ki, siz insanların yaradıcılıq və işgüzar qabiliyyətlərini inkişaf etdirmələrinə, yüksək həyat potensialı qazanmalarına yardımçı olmalıdır. Ola bilsin ki, bunun üçün siz öz sifarişçilərinə daha çox mənfəət verməyə çalışın, dünyaya daha çox ecəzkar məhsullar bəxş

edən yenilikçi olmalıdır. Ola bilsin ki, bu zaman həyatınız boyu işiniz ətrafinzdakılara yeni inkişaf mərhələsinə yüksəltmək, ya da ehtiyacı olanlara kömək etməkdən ibarət olsun.

Bu yaxınlarda mən bir vəkilin həyat tarixçəsini oxudum. O, gözlərindən qan gələnə qədər bir qrup zərərçəkmiş insanların maraqlarını var gücü ilə müdafiə etmiş, usanmadan onların haqq işi uğrunda mübarizə aparmışdır. Düşünürsünüz ki, bu lap ağ oldu? Bəlkə də. Bu vəkil missionerdir ki? Şübhəsiz ki, belədir!

Mən missionerəm. Məni tanıyan istənilən adamdan soruşsanız, deyəcək ki, mənim enerjim titulundan asılı olmayaraq, insanlara həyatda lider olmağa, təşkilatlara dünya səviyyəsinə qalxmağa kömək edir. Əlbəttə ki, məndə də durğunluq dövrləri və çətin günlər olur – belə hallar olmayan birisini tapmaq olmaz. Lakin hər şeydən əvvəl, mən öz ideyalarımı uğurla yaydıǵıma görə təşəbbüskarlıqla, hədsiz enerji ilə doluyam. Soruşa bilərsiniz. Mən, sizin kimi adı biri yox, çox qeyri-adi adamam? Heç də elə deyil. Sadəcə olaraq, mən öz işimi tapmışam.

Sizin MÜHÜM MƏSƏLƏNİZİN nədən ibarət olduğunu bilmirəm. Bunu siz özünüz dərin təfəkkürünüz, daxili müşahidələriniz, əməl və hərəkətlərinizin özünütənqid ruhunda analizinin köməyi ilə həll etməlisiniz (bunu şəxsi gündəliyin köməyi ilə eləmək daha ağlabatan olardı). Lakin mənə bir şey məlumudur:

Öz həyatının başlıca qayəsini müəyyən etdikdə siz yuxarıda haqqında danışdığını həmin odu sinənizdə alovlandırı bilərsiniz. Onda yuxu sizin heç yadınıza da düşməyəcək. Öz məqsədinizə çatmaq üçün siz dağı dağ üstə qoymağa hazır olacaqsınız. Sizdə hələ indiyə qədər həyatınızda yaşamadığınız daxili məmənunluq hissi yaranacaq. Və sizi dinləməyə hazır olanlar bu ideyaları aşılıamağa başlayacaqsınız. Siz missiонer olacaqsınız.

## KİMANO GEYİNİN. MƏNİM SEVİMLİ TƏLİMATLARIM

---

Sadəcə olaraq mən sizə ətrafa işıq saçmaqdə kömək etmək istəyirəm. Mənim əsas marağım sizin dəhiliyə çatmağınızı kömək etməkdir. İşinizi kamilliyə çatmağınızı kömək etmək. Ailə xoşbəxtliyi əldə etmənizdir. Sizin adınızı şöhrətləndirməkdir.

Bunun qarşılığında nə istəyirəm? Bilirsinizmi, öz həyatınızı daha yaxşı yaşamaqdə sizə kömək etməklə mən özümün gərkilikliliyimi hiss etməyə ümidi edirəm. Yəni mən nəyəsə dəyirəm. Mən bu yer üzündə hədər gəzmirəm. Buradan da özümü hədsiz xoşbəxt hiss etməyimin mahiyyəti qaynaqlanır. Bu həqiqətən belədir.

Bu səhər duş qəbul edərkən düşündüm: Hansı fiziki və mənəvi praktika mənim daha çox xoşuma gəlir? Başqa sözlə, hansı ən yaxşı tapşırıq formada olmayıma çox kömək edir – istər həyat adlı real oyunda, istər-

sə də, mənim potensial imkanlarım planında olsun. Özüm üçün müəyyən etdiyim təlimlər planı belədir:

- Daha çox yatmağa yol verdiyim bazar günlərindən başqa hər gün saat 5-də oyanmaq.
- Oyanandan dərhal sonra 60 dəqiqə çəkən "Müqəddəs saat". Bu vaxtı mən fiziki gücümü artırmağa və daxili təkmilləşməyə həsr edirəm.
- Həftədə beş dəfə bədən tərbiyəsi üzrə uzun sürən maşqala.
- Həftədə bir dəfə 90 dəqiqlik massaj.
- Dünyaca məşhur dieta. (Lakin həftədə bir, ya da iki dəfə özümə desert yeməkləri qəbul etməyə icazə verirəm – həyatda həddən artıq korluq çəkmək də olmaz. Əgər restoran və ya kafenin menyusunda "unsuz şokolad keksi" tapılırsa, mütləq onu sıfariş edirəm.)
- Demək olar ki, mən hər gün gündəlik yazmağa vaxt ayırıram. Bu, özünüdərk hisslərinin formallaşmasına kömək edir. Gündəlikdə həm də mən gündəlik məqsəd və vəzifərimi qeyd edirəm, işlərimi planlaşdırıram, öz təşakkürlərimi yazıram, yeni ideyalarımı, dərs alırdığım məqamları yazıb götürür-qoy edirəm. Hər gün qiraət üçün vaxt tapıram. (Harvard Business Review-dən tutmuş Travel-ə qədər, yaxud Lensure-dən Dwell-ə qədər bütün nəşrləri, o cümlədən də yaxşı kitabları oxuyuram.)
- Gün ərzində, xüsusilə də duş qəbul edərkən uğurun təsdiqi adlandırdığım müsbət affirmasiyaları təkrar edirəm. Xüsusi vacib məsələ üzərində fikrimi cəmləş-

dirməkdə bunlar mənə çox kömək edir. Dürüst fikirlər öz ardınca dürüst əməllər gətirir.

- Hər gün gələcək planlarını tutmağa vaxt ayırıram. Əvvəllər qarşıya qoyulan vəzifələrin siyahısına baxıram. Bunu adətən bazar günlərində səhərlər edirəm.
- Hər həftə özlüyümdə hərarətiyi saxlamaq və özümü böyük ideyalarla əhatə olunmuş kimi hiss etmək üçün heç olmazsa bir maraqlı adamlı söhbət edirəm. Tək bircə söhbət sizin həyatınızı dəyişdirə bilər. "Business 2.0" jurnalının nömrələrinin birində menecment Cim Kollinz, öz sələflərinin mühakimələrindən götürdüyü belə bir fikir deyib:  
"Bu gün sizin yeni həyatınızın ilk günü ola bilər. Hər şey öz əlinizdədir".

Məndə başqa təcrübə və təlimatlar da var. Lakin bu sadaladıqlarımı daha çox dəyərləndirirəm. Onlar məndə ən yaxşı hissələri oyadırlar. Onlardan özünüzüə uyğun olanını seçin. Razi olmadığınızı tətbiq etməyin. Sadəcə olaraq, sizin həyat tərzinizə görə faydalı olanı müəyyənləşdirin. Və elə bu gün onu həyata keçirməyə başlayın.

## LİDERLİK MƏDƏNİYYƏTİ

---

Bu yaxınlarda, yüksək texnologiyalar sahəsində çalışan menecerlər üçün liderlik vərdişlərinin inkişafı üzrə treningin gedisində, fasilə zamanı qeyri-adi görünüşlü bir adam mənə yanaşaraq dedi: "Sizin təşkilatlarımızda liderlik mədəniyyətini inkişaf etdirməmizin zəruriliyi haqda fikriniz mənim xoşuma gəldi. Bizim şirkətdə liderlik mədəniyyəti üzrə iş əsas prioritətdəndir. Biz daim bu haqda danışırıq. Keçən il bizim şirkətdə inkişaf tempi 600% təşkil edib. Biz fəaliyyətimizi mədəniyyət üzərində cəmləşdirməklə parlaq nəticələr eldə etmişik". Təsirli səslənir!

Artıq dediyim kimi *liderlik mədəniyyətinin* inkişaf etdirilməsi yolu ilə ən dayanıqlı rəqabət üstünlüyünü təmin etmək olar. Bizim müştərilərimiz *Şarma Leadership International* kompaniyasından xahiş edəndə ki, təşkilatın inkişafı və işçilərinin təlimi ilə bağlı trening-

lər keçirilsin, onda biz diqqətimizi ilk növbədə korporativ mədəniyyətin inkişafına yönəldirik. Çünkü bütün fəaliyyəti məhz mədəniyyət hərəkətə gətirir. Sizin məhsullarınız yaxşıdırsa, onda rəqibləriniz onun eynisini hazırlayacaqlar. Onlar sizin xidmətlərinizi yamsılayacaqlar. Onlar sizin brendinqinizi<sup>1</sup> kopyalayacaqlar. Lakin onlar heç vaxt sizin mədəniyyəti təkrar edə bilməyəcəklər. Sizin mədəniyyətiniz təşkilatınızı təkarolunmaz edən şeydir. Mədəniyyət sizin əməkdaşlınlığınızda nəyin məqbul və vacib olduğunu xatırladır. Sizin mədəniyyətiniz təşkilatınızın dəyərləri haqda məlumat verir (məsələn: dürüstlük, novatorluq, daim kamilliyyə can atmaq, müştərinizi yaxşı mənada təccübələndirmək, əməkdaşlıq səyi, səmimiyyət və s.). Təşkilatınızın mədəniyyəti onun fəlsəfəsini, mifologiyasını, inamını müəyyənləşdirir. Mənim üçün mədəniyyət hər şeydən yüksəkdədir.

*Ən dayanıqlı rəqabət üstünlüyünü təmin edən yolların biri liderlik mədəniyyətinin inkişafıdır.*

Mədəniyyətin təşkili üçün ən yaxşı beş üsul bundlardır:

**Mərasimlər.** *Mədəniyyət (kultur) sözündə mənim ən çox xoşuma gələn hissə onun kökü olan "kult" sözüdür.*

<sup>1</sup> Brendinq (Brandig) – ticarət markasının yaradılması və onun idarə olunması prosesi. Bu, istehlakçılarda müəyyən məhsul haqqında xüsusi təsəvvürün formalasdırılması, məhsulun keyfiyyətinə inamın qorunmasından ibarətdir. Bu, həm də yeni ticarət markasının yaradılması, yenilənməsi və zaman keçidkə dəyişdirilməsi, mükəmməlləşdirilməsi deməkdir.

Dell və Google, Southwest Airlines və Apple, həmçinin Wall-Mart kimi ən yaxşı firmalar xüsusi kulta, özləri üçün dəyərli, az qala müqəddəs sayılan əmənlərə malikdirlər. Onlarda əvvəllər səhər tezdən saat 7-də keçirilən "letučka" (çaparaq yiğincaq) adlanan toplantı var. Ya da bu şirkətlər-də rəsmi həftənin cümlə günləri kollektiv axşamların təşkili qarşılıqlı əlaqələrin möhkəmlənməsinə xidmət edir.

**Bayramlar.** Multimilyarder Boston Scientific şirkətinin banisi Jon Abel bir dəfə nahar vaxtı mənə dedi: "Sən bayram elədiyin şeyi alırsan". Dahiyana fikirdir. Görəndə ki, bir nəfər sənin mədəniyyətini dəstəkləyən dəyərlərə uyğun yaşayır, həmin adamı cəmiyyətin gözündə qəhrəman elə. Alqışlanıb müükafatlandırılan əməlləri döñə-döñə təkrar etmək istəyirsən. İnsanların yaxşı əməllərini həmişə dəyərləndirin.

**Ünsiyyət.** Sizin tabeliyinizdə olanlar öz liderlərinin deiddiklərini manimsayırlar; öz dünyagörüşünüüzü və dəyərlərinizi onların ruhuna köçürmək üçün siz bu məziyyətləriniz haqqında daim – ümumi yiğincaqlarda, gündəlik iclaslarda, səhər "letučka"larında və hətta onlarla fəvvarəli bulaqda birgə su içən zaman belə danışmalısınız. Dönmədən tutduğunuz mövqə barədə onlara xoş xəbər duyurun. Jack Welch özünün Winning ("Qalib gəlmək bacarığı") adlı gözəl kitabında deyir ki, o "General Electric şirkətinin missiyasını tabeliyində olanlar arasında təbliğ etmək üçün o qədər çox vaxt sərf edirdi ki, gecə saat üçdə də onları yuxudan oyatsa, yarıyuxulu vəziyyətdə belə deyilənləri təkrar eləyə bilərdilər. (Əslində isə o, heç vaxt belə etməmişdir).

**Treninqlər (Təlimlər).** Mədəniyyət yaratmaq məsələsinin həll edilməsində həlledici faktor tabeliyinizdəkilərin təkmilləşdirilməsidir. Əgər siz razılışsanız ki, təşkilatınızın əsas kapitalı insanlardır, onda bu ilkin kapitala ilk növbədə investisiya qoymağın mənəsi vardır. Cəlb etdiyiniz dəyərləri aşılamaq və liderlik mədəniyyətini tabeliyinizdəkilərin ağlında, qəlbində qurmaq üçün liderlik vərdişlərini öyrədən qruplar təşkil edin, seminarlar keçirin. Sizin adamlar daha yaxşı olanda, şirkətiniz də daha yaxşı olacaq.

**Əfsanələr.** Böyük şirkətlərin mədəni əmənləri nəsil-dən-nəsilə ötürürlən böyük əfsanələri özündə saxlayır. "Sifirdan" yaranan firma, yaxud firmanın hansısa bir əməkdaşının "izafə mil" qət edərək filan sıfarişçi qadına kömək edərək doğuşu qəbul etməsi, yaxud iflasın bir addimlığında olan firmanın yenidən zirvəyə yüksəlməsi haqqında əfsanələr var. Belə əfsanələr insanların ürəklərində saxladıqları ən müqəddəs ideyaları bir-birinə bərkidən sement kimidir.

İnsanlar hər gün özlərini cəmiyyətin bir hissəsi kimi hiss edərək işə getmək istəyirlər. İnsanların əsas psixoloji ehtiyaclarından biri də əməkdaşlıq ehtiyacıdır. Biz, həm də elə təşkilatda işləmək istəyirik ki, orada bizi qiymətləndirirlər, bizim fərdi inkişafımızı təmin edirlər, arzuların reallaşmasına öz töhfəmizi verdiyimizi hiss etməyə imkan yaradırlar. Liderlik mədəniyyətini yaradarkən bunları dürüst anlamağa çalışsanız, kollektivinizdə yaxşı işçiləri qoruyub yenilərini də özünüzə tərəf çəkməyi bacararsınız. Məgər bu, gözəl deyilmi?

## İŞ CƏDVƏLİ YALAN DEMİR

---

Qədim bir müdrik deyim var: "Əməllərin sənin əvəzinə elə bərkdən danışırlar ki, sənin sözlərini eşidə bilmirəm". Sən deyə bilərsən ki, əsas prioritətin ailəndir, lakin sənin iş cədvəlində ona vaxt çatmırsa, deməli, məhiyyət etibarı ilə, sənin ailən prioritətlərinin sırasında deyil. Sən deyə bilərsən ki, başlıca prioritətin fiziki cəhətdən dünya səviyyəli formaya sahib olmaq istəyirsən. Lakin gündəlik fəaliyyət cədvəlində 5-6 bədən tərbiyəsi məşğələsi tapılınırsa, deməli, sənin üçün sağlamlıq, bəyan etdiyin qədər vacib deyil. Sən mübahisə edə bilərsən ki, başlıca məqsədin bilik və bacarığını inkişaf etdirməkdir. Çünkü nə qədər kamil olsan, o qədər də çox uğur qazanırsan. Öz iş cədvəlini mənə göstər və mən həqiqəti aşkar eləyim. Axi, görünləcək işlərin siyahısı heç vaxt aldatmır.

Əgər gündəlik işlərinin qrafiki sizin qiymətli dəyərlərinizlə uyğun gəlmirsə, əsl uğur və uzunmüddətli xoşbəxtlik mümkün süzdür. Bu əsas fikir mənim təlim verməli olduğum bir çox müştərilərimə böyük fayda verib. Əməllərinizlə kimliyinizin arasında fərq varsa, siz özünüzü bitkin şəxsiyyət hesab edə bilməzsınız.

Mən bunu *Bütövlük Defisi* adlandırıram. Gündəlik vəzifələriniz və qiymətli dəyərləriniz arasındaki uçurum nə qədər dərindirsə, həyatınız da bir o qədər az məhsuldar olacaq (və siz bir o qədər az xoşbəxt olacaqsınız).

Niyə? Çünkü sizin əməlləriniz dediklərinizlə düz gəlmir. Çünkü həyatınızın kinoxronikasında təsvir səslə üst-üstə düşmür.

Siz özünüzə xəyanət edərkən cinayət işlədirsiniz. Ağır cinayət. Və sizin içinizdəki vicdan şahid kimi bunu anlayır.

Gündəlik qrafikiniz – sizin mühüm hesab etdiklərinizin və dəyərləndirdiklərinizin ən yaxşı *indikatorudur*.

Çox insanlar var ki, yaxşı danışmağı bacarırlar. Lakin onların sözləri az önəmlı olur. Az danış, çox *çalış*. Mənə öz gün rejiminizi göstərin və mən sizə prioritətlərinizi göstərim. Mən əvvəller məhkəmə vəkili olmuşam. Məhkəmə zalında şahidlər nə istəyirdilərsə, danışa bilirdilər. Fəqət sübutlar, dəlillər yalan demir.

## VALİDEYN NURU

---

Təlim verməli olduğum müştərilər arasında elələri olub ki, özəl təyyarəsi ilə bizim Torontodakı ofisimizin yanındakı kiçik hava limanına qədər uçub gəlmış və birinci görüşümüzdə təxminən belə demişdir: "Robin, nə qədər desən pulum, dünyanın hər tərəfində evim, çoxlu pərəstişkarlarım var. Lakin mən son dərəcə bədbəxtəm". Səbəbini soruşanda: "Çünki öz biznesimi qurana qədər ailəmi itirdim. Arvadım məni tərk etdi, uşaqlarım belə məni tanımır və bu, mənim ürəyimi parçalayır" – kimi oxşar cavablar alıram.

Öz prioritətlərinizin siyahısında ailəni ilk yerdə qərarlaşdırın. Aila böyük əhəmiyyətə malikdir. Əgər siz arzularınıza çatmaqla tənha qalacaqsınızsa, onda bunun nə dəyəri ola bilər ki? Gözəl valideyn olmaq qədər mühüm olan çox az şey ola bilər. Uşaqlar ağlagəlməz sürətlə böyüyürlər. Gözlerinizi qırpmaga macəl

tapmazsınız ki, onlar sizi tərk edərək öz müstəqil həyatlarını yaşamağa başlayarlar. Səhv etmirəmsə, bir, ya da iki il əvvəl qızımın anadan olmasını görmüşəm. İndi isə onun on yaşı var. Vaxtının çox hissəsini özünün ən yaxşı tanışı olan Maksla keçirir. (o, koker-spaniel cinsindən olan sevimli köpək kimidir və xüsusi bir təlimə ehtiyacı var) Girdəsifət, topmuş oğlumun körpə qığlıtlarını eşitməyim sanki dünən olub. İndi onun on bir yaşı var və məndən də çox acgözlükə mütaliə edir, öz gələcək görüşlərini mənimlə bölüşür (o, vençur kapitalist<sup>1</sup> olmaq istəyir). Əlbəttə ki, uşaqlarımızın belə tez böyüməsini müşahidə etmək bir az kədərlidir.

Belə çıxır ki, mənim yeganə bacardığım şey onlara sədaqətli qalmağım və öz vaxtimı onlara həsr etmək üçün qızırğanmamağımdır (mənim uşaqlarım başlıca prioritətim olublar). Öz uşaqlarınızın həyatında hədsiz dərəcədə vacib rol oynamaqda və onlara valideyn nuru bəxş etməkdə sizə kömək edəcək bir neçə ideya bunlardır:

*Öz qorxularınızı uşaqlarınıza aşılamayın. Mümkün olan şeyləri uşaqlara göstərin.*

Öz şəxsi nümunənizi nümayiş etdirin. Uşaqlara təsir edən ən yaxşı tüsul odur ki, sözlərinizin əməllərinizlə uyğun gəlməsinə diqqət edəsiniz. Görək istədiyiniz davranışın obrazı olun. Əvvəlcə oxumağın və öyrənməyin gözəlliyini öyərək sonra isə ümumi otağa keçib tam üç saat televizora

<sup>1</sup> Vençur kapitalist (venture capitalist) xüsusilaşdırılmış firmadır (ya da fiziki şəxs). O, yüksək risklə investisiya reallaşdırır.

baxmaq olmaz. Bu balaca gözlər elədiklərinizin hamisini izləyirlər. Mən bu barədə "Ferrari"sinə satan rahibin ailə müdrikiyi dərsləri" adlı kitabında yazmışam. Öz ailəsində gənc liderlər tərbiya etmək istəyənlər üçün bu kitab hədsiz faydalıdır.

Öz uşaqlarınızı inkişaf etdirin. Özünüza yalnız uşaqlarınızın valideyni kimi baxmayın, həm də özünüüzü onların "arxitektoru" hesab eləyin. Onların ağillarını, ürəklərini və ruhlarını aktiv şəkildə inkişaf etdirmək zəruridir. Bu, sizin işinizdir. Onlara böyük incəsənət nümunələrini göstərin, maraqlı yerlərə aparın. Onları unikal ideyalar verməyə qadir olan "qoçaq" adamlarla tanış edin. Con Ficerald Kennedinin atası tez-tez nahara heyvrətamız adamlar davət edərdi. Kennedy ailəsinin uşaqları qonaqlardan çox şey öyrənərdilər. Coxlu suallar yağıdıraraq biliklərini daha da dərinləşdirməyə can atardılar. Əla metoddur!

Öz uşaqlarınızı ruhlandırin. Valideynlər uşaqlarına dünyani gördükleri şəkildə öyrədirlər. Valideynlər bu dünyanın necə qurulduğunu uşaqlara göstərirlər. Əgər dünya siza hasara alınmış və məhdud şəkildə görüñürsa, onda sizin böyüdüyüünüz uşaqlar da dünyani belə görəcəklər. Çalışın ki, uşaqlara öz qorxularınızı öyrətməyəsiniz. Mümkün olan şeyləri göstərin. Onları özlərinə məxsus keçilməmiş yollarla gedərək dünyani yeni yüksəkliklərə qaldıracaq böyük insanlar olmağa ruhlandırin. Onlar üçün stimul olun.

Mənim öz ailəmdə tətbiq etdiyim və sizin üçün də nümunə ola biləcək tərbiyə üsullarım var. Hər axşam uşaqlar yatarkən mən onlara dörd tövsiyyə verirəm. "Siz böyüdükdən sonra nə istəsəniz, eləyə bilərsiniz".

"Heç vaxt təslim olmayıñ". "Nə edirsinizsə, yaxşı şokildə eləyin" və "Atanızın sizi nə qədər çox sevdiyini unutmayıñ". Bu sözləri mən dörd il boyu hər gecə təkrar eləmişəm. Onlar tez-tez mənə deyirlər: "Ata, bunların hamisini biz artıq bilirik. Biz bilirik ki, təslim olmaq olmaz, sən bizi sevirsən. Artıq bunlar bizi bezdirməyə başlayıb". Lakin əminəm ki, qocalanda, üzümü qırışlar bürüyəndə mütləq Kolbi, yaxud Biankadan – planetin mənə ən əziz adamlarından məktub alacağam. Həmin kağız vərəqində mən belə sadə sözlər oxuyacağam: "Ata, mənim həyatım gözəldir. Cox sağ ol ki, məni belə tərbiyə etmisən. Və həmin dörd il ərzində hər axşam təkrarlanan sözlərə görə də çox sağ ol. Mən onların mənasını indi yaxşı başa düşürəm".

## HEYRƏTLƏNDİRƏN ŞEYLƏR SATIN

---

Bu fəsli yazmazdan əvvəl mən Cənub Sahilindəki Viktor mehmanxanasında qalırdım. Bir neçə ay əvvəl onun necə təmir edildiyini görəndə qərara gəlmışdım ki, Mayamiyə növbəti gəlmişimdə burada qalıb. Burdur, mən buradayam və xeyli şirkətin astagəl və məyus şəkildə öz mənfiətsiz biznesləri ilə, necə deyərlər, süründüyü bu aləmdən təəssüratlarımı sizinlə bölüşmək intizarındayam.

Mən səyahət edərkən yeni mehmanxanalarda qalmağı xoşlayıram. Nə eləmək lazımlı olduğunu (əksər hallarda isə nayı eləmək lazımlı deyil) yadda saxlamaq lazımdır ki, müştərilərə xidmət keyfiyyəti yüksəlsin, gözəl dizaynlar, yeni ideyalar ortaya çıxsın və sonralar bunları komanda üzvləri arasında yaymaq mümkün olsun. Çünkü bizim komandanın istehsal etdiyi

məhsullar kifayət qədər geniş çeşiddədir – kompakt diskdən tutmuş paltara qədər. Buna görə də mən görüüb öyrənmək istəyirəm bu və ya digər mehmanxana adminstrasiyası kimisə heyrətləndirməyin çox çətin olduğu bir zamanda müştəriləri cani-dildən əyləndirməyin, onlara hədsiz diqqət və nəzakət göstərməyin xüsusi vacib olduğunu nə dərəcədə dərk edir. Yaxşı xəbərlər var! Bura çox gözəl yerdir.

Girişdə qapıcı məni bol təbəssümlə salamlayaraq qarşıladı. İçərinin ultra dəbli dizaynı (Sayt-biçin yaxud SO BE-nin ənənəvi ideal ağ rəngindən əsər-əlamət yox idi – nə vaxtsa belə ağ rənglər o qədər dəbdə idi ki, hamı onu təqlid etməyə başlamışdı, sonra isə o dəbdən düşdü), qəbuldakı hədsiz gözəl əməkdaşlar (qeydiyyat zamanı əməkdaşların hamısını üzündə həmin təbəssüm var idi və nəzakətlə *Evian* suyu təklif edirdilər), bol yaşlılıq və parlaq çiçəklər, populyar musiqi və yaxşı akustika var idi. Həmin axşam MTV *video Music Awards* teleprogramında The Killers qrupunun videoklipi göstərilməli idi. Karin məndən soruşdu ki, bu tamaşanı izləmək imkanı olan və aşağıdakı hovuza da yaxın nömrədə yerləşmək istəyirəmmi? Əlbəttə ki, razılışdım, heç yatmaq istəmirdim.

Dəhliz xidmətçisi Erik mənə idman zalını və müalicə proseduru üçün vanna otağını göstərdi. Bu, mən Londonda Sanderson hotelində olandan bəri olduğum mehmanxanalarda gördüğüm ən yaxşı idman zalı idi. Mükəmməl dərəcədə təmiz və dəbli otaqlar

isə möcüzəvi idi – əsl *art deco*<sup>1</sup>. Hər şey əsrarəngiz idi. Gözqamaşdırıcı dərəcədə yüksək olan həmin standartlara çatmağa sizi də səsləyirəm.

Biz indi təəsüratlar qıtlığı olan bir dövrdə yaşayıriq. Ona görə də *müştəriləri* səyahətdəki kimi, ilk gündən son günədək elə əyləndirmək lazımdır ki, onlar axırda demək istəsinlər: "Necə də yaxşıdır!"

*Viktor* hoteli vədlər verməyə xəsislik etsə də, mənə gözlədiyimdən daha artığını verdi. O, məni yaxşı təlim görmüş heyəti, unikal və gözəl avadanlıqları, həmçinin əla rahatlığı ilə heyran etdi. Mən indi aşağı enib onun mətbəxindən ləzzət almaq niyyətindəyəm (buranın restoranı hamını heyran qoyur, restoran aşpazının menyusunda 1000 cür ədviyyat var ki, öz yeməklərinin hazırlanmasında onlardan istifadə edir. Əminəm ki, o, məni nə iləsə təəccübənləndirəcək.

## NƏ İSTƏYİRSƏNSƏ, ƏLDƏ ELƏ, AMMA ƏLDƏ ETDİKLƏRİNİ DƏ SEV

---

Bəzi müdriklər bizi indiki andan zövq almağa və malik olduqlarımızı qiymətləndirməyə sövq edirlər. Onlar hesab edirlər ki, daha böyük şeylərə can atmaq vərdişi zərərlidir və bizim məmənuniyyətsizliyimizin başlıca mənbəyidir. Başqaları isə deyirlər ki, dahi insan olmaq üçün biz daim öz komfort zonamızın hüdudlarından kənara çıxmaga çalışmalı, daha yüksəklərə can atmalıyıq. Mən uzun müddət bu problem üzərində baş sindiraraq istədiyim həyatı yaşamaq barədə şəxsi fəlsəfəmi formalasdırmağa çalışdım. Mənə elə gəlir ki, doğru hesab etdiyim həmin cavabı tapdim. Başa düşdüm ki, o, tarazlıqdan ibarətdir. Mən onu *Mandela Tarazlığı* adlandırdım.

Mənim çox hörmət etdiyim Nelson Mandela bir dəfə belə bir fikir səsləndirib: "Uca dağa qalxan adam

<sup>1</sup> Art deko – 1930-cu illərdə populyar olan, parlaq rənglər və həndəsi formalarla fərqlənən dekorativ stil.

başa düşür ki, ətrafda yenə qalxmaq mümkün olan başqa zirvələr də var. Mən həmin yerdə ani dayanıb nəfəsimi dərərək məni əhatə edən müdhis görünüşə, keçdiyim yola nəzər salmağı qərara aldım. Lakin mən cəmi bir dəqiqəlik dincələ bilərdim. Çünkü azadlıqla birgə məsuliyyət də yaranır, mən yubana bilmərəm, axı uzun yolum hələ bitməyib”.

Mənim fikrimcə, Nelson Mandela demək istəyir ki, əsas məsələ tarazlıqdan ibarətdir. İndi durduğunuz yerdən görünən mənzərədən zövq alın. Nə qədər uzağa gəlib çıxdığınızdan həzz alın. Həyatınız boyu gəlib bu yera çıxdığınıza görə şükür edin. İndiki zamanda yaşayın. Lakin yadda saxlayın ki, qazandıqlarınıza vəsilə olan istedadınızla qarşınızda daha böyük vəzifələr durur. Mən əminəm ki, hər bir adam “nur saçmağa borcludur”. Biz özündən razılıq edib keçmiş qələbələrimizi dəfnə çələngində dəfn etməməliyik. Biz hər gün dünyaya səyahətə çıxmali, başqalarına daha çox kömək etmək üçün, öz potensialımızı daha çox anlamaq üçün, planetin ən yaxşı insanı olmaq üçün özümüzdən asılı olan hər şeyi etməməliyik.

Biz müntəzəm surətdə öz qorxularımıza qarşı getməliyik və həyatımızda daha çox şeylər etməliyik. Biz getdikcə daha çox gedışlər etməli, yaradıcı istedadlarımızdan istifadə edərək mümkün qədər artıq işlər görməli, müşahidələr aparmalı və icra etməliyik. Mən düşünürəm ki, belə cəhətlər lap əvvəldən bizim DNK-mıza daxil edilib ki, özümüzün böyük “mən”i-

mizi yaxşı dərk eləyək. Bunu inkar etmək – bizim bəşəri təbiətimizi inkar eləmək deməkdir.

*Bu dünya – onda baş verənlərin qaneolunmaz vəziyyətini hiss edən və onları daha da yaxşılaşdırı biləcəklərinə inanan adamların hesabına qurulub.*

Doğrudan da, öz qarşımızda daha yüksək arzular qoymaqla və şəxsi standartlarımızı yüksəltməklə biz özümüzdə bəzi məmənuniyyətsizliklər yaradırıq. Lakin bu dünya şeylərin qaneolunmaz vəziyyətini hiss edən və onları daha da yaxşılaşdırı biləcəklərinə inanan adamlar tərəfindən qurulub. “Mənə, özündən tamamilə razi olan insan göstərin və mən sizə sübut eləyim ki, o, uğursuz insandır”. – Thomas Edison belə deyib. Bilirəm ki, onun sözləri bu gün bir qədər yanlış hesab oluna bilər. Lakin düşünürəm ki, o, həqiqəti deyib. Qandini xatırlayın. Teresa Ananı xatırlayın. Arxiepiskop Desmond Tutunu<sup>1</sup> xatırlayın. Bill Gatesi xatırlayın. Eynşteyni xatırlayın. Mandelani xatırlayın.

Beləliklə, sahib olduqlarınızı sevin. Sonra isə istədiklərinizə doğru can atın. Dağa çıxmağınızdan həzz alın, lakin onun zirvələrini heç vaxt gözdən qaçırmayın.

<sup>1</sup> Desmond Tutu – Desmond Mpilo (1931-ci ildə doğulub). 1978-85-ci illərdə CAP-də Kilsələr Şurasının baş katibi olmuş yepiskopdur. 1975-76-ci illərdə Yohannesburqdakı ingilis kilsəsinin başçısı olub. Aparteid və irqi ayrı-seçkiliyə qarşı fəal çıxış edib. 1984-cü ildə Nobel Sülh Mükafatına layiq görülüb.

## BAS DIREKTOR KIMI DUSUNUN

---

Bir neçə ay bundan əvvəl mənə *Satyam Computer Services* korporasiyasının bir qrup lideri ilə söhbət etmək nəsib oldu. Dayanıqlı şirkətdir. Asiyada sənaye texnologiyaları sahəsində ən tez inkişaf edən, "sıfırdan" başlayaraq 1 il ərzində dövriyyəsini 1 milyard dollara çatdırıran firmalardan biridir. Burada 23 000 insan çalışır. İdarə heyətinin sədri əsl uzaqqörəndir. Mən onun çox güclü ideyalarından birini sizinlə bölüşmək istəyirəm. *Satyam* korporasiyasında min beş yüz menecer işləyir. Onların tabeliyində min beş yüz müxtəlif bölmə və funksional strukturlar var. Deməli, idarə heyətinin direktoru onların heç də menecer deyil, hər birinin öz kiçik firmalarının baş direktoru olduğunu deyir. Korporasiyanın bütövlükdə isə onların fəaliyyətini təmin edən "investor" kimi cıxış etdiyini bildirir. Korporasiya onlara xammal, bina və

imkanlar təqdim edir. Onlardan yalnız *nəticə* tələb olunur. Belə konsepsiya onları özlərini fəaliyyət meydانının sahibi kimi hiss etməyə sövq edir və sahibkarlıq keyfiyyətlərini üzə çıxarır. Bu da nəticədə onları həqiqi liderlər kimi davranışına məcbur edir, özlərini problemlərin *səbəbkər deyil, qərarların* bir hissəsi kimi hiss etməyə həvəsləndirir. Aləm ideyadır! İşinizin uğuru üçün şəxsi məsuliyyəti öz üzərinizə götürün. Özünüüzü sahibkar kimi göstərin. Satış həcmini artırın. Ləngimələri azaldın. İşinizi yaxşı icra edin.

Siz fəaliyyət sahənizin baş direktorusunuz. Şirkətinizdə sizin maliyyə məsuliyyətiniz varsa, deməli, siz bu sferada direktorsunuz, bu, sizin kiçik biznesinizdir. Siz kadrlar şöbəsində çalışırsınız? Bu, sizin kiçik müəssisənizdir. Siz iş gününün sonunda yır-yığış edirsınız? Deməli, siz böyük şirkətinizin binasının təmizliyi ilə bağlı əməkdaşlıq elədiyi müəssisəyə rəhbərlik edirsınız. Öz işinizin uğurlu olması üçün şəxsi məsuliyyəti öz üzərinizə götürün. Özünüüzü sahibkar kimi göstərin. Satış həcmini artırın. Və baş direktor sizə sevgi ilə yanaşacaq.

## ATLET KİMİ HƏRƏKƏT ELƏYİN

---

Həyatınızın vacib sahələrində əhəmiyyətli nəticələr əldə etməyə imkan verən, mənə tanış olan üsullardan biri gündəlik təcrübədir. Ən yaxşı idmançılar məlumdur ki, məhz təcrübənin köməyi ilə zirvəyə yüksəlmək olar. Bu yaxnlarda Mən Moskvada oldum, məruzələr oxudum, praktiki məşğələlər apardım. Bir səhər mən bədənimi açılışdırmaq üçün mehmanxananın idman zalına endim. Səhər saat 6 idi. Heç bilirsiniz mən orada kimi gördüm? Məşhur tennisçi Merri Pirsı. O, iki saat ardıcıl olaraq qaçıdı, ağırlıq qaldırıldı, oturub-durdu, döşəmədə hədsiz sayda qalxıb-endi. O, bu çalışqanlıqla öz gələcək uğurlarının bünövrəsini qoyurdu. Dahiliyə çatmaq üçün sizə böyük təcrübə lazımdır. İdmançılar bunu gözəl bilirlər. Bəs idmançı olmayanlara bu, niyə yaddır? Aydındır ki, təcrübə intizam tələb edir. Amma mənim dostum Nido Qube-

in (biznes – məsləhətçi və mühazırəçi) tez-tez deyir: "Intizamın dəyəri, həmişə təəssüfün bizdə yaratdığı ağrının qiymətindən aşağı olur".

Müdrik insandır!

Mən yalnız onu demək istəyirəm ki, şəxsi və peşə əzəməti zəhmət tələb eləyir. Mən heç vaxt sizi əmin etməyə çalışmadısam ki, heç nə qurban vermədən qarşıya qoyulan məqsədi və özünə nəzarəti özünəməxsus valyuta olaraq ödəmədən arzulara çatmaq olar. "Hər şey üçün ödəməlisən". Bu sözlərdə sanki həqiqət şəfəq saçır. Aydındır ki, bizlərdən ən yaxşları arzularına asanlıqla çatır. Mən bunu "*Qu quşu effekti*" adlandırıram: adama elə gəlir ki, bizim elita hesab etdiyimiz insanlar heç bir səy göstərmədən şəxsi və işgüzar ustalıq nümayiş etdirirlər, onların bütün hərəkətləri suda üzən qu quşunun üzəməsi misalı cazibədar və incə görünür. Lakin qu quşunun suda süzməsində olduğu kimi, onların da hərəkətlərində planlaşdırılmış səyləri, intizamları, ağır əməkləri müşahidə olunmur. Ən yaxşı atletlərə məlumdur ki, məhz praktikanın köməyi ilə əzəmətə çatmaq olar.

Mən öz həyatımda böyük nailiyyətlərə köklənməkdə köməyimə çatan çoxlu üsul və metodlardan istifadə edirəm. Mən artıq bu üsullar haqda sizə məlumat vermişəm. Bəli, bəzən həyat bizi gözlənilməz sınaqlarla üz-üzə qoyur, dizlərimizi bükür – belə şeylər həyatda olur. Lakin əl altında sizi yüksəkdə saxlamağa imkan verən bir neçə ən yaxşı praktiki üsullar olduqda, pozitiv ruhi vəziyyətinizi qoruyub saxlayırsınız.

Bu sadə, lakin həyatı dəyişdirməyə qadir olan üsul bizim bir çox müştərilərimizə kömək edib. Ən yaxşı ruhi vəziyyəti saxlamağa imkan verən praktiki üsullara səhər saatlarında gündəliyinizə öz fikir, arzularınızı sizə minnətdarlıq oyadan anları qeyd etməyiniz də daxildir. Yaxud da öz günlünüzə bədəninizin açılışması üçün etdiyiniz yaxşı məşqlər və münasib səhər yeməyi ilə başlaya bilərsiniz.

Bəzən mən 25 dəqiqə ərzində musiqiyə qulaq asıram, bu, məni təkcə oyandırırmır, həm də özümü xoşbəxt hiss etməyimə səbəb olur. Mən həmçinin *Uğur Qurğusundan* istifadə edirəm, ya da ağlımı cəmləməyə kömək edəcək affirmasiyalar icra edirəm. Uğur, komfort və daxili sakitlik boş-boşuna yaranmır. Onları yaratmaq lazımdır. Özünüz üçün bir sıra praktiki üsul tapın və inadla onları icra edin. Sonra isə bizim bu gözəl dünyamıza çıxın və orada nur saçın.

## ÇILĞIN ENTUZİAST OLUN

---

"Entuziast olun" frazasi bir az şit səslənir. "Enerjili olun" bayağı səslənir. "Çılğın olun" isə artıq qabar olmuş ifadədir. Amma entuziamsız, təşəbbüskarlıq olmadan, enerjisiz və həvəssiz öz oyununu oynaya bilməzsınız, sizin təşkilatınız isə dünya səviyyəsinə yüksələ bilməz. (mən axı heç vaxt da liderlik elminin mücərrədliyində danışmamışam.) Ralph Waldo Emerson bir dəfə belə deyib: "Dünya salnaməsinə düşən hər bir böyük və təsirli hadisə – qələbə entuziazminin sayəsində olmuşdur". Samuel Ullman da belə qeyd edib: "Heç kəs yaşadığı illərə görə qocalmış. Biz öz ideallarımıza xəyanət edəndə qocalrıq. İl-lər dərini qırışdırır, entuziazmdan imtina etməksə, qəlbə burub-bükür". Entuziazm – çox vacibdir!

Mənimlə bir yerdə olmaqları xoşuma gələn bütün adamlar çox sadə olan bir ümumi cəhətə malikdir-

lər: onlar entuziastdırular. Onlar hər şeylə maraqlanan adamlardır. Onlar öyrənməyi xoşlayırlar. Onlar məni görəndə gülümşəyirlər. Və onlar şənlənməyi bacarırlar. Ya bütün qəlbinlə oyna, ya da ümumiyyətlə oynamama.

Elə bu gün təbiətinizdə fitrətinizdə olan tam entuziazmla işə gedin. Tükənməz enerjili və hədsiz aktiv olun. İnsanlarda yalnız ən yaxşı cəhətləri görməyə çalışın. Öz sifarişçilərinizi fərəhələndirmək üçün imkanlar müəyyənləşdirin. Fasilələri növbəti inkişaf üçün nəfəsdərmə kimi qəbul edin. Əməkdaşlarınızla zərafatlaşın. Hər kəsə ona hədsiz ehtiram bəslədiyinizi söyləyin. İşə ehtiraslı münasibətinizlə insanlara qaynayıb-qarışın. Mən razılaşmağa hazırlam ki, siz gündəlik başınıza gələn hadisələrin heç də hamisini idarə edə bilmirsiniz. Lakin şübhə də etmirəm, gələcəkdə qarışlaşacağınız elə bir çətinlik ola bilməz ki, onu incəliklə, təbəssümlə, öz gücünüzlə və şövqlə – entuziazmla dəf edə bilməyəsiniz.

## UĞUR SEKSUAL DEYİLDİR

---

Liderlik məsəlesi üzrə bir çox ekspertlər uğura nail olmaq və potensial imkanları reallaşdırmaq kimi anlayışları həddən artıq mürəkkəbləşdirirlər. Onlar yeni texnologiyalar və ən müasir modallıqları<sup>1</sup> öyrətməklə iddia edirlər ki, bunlar həyatda yüksəlməyə kömək edəcək. Sanki, hansısa bir sehrlı həb qəbul edən kimi, yaxud müəyyən bir məşgülüyyətin köməyi ilə həyatda istədiyinizə çatırsınız.

Cəfəngiyyatdır. Bəli, yüksək həyat tərzi bizzən hədsiz zəhmət tələb edir. Şəxsi və ya peşə əzəmətinə nail olmaq qurban tələb edir. Kamil insanın ilk nəzərə çarpan əlaməti odur ki, o, bizim yolumuzda duran daha böyük həzlər naminə, ani ləzzətlərdən imtina etməyi bacarır. Bu bir həqiqətdir ki, bizim ən doğru əməllə-

<sup>1</sup> Modallıq – fəlsəfi və psixoloji termindir. Hansısa bir obyektin mövcud olması, yaxud hansısa bir prosesin baş verməsi, obyekt barədə məlumatın dərk olunması və ya hadisənin təzahürü deməkdir.

rimiz – adətən ən çətin başa gələnlərdir. Lakin sizə təskinlik vermək istəyirəm: arzularınızın həyata keçməsinə doğru yönəlmış ardıcıl səylərinizin və fundamental prinsiplərinizin köməyi ilə siz həqiqətən daim arzu etdiyiniz məqsədlərə çata bilirsiniz.

Uğur – keçici seksual əyləncə deyil. O, sizin ustalığın əsaslarına nə qədər ehtirasla yiyələnmənidən asılıdır. Bu söz mənim xoşuma gəlir. Ardıcılıq. Çox təcəübüldür ki, nəyəsə uzun müddət sadiq qalırsan-sa, çalışmağa davam edirsən və çox şeyə nail olursan. Əksər adamlar çox tez təslim olurlar. Yəqin ki, onların qorxusu inamlarını üstələyir. Öz ürəyinizlə həqiqət hesab etdiyiniz fundamental əsaslarə sədaqətli olun və hər şey gözəl olacaq. Bu fundamental əsaslar nədir?

Bunlar pozitivlik, öz uğursuzluqlarına görə məsuliyyət hissi, insanlarla xoşrəftar olmaq, gərgin əmək, keçilmiş yollarla getməkdənsə, yeni yollar axtarmaq, səhər tezdən yuxudan durmaq vərdişi, öz məqsədlərinə idarə etmək bacarığı, sağlamlığının qayğısına qalmamaq və ailəyə hörmətli münasibət kimi keyfiyyətlərdir. Bunu siz artıq bilirsiniz.

*Nike* korporasiyası bizim müştərimiz hesab olunur. Onlar bizim SBE prinsipimizi gözəl mənimsəyiblər: *Sadəcə Bunu Edin!* “Sən ölündə kim ağlayacaq” kitabında yazmışam: “Ən xoş niyyətdənsə, ən sadə əməl yaxşıdır”.

Hədisələrin gedisi mürəkkəbləşdirmək lazımdır. Sizin ən yaxşı həyatınıza gedən yol sadədir. Asan

deyil, amma sadədir. Yalnız səyləri cəmləşdirmək və artırmaq lazımdır. “Min mil uzunluğunda yol ilk addımdan başlayır” fəlsəfi fikri doğrudur. Hər gün müqəddəs məqsədinizə doğru kiçik bir addım atın və zaman keçdikcə ona nail olacaqsınız. Hər gün qazan-dığımız kiçik qələbələr bizi həyatın axarında nəhəng nəticələrə gətirib çıxarır.

Doğrudan da çox *təcəübülli*dür ki, nəyinsə uğrunda uzun müddət sədaqətlə çalışmaqla siz çox şeyə nail ola bilirsiniz. Əksər insanlar çox tez təslim olurlar.

Yəqin ki, onların qorxusu inamlarını üstələyir.

Möhtəşəm bir ideya: Şəxsiyyətin, yaxud təşkilatın əzəmətə çatması inqilabi yox, evolyusiya prosesidir. Bu prosesdə biz kiçik olsa da, ardıcıl qələbələri qoruyub saxlaya bilirik.

Sam Walton<sup>1</sup> bir mağazadan başlamışdı. Richard Bransonun əvvəlcə kiçik qrammafon valları mağazası var idi. Steve Jobs *Apple* korporasiyasının əsasını öz qarajında qoyub. Bəli, mənim özüm də *Kinkos* surətçi-xartma mərkəzində bir neçə kitab nəşr edib artırmaqla işə başlamışam. Birinci seminarımı 23 nəfər gəlmüşdi ki, onların da 21-i dostlarım və tanışlarım idi. Hər bir arzunun reallaşması kiçik istəklərdən başlayır.

Lakin yubanmadan işə başlamalısınız. Elə bu gün.

<sup>1</sup> Sam Walton – Wal-Mart adlı iri ticarət şəbəkəsinin banisi.

## QUCAQLAŞMA AXŞAMLARI VƏ BU DÜNYANIN KƏDƏRLİ HALI

---

Buyurun, baxın: mən bu yaxınlarda öyrəndim ki, Şimali Amerikada insanlar xüsusi yerlərə toplaşaraq "Qucaqlaşma axşamları" təşkil edirlər. Yad adamlar bir-birini qarşılıyır, tanış olur və qucaqlaşaraq vaxt keçirirlər. Başqa heç bir şey-sadəcə, başqa bir adamın toxunuşu və qarşılıqlı kontaktı hiss etmək arzusu. Həə, bax belə...

Naqillərlə sarılmış bizim dünyada paradoks ondan ibarətdir ki, elektron vasitələrdən nə qədər çox istifadə ediriksə, *emosional* əlaqələri o qədər az hiss edirik.

Adamlar gecə boyu bir neçə saat dayanmadan bloqlar<sup>1</sup> oxuyur, podkastlar<sup>2</sup> yükleyir və internet şə-

<sup>1</sup> Bloq – (blog) – Əsasən içtimai baxış üçün olan və internet şəbəkəsində yerləşdirilən şəxsi gündəlik.

<sup>2</sup> Podkast (podcast) – internet vasitəsi ilə yüklənən və fərdi audiopleyerdə dinləmək üçün olan radio verilişlərin rəqəmsal audioyazısı. Ma-

bekəsində dolaşırlar. Lakin onlar keçmiş xoş söhbətləri unudurlar. Ailədə, yaxud dostların əhatəsində duzçörək kəsərkən aldığımız enerjiyə xor baxmayı qərara alıb və insani toxunuşun əhəmiyyətini anlamaq hissini itirmişik.

Necə xoşunuza gəlirsə, elə də hərəkət eləyin. Mən sizin hakiminiz deyiləm. Amma bu yaxın vaxtlarda o cür gecə klublarına getmək planım yoxdur – indi məni əhətə edənlərlə insani bağların yaranması üçün çalışımağım daha yaxşı olardı. Yaxşı olardı ki, öz uşaq-larımı və dostlarımı məhəbbətlə yanaşım, mənimlə bir komandada çalışanlara, müştərilərimə kömək eləyim. Yalnız bununla mənə bəs edəcək qədər dost qucaqlaşması qazana bilərəm.

raqlıdır ki, bu yaxınlarda New Modem American Dictionary lügəti "podcast" terminini ilin sözü elan edib.

## XEYIRXAHLIĞIN QİYMƏTİ

---

Böyük bir telekommunikasiya şirkətinin əməkdaşları üçün məruzəmi təzəcə qurtarmışdım ki, gözüyəşli bir qadın mənə yaxınlaşdı:

– Robin, mən sizin bütün kitablarınızı oxumuşam və var qüvvəmlə çalışıram ki, sizin yazdığınız kimi yaşayım. Lakin sizin təliminizə uyğun yaşayan bir nəfər də tanıydım. O, mənim atam idi – bir neçə ay əvvəl ölen atam.

O, gözlərini aşağı dikərək susdu.

– Mənim atamın dəfninə beş min adam gəlmışdı, – deyə o dilləndi. – Bütün şəhər orada idi. Bunu görmək mənim üçün böyük şərəf idi.

– Sizin atanız məşhur biznesmen idi? – mən soruşdum.

– Yox, – o, cavab verdi.

– Məşhur siyasetçi idi?

– Yox, – o, ah çəkdi.

– O, kim idi, bizim tərəflərdə məşhur bir şəxs idi-mi?

– Yox, Robin, qətiyyən yox!

– Bəs, sizin atanızın dəfninə niyə beş min adam gəlmüşdi? – mən məcbur olub ondan soruşdum.

O, yeridən xeyli fikrə daldı.

– Ona görə ki, atam yaşadığı vaxtlarda daim onların üzünə təbəssümlə baxmışdı. O, elə adamlardan idi ki, çətin vaxtda ilk köməyə gələrdi. O, daim insanlara inanılmaz isti münasibət göstərirdi, onlarla çox hörmətlə davranırdı. O, bu yer üzündə alınaçıq, üzüağ gəzirdi. Beş min adam onunla vidalaşmağa ona görə gəlmışdı ki, atam xeyirxah adam idi.

Bizim xeyirxahlığı qiymətləndirmək bacarığımız hara getdi? Televiziyyadakı bütün bu "realiti-şouları" insani davranışların pis nümunələrini bize nümayiş etdirir. Biz görürük ki, musiqi superulduzları hər beş saniyədən bir namənasib sözlər yağıdırırlar. Biz səhmdarlar həyatımız boyu topladığımız vəsaitləri itirdiyimiz halda, dövri mətbuatda, korporasiya liderlərinin öz yaxtalarında bir-biri ilə yarışaraq ciblərini necə pulla doldurduqları haqda xəbərlər oxuyuruq. "Uolt-Strit" filmi mənim xoşuma gəlir. Lakin Gordon Gekko səhv eləyirdi. Xəsislik rifah deyil. Xeyirxahlıqsa rifahdır, səadətdir. Xeyirxahlıq, ciddilik və nəciblikdən danışanda bu bəzilərində gülüş doğurur. "Bunlar zəiflik əlamətidir" – deyirlər. Yox. Bu, güclü olmaq əlamətidir. Nəciblik göstərmək üçün ruhun möhkəmliyi lazımdır. Özünü birinci yerə qoymaq asandır. Kimsə

səninlə razılaşmayanda əsəbiləşmək asandır. Şikayətlənmək, günahlandırmaq, yaxud ən az müqavimət olan yolla getmək asandır. Lakin daha yüksək idealları mənimsəmək, daha böyük əməllər eləmək, başqalarına kömək etmək üçün cəsurluq lazımdır. Mənəla kimi. Qandi kimi. Martin Luther King kimi. Onlar mənim sevimli qəhrəmanlarımdır. Çox istərdim ki, onların dördə biri qədər xeyirxah olum.

Təmtəraqlı ifadə üçün üzr istəyirəm, lakin bu mövzu mənim üçün çox vacibdir. Mən etiraf etməyə tam hazırlam ki, kamillikdən uzağam. Mən sadəcə müjdəciyəm, adı adamam. Amma sizə bir şey deyim: mən var qüvvəmlə çalışıram ki, xeyirxah olum. Bu axtarışım gecə-gündüz mənə rahatlıq vermir. Beləcə həyat amalımı heç kəsin gözləmədiyi yüksəkliyə qaldırıram. Yalnız daim lazım olduğu kimi hərəkət edirəmmi? Yox. Daim sakit olur və qəzəb hissindən uzaq dayanıram? Yox. Həmişə bilik və bacarığımı dəqiqliklə tətbiq edirəmmi? Yox. Mən daim bu məziyyətlərə sahib olmağa çalışıram, lakin tez-tez səhvə yol verirəm.

Mən demirəm ki, insanlara hörmətlə yanaşmaq – bilə-bilə onların həyat səviyyəsini aşağı salmaq, onlardan kamillaşmə tələb etməmək deməkdir. Bu o demək deyildir ki, siz sərhədlər müəyyənləşdirməməli və zərurət hallarında sərtlik göstərməməlisiniz. Lider keyfiyyətlərini nümayiş etdirmək o demək deyildir ki, hamının sevimli olmağa çalışsan. Bu, düzgün rəftar etməkdir. Və yaxşı əməllər etməkdir.

## ÇETİN VƏZİYYƏTLƏRDƏ LƏYAQƏTİNİZİ QORUYUN

Doktor Martin Luther King özünün məşhur çıxışlarından birində deyib: "İnsanlar sakit və rahat anlarda yox, çətin və ziddiyyətli məqamlarda mahiyyətlərini açırlar". Tamamilə doğrudur! Bizim malik olduğumuz insani mahiyyətimiz sakit günlərdə yox, uğursuzluğa düşər olduğumuz çətin vaxtlarda tam açılır. Hər bir adam işlərinin yaxşı getdiyi vaxt pozitiv, nəzakətli və lütfkar ola bilər. Dahi insanlar başqalarından həyatın qaçılmaz sərt döngələrində öz reaksiyaları ilə fərqlənirlər. Onlar sınmır və məglub olmurlar. Onlar öz daxilinə daha dərindən nüfuz edərək təbiətlərindəki yüksək keyfiyyəti ətraf aləmə daha da güclü şəkildə göstərirlər.

Cəmi yarım saat əvvəl mən uçuş zolağında London-dan evə uçmağa hazırlaşirdim. Reysi bir neçə saat yubatmışdilar və mənə indi tezliklə uçacağımızı dü-

şünmək çox xoş idi. Mənim iPodum, oxumağa macal tapdığım yeni kitab və gündəliyim yanında idi. Bir-dən salonun radiodinamikindən pilotun səsi eşidildi: "Aeroport xidmətçiləri şassi təkərlərindən birində metal əşya tapıldığı üçün, təəssüf ki, bu reysi təxirə salmağa məcburuq". Bu elana sərnişinlərin necə reaksiya verdiklərini müşahidə eləmək maraqlı idi. Mənim yanında oturan kişi bələdçi qızın üstünə hücuma keçmişdi. Başqa cərgədəki ailə cütlüyü bərkdən deyinirdi. Tünd kostyum geyinmiş biznesmen qarşısındaki kreslonu təpikləyirdi. Lakin bəzi sərnişinlər sa-kit insani davranışları ilə tamamilə başqa cür reaksiya göstərirdilər. Yaşlı bir cənab təbəssümə başqasına kömək edirdi ki, rəfdən baqajını götürüsün. Yeniyetmə oğlan başqa sərnişinlər salondan çıxmaga cumduğu halda ayaq saxlayıb əlil qadına kömək edirdi. Mənim-lə bir cərgədə oturan xanım gülümsəyərək dedi: "Nə olsun, dünyanın axırı deyil ki!" Sonra isə öz uşaqlarına zəng edərək macəranı danışdı. Müdrik insanlar həyatın çətin anlarında təmkinini qoruyub saxlamaq üçün təəccüb doğuracaq qabiliyyətlərə malikdirlər.

Həyatın həmişə mükəmməl olduğunu heç kəs deyə bilməz. Bizim hamımız kiçik, yaxud böyük problemlərlə rastlaşmalı oluruq. Bu an dünyanın harasında-sa valideynlər övlad itkisinin ağrı-acısını yaşayırlar. Bu an kimsə qəza nəticəsində həyatdan getmiş doğmasına görə kədərlidir. Bu an hansısa bir bəşər övladı xəstəxana çarpayısında uzanaraq xəstəlikdən əzab çəkir. Xəstəliklər, itkilər, məyusluqlar. Lakin hər

birimizin daxilimizdəki vəziyyətdən yüksəkdə durmaq üçün kifayət qədər gücü var. Nəsə qaydasında olmayanda da güclü və pozitiv olmaq üçün həmişə imkan tapılır. Həyat yolunda ayağımıza ilisən daşları həyatın zirvəsinə qalxmaq üçün lazım olan pilləkəni qurmaq üçün istifadə edə bilərik. Bu, adı ruhlandıran şuarlar deyil. Mən bunun doğru olduğuna inanıram.

Dahi insanlar başqalarından həyatın qaçılmaz sərt döngələrində öz reaksiyaları ilə fərqlənirlər.

Çətin vəziyyətlərdə şərəflə, ləyaqətlə dayanmaq bacarığı. Liderləri başqalarından fərqləndirən cəhət məhz budur. Bu, elə bir gözəl keyfiyyətdir ki, başqalarını da ruhlandırır və əsl ruhun kamilliyini əks etdirir. Məhz bu keyfiyyət bizim həyatımızı gözəlləşdirir ki, yolun sonunda da onunla fəxr edə bilək. Təyyarədə mənimlə bir yerdə oturan həmin qadın haqlıdır – hər şey dəha pis qurtara bilərdi. Amma hal-hazırda mən təhlükəsiz vəziyyətdəyəm. Sağlamlığım öz yerindədir. Mənim iki gözəl övladım var. Mənim sevimli işim və taleyimdə minnətdar ola biləcəyim başqa qazandıqlarım var. Və əlbəttə ki, bir neçə saat gözləyib başqa bir təyyarəyə oturaraq evə gedə bilərəm. Çox güman ki, redaktorun məni yazmağa tələbsdirdiyi kitaba başlamağa dəyər.

## EFFEKTİV OLMAQ ÜÇÜN DİNÇƏLMƏYİ VƏ ƏYLƏNMƏYİ BACARIN

---

Bütün vaxtinizi işə sərf edərək onu daha da məhsuldar edə bilməzsınız. Mənim təcrübəm göstərir ki, bu templə mən on ildən yuxarı yaşamışam, – yalnız çox az adamlar iş prosesində özünün ən yaxşı ideyalarını tapır. Mən siz bir dəqiqlik bunun üzərində düşünməyə çağırıram.

Əgər siz hər dəqiqlik cib kompüterinizə daxil olan elektron məlumatları yoxlayırsınızsa, bu, sizin işinizi daha da effektli etmir. Taqədən düşənə qədər işləsəniz, yaradıcı enerjinizin təbii mənbəyini aşkar edə bilərsiniz.

Məzuniyyətə getməkdən intina etməklə siz heç də qabaqcıl işçiyə çevrilməyəcəksiniz. Mənim həyatdan aldığım böyük dərs budur: öz işimi yeni yüksəkliliklərə qaldırmağa yardım edən fikirlər mənim ən yaxşı

ideyalarımdır və onlar həyatımı inqilabi yolla dəyişdirməyə vəsilə olublar. Bütün bu ideyalarsa istirahət vaxtı, əyləncə anlarında ağlıma gəlib.

Sizin ürəyinizi fərəhlə dolduran nəfəs dərdiyiniz, nəca deyərlər, "tərinizin soyuduğu" anları lazımcı qiymətləndirmək lazımdır. Əgər Nyuton metroda qatarla çatmağa tələssəydi, elmdə dönüş edə bilməzdi. Eyniçən qayıqda gəzməyə çoxlu vaxt sərf edirdi, lakin bu zaman daim qəlbində gəzdirdiyi uşaqla ünsiyətdə olurdu. Tikiş iynəsini ixtira edən adam onu qabilə adının – aborigenin ucunda deşik olan nizəsinidüşünərək tapıb.

Mən kənd yolu ilə maşın sürərkən, "Ferrari"ini satan rahibin liderlik dərsləri" kitabımın bütün konsepsiyasını, – uzaqgörən liderin 8 ayınıni, – beynimdə canlandırmışam. Bu ideya ağlıma gələn kimi palçıqlı, çala-çuxur yoluñ düz ortasında maşının əyləçini basdırıvə fikirlərimi gündəliyimə yazdım. Buna iki saatdan çox vaxtim getdi. Bu, mənim üçün unudulmaz təəssüratdır.

Mən zarafatla deyirəm ki, gəlirimin çox hissəsini dağda xızəklə sürüşəndə qazanıram. Bu, çoxlarında gülüş doğurur. Amma onlar da mənim nəyi nəzərdə tutduğumu yaxşı başa düşürlər. Ruhunuzdakı dahi-nin ortaya çıxmasına şərait yaradın. Bizim şəxsi həyatımızı və biznesimizi inkişaf etdirən, ruhumuzda "ideyalar vulkanı" yaradan yaradıcı fikirlər axını biz xızəklə sürüşərkən, Starbucks kimi qəhvəxanada qəhvə içərkən, meşədə gəzərkən, yaxud şəfəq vaxtı seyrə

dalıb meditasiya edərkən yaranır. Bizim bu istirahət həvəslərimiz, heç də boş yerə vaxt itirmək demək deyil. Qətiyyən. Əksinə vaxtdan maksimum faydalamağın ən yaxşı üsuludur. Yaradıcılıq eşqi məhz siz gərginlikdən azad olarkən, xoşbəxt və mənali andan zövq alarkən yaranır. Və bu anlıarda gələn ilham pərisi siz əhatə edən dünyani heyrətə salacaq ideyalar ortaya çıxarmağa sövq edir. Təkcə bir yaxşı ideya heç təsəvvür etmədiyiniz nəticələr verə bilər. Tətil və əyləncəyə vaxt ayırıb rahatlaşaraq biz böyük uğurlar əldə edə bilərik. Beləliklə, bu əyləncələr sizə pullar gətirir. "Clicquot" firmasının prezidenti Mireille Giuliano bu barədə yaxşı deyib: "İnsanların "qara fəhlə" kimi durmadan çalışıb günəşdə yandığı" bu dünyada bəzən günəş altında uzanıb qaralmağı da bacarmalıyıq. Özünüzə 20, yaxud 30 dəqiqə vaxt ayırmaqla siz ən yaxşı işçi, həmkar, şəxsiyyət adı qazana bilərsiniz. Bu, sizə faydalı olduğu qədər də ətrafinuzdakılar üçün faydalı olar".

Sizə indi bir neçə fakt təqdim edəcəyəm: *Hewlett-Packard* korporasiyası bu yaxınlarda müəyyən edib ki, texnoloji proseslərdə müntəzəm fasılələr orta səviyyədə hər bir işçinin IQ-nü (istehsal keyfiyyətini) 10 bal yüksəldir. Program məhsulları istehsal edən amerikan şirkəti *Verebasda* isə müəyyən ediblər ki, "elektron poçtundan istifadə olunmayan cümlə günləri" həmin cümlə günü həftənin ən məhsuldar və yaradıcı günü olub.

Belə ki, əyləncə üçün vaxt tapın. Əməkdaşlarınız zarafatlaşın. Nahar fasılələrində piyada gəzintilər təşkil edin. Həftə sonu balıq tutmağa, yaxud bir partiya golf oynamağa yollanın. Bir həftəlik Karib dənizi sahillərinə, yaxud Fransanın, İtaliyanın məşhur muzeylərinə gedə bilərsiniz. Ya da, sadəcə olaraq yatıb rahatlıq tapa bilərsiniz. Əgər kimsə sizə desə ki, gününüüzü boş-boşuna itirirsınız, onda ona belə deməyi məsləhət görürəm: "Robin deyib ki, məndə məhsuldarlıq barədə hər şey qaydasındadır". Və yatmağa davam edin.

## İKİ SEHRLİ SÖZ

---

Bəzən başqasının nankorluğu məni çox qıcıqlandırır. Mən çalışıram ki, insanlarla yaxşı davranışım, onları qələbəyə ruhlandırırm, öz həyatlarında ən yaxşı şeylərə nail olmaq üçün həvəsləndirim. İnsanlardan bu iki sehrli sözü eşitmək çox xoşuma gəlir: "Təşəkkür edirəm".

Əlbəttə, mən bilirom ki, təltif gözləyərək kiməsə xeyirxahlıq edirsənsə, artıq bu sən tərəfdən hədiyyə yox, alver olur. Və mən onu da yaxşı bilirom ki, xeyirxahlıq eləyən insanların həyatında yaxşı şeylər baş verir.

Həmçinin onu da bilirom ki, həyatda tamamilə ədalətli bir hesablaşma sistemi var. Nə əkirsənsə, onu da biçirsən. Amma mən yenə də o iki sehrli sözü eşitmək istəyirəm.

Bu yaxınlarda bir tanışımıla səhər yeməyi yedim. Vaxtı ilə o, coxlarına liderlik və insanlıq imkanlarını

dərk edərək öz təşkilatında işlərini qurmağa yardımçı olub. O, üzümə baxaraq bunları dedi: "Neçə ildir bizneslə məşğulam. Barmaq sayı adamlar var ki, mən elədiyim yardımına görə minnətdarlıq eləsin". Əminəm ki, indi sizə dediklərim, həqiqətən də ciddi problemdir. Qellap institutunun araşdırılmalarına görə hər hansı bir təşkilatdan işçilərin işdən çıxarılmasının səbəbi heç də az əmək haqqı deyil, onların lazıminca qiymətləndirilməməsidir. Onlar ona görə işdən gediblər ki, heç kəs onlara öz minnətdarlığını ifadə etməyib. Herman Miller şirkətinin keçmiş baş icraçı direktoru Max DePree çox müdrikcəsinə deyib: "Liderin ilk vəzifəsi ondan ibarətdir ki, məsələlərin real vəziyyəti ni müəyyən etsin. Onun ən əsas vəzifəsi – "sağ ol" deməkdir".

Beləliklə, elə bu gün fürsət tapıb həyatda qarşılaşığınız insanları qiymətləndirməyə, əməllərinə görə təşəkkür etməyə, nəvazişə, yardımına ehtiyacı olanlara kömək etməyə çalışın. Səmimiyyətlə, fərəh hissi ilə onlara "Təşəkkür edirəm!" deyin. Bu iki sehrli söz demək sizin üçün heç nadir. Lakin bu iki sehrli söz dünyani tamamilə dəyişməyə qadirdir.

## HƏR GÜN ÖLMƏK

---

Mən tabutda ən varlı adam olmayı heç istəməzdim. Fikrimcə, öz həyatını yaxşı yaşamaq, hər şeydən əvvəl o deməkdir ki, sevdiyin insanlarla birləşə olasan, sağlam və xoşbəxt olasan (doğrudur, daim xoşbəxt adamlar yalnız kinoda olur), hər gün irəli – özünün ən yüksək potensialına doğru irəliləyəsən, sevimli işinla məşğul olasan və ətraf aləmə təsir eləyə biləsən. Bəs həyatın təzyiqi altında ən başlıca şeyi gözdən qaçırmamaq üçün nə etmək lazımdır? Bundan ötrü *hər gün ölmək* lazımdır.

Mən bu haqda “Ferrari”sini satan rahib” kitabında yazsam da, həmin müdrikliyin mahiyyətini təkrar etməyə dəyər: həyatın çox qısa olduğunu və onun nə vaxt bitəcəyini heç kəsin bilmədiyini dərk etmək bacarığı, – bu ali məqsədlərə hədəflənməyin ifadəsi olan böyük bir vərdişdir. Bu, hər səhər yuxudan duranda: “Bu gün mənim həyatımda sonuncu gün olsa, onu

necə yaşayardım?” sualının verilməsi deməkdir. Və bu motivasiya olunmaq üçün adı bir özünütəlqin tapşırığı deyil, həyatını “sonraya saxlamamaq” üçün ən doğru yoldur. Apple korporasiyasının baş direktoru Steve Jobs bu haqda daha mükəmməl fikir söyləyib: “Həc kəs ölmək istəmir. Cənnətə düşmək istəyənlər belə ölmək istəmirlər ki, tezliklə orada olsunlar. Lakin ölüm elə bir məntəqədir ki, bizim hamımız orada olacaqıq. Hələ heç kəs ondan qaça bilməyib. Və elə bu cür də olmalıdır, çünki tamamilə ağlabatan bir şeydir ki, ölüm – həyatın ən yaxşı tapıntısidir”.

Bizim əksəriyyətimiz həyatın gedişinə tabe oluruq – onun sükanı arxasında olduğumuz halda yatırıq. Amma günlər axıb gedir, həftələrə, aylara, illərə döñür, bunu dərk edənə qədər də ölüm yatağına düşürrük və təəccübənirik ki, bütün bu vaxt hara axıb gedib. Mənim söhbət elədiyim bir çox yaşlı adamlar, göz yaşları içində məhz bu hissləri ifadə ediblər. Bu yaxınlarda keçirdiyim seminar iştirakçılarından biri öz ailə üzvlərinin birindən misal gətirərək bu fikri çox gözəl ifadə elədi: “Günəş çıxandan və mağazaların qapısı taybatay açıldan sonra (heyhat!) mən alış-verişə getməyi unudurdum. İndi gecə düşəndə isə yadına düşür ki, bazarlıq eləməyə getməli idim”.

Hər səhər yuxudan duranda: “Əgər bu gün mənim üçün sonuncu gün olsayıdı, onu necə keçirərdim?” sualının verilməsi motivasiya üçün boş bir tapşırıq deyil.

Bu, həyatını “sonraya saxlamamaq” üçün ən doğru yoldur.

Mən zorla boynunuza qoymadan, belə bir çağırış-la sizə müraciət etmək istəyirəm: gəlin hər gün ölək! Hər səhər öz faniliyiniz barədə düşünün. Bundan sonra həyata bağlanın. Elə yaşayın ki, sanki yeni səhəri bir daha görməyəcəksiniz. Bir azca cəsarətlə risk edin. Sizə nəsib olan həyat nemətlərinə görə minnət-dar olun. Bu gün ətrafa işıq saçın. Öz arzunuzun arxa-sınca gedin. Bəzi insanların nəyəsə nail olmağa cəhd etməkdənsə, təhlükəsizlikdə qalmağa üstünlük ver-mələri faciəvi haldır. Sonra isə, sabah səhər yuxudan durun və daha yüksəyə qalxmağa cəhd edin.

İnsanlar finalda sizi dahlilərin koqortasından<sup>1</sup> biri kimi yadda saxlayacaqlar. Sizin dəfniniz isə təntənəli mərasimə çevriləcək.

## “NAHAR ÜÇÜN BAĞLIDIR” YAZISI – MÜŞTƏRİLƏRİN DİQQƏTİНИ ÇƏKMƏYİN VERSUS<sup>1</sup>-UDUR

Bu fəslə şənbə gününün səhəri yazmağa başladım. Mən tezdən, gözəl əhval-ruhiyyə ilə durmuşam ki, ta-leyn bəxş etdiyi yeni günü mümkün olduğu qədər yaxşı başlayım. Bir saat ərzində mən gündəliyimdə qeydlər apardım, mütlək elədim və məmənuniyyətlə uşaqlarımla ünsiyyətdə oldum. Sonra isə həmişə id-manla məşğul olduğum sağlamlıq mərkəzinə məşq etmək üçün yollandım. Mərkəz səhər saat 8-də açılır. Ora çatanda gördüm ki, maşın saxlama meydançasında, avtoparkda izdiham var. Bu klubun bir memarlıq özəlliyi var – buradakı çayın üzərindən maşın saxla-ma meydançasından əsas binaya və tennis kortuna

<sup>1</sup> Koqorta – qədim Romada 600 nəfərlik qoşun dəstəsi, legionun ondan biri; məcazi mənada möhkəm birləşmiş dəstə.

<sup>1</sup> Versus – (latınca) əleyhinə.

aparan körpü salınıb. Dünənki güclü leysan nəticəsində körpü dağınımışdı. Klubun bir neçə işçisi körpünü nəzərdən keçirib dəymmiş ziyanı qiymətləndirməyə çalışırdılar.

Mən onlara yaxınlaşdım. Saat 8-ə on dəqiqə qalırkı, bütün gün ərzində mənə enerji üçün güc verəcəyinə ümid etdiyim məşqin intizarında idim. Mən bu klubun müştərisi idim – bu insanların biznes uğurunun asılı olduğu adamlardan biri. Lakin görünür ki, onlar bunu heç başa düşmürdülər. Nə bir salam, nə bir təbəssüm. İstiqanlı münasibətdən əsər-əlamət yox idi... Yalnız dağılmış körpü barədə uzun-uzadı şikayətlər eşidirdim.

Mən soruşdum ki, klub işləyirmi? Onlar güldülər. Əməkdaşlardan biri cavab verdi: "Biz daha uzun müddət işləməyəcəyik". Qoy belə olsun... Amma mən bu oğlandan daha çox informasiya almaq istərdim. Lakin heç bir informasiya ala bilmədim. Nə öz klublarını təxminən nə vaxt açmağı planlaşdırıqları tarix haqda, nə də onların klubları bərpa olunana qədər məşğələrimi davam etdirmək üçün müraciət edə biləcəyim başqa klub barədə məlumat olmadı. Mən geri döndüm və əmin oldum ki, bu təşkilat hələ nə baş verdiyini başa düşmür. Onları heç kim maraqlandırmır. Amma əvvəllər heç də belə deyildi.

Əvvəllər onlar əla xidmət və təchizat, digər rahatlıqlar da təklif edirdi. Hər il ad günümdə onlardan, bütün heyətin imzaladığı açıqca alırdım. Mən buraya daxil olanda mənə adımla müraciət edirdilər (onlar

girişdə təqdim etdiyim vərəqəyə baxaraq adımı desələr də, bu, mənim üçün xoş idi). Sonra tənəzzül, eniş başladı – axı onlar uğura nail olmuşdular! Richard Carrion haqlı imiş – heç nə uğur kimi dəyişkən deyil. Onlar işçi heyətinə təlim verməyi dayandırdılar və təchizatın yeniləşdirilməsi ilə məşğul olmadılar. Artıq biz müştərilər də onlar üçün adıləşmişdik. Məsələ heç də dağılmış körpüdə deyildi.

Biznesdə ən başlıcası sizinlə birgə iş aparan insanları sevmək və onları düşündüklərindən daha artıq qiymətləndirməkdir.

Və bilirsinizmi, mən sizə nə demək istərdim? Əgər heyəti bu biznesə nə üçün gəldiyini bilən, müştəri ni sevindirməli və qiymətləndirməli olduğunu başa düşən yeni bir klub açılsa, mən ora ilk baş çəkənlərdən olacağam. Mənim üçün biznesdə başlıca məsələ sizinlə birgə iş aparan insanları sevmək və onları düşündüklərindən daha artıq qiymətləndirməkdir. Öz müştərilərinizin qayğısına qalın. Yox, yox, onları xidmətinizlə heyran edin. Onda uğur və sabitliyi təmin edəcəksiniz. Sadə və gözəl ideyadır. Lakin çox az haldarda ona əməl edirlər.

## RÜTBƏSİZ VƏ TİTULSUZ LİDERLİK

---

Mən liderlər yetişdirib inkişaf etdirmək üçün hər hansı təşkilata gedəndə müştərilərim xahiş edirlər ki, liderliyin nə olduğunu işçilərə izah eləyim. Sizin vizit vərəqənizdə qeyd olunmuş vəzifə, titul ilə, yaxud ofisinizin ölçüləri ilə liderliyin heç bir əlaqəsi yoxdur. Liderlik haqqında danışarkən biz sizin nə qədər qazandığınızı, yaxud necə geyindiyinizi nəzərdə tutmurraq. Liderlik – fəlsəfədir. Bu, mövqedir. Bu, ağlın səviyyəsidir. Bu, fəaliyyət üsuludur.

Və o, bizim hər birimizin varlığında mövcuddur. Təşkilatınızdakı fəaliyyət növünüzün o qədər də fərqi yoxdur. Stenford universitetinin biznes fakültəsinin dekanı Robert Joss bunun gözəl şəkildə təsdiqini verir: "Liderlik deyəndə mən, təşkilatın rifahı və inkişafı, yaxşılığa doğru dönüşü naminə bütün məsuliyyəti öz üzərinə götürməyi başa düşürəm. Əsl liderlik – nü-

fuz, hakimiyyət və status deyildir. Bu, *məsuliyyətdir*". İsləməli olduğum bütün qrup əməkdaşlarına belə bir çağırış edirəm: *titulsuz lider olun*.

Bir misal göstərim. Vaxtimın çoxunu uçuşlarda və yollarda keçirdiyim üçün əl baqajım daha çox ziyan görür. Rusiya turundan sonra çamadanının dəstəyi qopmuşdu (yeri gəlmışkən, ömrünüzü başa vurmadan gedəcəyiniz şəhərlərin siyahısına Sankt-Peterburqu da əlavə edin). Nə isə, mən o dəstəyi Torontodakı Evex firmasının dilerinə apardım. Piştaxta arxasında duran gənc mənimlə əla davrandı və iki saatda dəstək təmir olundu. Əla!

Sonralar, mən Nyu-Yorkda olanda dəstək yenidən qırıldı. Yenə də Evex-ə yollanaraq düşünürdüm ki, təkrar təmirə də pul ödəməli olacağam. Əksər firmalarda belə əngəllərə rast gəlirsən: əgər öz qəbzınızı saxlamamısınızsa, bəxtinizdən küsün. İlk dəfə təmir edən ustani xatırlamırsınızsa, sizə kömək edə bilməyəcəklər. Əgər həmin şeyi başqa şəhərdə almısınızsa, onda siz onlar üçün ümumiyyətlə mövcud deyilsiniz. Lakin Evex firmasında işlər ayrı cür qurulub. Onlar, sadəcə olaraq, *problemi həll edirlər*. Onlar başa düşürlər ki, müştərilərlə yaxşı münasibət yaratmadan biznes aparmaq mümkün deyil. Necə deyərlər, "çörək verənlərini" unutmurlar. Müştərilərlə şahlara layiq davranışın, onda uğur həmişə sizinlə olacaq.

Mən dəstəyin yenidən qırıldığını deyən kimi piştaxta arxasındaki qız bir dəqiqə də tərəddüd eləmədən məndən üz vermiş narahatlılığı görə üzr istədi.

Sonra o dedi: "Firma vəd eləyir ki, siz üç gün ərzində dəstəyinizi ən yaxşı vəziyyətdə geri alacaqsınız. Və əlbəttə ki, ser, biz bunu ödənişsiz edəcəyik".

Əvvəlki təmiri təsdiq edən qəbzin təqdim olunması kimi heç bir bürokratik tələb qoyulmadı. Nə bir əngəl, nə də ki, bir sual. Sadəcə, gülər üzlə əla xidmət.

Piştaxta arxasındakı həmin qız əsl liderlik nümunəsi göstərdi. O, problemin mahiyyətini cəld müəyyən etdi, şəxsi məsuliyyət dərəcəsini qiymətləndirdi və düzgün qərar qəbul elədi. Konkret problemin konkret həlli. Və bununla da müştərinə xoşagələn tərzdə təəccübəndirməyi bacardı. O, firmanın sahibi deyildi. O, firmada aşağı həlqə rəhbərlərindən biri deyildi. O, menecer deyildi. O – sadəcə titulsuz lider idi.

45

## SİZDƏN ASILI OLAN HƏR ŞEYİ ELƏYİN, ƏLINİZDƏN GƏLƏNİ ƏSİRGƏMƏYİN

---

Sizə belə bir vacib sualım var: "Yeni və daha yaxşı dünyanın qurulmasına kömək etmək üçün siz nələr edirsiniz?" Siyasetçiləri günahlandırmayın. Ətrafinizdakıları günahlandırmayın. Valideynlərinizi, yaxud sizi formalasdırılan mühiti günahlandırmayın. Bu cür davranışmaq, *qurbanlıq* olmaq deməkdir. Dünyada vaxtı ilə öz parlaq qabiliyyətlərini bölüşməyi və bu dünyani mahiyyətcə dəyişdirməyi bacara bilən çoxlu insan var ki, *qurbanlıq* rolunu oynayırlar. Teresa Ana bu barədə məndən daha yaxşı deyib: "Ögər hər bimiz heç olmazsa öz evimizin astanasını süpürsəydik, bütün dünya təmiz olardı".

Başqalarını günahlandırmamaq – özünə haqq qazandırmaq deməkdir. Heç bir şeyə qadir olmadığınızı qəbul etməklə, "Bir gül ilə bahar olmaz" deməklə, öz

gücsüzlüyüünü təsdiqləyirsiniz. Yadımdadır ki, bir dəfə çovğundan sonra iki şagird məktəbin boş avtobusuna oturaraq onu fəlakət nəticəsində boşalmış elə bir əraziyə aparmışdır ki, başqa sakinlərin bu, heç ağlına da gəlməzdi.

Ciynindən aşırma ağ parçaya sarılıb gəzən bəstəboy Mahatma Qandi bütöv milləti azad elədi. Avtobusun arxa oturacağında oturmaqdan imtina edən Rosa Parks<sup>1</sup> adlı qadın elə bir qıgilcım oldu ki, nəticədə vətəndaş hüququ uğrunda mübarizə tonqalı alovlandı. Adı adamlar doğrudan da qeyri-adi işlər görməyə qadirdirlər. *The Body Shop* şirkətinin banisi Anita Roddickin dedikləri çox xoşuma gəlir: "Əgər sənə elə gəlirsə ki, müəyyən bir şeyə təsir etmək üçün çox kiçik-sən, ağaçqanad olan otaqda yatmağı sına".

Mənim *Jennifer Aniston* Qaydası adlandırdığım prinsiplə yaşayın. "Vanity Fair" jurnalında dərc olunan məqaləsində o deyirdi ki, həyatında bir bədbəxt hadisə baş verəndə cəmi bircə gün qurbanlıq rolini oynamağına imkan verir. Özünü biçarə, köməksiz, yaziq biri kimi hiss etdiyi həmin gündən sonra isə *Jennifer* səhər durur və məsuliyyətlə həyat mübarizəsini davam etdirir. Hər hansı problemin həllində

şənsi 1% təşkil etsə belə, bu yolda şəxsi məsuliyyəti öz üzərinə götürür.

Bax, fəaliyyətdə şəxsi liderlik nümunəsi budur.

Bu zaman kim olduğunuzun və hansı qəbilədən, tayfadan olmağınızın o qədər də əhəmiyyəti yoxdur. "Mümkün qələbə özünüzdən başlayır. Həmişə!" Televiziya superulduzu Oprah Winfreyin fikri belədir.

Sizin həyatınızda, təşkilatınızda, yaşadığınız ölkədə nələr xoşunuza gəlmir? Siyahı tərtib eləyin. Onu bərkdən oxuyun. Bundan sonra isə vəziyyəti dəyişmək üçün nəsə eləyin. Heç olmasa, nəsə bir şey! Ən kiçiyindən başlayın və daha böyüyüni eləməyə can atın. Təki eləyin! Öz seçki hüququnuzdan istifadə edərkən, bilirsinizmi nə baş verir? Sizin hüququnuz inkişaf eləyir. Və əgər siz vəziyyəti yaxşılaşdırmağa cəhd edirsinizsə, onda bilirsinizmi nələr baş verir? Sizin təsir sferanız genişlənir. Ona görə də sizdən asılı olanları eləyin. Əlinizdən gələni əsirgəməyin. Elə bu gün. İndi. Dünya buna görə yaxşılaşacaq.

<sup>1</sup> Rosa Parks (Li Makkoli) - "Vətəndaş hüquqları uğrunda müasir hərəkatın anası" kimi maşhurdur. Alabama ştatındaki Montqomeri şəhərində toxucu işlayıb. Avtobusda ağ sərnişinə yer vermədiyinə görə 1 dekabr 1955-ci ildə həbs olunub. Parksın avtobusun ön oturacağında fotoşəkilli bütün Amerikani dolaşırıldı. Bu hadisə ictimai nəqliyyatda irqi ayrı-seçkiliyə qarşı kütləvi hərəkatın başlangıcı oldu, nəticədə də siyasi səhnəyə Martin Luther King kimi məşhur xadim çıxdı.

## SİZ OYNAMAĞI BACARIRSINIZMI?

---

Keçən dəfəki "uik-end" də oğlum Kolbini dostunun evində qoymuşdum. Onun dostu salamlaşmaq üçün maşına yaxınlaşanda mən soruştum: "Uşaqlar, siz nə eləmək niyyətindəsiniz?" O, bizi qısa cavab verdi: "Oynamaq". Əla dedi!

Uşaqlar bizim müəllimlərimizdir. Bizim evdə quru mən yox, onlardır. Evə qayıdarkən maşında, oyunun böyük əhəmiyyət kəsb etməsi barədə xeyli düşündüm. Yaşı adamdan soruştanda ki, bu gün nə eləmək niyyətindəsan, heç bu cür qısa "Oynamaq" cavabını eşitmisiniz? Ola bilsin ki, məhz elə bu hal dünyanın sağlamlığını pozub.

Əgər sizin dünyinizda oyunlar üçün geniş meydan olsaydı, görəsən o, necə olardı? Məşğul olduğunuz hər hansı fəaliyyət sizə daha çox fərəh gətirsəydi, onda işə münasibətiniz necə olardı? Əgər şəxsi mü-

nasibətlərinizdə daha çox spontanlıq, gülüş, şənlik və gənc, daha doğrusu, çılgın, vəhşi ehtiras olsayıdı, onda necə olardı? Yaşlaşdırıqca biz həyatı öhdəliklər götürərək oynamağa son qoyuruq. Yaşlılar – korlanmış uşaqlardır. Axi, niyə belə olmamalıdır?! Oyun üçün vaxt tapın. Bəzən də uşaq axmaqlıqları və arsızlıq üçün vaxt tapın. İş vaxtı parlaq təxəyyülünüzü işə salaraq öz yaşı həyatınıza uşaq maraqlarını gətirin. Həyatın fantaziyalarınızdan ibarət olduğu, velosiped-də uzaqlara şütyüyərək *Həyat* adlı bu səyahətinizin hər saniyəsindən ləzzət allığınız möcüzəli, ecazkar hissiyatınızı özünüzə qaytarın. Növbəti dəfə kimsə (əlin-də bahalı portfel, işgütər tərzdə kostyum geyinmiş və üzündə ciddi ifadə olan biri) sizdən indi nə etmək niyyətindəsiniz, deyə soruştanda mən sizi əslində böyük məna yükü olan bu cavabı verməyə çağırıram: "Mən oynamaga gedirəm".

## "4F SİNDROMU"ndan QAÇIN

---

Mənim sənilən əsas bilik və vərdişlər yaddaşda o qədər də çox qorunmur. Onlar beyində ilisib qalmır. Biz seminarlara gedir, and içib söz veririk ki, həyatımız dəyişəcəyik. Biz söz veririk ki, uşaqlarımız üçün yaxşı valideyn olacaq, daha effektiv liderlər olacaq, daha müdrik insanlara çevriləcəyik. İkiçə gün sonra işlər əvvəlki məcrasına dönür – biz dünyani neqativ rəngdə görürük, qurbanlıq rölonu oynayıraq, qıcıqlandırıcı oluruq. Təlimlər bizə fayda vermır, cünki biz əvvəlki vərdişlərimizdən əl çəkmirik.

*Heç kəs səhv etməyi xoşlamır. Ona görə də əksəriyyətizim bunun üçün heç cəhd də eləmir.*

Yüz minlərlə insana həyatlarında müntəzəm dəyişikliklər yaratmaqdə və dünyadan müxtəlif ölkələrindəki çoxlu firmalara sənaye bazarlarında nüfuz qazanmağa kömək edərkən mən insanların dəyişik-

liklərin əleyhinə getdikləri və həyat səviyyələrini yüksəldən, onlara karyera qurmaqdə kömək edən addımlar atmaq əvəzinə bundan çəkindirən dörd əsas səbəb müəyyən etmişəm. Mənim 4F sindromu adlandırdığım bu dörd faktoru yaxşıca dərk etməklə siz düzgün seçim edə bilərsiniz. Düzgün seçim etdikdə isə siz, əlbəttə, yaxşı nəticə əldə edəcəksiniz. O dahiyana fikir budur: Fərdi liderlik özünüdərkən başlayır. Çünkü özünüz də bilmədiyiniz halda zəif cəhətlərinizi möhkəmləndirmək, ya da həyat yolunuzdakı "ağ ləkələri" aradan qaldırmaq olmaz.

Başqa sözlə, çox məlumatlı olmaqla biz daha yaxşı fəaliyyət göstəririk.

Arzu olunan dəyişiklikləri həyata keçirməyə mane olan dörd F bunlardır:

**Fear (Qorxu)** – İnsanlar, artıq onlara tanış olan limanı tərk edərək, naməlum ucqarlaraya yollanmağa qorxurlar. İnsanlar müəyyənlik həsratindədirler – hətta bu, onları nə iləsə məhdudlaşdırırsa belə! Bizim əksəriyyətimiz nəsa yeni bir işin qulpundan yapışmağı xoşlamırıq – bu, bizdə diskomfort yaradır. Bu problemin həlli üçün açar, daxilindəki qorxunu dəf etməkdir, məhz bizi qorxudan işi görməkdir. Qorxunu dəf etməyin ən yaxşı üsulu budur. Qorxu tamamilə yox olana qədər belə eləyin. Qaçığınız qorxu sizi izləyəcək. Hakim olmadığınız qorxu sizə hakim olacaq. Lakin hər bir qorxu divarının arxasında qiymətli xəzinə gizlənir.

**Failure (Uğursuzluq)** – Heç kim ugursuzluğa düşçər olmaq istəmir. Ona görə də bizim əksəriyyətimiz hərəkət

*etməyə belə cəhd də eləmirik. Kədərlidir! Biz öz saqlamlığımızı yaxşılaşdırmaq üçün, ya da əməkdaşlarımızla münasibətləri dərinləşdirmək üçün və ya arzularımızı həyata keçirmək üçün bir addım belə atmırıq. Fikrimcə, yeganə uğursuzluq o vaxt baş verir ki, biz riskə getməkdən çəkinirik. Dərindən əminəm ki, daim riskdən çəkinməklə biz ən böyük risk edirik. Bu kiçik addımı mümkün qədər tez atın. İdman superulduzu Michael Jordan deyir: "Mənim üçün heç vaxt qorxu və uğursuzluğa uğramaq qorxusu olmayıb. Əgər mən bir dəfə topu tora sala bilməmişəm, burada nə var ki?" Uğursuzluq – uğura çatmağın əsas tərkib hissəsidir. Uğursuzluq olmadan uğur olmur".*

**Forgetting (Unutqanlıq)** – Aydındır ki, ruhlandırıcı seminarlardan sonra auditoriyadan çıxanda biz dünyani dərhal dəyişməyə hazır oluruq. Lakin sonradan, ertəsi gün biz öz ofisimizə qayıdırıq və reallığa dönürük... İdarəolunmaz əməkdaşlar. Narazı müştəriler. Koşuna gəlmək o qədər də asan olmayan rəislər. Sərmayədarlarla konfliktlər. Bizim vaxtimız qalmır ki, şəxsi və peşə liderliyi ilə bağlı qəbul etdiyimiz öhdəliklərə uyğun hərəkat eləyək. Ona görə də biz onları unuduruq. Uğur üçün açarsa budur: bu öhdəlikləri təhtəşürunuzda qoruyub saxlayın. Dərkətmə nə qədər yüksək olarsa, qərar da o qədər yaxşı olar. Qərar nə qədər yaxşı olarsa, nəticə də o qədər yaxşı olar. Qoy öz-özünüza elədiyiniz vədlər daim gözünüzüň önündə olsun. Onları heç unutmayın. Öhdəliklərinizi 3,7x12,5 ölçülü vərəqlərə qeyd eləyib vanna otağındakı güzgüyə bərkidin və səhərlər oxuyun. Axmaq üsul kimi səslənsə də, əla təsir edir. (Mənim vanna otağıma baxmaq sizə kifayət edərdi.) Vədləriniz

barədə tez-tez danışın (nə haqda danışırıqsa, o cür də olurraq). Hər səhər onlar barədə gündəliyinizi də yazın.

**Faith (İnam)** – Həddən-ziyadə adamlar inam hissindən məhrumdururlar. Onlar abırsızdırırlar. "Bütün bu liderlik və özünüñikşaf təlimlərinin qətiyyən təsiri yoxdur" deyənlərdir. Yaxud da: "Mən çox qocalmışam, artıq məni dəyişmək olmaz". Abırsızlıq – məmənuniyyətsizlikdən yaranır. Abırsız və etibarsız insanlar bineyi qədimdən belə olublar. Uşaqlıqda onlar inamla dolu olublar. Amma güman ki, onlar öz cəhdlərində böyük uğursuzluqlara düşcar olublar. Beləliklə də onlar uğursuzluq uğura aparır, deyə öz oyunlarını davam etdirmək avəzinə, özlərinə qapılaraq abırsızlaşırlar. Bu da onların özünəməxsus özünümüüdafia üsuluna çevirilir.

Bizim transformasiya olunmağımıza, dəyişkənliyə uğramığımıza səbəb olan və həyatımızda əsl liderlik göstərməyimizə əngəl olan həmin dörd "F"-lər burlardır. Onları başa düşməyə çalışın, onda siz onları idarə etməyi və dəf etməyi bacaracaqsınız. Axi, özü-nüdərkətmə, həqiqətən, uğura aparır. Bu baxımdan, adı adamlar həqiqətən qeyri-adı həyat qura bilərlər. Mən daim buna aid misallar tapıram. Siz həqiqətən dahiliyə çata bilərsiniz. Mənə inanın. Lakin bunun üçün hərəkətə başlamaq lazımdır. Başqa cür bunun sizdə alınub-alınmayıcağırı, yoxlamadan belə, necə anlaya bilərsiniz?

## PROBLEMLƏR BİR DAHİNİN AÇILMASINA KÖMƏK EDİR

---

Problemlər – bizim xidmətçilərimizdir. Onlar özləri ilə yeni fürsətlər gətirirlər. Onlar sizə yüksəlməyə kömək edir və şəxsi həyatınızda, təşkilatınızdakı fəaliyyətinizdə uğurlara gətirib çıxarır. Hər bir problem özlüyündə vəziyyəti yaxşılaşdırmağa səsləyir. Belə çağırışlardan qaçmaq – inkişaf və tərəqqidən qaçmaq deməkdir. Onlara müqavimət göstərmək – dahiliyini rədd etmək deməkdir. Onlardan istifadə etmək və hər bir çağırışın mahiyyətində gizlənən yaxşı şeyləri almaq lazımdır. Birdəfəlik başa düşün ki, yalnız ölülein problemləri olmur.

Bu problemi sizin üstünüzə hücum çəkib qışqıran narazı müştəri yarada bilər. Lakin liderlik təfəkküründə malik olan insanlara belə ssenarilər, oxşar halların baş verməməsi üçün təşkilati prosesləri yaxşılaşdırmaq imkanı verir və məhsulun çeşidinin, xidmətin səviyyəsinin genişləndirilməsi üçün müştəri ilə qar-

şılıqlı əlaqə qurmağın mənbəyi rolunu oynayır. Beləliklə, bu problem şirkətin təkmilləşməsinə, sərbəst bazarı analiz etməyə imkan yaradır. Şəxsiyyətlərarası konfliktlər istehsal prosesində problem kimi görünə bilər. Lakin siz lider kimi düşünüb istənilən şəraitdən qarşılıqlı anlaşma yaratmaq üçün istifadə edə bilirsənzsə, onda bu problem sizin lider kimi daha da kamilləşməyinizə şərait yaradar. O, sizin yüksəlişinizi stimulaşdıracaq və yaxşı xidmət etməyinizi kömək edəcək. Bu problemə minnətdarlıq edin!

Xəstəlik, boşanma prosesi, sevdiyiniz insanın itkisi problem yarada bilər. Əlbəttə ki, bu, çox ağrılı məsələdir (özüm də bunu yaşamışam, boşanmanın nə olduğunu biliyəm). Lakin ağır sarsıntılar, həyəcanlar məni formalasdırırdı. Onlar mənə dərin hissələr, müdriklik və ehtiras bəxş etdi. Mənə özünü dərk etməyi aşıladılar. Onlar məni olduğum kimi görünməyə sövq etdilər. Mən onları dünyanın bütün sərvətinə dəyişmərəm.

Problemlər dahinin açılmasına kömək edir. Dünya miqyaslı təşkilatlar elə bir mədəniyyətə malik olurlar ki, problemlərə – sonrakı inkişaf üçün fürsət kimi baxırlar. Problemləri lənətləməyin, onlardan dərs alın və istifadə edin. Dünya miqyaslı liderlər aldıqları yaraları müdriklik dərslərinə çevirirlər. Onlar öz uğursuzluqlarından nailiyyət qazanmaq üçün vasitə kimi istifadə edirlər. Onlar problemləri görmürlər. Yalnız imkanları görürərlər və bu da onları dahi eləyir. Yadda saxlayın: səhv o vaxt uğursuzluq hesab olunur ki, onu ikinci dəfə təkrar edəsən.

## SİZİ QICIQLANDIRANLARI SEVIN

---

Sizin ağıınızı başınızdan çıxaran şeylərin özündə nəhəng imkanlar gizlənir. Öz maraqları üçün sizdən istifadə etmək istəyən adamlar sizin ən yaxşı müəllimlərinizdir. O şeylər ki sizdə qəzəb hissi doğurur, əslində onlar sizin üçün əvəzzız bəxşışə çevrilə bilərlər. Onlara görə taleyinizə minnətdar olun. Onları sevin.

Sizi taqətdən salan insanların, yaxud hadisənin əslində qeyri-adi əhəmiyyəti var: onlar sizin əl-ayağınızı bağlayan dar düşüncələrinizin, qorxularınızın və səhv təsəvvürlərinizin buxovlarını açırlar. Carl Junq bu haqda belə deyib: "Bizi başqa insanlara qarşı münasibətdə qıcıqlandıran hər şey, özümüzü dərk etməyə gətirib çıxara bilər". Çox müdrik deyimdir! Həyatınızda yüksəlməyə mane olan şeyləri dəqiq göstərməyi vəd edən adama nə qədər pul ödəməyə hazırl-

sınız? Həmişə arzuladığınız zirvəyə indiyə qədər niyə çata bilmədiyiniz barədə məxfi məlumatın sizə görə qiyməti nə ilə ölçüla bilər?

Sizi qıcıqlandıran, hirslandıran, pərt edən şeylər təkamül və özünüñkişaf prosesinin giriş nöqtələridir. Onlar sizin gələcək fəaliyyətinizdə nələrin çatışmadığını müəyyənləşdirir və sizin qorxularınızı göstərir. Bu bəxşışlər sizin inkişafınızı müəyyənləşdirir. Yalnız özləri haqqında düşünən və sizi hiddətləndirən insanları günahlandıra bilərsiniz. Ya da müdriklik göstərərək öz daxilinə nəzər yetirib özünüzün neqativ reaksiyanızın səbəbini açmalısınız. Bu çağırışdan istifadə edərək ən yaxşı özünüñdərkə nail olun. Məgər hələ dərk etmədiyiniz qorxunu heç dəf etmək olarmı? Mövcudluğundan belə xəbərsiz olduğunuz inamsızlığı axı necə dəf edə bilərsiniz?

Öz şəxsi zəifliklərinizə işiq salıb onlara görə məsuliyyəti öz üzərinizə götürməklə siz faktiki olaraq onlardan yaxa qurtarmağa başlayırsınız. Parlaq işıqda kölgələr yox olmağa başlayır. Siz güclü, enerjili olmağa başlayırsınız. Olduğunuz kimi görünürsünüz. Siz dünyaya başqa gözlə baxmağa başlayırsınız. Təkamüllərində insanlar həqiqətən böyüklüyə çatmayı bacararlar – mən hər gün buna aid misallar görürəm.

Mənim çox sevdiyim filosoflardan biri olan Khalil Gibran yazır: "Mən susmağı çərəncilərdən, xeyirxahlığı bədxahlardan öyrənmişəm. Qəribəsi isə odur ki,

buna görə müəllimlərimə minnətdaram". Ona görə də növbəti dəfə əməkdaşlarınızdan kimsə sizi hirslendirəndə, özünüzdən çıxaranda, hansısa ofisiant sizdə qəzəb yaradanda, yaxınlaşış qucaqlayın, sizə verdikləri mükafata görə onlara təşəkkür edin. Çünkü bu ruh halını yarananlar, doğrudan da sizə özünüdərk üçün macal veriblər.

50

## SUPER ULDUZ KİMİ DANIŞIN

---

Sizin işlətdiyiniz sözlər hisslerinizi müəyyən edir. Sizin seçdiyiniz dil reallığı necə qəbul etdiyinizi göstərir. Sizin leksikonunuz həyatınızda böyük əhəmiyyət kəsb edir. Bunun üzərində düşünün. Mənə elə gəlir ki, bu, vacib fikirdir.

Mənim təlim verdiyim görkəmli biznes adamlarını rastlaşdırığım insanların ən ilhamvericilərindən hesab edirəm. Onların dediklərinin hamısı, insanları yeni yüksəkliklərə qaldırmaq cəhdlərini eks etdirir. Onlar əngəlləri "Problem" adlandırmağı təsəvvürlərinə belə gətirmirlər. Əksinə, onlara "daha böyük işlər görmək imkanı" kimi baxırlar. Ona görə də onların pozitiv dilləri bir sehr kimi pozitiv hissələr yaradaraq çətin situasiyalarda qurbanlıq yox, qalib rolunu oynamalarına şərait yaradır. Bizim aramızda yaşayan həmin böyük adamlar, narazı müştərilər barədə "xoşagelməz" bir

şey kimi danışmırlar, lakin bu informasiyanı "sonrakı yüksəliş üçün vasitə olan çağırış" kimi qəbul edirlər.

Neqativ leksikondan istifadə etmək əvəzinə onlar uğurlarla səsləşən sözlərə üstünlük verirlər ki, bu da ətrafdakıları öz imkanları barədə düşünməyə, arzularının üzərində fikirlərini cəmləşdirməyə ruhlandırır. Sizin işlətdiyiniz sözlər həyatınıza təsir edir. Onları müdrikcəsinə seçin.

Sizə kiçik bir tapşırıq təklif edirəm. Özünüüzün gündəliyinizi, yaxud ağ vərəqi götürüb ən çox işlətdiyiniz sözləri yazın. Öz dilinizin keyfiyyəti barədə nə qədər aydın təsəvvürdə olsanız, öz potensialınızı təsəvvür etmə imkanınız bir o qədər çox olacaqdır. Qeydlər aparmaq, özünüdürkətmənin inkişafında güclü vasitə hesab olunur. Ən çox işlətdiyiniz sözlərin siyahısını tərtib etdikdən sonra daha bir siyahı tərtib edin. Elə pozitiv sözlər seçib yazın ki, fəaliyyət dairənizdə özünüüzü super ulduz kimi təsəvvür etməyinizə kömək edə bilsinlər. Onları öz gündəliyiniziə yazın. Görəcəksiniz ki, siz bu sözlərlə fikrinizi ifadə edərkən özünüüzü daha yaxşı hiss edirsınız. Daha enerjili, daha ehtiraslı olursunuz. Beləcə, sizi yüksək hisslər çulğayanda, bilirsinizmi nə baş verəcək? Siz böyük işlər görəcəksiniz!

51

## ÖYRƏN, YA DA TƏNƏZZÜL ET

---

Qocalmaqdan qaçmağın heç kimin haqqında daşışmadığı bir dərmanı var. Bu dərman – öyrənməkdir.

Mən əminəm ki, gün ərzində nə isə öyrənirsinizsə, şəxsi görüş dairənizi genişləndirirsinizsə, təfəkkürüňüzü yaxşılaşdırırsınızsa, onda qocalmayacaqsınız. Yalnız o adamlar qocalmağa məhkumdurular ki, onlar özünütəkmilləşdirməyə cəhd etmirlər və təbiətlərində olan maraq hissi ilə əlaqəni itirirlər. Hər üç, yaxud dörd ildən bir mən özüm üçün təlim mövzusu seçirəm. Bu yapon dili də ola bilər, iqtisadiyyat da. Əlbəttə ki, bu müddət həmin sahəni kamil öyrənmək üçün kifayət deyil, lakin onu anlamağa tam bəs eləyir. Beləliklə, 60 il ərzində mən müxtəlif mövzularda biliklərə bir-birinin ardınca yiyələnmişəm". Bu sözlər müasir menecment elminin atası olan və 95 yaşında ölü Peter Druckerə məxsusdur. Gözəl insan idi!

Keçən il mən Shimon Pereslə yarım saat söhbət etmək şərəfinə nail oldum. O, İsrailin keçmiş baş naziri və Nobel mükafatı laureatıdır. O vaxt onun 82 yaşı olsa da, kitablar haqda, oxuyub-öyrənməkdən, nəhəng ideyalardan söhbət gedərkən gözlərinin necə parladığını müşahidə etdim. Mən soruştum: "Mister Peres, siz, adətən, nə vaxt mütaliə edirsınız?" O cavab verdi: "Robin, yaxşı olar ki, siz mənim nə vaxt oxumadığımı soruşun. Mən səhər yuxudan oyanandan sonra oxuyuram, əgər imkan varsa, gün boyu oxuyuram və eləcə də hər axşam. Bazar günlərimi də dahilərin kitablarını oxumaqla keçirirəm. Kitablar mənim daimi yol yoldaşımızdır". Bunları deyəndən sonra o, təbəssümlə əlavə elədi: "Gündə üç dəfə yeməklə siz tox olarsınız. Gündə üç dəfə oxumaqla isə müdrik olarsınız".

Coxları məktəbi bitirdikdən sonra əllərinə kitab almırlar. Həddən artıq insan var ki, bu dünyaya gəlib gedən dahilərin ağıl dəryasına baş vurmaq əvəzinə televizora baxmağa üstünlük verirlər. Əksər insanlar yeni, ilham verən ideyalara, güclü fikirlərə öz ağıl qapılarını bağlayıblar. Kitabda aşkar etdiyiniz bircə ideya dünyagörüşünüzü tamamilə dəyişə bilər. Kitabda tapılmış bircə ideya sizə uzun müddət yaşamağa və ya xoşbəxt olmağa, ya da biznesinizi uğur zirvəsinə qaldırmağa kömək edə bilər. Heç vaxt öz evinizi əlinizdə kitab olmadan tərk etməyin.

## GÖZƏL MÜNASİBƏTLƏR ÜÇÜN SADƏ TAKTİKA

Hər bir yaxşı psixoloq sizə deyə bilər ki, insanların ən vacib tələbatlarından biri, başqa insanlarla ünsiyyət qurmaq tələbatıdır. Başqaları ilə qarşılıqlı münasibəti hiss etdikdə biz daha çox xoşbəxt oluruq – çünkü o zaman özümüzün cəmiyyətin bir hissəsi olduğunu dərk edirik. Biznes ulduzları özlerinin prioritet vəzifələri olaraq, kollektiv üzvləri, həmcinin sifarişçilərlə qarşılıqlı münasibətin formalasdırılmasını hesab edirlər. Onlar digər insanlarla qarşılıqlı əlaqə qurmağı hədər yerə itirilən vaxt yox, əksinə, vaxtin fövqələdə dərəcədə müdrikcəsinə istifadə edilməsi hesab edirlər. Liderlik vərdişlərinin inkişafı məsələsi üzrə gələcək mütəxəssis kimi mən firma və müştərilərlə elə korporativ mədəniyyət yaratmaq üzərində işləyirəm ki, orada insanlar və onların bir-biri ilə qarşılıqlı əlaqələri ön plana çıxır. Bu, qarşılıqlı əlaqə və

əməkdaşlığın möhkəmlənməsini təmir edir, biznesdə ciddi uğurlar əldə etməyə səbəb olur. İnsanlar onlara hörmətlə yanaşlığını hiss edəndə, əzəmətlə və ehtιşamlı görünməyə başlayırlar. Sizə ilk baxışdan aldadıcı görünən on ideya təklif edirəm. Bu ideyalar müştərim olan şirkətlərə təşkilatlarının daxilində yeni insanı münasibətlər yaradaraq məhsuldarlığın tama-milə yeni mərhələsinə qalxmağa imkan verib.

1. Son dərəcə pozitiv olun.
2. Obyektiv olun və doğru, düzgün danışın.
3. Dəqiq, dürüst olun.
4. "Buyurun" və "sağ olun" deməyi unutmayın.
5. Az vədlər verin, çox şey eləyin.
6. Çalışın ki, insanlar sizinlə görüşəndən sonra özlərini əvvəlkindən daha yaxşı hiss etsinlər.
7. Dostsevər və qayğıkeş olun.
8. Dirləmək bacarığına ustalıqla yiyələnин.
9. Başqalarına qarşı hədsiz diqqətli olun.
10. Tez-tez gülümsəyin.

*İnsan oğlunun ən dərin ehtiyaclarından biri, cəmiyyətin bir hissəsi olmalıdır.*

Əlavə olaraq daha bir məsləhət: daim insanlara hörmətə yanaşın.

Sizin həyat tərzinizi və rəhbərlik tərzinizi kəskin şəkildə dəyişə bilən mükəmməl bir qanun kəşf etmişəm: başqalarına hörmət edin ki, onlardan da hörmət görəsiniz.

Bəzən mən dinləyicilərim, çoxlu pul müqabilində muzdla tutulmuş naməlum bir məsləhətçi barədə da-nüşəram. O, hansısa bir böyük şirkət rəhbərliyinə özü-nün çoxillik təcrübəsini bölüşmək üçün auditoriyaya girir, diqqətlə toplaşanlara baxır. Sonra isə o, arxasında asılmış lövhəyə cəmi dörd söz yazar: "İnsanlara qarşı hörmətlə davranışın". O, toplaşan rəhbər insanla-ra baxıb gülümsəyir və çıxıb gedir.

## ROK - ULDUZLAR ŞAİR QISMİNDƏ

---

Mən musiqini sevirəm. Musiqi bizim həyatımızı gözəlləşdirir. Adı hissərinizə azca musiqi əlavə edin, dərhal onlar qeyri-adi olacaq. Mən bu fəslə yazmazdan əvvəl uşaqlarımı məktəbə apardım. Biz yolla gedərkən maşının salonunda Our Lady Peace qrupunun sonuncu kompakt diskindən mahnılar səslənirdi. Qızım Bianka mənə baxıb dedi: "Ata, mən bu musiqiya qulaq asanda rəqs eləmək istəyirəm". O, bu sözləri deyəndə gözləri parıldayırdı. Yaxşı haldır!

Dünən gecə bir qeyri-adi dostumla maraqlı söhbətim oldu. O, maliyyə bazarlarındakı əməliyyatları sayəsində çörəkpulu qazanır. Amma o, "di-cey"lər qədər sevdiyi kompakt-disklərin vurğunuñudur. Peşə məşguliyyəti ilə hobbisi tərs mütənasibdir. O, musiqinin heyranıdır. Musiqi və bu cür həyat tərzi onu mükemmel bir insan edir.

Biz Morcheeba, Thicvery Corporation, U2 musiqi qrupları, həmçinin Dave Matthewsun orkestri barədə danışdıq. Və mən düşündüm ki, Nyu-Yorkda, Boqotada, Təl-Əvvində, San-Xuanda, Banqalorda, ya da Moskvada yaşamağımızdan asılı olmayaraq, musiqi biza eyni dildə danışmağa imkan yaradıb birləşdirə bilər. Musiqi bizim həyatımızı yüksək səviyyəyə qaldıraraq zənginləşdirməyə, bu dünyani gözümüzdə ucaltmağa qadirdir.

Rəssamlar və şairlər kimi musiqiçilər də incəsənət adamlarıdır. Onlar bizim mədəniyyətimizi sənədləşdirirlər, bizi düşünməyə məcbur edirlər, müəyyən fəaliyyətə sövq edir, yeni ideyalar təklif edirlər. Ciddi şəkildə deyə bilərem ki, yaxşı musiqiçi – həm də filosofdur. Onların yaxşılıarı bizi mahni vasitəsi ilə öz gizli hissələrini bizimlə bölüşərək dünyani yeni gözlə seyr etməyə, ənənəvi təsəvvürlərdən yan keçməyə, üç-dörd dəqiqəlik də olsa, qeyri-adi bir aləmə düşməyə çağırırlar. U2 qrupunun solisti Bono müsahibələrinində birində deyib ki, özünü səyyar alverçi kimi təsəvvür edir. O, planeti eninə-uzununa dolaşaraq öz çağırışlarını insanlara təklif edir, mənənəvi sərvətinə onlara aşılıyır, səhnədə olarkən minlərlə insana öz ürəyinin dərinliyindəki sakit piçiltini çatdırır. Bono – əsl şairdir. Onun əsərlərindən, heç olmasa, bir neçəsini oxuyun. Onlar dərin mənalıdır. Fəlsəfi mənalarla dolu olan bir lirika barədə düşünəndə,

mənim ağlıma, həmçinin Alanis Morisette<sup>1</sup> də gəlir. Dave Matthews də belədir. Haylı-küylü olmasa da, Eminemin mətnləri də bu cür qüvvəyə malikdir. Onlara qulaq asın. Eminem kimi tanınan bu oğlan həyatı dərk edir.

İcazə verin bu mövzu ilə bağlı bir sual verim: Həyatınızın anları musiqi ilə doludurmu? Hansı musiqilər sizi düşünməyə, gülümsəməyə, ya da ki, ağlamağa məcbur edir? Hansı musiqi sizin ürəyinizi riqqətə gətirir və bu planetdə yaşamaq imkanı əldə etdiyinizin gözəlliyini xatırladır? Hansı melodiya sizi hey yüksəklərə can atmağa ruhlandırır, zirvələr fəth etmək barədə arzulamağa, yaranışdan xəyal etdiyiniz dahiliyə aparan yolla getməyə səsləyir? Lütfən, icazə verin sizə sonuncu sualımı da verim: hansı musiqi sizi yerindən oynadıb rəqs etməyə məcbur edir?

<sup>1</sup> Alanis (Nadin) Morisette – öz mahnılarını ifa edən kanadalı müğənni 1996-ci ildə dörd dəfə "Qremmi" mükafatına layiq görüldü.

## NOVATORUN DEVİZİ

---

Əsl novatorun öz devizi var: "Yaxşı – əlanın düşmənidir". Onlar daim işlərin vəziyyətini yaxşılaşdırmağa can atırlar. Başqalarına imkansız görünən şeylər onlar üçün tamamilə mümkündür. Onlar xatırələrlə yox, təxəyyülləri ilə yaşayırlar. Hamı tərəfindən qəbul edilən məsələlərə onlar meydan oxuyur, belə şeyləri gözə almırlar.

Onlar heç bir şeyi inanca əsasən qəbul etmirlər. Belələri sərhəd tanımlırlar. Onlar üçün mümkünüsüz olan heç bir şey yoxdur.

Əgər siz lider olmaq istəyirsinizsə, sadə bir məsləhətim var: novator, yenilikçi olun. İşinizə yeniliklər gətirin. Öz evinizə yeniliklər gətirin. İnsanlarla münsabətlərinizə yeniliklər gətirin. Dünyagörüşünüzüə yeniliklər gətirin. Kim ki, durğunluq vəziyyətindədir, o, ölümün astanasındadır. Gələcək inkişaf, təkamül və daim yeniliklər axtarışı – bizi yaşamağa səsləyən bun-

lardır. Şübhəsiz ki, bu, dəhşətli görünə bilər. Lakin öz həyatında xırda şeylərlə oynamaqdansa, öz qorxusunu dərk etmək yaxşı deyilmə?

Bu gün də dünən olduğun kimi, qalmaqla öz təhlükəsizliyini təmin edə bilməzsən. Bu sadəcə, əhəyat yolunuzun sonuna gəldikdə qəlbinizi qıran və hansı fürsətləri əldən qaçırdığınızı, cəsurca yaşamaqdan qorxduğunuzu fərq etdirərək yox olan bir xəyal, illüziyadır. Uzunmüddətli məmənuniyyət yalnız naməlum və dərk olunmayan aləmdə yaşıana bilər. Uşaqlıqda atam tez-tez mənə deyərdi: "Robin, ağacın təpəsinə çıxarkən sən risk edirsən. Amma ən yetişmiş meyvələr də məhz orada olur". Həmin ağacın başındaki nazik budaqda tarazlığı saxlamaq üçün sizə innovasiyalar, yenilənmək lazımdır... Hər gün. Daim.

Əlbəttə ki, siz innovasiyalar, yeniliklər tətbiq etsəniz, özündənrazılıq hissindən nə qədər çox uzaq olsanız, o qədər də çox uğursuzluqla qarşılaşarsınız. Bu barədə mən ötən fəsildə xəbərdarlıq etmişdim. Hər risk və hər bir cəhdlə nəzərdə tutulan məqsədə nail olmaya da bilərsiniz. Həyatda belə olur.

Uğursuzluq – uğur üçün vacib şərtidir. Səylərinizi nə qədər artırırsınızsa, daha çox şeyə nail olursunuz. Necə istəyirsiniz qəbul edin, amma uğursuzluq taleyiñ hədiyyəsindən başqa bir şey deyildir. Şəxsən mənə uğursuzluqlar çox kömək edib. Onlar məni arzularıma çatdırıb, məni daha çox biliklə silahlandırib, yeni sinaqlara hazırlayaraq bərkidib. Uğur və uğur-

suzluq, necə deyərlər, əl-ələ tutub gəlirlər. Onlar sanki biznes əməkdaşlarıdır.

Əczaçılıq nəhəngi *Glaxo Smith Kline*-nin əsas təşkilati şüərlərindən biri də *disturb* (yəni, tarazlığı pozmaq, həyəcanlandırmak, sakit vəziyyətdən çıxarmaq və s.) sözüdür. Bu söz mənim xoşuma gəlir! Bu mənə *Motorola* şirkətinin icraçı direktoru Ed Zanderin belə bir ifadəsini xatırladır: "Uğur zirvəsinə çatandan sonra, öz biznesinizi "qırın". Innovasiyalar aparmayan şirkətlər yaşamırlar və uğurun açarı məhz belə yeniliklərdə gizlənir. Bunu, xüsusən sizin işləriniz yaxşı gedən vaxt yadda saxlamağınız vacibdir. Paradosal olsa da, nailiyyət qazanan şirkətlər rəqiblərindən daha çox innovasiyalara yer ayırmalıdır. Bu lap "Dəstəniz kiçikdir" ("Ənzəli") uşaq oyununda olduğu kimidir – hamı üstdə olmaq istəyir. "Innovasiya ilə məşgül olmaq istəməyən liderlər, həvəslə riskə gedənlərin qurbanı olurlar".

Ona görə də hər gün işə gedəndə dünən məşgül olduğunuz şeyi bu gün eləməməyə çalışmayın, ən azı ona görə ki, artıq bununla dünən məşgül olmusunuz. Daha yaxşı düşünməyə, yaxşı hərəkət etməyə, bir sözlə, yaxşı olmağa çalışın. Düşüncələrinizi silkələyib oyadın. Sizi ləngidən maneələrə üsyan edin. "Qızıl orta" ölçüsündən imtina edin. Ən yaxşilar uğrunda mübarizə aparın. Bütün işlərinizdə əvəz olunmaz dahi olmağa söz verin. Beləliklə, dahiliyə çatacaqsınız. Bu, düşündüyüünüzdən də tez baş verəcək.

## ZÖVQÜ XOSBƏXTLİKLƏ QARIŞDIRMAYIN

---

Zövqlərimiz gözəldir, amma o, daimi deyil. Onlar bizim beş duyğu orqanımızın qavramasından asılıdır. Dadlı yeməklər, bir qədəh əla şərab, yeni maşın zövqümüzü oxşaya bilər. Burada pis heç nə yoxdur, onlar həyat eşqimizi, yaşayış duyğularımızı inkişaf etdirir. Lakin onlar keçicidir.

*Zövq xaricdən gəlir, xoşbəxtlik isə daxildən.*

Xoşbəxtlik – tamam başqa duyğudur. Xoşbəxtlik zövqün, məmənunluğun DNK-sıdır. Başa düşürəm ki, bu, sadə bir həqiqətdir: zövq xarici aləmdən, xoşbəxtlik isə daxildən gəlir. Bu ruh halını siz hansısa seçiminiz vasitəsi ilə formalasdırırsınız. Bu, sizin qərarınızdır. Bu, iradəniniz təzahürüdür.

İnsanlar ağrı-acı və bədbəxtliklərə düçər olarkən belə xoşbəxt ola bilərlər. Kənardan əla görünə bilər ki, onların həyatında heç bir məmənunluq, zövqü-səfa

yoxdur, lakin onlar qəlblərinin dərinliyində xoşbəxt-dir. Ya da ki, əksinə, bir qrup insan zövq və məmənunluq içində yaşayırlar (məs. bahalı, sürətli avtomobil-lər, dəbdəbəli evlər, şux geyimlər), amma qəlblərində fərəh hissi olmur. Beləliklə, xoşbəxt olmağa qərar verin! Həyatın zahiri tərəflərini idarə etməyə cəhd etmək olmaz. Bundan yaxşı bir nəticə hasil olmaz. Amma daxili aləminizdə baş verənləri idarə edə bilərsiniz. Bunu bacaranlar dahiliyə nail olurlar.

## 600 DOLLARLIQ SENDVIÇ

---

Mən həyatda heç vaxt darıxmırıam. İndicə nahar-dan qayıtmışam. Həmişə olduğu kimi, yeraltı keçidə düşərək özümə sendviç aldım. Təsəvvür edirsınızmı, qəbəzə baxanda 577,89 dollar yazılığını gördüm. Onlar sendviçi çox ləzzətli hazırlayırlar, amma fikrimcə, bu qiymətə bir az bahalıdır.

Mən dərs olan belə məzəli bir əhvalatla sizə də bir neçə liderlik dərsi vermək istəyirəm.

**DFD prinsipi.** Böyük şirkətlər detallara qarşı çox diqqətli olurlar. Stephen Jay Gouldun<sup>1</sup> dediyi bir ifadə xoşuma gəlir: "Detallar vacib olan yeganə elementlardır. Allahın həqiqəti detallarda yaşayır və əgər siz onları düzgün anlamağa səy etməsəniz, onda onu görə bilməyəcəksiniz".

<sup>1</sup> Stephen Jay Gould (1941-2002) – amerikalı paleontoloq və elmi populyarlaşdırıcı alim; fasılılı təkamül konsepsiyasının müəllifi kimi məşhurdur. Onun fikrinə görə təbiətdə təkamül prosesi darvinizm nəzəriyyəsində olduğu kimi, long yox, tədricən baş verir, nəticədə isə güclü təkamül sıçrayışları baş verir

Biz şirkətimizdə həmişə DFD prinsipinin, yəni Detallara Fövqələdə Diqqətin vacibliyindən danışırıq.

Birlikdə işləməli olduğum ən yaxşı təşkilatlar hər bir xırda detal üzərində tər töküb çalışırlar. Onlar başa düşürlər ki, müştəri ən kiçik detali da nəzərdən qaçırırmır. Mənə, qamburgerə görə çek yazan qadın o vaxt çox diqqətsiz idi. O, 5 dollar 77 sent məbləğində çek vurmalı idi. Sən bir onun elədiyi xətaya bax! Üstəlik hələ "bosu" da onun yanında durmuşdu. Bax ha! Mən mərhəmət göstərərək ona "simasi-ni itirməməkdə" yardımçı oldum. Çox az adam belə hərəkət edərdi.

**Səxsi məsuliyyətlə hərəkət edin** (və bunu mümkün olduğu qədər tez eləyin). Qəbzi yoxlayanda (özü də dəhşətlə!) səhvi aşkar elədim, sonra isə kassada oturan xanıma nəzakətlə məlumat verdim. Onun cavabı çox klassik və sual şəklində oldu: "Məgər Siz ödənişi təsdiqləməzdən avval məbləği yoxlamadınız?" İndi heç kəs heç nəyə görə cavabdehlik daşımaq istəmir. Biz, günləri başqasının üstünə atmağa üstünlük veririk. İki dəqiqa sonra onun sağlam mühakimə qabiliyyəti bərpa olundu və döñə-döña üzr istəməyə başladı. Mənçə o, nə elədiyini başa düşdüyündən sadəcə qorxdu. Amma bizim əksəriyyətimiz qorxudan, öz günlərimizi etiraf etməkdənsə, bu əzabdan qurtarmaqdən ötrü başqasını günahlandırırıq.

**Diqqətli olun.** Nə yaxşı ki, mən öz qəbzimə baxdım!

Bəzən mən də fikrim, xəyalım göylərdə olanda, bu dünyani daha da yaxşılaşdırmağı arzuladığım anlarda heç də belə eləmirdəm. Amma birinci dərəcəli liderlər həmişə diqqətli olurlar. Onlar hər bir anı yaşayırlar.

Mən sonralar da onlardan sendviç almağı qərarlaşdırıdım. Müəssisənin sahibi mənə bir pay pulsuz sendviç verdi, bütün heyət isə baş verənlərə görə üzr istədi. Lakin onların nüfuzu güclü surətdə aşağı düşmüşdü və indi də mənim etibarımı yenidən qazanmali idilər. Əminəm ki, onlar bunu qazanacaqlar, axı sendviçləri həqiqətən dadlı olur!

## YAXŞI BİZNES – BİZNES ÜÇÜN YAXŞIDIR

---

Əməl edəcəyiniz təqdirdə, sizin təşkilatınıza (və sizin karyeranıza inanılmaz təsir edə biləcək bir fikir təqdim edirəm: insanlar təkcə yaxşı təşkil olmuşdurumlarda deyil, həm də yaxşı dünya yaradılmasına öz töhfəsini verən şirkətlərdə həvəslə işləyirlər.

Yaxşı biznes – biznes üçün yaxşıdır. Bu, təkcə mənim düşündüyüüm təmtəraqlı səslənən şürə yox, həm də dünyanın müxtəlif ölkələrindəki kompaniyalarda konkret insanlarla işləyərkən özümün də varlığımı inandığım həqiqətdir. Yaxşı şirkətlərin xeyirxah, nəcib bir məqsədi, müştəri və əməkdaşlarla yaxşı davranışmaq barədə aydın niyyəti vardır. Büyük şirkətlər həm də başa düşürlər ki, öz missiyalarını yerinə yetirmək üçün təkcə nəhəng gəlirlər yox, ictimai məsuliyyəti bərqrər etmək də zəruridir. Bizim müştərilərimizin əksəriyyəti yoxsullara kömək etmək və cəmiyyətin

həyatını yaxşılaşdırmaq üçün programlar işləyib həzırlayıb. Mən bunu hədsiz dərəcədə bəyənirəm.

Nədənsə, öz müəssisələri ilə fəxr etmək mövzusu işgüzər dairələrdə kifayət qədər müzakirə olunmur. Çox təəssüf. Mən aşkar etmişəm ki, insanlar ürəklərində qürur hissi ilə işə getmək isteyirlər. Onlar işlədikləri firmadan ötrü qürur duymağın arzularıylar. Onlar əmin olmaq isteyirlər ki, şirkətləri və gördükələri işlər həyat səviyyələrini yüksəldir və onu Yaxşılığa doğru dəyişdirir. Biznes filosofu Peter Koestenbaum "Liderlik: böyüklüyün daxili tərəfi" adlı kitabında yazır: "Biznes hər şeydən əvvəl şəxsi və korporativ, təşkilati böyüklüyə nail olmaq üçün vasitədir. O, yüksək və nəcib məqsədlərə nail olmağa xidmət edir. Biznes – cəmiyyətə əhəmiyyətli bir töhfə verməyə şərait yaranan ictimai quruluşdur". İnsanlar təkcə yaxşı təşkil olunmuş qurumlarda deyil, həm də yaxşı dünya yaradılmasına öz töhfəsini verən şirkətlərdə həvəslə işləyirlər.

Bu kitabda artıq danışdığını kimi, biz hamımız titulsuz və rütbəsiz belə, lider olmağa qadirik. Bizim hamımız təsir gücünə malikik, işdə və cəmiyyətdə xeyirxahlıq etməyə qadirik. Gəlin könüllü fədailər olaq. Gəlin xeyirxah işlərə vəsait, ianə verək. Gəlin, öz xeyirxah işlər üçün gəlirimizin onda bir hissəsini (məsələn, "desyatın", yəni 10%, onda bir, yaxud "xüms", yəni beşdə bir, 5% və s.) bağışlayaqq. Bütövlükdə hər hansı bir müəssisəni təmsil edirsinizsə, cəmiyyətin ehtiyaclarını ödəyən layihələrdə iştirak edin (müxtəlif

fondlar təsis edin, yaxud mühüm təşəbbüsleri dəstəkləyin). Mümkün qədər böyük töhfələr verməyə çalışın. Təkcə öz böyük gəlirlərinizi qorumağa çalışmayın, cəmiyyət qarşısında da cavabdehlik, məsuliyyət nümayiş etdirin. Onda siz nəinki ən istedadlı işçilərinizi qoruyar, yenilərini də cəlb edər, üstəlik müşərillərin də hörmətini qazanarsınız. Həqiqətən də, yaxşı biznes – yaxşı işlərə, xeyirxah əməllərə meydan açır. Və haqlı olaraq deyilir ki, biz yalnız verdiyimiz təqdirdə alırıq.

## UĞUR STRUKTURUNU FORMALAŞDIRIN

---

Dünən mən işə gedərkən, yollarda çox qarşılaştığımız "sedan" tipli bir "mersedes"-in yanında maşının əyləcini basdım. Maşının pəncərəsi azca açıq idi və salondakı stereosistemdən Queen qrupunun "We Are the Champions" mahnısının yüksək səsi ətrafa yayılırdı. Bu, mənə bir vaxtlar, ildə bir neçə dəfə keçirdiyimiz liderlik konfranslarında iştirak eləyən bir firma direktoru xatırlatdı. O, iri bir şirkətə rəhbərlik edir. Arzusu təşkilatında və şəxsi həyatında yeniliklər etmək idi. O, mənə danışdı ki, alicılara vacib zənglər etməmişdən əvvəl AC/DS qrupunun "Back in Black" mahnısına tam yüksək səs verərək qulaq asır. Maraqlıdır!

Bəs sizin üçün hansı təcrübəniz daha effektlidir?

Ən yaxşı "idman formasını" saxlamağınızı hansı fiziki hazırlıq məşğələleri kömək edir? Hansı taktikalar istedadınızla parlamaq üçün sizə ilham verir? Mənim Uğur Strukturunu adlandırdığım şeyə hamımızın ehtiya-

ci var. O, bizim gündəlik cədvəlimizin bir hissəsidir və imkanlarımıızın fəvqündə qalmağa kömək edir.

Alınan nəticələrin ardıcılılığını, nizamı və yüksək nəticə göstəricilərini təmin etmək üçün həyatımıza tətbiq ediləcək fəaliyyət sistemi hamımıza lazımdır. Ən yaxşı şirkətlər keyfiyyətə nəzarət üçün xüsusi sistem tətbiq edirlər. Belə bir sistem sizin həyatınızda da olmalıdır. Siz bu sistemin formallaşmasına ciddi münasibət göstərməyinizlə dahiliyə çatmaq niyyətinizin də ciddiliyini göstərisiniz.

Artıq dediyim kimi, mən effektiv saydığım vasitələrdən – mütəmadi fiziki məşğələrdən, böyük təsir gücü olan musiqidən, yaxşı kitabların mütaliəsindən, dostlarla gündəlik görüşlərdən (bu hətta 25 dəqiqədən çox olmayan telefon danışqları da ola bilər) eləcə də gündəliklərin yazılımasından böyük ilham alıram. Bütün bu məşguliyyətlər, vacib işgüzar görüşlərim (və uşaqlarımla birgə keçirdiyim vaxtlar) kimi mənim gündəlik cədvəlimdə yer alıb.

Uğur təsadüfən gəlmir. Bu, reallaşdırılması üçün gündəlik çalışduğumuz bir layihədir. Ona doğru inamla getmək lazımdır. Onu reallaşdırmaq lazımdır (bütün gücünüüz sərf edərək gerçəkləşdirmək lazımdır). Vaclav Havelin dediyi kimi: "Təkcə təxəyyül kifayət deyil, o, risk etmək bacarığı ilə vəhdət təşkil etməlidir. Nərdivanın pillələrinə baxmaqdan kar hasil olmaz. Biz onun pillələri ilə yuxarı qalxmaliyiq". Beləliklə, "karyerada yerindən tərpənmək" üçün bu gün sizə nə lazımdır? Öz yüksəlişinizi "yaxşı zaman" gözləntisi ilə yubatmayın. Sizin vaxtinuz çoxdan çatıb. Bu günün işini sabaha saxlamayın.

## DAHA TƏCRÜBƏLİ OLANLAR QƏLƏBƏ ÇALIR

Müdrik fikir budur: "Təcrübə qazanmaq üçün qocalığın gəlməsini niyə gözləməlisən ki?"

Mən müdrik qocaların təcrübəsini hələ gənclik illərimdə qazanmaq istəyirəm. Mənə elə gəlir ki, buna nail olmanın yolunu tapmışam. Zamanın düz xəttini pozmaq lazımdır. Əksər insanlar gərəkdiyindən az risk edirlər, yaxud çox az ünsiyyətdə olurlar, ya da yeni kitabları kifayət qədər oxumurlar, ya da ki, yetərinçə səyahət etmirlər. Təcrübəmin formallaşmasına təkan verən bu və ya digər axtarışlarimdə apardığım hesablamalara görə mən məşğələ və dərslərə on il qonaqtıdən edərək bu vaxtin dördə birini qısalda bilərdim. Sadəcə olaraq, daha vacib işləri sürətlə və vaxtından əvvəl yerinə yetirməklə zamanın düz xəttini pozmaq lazımdır. Öz arzularının üzərində səyərli cəmləşdirmək və onlara sadıq qalmaq lazımdır.

Sadəcə hər yeni günə daha çox həyat vermək lazımdır.

Bizim hər birimiz üçün eyni cür hesablanır. Bizim hər birimizin sutkada 24 saatı var. Lakin çox kədərli haldır ki, çoxumuz xırda şeylərə xeyli vaxt itiririk. Belələri, necə deyərlər, reaksiyalarla yaşayırlar. Onlar "yox" deməli olduqları hərəkət və əməllərə "hə" deyirlər. Onlar günün hökmü ilə, axında üzən talaşa kimi istiqamətlənirlər. Bunların hamısı da ona görədir ki, düşünmək üçün vaxt ayırmırlar. Öz prioritətləri üçün, arzu və məqsədləri üçün, eləcə də həyat istəkləri üçün düşünməyə zaman ayırmırlar. Beləcə insanlar bütöv bir iyirmi ili itirirlər. Bunu tam ciddiliyi ilə deyirəm.

Tərcümə başqadır.

Həyatda nələri istədiyinizi aydın təsəvvür etməklə siz ən mühüm şeylər üzərində diqqətinizi cəmlayınız. İdrak nə qədər aydın olarsa, qərarınız o qədər yaxşı olar. Yaxşı qərar isə sizi yaxşı nəticələrə aparar. Zehnin aydınlığı uğur doğurur.

Təcrübəli insan olmaq ümidi ilə ömrünüzün son günlərini gözləməyin. Aydın şəkildə başa düşün ki, həyatdan zövq almaq üçün qovgalardan və sınaqlardan keçib yaşamlısınız və bunu günü bu gün dərk edərək bu cür yaşamğa başlayın. Təcrübəli və sınaqlardan çıxmış adamlarla tanış olun. Gözəl yerlərdə olun. Ciddi kitablar oxuyun. İmkanlarınızı dərk edin. Hədəfdən yayınma və səhv cəhətlərinizi təkmil-

ləşdirsiniz, səyləriniz və riskə getmək qabiliyyətiniz artar. Qalib gəlməyə nail olsanız da, məğlub olsanız da, fərqi yoxdur, hər ikisi sizin həyat təcrübənizin çoxalmasına xidmət edir, ən kədərli anlarda belə, həyatınız zəngin olur. *Boston Philharmonic* orkestri-nin dirijoru Benjamin Zander "İmkanlar sənəti" adlı (The Art of Possibility) maraqlı kitabında öz müəlli-mi, böyük violonçelist Gasper Cassadodan belə bir sitat gətirir: "Mənim sizə çox yazığım gəlir – həyat sizə çox asanlıqla başa gəlir. Əgər ürəyiniz hələ qırılmayıbsa, əsrarəngiz musiqi ifa edə bilməzsınız".

Təcrübə nə qədər çox olarsa, həyat o qədər gözəl olar. Adətən təcrübəsi çox olanlar qalib gəlir.

## SİZİN BREND

---

Bu gün səhər oyanıb bir az rahatlayıb dincəlməyə qərar verdim. Bir az Coltrane<sup>1</sup>-ni dinlədim və Sadənin<sup>2</sup> bir neçə mahnısına qulaq asdım, sonra isə Diddy-nin ifasında musiqini qoşdum. Əvvəllər bu musiqiçi Puff Daddy kimi məşhur idi, sonra P. Diddi kimi tanındı (açığı, elə öz adının da belə şablon səslənməsindən bezmişəm). Mənə bu günü başlamaq üçün – dərhal yerimdən duraraq (uşaqları da oyadaraq) karyeramı başlamağa kömək edəcək bir şey lazıim idi. Diddi haqqında və onların yaratdığı imperiya haqqındaki mühakimələr məni brendlər barədə düşünməyə vadar etdi.

İstehlak bazarında özünə yer qazanmaq üçün sizin təşkilatınız təsirli brend – ticarət markası yaradıb inkişaf etdirməlidir. (Əvvəlki fəsillərin birində mən "Sa-

<sup>1</sup> Dahi caz saksofonçusu

<sup>2</sup> İngilis müğənnisi (əsl adı Helen Folaşade Adu). 16.01.1959-cu ildə Nigériyada – İbadanedə anadan olub.

atshi & Saatshi” şirkətinin baş icraçı direktoru Kevin Robertsin adını xatırlatmışdım. Şəxsən o, “brend” sözündən istifadə eləmir, bundansa, “lovemark” – yəni, “sevgi əlaməti” sözüne üstünlük verir. Tamam dürüst seçimdir! Və peşə möhtəşəmliyinə nail olmaq üçün məsləhət görürəm ki, siz adınızın nəcibliyini, məxsusi brendinizi cilalamalı, yeniləməli və qoruyub saxlamağa çalışmalısınız (Sizə belə gözəl reputasiya qazanmaq üçün otuz il lazım olduğu halda, səhv bir hərəkət və ya yanlış mühakimə ilə 30 saniyədə o nüfuzu itirə bilərsiniz). Bu gün hamı xüsusi brend yaratmaqla məşğuldur. Hüquq məsləhətxanaları, mühasibatlıq öyrədən firmalar, pərakəndə satış müəssisələri hamısı yarışa qoşulub. Bu arada Paris Hiltonsa<sup>1</sup> deyir: “Mən özüm elə brendəm”.

Buradan belə bir sual ortaya çıxır: “Biz öz brendimizi bugünkü səviyyədən arzu olunan yüksəkliyə qaldırmağa necə nail ola bilərik?” Mənim cavabım çox sadədir. Diddy kimi hərəkət etməli.

Əlbəttə ki, bu mövzuda hansısa bir kitabı da oxumaq mümkünkdür (Seth Godinin “Purple Cow” – yəni “Bənövşəyi inək”, Al Reis və onun qızı Laura Reisin “22 Immutable Laws of Branding”, yəni “Marka olmanın iyirmi iki dəyişməz qanunu” kimi gözəl kitablar mövcuddur). Həmçinin, siz öz brend-menecerlərinizi təlimləndirib dünya səviyyəsinə qaldırı bilərsiniz (hər bir şirkətin öz brend-meneceri olmalıdır!). Amma

mənim bir təklifim pula qənaət etməkdə sizə kömək edə bilər: Diddy, 50 cent, Jay-Z kimi Hip-hop musiqiçilərin təcrübəsini öyrənin (“Fortune” jurnalı onları Amerikanın “ən zirək adamları” adlandırıb). Siz öz brendinizi yüksəklərə qaldırmaq üçün nələrin zəruri olduğunu öyrənəcəksiniz. Onlar heyrətamız oğlanlardır. Daim nəsə, yeni bir şey tapırlar. Daim yenilik içində, innovasiyalarla yaşayırlar. Dayanmadan təkmilləşirlər. Onların cəmi bir hit mahnısı var ki, adlarından, daha doğrusu, brendlərindən xəbər verir. Bu səs kütlənin şüuruna çatdıqdan, ürəyinə yol tapdıqdan sonra onlar öz ticarət markalarını paltara, filmlərə, parfümerə və s. köçürərək çeşidi genişləndirirlər. Onların ictimai rəyi necə formalasdırıqlarını, pərəstişkarları ilə bağları necə bərkididlərini, öz ideyalarını insan beyninin hər bir hüceyrəsinə necə möhürləməyə can atdıqlarını öyrənin.

Mən Jay-Z-dən tapdığım bir unudulmaz ifadəni sizə də bildirmək istəyirəm: “Mən bizneslə məşğul olan adam, iş adamı deyiləm. Mən özüm elə biznesəm, ay kişi” (I am not a businessman. I am a business, man).

<sup>1</sup> Məghur oteller şəbəkəsinin varisi, həmçinin “Sadə həyat” və “Sadə həyat 2” seriallarının ulduzu

## HƏYATINIZA XEYİR-DUA VERİN. HƏYATINIZA ŞÜKR EDİN

---

"Mən ayaqsız adamı görənə qədər, ayaqyalın olduğuma görə taleyimi lənətələyirdim". Bu, İran atalar sözüdür. Bu sözlərdən mənim tüklərim ürpəşir. Bunu deyən kim olursa-olsun, çox haqlıdır. Bizim adətən əksər insanlara xas olan məhrum olduqlarımıza görə gileylənərək malik olduqlarımıza görə şükür etməməyimiz adı hala çəvrilib. Mübahisə etməyə hazırlam ki, həyatınızda hiss edə biləcəyinizdən daha çox fərəhli anlar var.

Dünən gecə milyonlarla uşaq ac yatdılar. Bu planetdə yaşayan adamlardan neçəsi elə dünən sevdikləri doğmalarını itirdilər. Yaşadığınız məhəllədə, kvartalda, qonşuluğunuzda xərçəng, ya da QİÇS-dən ölen insanlar var. Bu yaxınlarda mən üzsüz doğulan qız barədə oxudum. Sadəcə, gözləri və ağızı var. Biz isə bu

zaman yoldakı tixaclar səbəbindən işə yubandığımıza görə hirslenməkdə davam edirik.

Perspektiv – üzərində düşünmək lazımlı olan kəlmə məhz budur. Müxtəlif ölkələrə daha çox səfərlər edin, onda bu dünyada sizin üçün daha geniş perspektivlər açılacaq. Əvvəllər ünsiyyət saxlamadığınız insanlarla söhbət edin, onda həyatın mənası barədə sizin üçün daha geniş perspektivlər yaranacaqdır. Həyatınızdakı fərəhli anları alqışlayın ki, bu dünyada bəxtinizin nə qədər gətirdiyini bir daha dərk edəsiniz. İnsan təbiəti elədir ki, o itirməyənə qədər, malik olduqlarını, əlində olanları qiymətləndirmir. Bu cazibəli aldanışla mübarizə aparın.

## YUXUDAN ERKƏN QALXAN ADAM MÜDRİKDİR

---

Dünən mən CIBS bankının xidmət deparlamentini təmsil edən qrupa liderlik vərdişlərinin inkişaf etdirilməsi mövzusunda əsaslı, geniş məruzə elədim.

Əla qrupdur! CIBS Kanadanın əsas banklarından biridir və auditoriya enerji, ehtiras və intellektlə işıqlanmışdır. Mənyüksək effektli mədəniyyət formalasdırmaq, kollektivdə qarşılıqlı münasibətlərin dərinləşdirilməsi və titulsuz, dərəcəsiz lider olmaq bacarıqları barədə öz ideyalarımı onlarla bölüşdüm. Sonra da dünya səviyyəli şəxsiyyət olmaq istəyən hər kəs üçün dəyişməz qayda olan erkən oyanmaq haqda söhbətə başlayaraq şəxsi liderliyin inkişafı ilə bağlı bəzi məsləhətlər verdim. Elə bu zaman auditoriyaya sükut çökdü. Mənə elə gəldi ki, diniyicilərlimlə əlaqəni itirmişəm.

Mən konfrans iştirakçıları ilə şəxsən ünsiyyət saxlamağı sevirəm, ona görə də mühazirədən sonra sual-

lara cavab vermək üçün ləngimək təklifinə həvəslə razılaşdım. Çoxları məndən soruşurdu ki, tezdən durmaq vərdişini necə formalasdırmaq olar və bu da məni heyrətləndirdi. "Mən həyatdan mümkün qədər daha çox şey almaq istərdim", deyə bir menecer dil-ləndi. Başqa bir dinləyicimsə, "Səhər tezdən iki saat ərzində zehnini qidalandırmaq, bədən tərbiyəsi ilə məşğıl olmaq, xarakterini möhkəmləndirmək üçün hər kəsin özünə "müqəddəs saat" ayırmاسının vacibliyi haqda fikriniz çox xoşuma gəldi", deyə bildirdi. "Həyat çox sürətlə uçur", – üçüncü qeyd elədi, – Mən istər-istəməz tezdən durmalıyam ki, gün ərzində bütün işlərə macal tapım".

Biz çox vaxt unuduruq ki, həyatımızın zahiri, daxili aləmimizin əksidir, inikasıdır. Biz səhərlər erkən oyanıb daxili aləmimizin zənginləşməsinə vaxt ayırsaq, həyatımız da kəskin şəkildə yaxşılığı doğru dəyişər. Əgər sizin pozitiv enerjiniz yoxdurسا, heç başqa insanlar üçün bu enerjinin mənbəyi ola bilərsinizmi? Əgər siz yaxşı keyfiyyətləri özünüzdə hiss etmirsinzsə, onda başqa insanlarda onu necə inkişaf etdirə bilərsiniz? Özünüzdə qalib adamı görmürsünzsə, başqa birinə necə qalib gələ bilərsiniz? Daxili işləriniz üçün tezdən durmaq vərdişi təfəkkürünüzü inkişaf etdirib həyat fəlsəfənizi dərinləşdirdiyi və öz məqsədlərinizə yenidən baxmaq imkanı verdiyi üçün heç də boş vaxt itkisi deyil. Bu "müqəddəs saat" hər bir sonraki dəqiqələr üçün gün ərzində elə perspektivlər açır ki, öz həyatınızı yeni zirvələrə qaldırmaq-

da sizə kömək edir. Mən sizi dəyişəcəyəm. Liderliyə yaxın olmaq üçün sizə kömək edəcəyəm. Bir valideyn kimi, insan kimi size kamilləşdirəcəyəm. Tezdən durmağı öyrənmək üçün sizə kömək edəcək altı taktiki üsul bunlardır (yaxşı olardı ki, həmin vaxtı səhər saat 5-ə təyin edəsiniz):

**Axşam saat 7-dən sonra yemək qəbul etməyin.**  
Onda yuxunuz daha dərin və şirin olacaq. Yuxununsa kəmiyyəti yox, keyfiyyəti vacibdir.

**Özünüza yataqda xumarlanmağa imkan verməyin.**  
Taxminən saat dördən sonra saatın zəngi çalanda, dərhal yataqdan qalxin və öz günüünüza başlayın. Zəngdən sonra yataqda nə qədər çox qalsanız, ağliniz sizə bir o qədər inadla piçildiyəcaq: "Yataqda qal. Bir az da yat. Yataq necə rahatdır! Sən buna layiqsən".

**Öz fiziki hazırlığınızı dünya səviyyəsinə çatdırın.**  
Bu, çox vacibdir! Mən aşkar etmişəm ki, həftədə 5-6 dəfə bədən tərbiyəsi ilə məşğul olmaqla və çox yaxşı qidalanmaqla əla fiziki formaya düşəndən sonra yataqdan asanlıqla saat 5-də, hətta saat 4-də də sıçrayıb qalxa bilirəm. Fiziki cəhətdən formada qalmaq həyatınızın bütün tərəflərinə təsir etmək bacarığı əldə etmək üçün gözəl üsuldur.

**Öz BHAG-inizi müəyyən edin.** Jim Collins "Built to Last" kitabında "BHAG" terminindən istifadə edib ki, bu da "Böyük, Çətin, Cəsarətli, Məqsəd" mənasında olan (Big, Hairu, Audacious, Goals) sözlərindən düzələn qisaltmadır. Məqsədlər insanı həyata, enerjisini hər yeni günə sərf etməyə ruhlandırır. Bir çox insan ona görə səhər tezdən dur-

mur ki, onların bünün üçün səbəbləri yoxdur. Ehtirasların, həyat eşqinin oyanmasının sırrı (həmçinin da səhər tezdən oyanmanın) məqsədin olmasında gizlənmişdir. Məqsədlər sizi ruhlandırır və sizə elə ilham verir ki, onun namına səhər tezdən yataqdan sıçramağa hazır olursunuz. Siz gündəliyinizi əlinizə alaraq 10, 5, 3 və 1 il əvvəl orada elədiyiniz qeydləri bərkdən oxumaqla fikrinizi cəmləşdirməyi və heyratamız nəticələrə nail olmayı bacarırsınız. Məqsəd sizdə yaradıcılıq həvəsi oyadır və qəlbinizi ehtirasla, yaşayış yaratmaq eşqi ilə doldurur.

**Qoy sizin zəngli saatınız 30 dəqiqə irəli getsin, eyb etməz.** Bu ideya ilə mən "öziündəki ən yaxşı "mən" i oyadan Uik-end" (Awakening Best Self Weekend) seminarında çıxış edərək fikirlərimi bölüdürmüşəm. Bu seminari biz, öz qorxularını dəf etmək və həyatlarını mümkün olduqca yaxşı yaşamaq istəyən dünyanın hər yerindən olan iş adamları üçün keçiririk. Mən indicə bu seminarın İspaniyadan olan iştirakçısından elektron məlumat almışam. Zəngli saatla bağlı kiçik hiyləgərlik onun həyatını tamamilə dəyişib. Ona elə gəlir ki, səhər saat 6-da durub. Əslində isə o, altının yarısında oyanır və yataqdan qalxır. Yenidən qazanılmış bu vaxtdan o meditasiya, mütləq və fiziki hazırlıq üçün istifadə edir. İndi o, öz daxili həyatının qayğısına qalmağı bacarır və əla nəticələrə nail olub. Onun biznesi, həmişə olduğundan daha uğurlu səviyyəyə qalxıb. Onun ailə həyatı, son bir neçə ildəkindən daha yaxşıdır. O, özünü ağlagalmaz dərəcədə xoşbəxt hiss edir. Mən bilirom ki, bu taktiki fənd ilk baxışdan axmaq şey kimi görünə bilər, lakin o, işə yarayır.

**Özünüzə 30 gün vaxt verin.** Mənim sevimli müştərilərimdən biri NASA-dır (ABS-in Aerokosmonavtika və kosmik fəzanın tədqiqi üzrə milli agentlik). Bu agentliyin əməkdaşları bizim "Lider tərbiyə et" programında iştirak edərək öz əməkdaşlarının liderlik qabiliyyətlərini inkişaf etdirirlər. Şəxşən mənim bu təşkilatdan ona görə xoşum gəlir ki, onlar dünya standartlarına uyğunlaşmağa çalışırlar. Məhz NASA əməkdaşlarından öyrəndim ki, startdan sonra kosmik gəminin ilk dəqiqədə sərf etdiyi yanacaq yerətraftı orbitdəki yanacaq sərfiyyatından daha çox olur. Niyə? Çünkü, o, əvvəlcə yerin nəhəng cazibəsini dəf etməlidir. Amma bunu dəf edəndən sonra onun ucuşu çox asanlaşır.

Buradan bir ideya yaranır və onun üzərində çox ciddi düşünmək lazımdır. Şəxsiyyət dəyişikliyi – ən böyük çətinliklərin lap əvvəldə meydana çıxdığı bir prosesdir. Bu prosesi bir gün, yaxud həftə ərzində bitirmək olmaz. Bunun üçün sizin əvvəlki adət və vərdişlərinizin "cəzibəsini" dəf etməniz lazımdır. Amma bu gündən etibarən dörd həftədən sonra sizin həyatınız istədiyiniz qədər dəyişə bilər. Həmişə yeni vərdişinizi alışmaq üçün özünüza 30 gün vaxt verin.

Beləliklə, bizim "Five o'clock kluba" qoşularaq səhər saat 5-də qalxanların cərgəsinə qoşulun. Yataqla Döyüşdən qalib çıxın. Qoy sizin ağlıınız Yastiq Həvəsnin fəvqündə dayansın. Tezdən oyanın!

Tezdən oyanın. Benjamin Franklinin sözünü yadda saxlayın: "Mən ölündən sonra kifayət qədər yatmağa vaxtim olacaq". Ağlılı fikirdir!

## KİM "UĞUR"U NALAYIQ SÖZƏ ÇEVİRİB?

Çoxları elə hesab edir ki, əsl uğura çatmağa cəhd etməkdə düzgün olmayan nəsə var. Həddən artıq insanlar sənaye nailiyyətlərinə çox etinasız yanaşırlar. Bir çoxları da öz qarşısına məqsəd qoyaraq onun reallaşmasına özlərini tam həsr edən enerjili, məqsədyönlü adamlara gülürlər. Son zamanlar mən belə bir mühakiməni tez-tez eşidirəm; əgər sən uğura qarşı cəhd edirsənsə, başqalarından həddən artıq fərqlənmək və özünün daha mühüm şəxs olduğunu bildirmək istəyirsən. Çox yanlış düşüncədir və belə yaramaz. Bu, təxminən o deməkdir ki, təşəbbüskar adam guya mərhəmət göstərməyə, ictimai şüur nümayiş etdirməyə və yaxşı insan olmağa qadir deyil. Cəfəngiyyatdır.

Əgər mən "Uğur və dəyər" işinin məhkəmə araşdırmasında çıxış etməli olsaydım, belə deyərdim: qeyri-adi həyat həm birincini, həm də ikincini əhatə edir.

Həyatın mahiyyəti onlar arasındaki tarazlıqla müəyyən olunur. Belə hesab edirəm ki, sizin həyatınız ugursuz olsayıdı, çox mənasız, boş və darixdirci olardı. Yaxşı qabiliyyət və bacarıqlarımızı, istedadımızı reallaşdırmaq istəyi və həyatı bütöv şəkildə yaşamaq arzusu bizi başqalarından fərqli edir. Biz dahi olmaq üçün doğulmuşuq. Və istənilən yüksək nailiyət yalnız yaradıcılığın fəaliyyətdəki təzahürüdür. Sizin işiniz nə qədər dayanıqlı və faydalı hesab olunursa, yaradıcılıq potensialınız o qədər çox açılacaqdır. Uğura nail olmaq – yaradıcılıq işidir. Əgər iş və şəxsi həyat arasında sağlam münasibət tarazlıq təşkil edirsə, onda bu uğur özünüreallaşdırmanın ən yaxşı üsullarından birinə çevrilir.

Mən aşkar etmişəm ki, vacib və faydalı bir işi bitirərkən yaşadığım zövq, məmənunluq kimi güclü hissələri çox az hallarda duya bilirəm. Mühüm bir işi icra edərkən biz xoşbəxtlik qazanırıq. Uğur fərəh doğurur və hər halda mənə belə gəlir ki, öz əhəmiyyətimizi duymadan, bu planetdə boş-boşuna gəzdiyimizi düşünərdik. Şəxsi töhfəninizin əhəmiyyətini hiss etmədən gələn uğur ürəyinizi fərəhlə doldura bilməz.

Uğur arxasında qaçarkən mən sizi, təmasda olduğunuz adamların həyat səviyyəsinin yüksəlməsinə yardımçı olmağa və sonda bu dünyani ilk dəfə "kəşf etdiyinizdən" daha yaxşı vəziyyətdə qoyub getməyə çağırıram.

Öz fəaliyyət sahəsində ulduz olmaqdə və dünya miqyaslı əhəmiyyətli uğurlar əldə etməkdə pis bir şey yoxdur. Uğur – sağlam mənin inikasıdır. Sizin mü Hümlüyünüz də elə bundadır. Hər ikisinə sahibsinizsə, dahiyanə həyatınızı ortaya çıxara biləcəksiniz.

## HƏYATDA DAHİLİK AXTARIN

---

Həyat – bir sənətdir. Və bütün sənətlərdə olduğu kimi, əgər onun əsas qaydalarını bilir və inadla çalışırınzsa, uğur qazana bilərsiniz. Tamamilə uğurlu həyat yaşaya bilərsiniz. Əgər siz həqiqətən özünüüz həyatı anlamağa həsr edirsinizsə, onda əsl ustalığa da nail ola bilərsiniz. Bu, bəzilərinə nəsib olub.

Həyatda əzəmətə, böyüklüyə nail olmaq üçün icra etməli olduğunuz üç sadə şey bunlardır:

Həyata qarşı diqqətli olun. *Həyatın nə demək olduğunu saf-çürüük etmək, bu illər ərzində nələri öyrənib anladığınızı və özünüzdən sonra hansı mirasi qoyub getdiyiizi beyninizin süzgəcindən keçirməyə vaxt tapın.* Zaman geriyyə dönüsüz bir şəkildə barmaqlar arasından süzülen narin qum kimi axıb gedir. Hər gününüüzü istedadınızı dərk etmək üçün sərf edin. Bu fikir mənə Erma Bombe-

kin<sup>1</sup> bir deyimini xatırlatdı: "Ümid edirəm ki, həyatımın sonunda, bircə istifadə olunmamış istedadım qalmadan Allah qarşısında durarkən deyə biləcəyəm: "Mən sənin verdiklərinin hamisini qaytara bildim". Çalışın ki, ətraf aləmə qədəm basmazdan əvvəl hər səhər gündəliyinizdə qeydlər aparınız. Gündünüzün uğurlu hesab olunması üçün həll edilməsi zəruri olan məsələlər barədə düşünün, – və onları öz gündəliyinizdə cəmləşdirin. Sizə on yaxın olan dəyərlər barədə fikirləşin. Ötən gündən alındığınız dərslər barədə Düşünüün. Sizə heç nə öyrətməyən səhvin nə xeyri ola bilər ki?

Həyatda fəal iştirak edin. Angelina Jolie bir dəfə belə deyib: "Yaşamanın tək yolu-hayata dəlicəsinə bağlı olmaqdır". İllər keçidkən sonra, mən yaşlananda başa düşdüm: həyat sizin ona verdiklərinizi sizə qaytarır. Ona on yaxşı şeyləri verin. Dünən nahar stolu arxasında dostlarla birgə məqsəd müəyyəyen etmək barədə mühakimələrimizi bölüşməyə başladığı:

– Həyatın bu cür qeyri-müəyyən olduğu halda, məqsəd qoymaq axı nəyə gərəkdir? – dostlarimdən biri soruşdu.

Mənim cavabım belə oldu:

– Həyatın gözlənilməzliklərlə dolu olması o demək deyildir ki, sən böyük olmaq hüququna malik deyilsən. Öz məqsədlərinini müəyyən et. Plan tərtib et. Hərəkət et və öz arzunun arxasında get. Şəxsi məsuliyyət bundan ibarətdir.

<sup>1</sup> Erma Luisa Bombeck (1927-1996) – Amerikalı jurnalist, evdar xanımının həyatından bəhs edən çoxlu yumoristik məqalə və hekayələrin müəllifi.

*Səndən asılı olan hər şeyi elədikdən sonra isə bir kənara çəkil. Qoy həyat da qalan şeyləri başa çatdırınsın.*

Sonda milyarderi də süpürgəçi ilə yanaşı dəfn edirlər. Sonda biz hamımız ölüb toza çevrilirik. Ona görə də gəlin bir az şən olaq.

Həyatdan zövq alın. *Biz həyatı həddən artıq ciddi qəbul edirik. Mignon McLaughlin<sup>1</sup> qeyd edir: "Bizlərdən bəziləri böyük romanlar yazmayı bacarır. Lakin biz hamımız orada təsvir olunan həyatı yaşaya bilərik".*

65

## STEVE JOBSUN SUALI

---

Steve Jobs – hər şeylə maraqlanan gəncdir. Sizcə Steve kimi 20 yaşında öz qarajında gələcək biznesin, milyardlarla gəliri olan müəssisələrin bünövrəsini qoyan nə qədər adam var? Çoxmu adam sənayenin üç müxtəlif sahəsində liderlik mövqeyi tuta bilər? (Musiqi sahəsində: onun iPod pleyeri musiqi səsləndirmə vasitələrinə inqilab gətirmişdir; kino: Pixar – dünyanın ən uğurlu animasiya studiyalarından biridir; nəhayət kompüter istehsalı: Apple korporasiyasının zərif şəkildə dizayn edib və istismara verdiyi kompüterlər barədə əfsanələr gəzir). Ancaq Steve Jobsun şəxsiyyətində məni maraqlandıran ən üstün cəhət onun fəlsəfəsidir.

Steve Jobs hər dəfə mühüm qərar qəbul edəndə öz-özündən soruşur: "Əgər bu gün mənim həyatımın sonuncu günü olsayıdı, onda nə edərdim?" Bu sua-

<sup>1</sup> Mignon McLaughlin (1913-1983) – amerikalı jurnalist və yazıçı.

lin arxasında nəhəng ideya gizlənir. O, öz arvadı ilə məhz belə tanış olub.

Bir neçə il əvvəl o, universitetdə məruzə edirmiş. Onun gələcək həyat yoldaşı auditoriyada oturubmuş. Qız onun xoşuna gəlir və məruzədən sonra Steve ona yaxınlaşır. Qız ona telefon nömrəsini verir. Həmin gün Steve qızı nahara dəvət etmək istəyir, lakin o, işgüzar görüş planlaşdırıldıqından alınmır. Həyatda belə şeylər olur. Steve öz maşınınə doğru yönəldə öz-özündən soruşur: "Əgər bu gün həyatimdə sonuncu gün olsaydı, onda nə edərdim?" Biz indi, onun cavabının nədən ibarət olduğunu bilirik. O, dərhal auditoriyaya qayıdır, həmin qızı tapır və özü ilə aparır. İndiyə qədər onlar bir yerdədirlər.

Əlbəttə, mən başa düşürəm ki, biz realist olmalıyıq. Başa düşürəm ki, Steve Jobsun sualını istənilən situasiyaya tətbiq etmək olmaz. Amma mənim "Sən ölündə kim ağlayacaq?" kitabımda yazdım kimi, ölməz olmadığını dərk etmək, müdrikliyin əsas mənbəyidir. Dünyanın ümumi nizamına uyğun olaraq nə qədər uzun yaşasan da, burada daimi qalmayacağını həmişə özlüyündə xatırlamaq, daxilinizdəki çoşqunu alovlandırmağın, riskə getməyin və özünü həyat adlandırdığımız bu oyuncun içərisinə bütün varlığınla atmağın ən yaxşı üsuludur. Sonun qaçılmas olduğumu dərk etmək, ən mühüm şeylər üzərində fikrinizi cəmləşdirmək üçün əla Təcrübədir. Nə qədər ki, gec deyil sonunuza düşünün.

66

## Niyə Biz Həddindən ARTIQ ZİRƏK DEYİLİK?

Bir az əvvəl qızımla birləşək skeytbordla gəzirdik. Bu gün mən onun üçün təzə dəbilqə, dirsəklilik və skeytbordinq üçün xüsusi ayaqqabılar almışam. O, indi əsl peşəkarlara oxşayır. Bircə skeybordda sürüşməyi öyrənmək qalır.

Bu yenilik qızımın xoşuna gəlirdi. Skeytbordinq onun üçün həddən artıq dəbdə olan, müasir, həm də əla idmandır. Biz gəzişdik, şənləndik, birdən o, mənə baxıb dedi: "Ata, niyə mən həddən çox zirək deyiləm?" Maraqlı sual, mənalı deyimdir. Və məni düşünməyə vadar edir.

Niyə mən həddən çox zirək deyiləm? Özümü olduğum kimi hiss etmək üçün nəyim çatışır? Dərketmə qərardan xəbər verir, qərar isə nəticənin olacağından xəbər verir (Bəsdir, daha bu frazanı bir daha təkrar etməyəcəyəm. Sadəcə olaraq o, qeyri-adi dərəcədə va-

cibdir). Həyatınızda nəyin yaxşılaşdırılmasının zəruri olduğunu dərk etməklə siz düzgün qərar verə bilərsiniz. Düzgün qərar verməklə isə daha yaxşı nəticələr əldə edərsiniz. Biz hələ dərk etmədiyimiz zəiflik və çatışmazlıqlardan heç cür qurtula bilmərik.

Ölüm yatağında olanda bizim heyif silənəcəyimiz başlıca şeylərdən biri də odur ki, *düşünmək* üçün vaxtimız olmayıb. Biz təəssüf edəcəyik ki, təfəkkürə, dərindən düşünüb anlamağa az vaxt ayırmışq. Siz həyatınızda nəyi yaxşılaşdırmağın vacibliyi barədə özünüzə sual verin. Nələri etməyin zəruri olduğunu özünüzdən soruşun. Hansı başlıca dəyərlərlə yaşamalı olduğunuz haqda özünüzə sual verin. Özünüzdən soruşun ki, sizin üçün maraqlı olan bütün yeni cərəyanlara qarşı nə qədər biganə olmusunuz, nə dərəcədə onların içində olmusunuz və nə qədər zirək, qoçaqsınız?

Sonra da öz həyatınızı bu cavablara uyğun qurun. Qoy heç nə sizə "zirək" olmağa mane olmasın.

## İSTƏMƏSƏN – ALMAZSAN

---

Mən bu fəsli təyyarədə yazırəm. Yerdən 11 kilometr hündürlükdə olmaq mənim xoşuma gəlir. Heç nə diqqəti yayındırmır. Fikirlərin gedisi heç nə pozmur. Düşünmək üçün ideal vaxtdır. Yalnız bir problem var: mən özümlə su götürməyi unutmuşam. Narahathığımı izah eləyim.

Mənim ən yaxşı təcrübələrimdən biri ondan ibarətdir ki, uçuş vaxtı çoxlu miqdarda su içirəm. Bir litr suyu asanlıqla içirəm. Bu orqanizmin qurumasının qarşısını alır, enerjili qalmağıma və zehin aydınlığını qorumağıma səbəb olur. Çoxlu böyük ideyalar məhz təyyarədə olarkən aqlıma gəlir. Salondan çıxanda yorğunluq hiss etmirəm, əksinə, maşına oturub, uşaqlarımlı qucaqlamaq üçün evə şütyürəm. Amma bu dəfə tez-tələsik bəzi işlər görərək uçmağa yola düşəndə əsas adətimi yaddan çıxartmışdım – su almağı unut-

muşdum. Təxmin edirsinizmi mən bu vəziyyətdən necə çıxdım? Mən su istədim.

*Nəyəsa toləbatı, ehtiyacı olan adamın burnunun üstündən yəqin ki, vurmazlar.*

Mən stüardin yanına getdim, izah elədim ki, çoxlu su içməliyəm, bəlkə mənə kömək edə bildi. Mənə çox zəruri olan bir neçə ədəd artıq butulkası varmı, deyə soruştum. Mən bilirəm ki, onlar bir, ya iki stəkan su təklif edə bilsərlər, lakin ürəkdən inanıram ki, istəməyə ehtiyacım olduğuna görə burnumun üstündən vurub əlibos qaytarmazlar. Bu, mənim üçün sadəcə zərb-məsəl yox, həyatimdə əməl etməyə çalışdığım təşkilati prinsipdir və o, mənə sədaqətlə xidmət edib. Mən nəzakətli idim. Mən zəhlətökən deyildim. Sadəcə, mən ehtiyacım olan şeyi istəmişdim.

— Məmnuniyyətlə, — mən cavabında eşitdim. Bu cavabı verən stüard metal arabaya yaxınlaşış onu açdı və oradan mənim mükafatımı — bir butulka suyu çıxardı — 1,5 litrlik "Vittel" butulkasını! Əla! İndi mən lazımi su ehtiyatımla arxayıñ, razı halda oturmuşam. Özümün *iPod*-umu qoşaraq *Boozoo Bajou-nun Dust My Broom* adlı əsrarəngiz melodiyalarla zəngin kompakt diskinə qulaq asıram və J.W. Marriotun "Xidmət etdiyimiz ruh" ("The Spirit to Serve") adlı kitabını oxuyuram. Kitabda məşhur birinci dərəcəli mehmanxanalar şəbəkəsinin necə inkişaf edərək müasir şəraitə sahib olmasından bəhs olunur. Uçuş məndə heç bir bioritm pozğunluqları yaratmır. Qətiyyən! Təkcə ona görə ki, mən istəməyə cürət etdim.

## İŞ MASANIZI SATIN

Əsl biznes ulduzları heç vaxt öz iş masasının arxasında oturaraq dünyadan təcrid olunmurlar. Onlar bilirlər ki, biznes hər şeydən əvvəl insanlarla əlaqə deməkdir. Əgər insanlar sən sevir və etibar edirlərsə, onda həmisi sənə kömək edəcəklər. Bu tamamilə təbiidir. İnsanın təbiəti belədir.

Ən yaxşı menecerlər öz iş masalarından ayrılaraq komandası ilə dərin və məhsuldar vaxt keçirirlər, onlarla səmimi ünsiyyət qururlar. Onlar başa düşürlər ki, həvəs "yoluxucu" olur və insanların sənə əl verməsi üçün əvvəlcə sən onların ürəklərinə yol tapmalısan. Yaxşı kommersantlar öz iş masalarından həm də öz müştəriləri ilə bir tikə çörək kəsmək üçün ayrırlırlar. ("Əslində insanlar mal və məhsulları yox, insani münasibətləri alırlar" deyimi dahiyanə fikirdir). Yaxşı işçilər həm də öz iş masalarından ayrılaraq əməkdaşları

ilə işləyir, onlara kömək edir və öz təşəbbüskarlıqları-  
nı bütün kollektivə yayırlar.

Mən həmişə öz ofisimdən qopub ayrılmaga can  
atıram. Əməkdaşlar komandası mənim çox xoşuma  
gəlir, onlar nə elədiklərini bilirlər. Onların başı üzə-  
rində durmaq lazımdır. Onlar titulsuz və rütbə-  
siz liderlərdirlər və bütün səlahiyyətlərə malikdirlər.  
Mən tez-tez onlara baş çəkməklə yalnız işə mane ola-  
ram. Mənim daha çox əziz oxucularımla görüşməyim  
lazımdır. Mən daha çox sevimli müştərilərimlə gö-  
rüşərək, dünyanın ən yaxşı təşkilatlarını yaratmaqda  
onlara kömək etməliyəm. Mənim daha çox ofisdən  
kənarda olmaqla yeni, maraqlı ideyalar mənimsəməm  
gərəkdir. Bu ideyalar dərhal internetdə mənim sayti-  
ma köçürürlərək gələcək kitablarım üçün, ya da gələ-  
cək çıxışlarım üçün materiallara çevrilir. İş masasının  
arxasında qalib ətraf aləmdən təcrid olunmaq mənə  
ən böyük qarğış olardı. "Kağızsız ofis"<sup>1</sup> nə deməkdir?  
Məndə beləsi olmayıb. Bəs "masasız ofis"? Mənə bir-  
cə il vaxt verin!

<sup>1</sup> Kağızsız ofis" (paperless office) – yüksək səviyyədə kompüterləşdiril-  
miş elektron ofis.

## LİDERƏ FİZİKİ GÜC LAZIMDIR

Siz bilirsiniz ki, mən missionerəm və bütün dünyada dindar ehtirası ilə ən yaxşı uğurlara nail olmayı arzu edənlər, ən yaxşı fiziki formada olmalıdır ideyasını müdafiə edirəm. Fiziki inkişafda qlobal standartlara nail olmaq, sizin necə qəbul etməyinizdən asılı olmayaraq, ən müdrik qərardır. Fiziki hazırlıq məşqləri xarici görünüşünüzü yaxşılaşdırır, sizə güc verir, tükənməz enerji verir. Yaxşı fiziki formada olmaqla siz daha xoşbəxt olursunuz.

Keçən həftə mənə böyük dəyişikliklər gətirdi. İndi mən öz biznesimi daha məqsədyyönü və operativ etmək üçün onu yenidən təşkil edirəm. Mən əməkdaşlırmidan ibarət olan komandama yeni tələb və məqsədlərimi çatdıraraq təlimləndirirəm. Mümkün olduğu qədər çox və yaxşı nəticələrə nail olmaq üçün hərisliklə işləyirəm. Və mən arzularıma çatmaq üçün həvəs-

lə işə girişirəm. Mən çox dəyişməliyəm. Bunu bütün varlığımıla duyuram. Bütün bunları uğurla həyata keçirmək yolunda ən yaxşı, mənə sədaqətlə xidmət edən praktik vərdişlərimdən biri köməyimə çatır – bu, hər gün gimnastika zalına getməyim, idman salonunu zi-yarat etməyimdir.

Yaxşı yadımdadır, bir dəfə peşəkar natiq Peter Urs Bender<sup>1</sup> mənə belə bir etiraf etdi: "Bilirsənmi, Robin, hər gün ehrama gedən adamlar vardır. Mənim ehramım isə gimnastika zalıdır. Mən hər gün orada xeyir-dua, bərəkət axtarıram". Mən, həmçinin liderlik seminarlarının birində iştirakçılarından birinin dediyi fikri də xatırlayıram: "Fiziki tərbiyə ilə məşğul olmaq – sağlamlıq problemlərindən məni qoruyan sığorta polisidir. Və idman zalında hər dəfə olmaq – mənim növbəti sığorta haqqımdır". Mənim oxucu konfranslarının bir iştirakçısı isə bu yaxinlarda dedi: "Möhkəm sağlamlıq – sağlam insanın başının tacıdır, bu tac hansısa bir xəstəlikdən əzab çəkənlərin gözünə daha aydın görünür". Tam hədəfə vuran sərrast deyimdir. Demək, bu fikrin sahibi çox müdrik insandır.

Mən nə qədər məşğul olsam da, ciyinlərimdə ağır yük olsa belə, intensiv məşqlər ruhən yüngülləşməyimə, sakitlaşməyimə kömək edir. Trenajor zalında-qı qaçış cığırından düşəndə rahatlaşmış, fərəhlə və təxirəsalınmaz işlərimin icrasında inadkarlıqla qəlbini

dolmuş halda oluram. Qaçış prosesində mən çoxlu ideyalar tapıram, ağırlıq qaldıranda isə dəqiqlik qazanıram. Yaxşı fiziki formamı qoruyub saxlamaqla mən xoşbəxtlik və pozitiv əhval-ruhiyyəni də saxlayıram. Əlbəttə, mən başa düşürəm ki, "Mister Kainat" titulu heç vaxt mənə nəsib olmayacaq. Lakin sağlamlığıma qayğı göstərməklə həyatım daha yaxşı, məhsuldar və uzunmürlü olacaq. Və bundan təmamilə məmənnunam.

<sup>1</sup> Peter Urs Bender – Kanadanın Rayerson universitetinin professoru, Amerika natiqlər assosiasiyanının fəxri üzvü.

## HƏQİQİ LİDERLİK VƏ UŞAQ PALTARI

---

Bu gün səhər bu fəsil üzərində işləməyə başlamazdan əvvəl mən, uşaqlarımın məktəb formasını təcili tikməli olan dərziyə baş çəkdim. Mən onunla uzun müddətdir ki, tanışam və o, bizimlə həmişə yaxşı davranır. O, öz biznesi ilə artıq qırx ildir ki, məşğuldur və ona görə də bu qədər uğurlu və uzunmüddətli biznes qura bilməsinin səbəbini başa düşmək üçün sənətinə onun öz gözləri ilə baxmağı qərara aldum. Mən bəzi suallarla ona müraciət etdim.

"Görürsən, Robin, mən öz emalatxanamda işləyərkən dörd sadə prinsipi gözləyirəm. Onlar bütün həyatım boyu mənə sədaqətlə "xidmət ediblər". Faktiki olaraq, mən bu prinsipləri uşaqlıqda anamın necə yaşıdığını və işlədiyini müşahidə edərək öyrənmişəm. O, mənim tanıdığım ən gözəl şəxsiyyətlərdən biri idi.

- Qoca usta dedi və bir dəqiqəlik fikirləşdi. - Onun üçün çox darixıram".

Mən sizi Neilin (bu ustanın adı belədir) prinsipləri ilə tanış etmək istəyirəm ki, siz də öz həyat standartlarını yüksəldəsiniz və öz sənətinizdə, şəxsi həyatınızda parlaq ulduza çevriləsiniz.

Müdrik dərzinin dörd müdrik məsləhəti:

**Təkmilləşin.** Həmişə yaxşı əməllər etməyə və yaxşı nə varsa, mənimsəməyə çalışın. Heç vaxt orta məxrəci axtarmayın.

**Müşahidə edin.** Öz əməkdaşlarınızla ünsiyyat saxlayın. Onlara səbirlə, təmkinlə qulaq asın. Biznesinizin inkişafına diqqət edin. Çünkü yalnız nəzarət altında olan şeyləri proqnozlaşdırmaq, yönləndirmək olar.

**Ünsiyyətcil olun.** İnsanlara qarşı səmimi olun, öz müştərilərinizə hörmətlə yanaşın. Onları qiymətləndirin. Qayğıkeş olun və onların şikayətlərinə cəld reaksiya verin.

**Adaptasiya olunun.** Şəraitlər dəyişir. Rəqabət artır. Qeyri-müəyyənlik adı hala əvvəlki kimi çəvik olun, əvvəlki kimi mütəhərrik olun, əvvəlki kimi cəld olun.

## RİFAHIN YEDDİ FORMASI

---

Mən bu yaxınlarda *American Express*, *Info-sys*, *The Gap* və *Dell* kimi şirkətlərinin əməkdaşlarının və mənecərlərinin iştirak elədiyi liderlik məsələləri üzrə bir seminar keçirdim. Seminar iştirakçılarının əksəriyyətinin etirafına görə onlara ən çox karına gələn mənim son illər korporativ müştərilərimə öyrətdiyim "Əmin-amanlığın yeddi forması" adlı model olub.

Məncə, firavanlıq təkcə qazanılmış pulun miqdarı ilə ölçülmür. Əslində özünüzü zəngin biri hesab etməzdən əvvəl dünya səviyyəsinə yüksəltmək istədiniz yeddi element var. Mən bu "rifahın" yeddi formasını sadalayacağam:

**Daxili rifah.** O, özündə müsbət, pozitiv düşüncə tərzini, qürur, özüna hörmət vərdişi, daxili rahatlıq və yüksək mənəviyyəti birləşdirir.

**Fiziki rifah.** Rifah dərəcəsi sağlamlığınızın vəziyyətinə görə müəyyən edilir. Əgər siz öz karyeranızda zirvələrə çatmısınızsa, lakin bu yolda sağlamlığınıizi itirmisinizsa, bundan nə fayda? Biznes ulduzuna çevriləndən sonra xəstəxana palatalarında sürünməyə dəyərmi?

"Yerli qəbiristanlıqdə ən zəngin mərhum" adı uğrunda mübarizə aparmağa dəyərmi?

**Ailə və sosial rifah.** Ailə həyatında xoşbəxt olmaqla siz daha böyük uğurla işləyə bilərsiniz. Ömrünün son günlərinə qədər ailə həyatını başlıca prioritet hesab edən insanlardan hələ heç biri peşman olmayıb. Bununla bərabər sizin öz dostlarınız və cəmiyyət üzvlərinizlə (ustadlarınız, etibarlı məsləhətçiləriniz və pərəstiş etdiyiniz şəxslər də daxil olmaqla) dərin qarşılıqlı əlaqə qurmağınız zəruridir.

**Karyeranızın rifahı.** Karyeranızda zirvələrə çatmaq üçün cəhd etməklə, yüksək potensialınızı reallaşdırmaq son dərəcədə vacibdir. Peşənizdə dəhiliyə can atmaq sizə yaxşı bir işdən məmənunluq hissi gətirir. Bu, sizə ad qazanmağa – brendinizi, markanızı yaratmağa kömək edir. Peşənizdə dünya səviyyəli usta olmaqla, özünüza daha böyük hörmət bəsləyəcəksiniz.

**İqtisadi rifah.** Bəli, pul mühüm rol oynayır. Ən vacib olan pul deyil. Amma yenə də çox vacibdir. Şəksiz ki, biz onunla daha asan və daha yaxşı yaşayıraq. Pulun olması biza imkan verir ki, yaxşı evdə yaşayaq, məzuniyyətimizi gözəl keçirək, sevdiklərimizin rifahını təmin edək. Aktiv istirahət üçün paltarların tikilməsi üzrə "Pataqoniya" şirkətinin banisi *Yvon Chouinard*ı dediyi kimi "Mən nə qədər çox qazansam, o qədər də çox verə bilərəm".

**Macəra axtarışında rifah.** Həyatdan məmənunluq duymaq üçün onda nəsə bir sər olmalıdır. Bizim öz xoşbaxlıyımızı daha dərindən anlamağımız üçün çətinliklərimiz də lazımdır. İnsan beyni yenilik həsrətindədir. Bizim hamitiz yaradıcı varlıqlarıq, ona görə də xoşbaxlıyi dərk etmək ümidi ilə daim yaratmalyıq. Həqiqi rifahın vacib bir elementi də həyatın sərgüzəştlərlə dolu olmasıdır (yeni insanlarla görüşlərdən tutmuş yeni yerlərə getməyə qədər).

**Ətraf aləmlə münasibətlərdə rifah.** Bəlkə də insan qəlbinin can atlığı ən böyük şey, özü üçün yaşamaqdan çox, nəsə daha böyük istəklərlə yaşamaq arzusudur. Həyatda nəyi isə dəyişdirməliyik ki, dünyanın daha da yaxşılaşdığını, bu planetdə nəhaqdan gəzmədiyimizi dərk edək. Richard Bach-in vaxtı ilə dediyi sözlər üzərində düşünün: "Sizin yer üzündəki missiyanız bitmişdirmi?" sualının cavablandırılmasına kömək edəcək test budur: hələ sağınızsa, deməli, hələ bitməmişdir".

Həqiqi rifaha qovuşmaq istəyirsinizsə, bu yeddi elementin hər biri üzərində dərindən düşünməyə dəvət edirəm. Pul öz-özlüyündə insanın var-dövləti üçün ölçü vahidi ola bilməz. Xeyli varlı adam var ki, bədbəxtidir və gərəkli insan kimi formalşa bilməyib. Əmin-amanlığın bu yeddi formasının hər birini dünya səviyyəsinə çatdırmaq namına fikrinizi cəmləşdirməklə siz nəinki əhatənizdəki başqa insanlar üçün parlaq ulduza çevriləcəksiniz, həm də öz həyatınızdan da məmənun qalacaqsınız.

## U2 STANDARTINI TƏTBİQ EDİN

---

U2 qrupu dünyanın ən məşhur rok qruplarından biridir. Amma mən onları təkcə buna görə sevmirəm. Bəli, musiqiləri ecazkar, fantastikdir. Düzdür, onların dərin mənali mahnuları var. Bəli, onların "canlı" ifaları əladır. Əgər şübhəniz varsa, onların Co Hote: *Live from Slane Castle* (Qeyd: Sleyn Kasteldən canlı) DVD – diskinə baxın. Amma U2 qrupunun məni həqiqətən cəlb edən cəhəti, onların hansı zirvəyə qalxmalarına baxmayaraq, təkmilləşməyə doğru tükənməz cəhdlidir. Onlar pul naminə işləmirlər. Elə şöhrət naminə də tər tökmürlər. Jurnalların üz qabığına düşmək namına də yox. Hər şeydən əvvəl, məsələ ondadır ki, onlar üçün keyfiyyət standartı məhz ustalıqdır. Onların solisti Bono deyir: "U2 qrupunun təbiati belədir. O, daim "yoluna davam edir" və heç vaxt demək ol-

maz ki, o “artıq gəlib mənzilinə çatıb”. Bu, çox gözəl Fəaliyyət stimuludur.

Bütün böyük liderlərin, novatorların, uğurlu müəssisə rəhbərlərinin və son dərəcə parlaq yaradıcı şəxsiyyətlərin qəlbərinin dərinliklərində bitib-tükənməyən yaratmaq, yaşamaq, və həyatı tamamilə məxsusi tərzdə görmək üçün ötüb-keçməyən istək, həvəs gizlənir. Onların hər birinin qəlbində bu ilham alovu yanır. Əlbəttə, siz onların ehtiyac duyduqları bu istəkləri bir qədər qeyri-sağlam görüb güman edə bilərsiniz ki, onlar həyatdan zövq ala bilmirlər. Və bəlkə də siz haqlısınız. Lakin artıq mənim dediyim kimi, bunlar o adamlardır ki, dünyaya tərəqqi bəxş ediblər. Məhz bu kişilər və qadınlar həyatımıza yeni dəyərlər gətirən dünyaca məşhur şirkət və təşkilatlar qurublar. Bu insanlar bizə həyatımızı rahat və rəngarəng edən böyük ixtiralar bəxş ediblər. Onlar bizim sağlamlığımızın və həyat səviyyəmizin yüksəlişini, daha da yaxşılaşmasını təmin edən alımlərdir. Bu insanların köməyi ilə biz incəsənət nümunələrinin, gözəl musiqilərin çıçəklənməsinin şahidi olmuşuq. O adamlar dahi olurlar ki, nə qədər layiqli, gözəl şeylər alsalar da, heç vaxt qane olmurlar. Bəli, həyatda xoşbəxtliyi axtarmaq lazımdır. Və biz onu tapmaq üçün həvəslə həyat yolumuzu davam etdirməliyik. Mən haraya getsəm də, bu həqiqəti İncildəki tələblər kimi təbliğ edirəm. Həyat balansı bizim üçün çox vacibdir.

Sadəcə onu demək istəyirəm ki, çoxumuz başqa üsullara əl atmalı oluruq. Xoşbəxtlik uğrunda qovha-

qovda onlar daxili sakitlik və müvəzinəti hiss edərək öz həyat yollarının kənarında öz yaradıcı instinktlərini maşın altında qalıb olan bədbəxt vəhşi heyvanın meyiti kimi qoyub gedirlər. Onlar belə etməklə tarazlıqdan çıxırlar. Eyni zamanda bu cür insanlar nə üçün yaşıdlılarını unudurlar. Yaratmaq üçün, başqalarını ziyanları, nurları ilə işıqlandırmaq üçün, dahi olmaq üçün bu həyata gəldiklərini unudurlar.

*Dahilik* nə qədər layiqli, gözəl şeylərə nail olsa belə oldə etdikləri ilə qane olmayan adamlara nəsib olur.

Beləliklə, U2 rok-qrupu tərəfindən sinanmış bu standartı özünüzü tətbiq edin. Bunu hər gün ardıcıl olaraq və son nəfəsinizə qədər icra edin. Qoy sizdə həmişə belə bir hissiyyat olsun ki, siz daim hədəfə çatmaq üzrəsiniz, amma hələ də məqsədinizə çatmamışınız. Ustalığa, ən yaxşılardan olmağa və bütün keyfiyyətlərinin təkmilləşməsinə doğru can atın. O vaxt siz şikayatlənmədən, büdrəmədən öz yollarını qət edən nadir fəndlər elitasına qoşulacaqsınız. Siz həyatınızın şirəsini sixdiğinizi və ən yaxşı rolunuzu oynadığınızı dərk etməyin fərəhini hiss edəcəksiniz. Bizim hamımızın can atlığı, lakin çox azına nəsib olan həqiqi xoşbəxtliyi hiss edəcəksiniz. Və bilirsinizmi daha nələr olacaq? O dünyaya köçərkən ola bilsin ki, Bono ilə orada qarşılaşacaqsınız.

## Nə Qədər Cox Bilsən – O Qədər Cox Qazanarsan

---

Sadə bir ideya həyatın yeni səviyyəsinə çatmağınızə kömək edə bilər: daha çox qazanmaq üçün çox öyrənmək lazımdır.

İşə götürənin sizə təklif etdiyi maaş, ona verəcəyiniz əlavə mənfəətə görə müəyyənləşəcək. Nə qədər çox bilirsinizsə, bir o qədər dəyərli işçi olacaqsınız. Biz nə qədər çox biliriksə, o qədər də çox qazanırıq. Rəqiblərinizdən çox oxuyun. Onlardan çox öyrənin. Kamilləşmə yolunda onlardan öndə olun. Onlardan daha çox öyrənməyə, görüb götürməyə vaxt ayırın.

Peşəkar karyeramın başlanğıcı olan hüquqi praktikamı xatırlayıram. Yادımdadır, mən şirkətimizin baş hüquqşunasından etibarlı karyera qurmaq üçün nə etməli olduğumu məsləhət görməsini xahiş etdim. Cavabını heç unutmadım: "Robin, sən o qədər bilikli,

mötəbər biri olmalısan, öz işini elə parlaq şəkildə bəcarmalısan ki, şirkət sənsiz ötüşə bilməsin. *Əvəzolun-maz ol*". Dahiyənə cavabdır! Məsuliyyət hissi, idrak düzgün qərar qəbul etməyə rəvac verir, ardınca da nəticə əldə olunur. Hər seydən əvvəl, nə etməli olduğunu bilməklə siz yeni idrak imkanları qazanırsınız. İdrakinizi, şüurunuza mükəmməlləşdirməklə, yaxşılaşdırmaqla siz daha yaxşı qərarlar qəbul edirsınız. Yaxşı qərarların hesabına isə şübhəsiz ki, daha yaxşı nəticələr əldə edəcəksiniz. Təlimə qoyulmuş investisiya və peşə vərdişlərini dünya səviyyəsinə çatdırmaq cəhdi sərf etdiyiniz güc və vasitələrin timsalında yüksəlişiniz üçün qoyduğunuz ən yaxşı sərmayədir. Öz işinizin ustası olun, onda əzəmət qazanacaq, dahiliyə çatacaqsınız.

Öyrənmək üçün gündə heç olmasa bircə saat ayırdığınız üçün çox məşğul olduğunuzu heç söyləməyin. Tanıdığım ən məşğul insanlardan bəziləri gündə ən azı bir saat mütaliə edir, kompakt-disklərə qulaq asır, ya da internet şəbəkəsinin köməyi ilə nəsə öyrənilərlər.

Bir çoxları məşğul görünməyə çalışmaqla məşğuldurlar. Öz məşğulluğuunuza nümayiş etdirməməyə, konkret nəticələr əldə etməyə çalışın. *Robinsharma.com* saytında siz həyatınız boyu lider olaraq qalmağınızə kömək edə bilən çoxlu materiallər tapa bilərsiniz. Orada siz həmcinin, təkmilləşməyə doğru irəliləməyi-nizi təmin edəcək sevimli kitablarının siyahısını, çox-

lu maarifləndirici materiallar və tədris vasitələri ilə tanış ola bilərsiniz. İlk addımı elə günü bu gün atın. Bu axşam televizor izləmək əvəzinə mütaliə edin. Sizin peşə sahəsində ulduz adı qazananların zirvədə qalmaq üçün nə etdiklərini öyrənin. Həyatda daha yaxşı rifah halına necə nail olmayı öyrənin. Zamanı özünüzə necə tabe etməyi öyrənin. Bu həyati başqalarından daha yaxşı yaşamağı öyrənin.

## BAŞQA İNSANLARA ANLAYIŞLA, İDRAK GÖZÜ İLƏ BAXIN

---

Bu, çox kədərli bir faktdır ki, bir çox insanlar başqalarında yalnız ən pis şeyləri görürələr. Onlar başqa insanlara özlərinin dar düşüncələri çərçivəsində, qəzəb, qorxu gözü ilə baxırlar. Birinin hər hansı yiğincəga gecikməsi kifayətdir ki, onlar bu adama neqativ keyfiyyətlər yarlığı yapışdırırlar: "Necə də anlayışsız, nəzakətsizdir!" Kiminsə bir səhvə yol verməsi kifayətdir ki, onlar dərhal donquldanacaqlar: "Necə də intizamsızdır!" Kiminsə danışığında qeyri-dəqiqlik görən kimi onlar düşünəcəklər: "Nə yalançıdır!". Əsl liderlərsə tamam başqa keyfiyyətli insanlardır. Onlar adamlarda ancaq ən yaxşı cəhətləri görməyə çalışırlar. Bu haqda "General Electric" korporasiyasının idarə heyətinin sədri Jack Welch yaxşı deyib: "Sizin ən başlıca işiniz – öz işçilərinizə arzularına çatmaq üçün şans verməklə onları yetişdirməkdir".

Bir məsələni aydınlaşdırmaq istəyirəm: Mən liderlərin hadisələrə və məsələlərə real baxmaqdan çəkinməsinə eyham vurmuram. Qətiyyən! Lazım olduqda onlar kifayət qədər sərt olurlar. Bu kitabın əvvəlki fəsillərində artıq demişəm ki, hamının sizi sevməsinin qayğısına qalmaq lazım deyil. Əsl liderlər öz ağıl və ürəklərinin hökm etdiyi kimi hərəkət edirlər. Mənim əslində demək istədiyim odur ki, əsl liderlər insanlara idrak, anlayışla, idrakin gözü ilə baxırlar. Kimsə yubananda, onlar bunu doğuran səbəbi aydınlaşdırmağa çalışırlar. Ola bilsin ki, insanlar vaxtdan səmərəli istifadə etməyi bacarmırlar və bunu onlara öyrətmək lazımdır. Gecikən işçinin kiçik yaşılı uşağı xəstələnə bilərdi və körpəyə kömək etmək zəruriyyəti yarana bilərdi. Avans hesabatındaki yanlışlıq iş prosesindəki qeyri-dəqiqlik, yaxud hər hansı bir əməkdaşın günahı ucbatından ola bilər. Qarşılıqlı təmaslarda anlaşmazlıq işçinizin insanlarla ünsiyyət qura bilməməsi yarana bilər və bu situasiyada münasibətlərin keyfiyyətini yaxşılaşdırmaq mümkündür. Mən bu gün insanlarda ən pis cəhatləri axtarmaq əvəzinə sizə onlarda ən yaxşı xüsusiyətləri axtarmağı təklif edirəm. Bəli, bəzi insanlar həqiqətən başqalarına qarşı intizamsız, yaxud laqeyd, diqqətsiz olur. Lakin mənim təcrübəm deyir ki, (biz isə uzun illər ərzində çoxlu insanlarla işləməli olmuşuq) yaxşı insanlar çoxluq təşkil edir. Çox az adam tapılar ki, səhər duranda özündən soruşsun: "Mən nə eləyim ki, kiminsə qanını qaraldıb gününü korlayım və ya özümə qarşı etibarı itirim, ya

da biznesimi dağdırıdım?" İnsanlar əksər səhvleri idrak çatışmazlığı ucbatından edirlər.

İnsanların çoxu sadəcə olaraq yaxşı əməllərin necə edildiyini bilmirlər, ona görə də onların öz əməllərini məqsədyönlü şəkildə etdiklərini düşünməyin. Başqaşalarına anlayışla yanaşmağınızın mükafatı isə bunlar olacaq: İnsanlarda yaxşılıqlar axtardığınız vaxt onlar nəinki özlərinin ən yaxşı keyfiyyətlərini tam göstərəcəklər və siz də əhatə olunduğunuz ətraf aləmdə daha çox yaxşılıqlar görəcəksiniz.

## EVİNİZİN ÜRƏYİ

---

Hər bir böyük müəssisənin dəqiq formalasdırılmış biznes idarəetmə modeli və strateji inkişaf planı var. Bütün bunlar biznesin müəyyənləşdirilməsinə və inkişaf istiqamətinin tapılmasına təsir edir. Lakin çox az qisim adam vaxt tapıb öz şəxsi həyatının planını işləyib hazırlaya bilir. Naməlum istiqamətə gedirsənsə, ora nə vaxt çatacağını haradan biləsən?! Ya da ki, görmədiyin hədəfi necə vura bilərsən?!

Mehmanxana biznesində bir qeyri-rəsmi termin var: həmin termin "Pərdə arxasında" baş verənləri, qonaqların görmədikləri bütün halları ifadə edir. Mühəsibatlılıqda zəruri olaraq icra edilənlər, təsərrüfatın idarə olunması, mətbəxdə, camaşırxanada, bir sözlə, hər yerdə görülən, lakin kənar baxışlardan gizli qalan işlər ümumilikdə "*heart of the house*" adlanır və hərfi tərcümədə "evin ürəyi" kimi anlaşılır. "Evin

ürəyi" ideal qaydada olanda və xətasız işləyəndə, qonaqlar da o cür rahatlıqlar yaşayırlar. *Həyatınızda "idarəetmə modeli"* vardırımı?

Xeyallarınıza çatmaq üçün *strateji bir planınız* varmı?

Sizə belə bir qüdrətli fikir təqdim edim: Böyük, kamil həyata nail olmaq üçün "öz evinizin ürəyinin" təmiz və gözəlliyini təmin edin. Sizin həyatınızın "biznes-planı" vardırımı? Müqəddəs həyati dəyərlərin, ən mühüm prioritətlərin yazılılığı və nələrin vacib olduğunu yadda saxlamaq üçün hər səhər baxa biləcəyiniz kağız vərəqi varınızdır mı? Məhz həmin siyahının hər bir bəndi sizin "evinizin ürəyidir", öz nəticələri ilə sizi istiqamətləndirən və idarə edən daxili fəaliyyət programıdır.

Əlbəttə, bu daxili işləri icra etmək üçün sizə vaxt lazımdır. Bizim hər birimizin isə bir qalaq təxirəsalınmaz işlərimiz var. Amma, siz əgər gərəksiz işlərlə məşğulsunuzsa, onda fəaliyyətiniz mənasızdır.

## RUHLANDIRAN İLHAMVERİCİ ŞƏXSİYYƏTƏ ÇEVRİLMƏK

Bu günlərdə oğlumu məktəbə aparmışdım və mən onun öz sinfinə girərkən nə elədiyinə məmənnunluqla təəccübləndim. Dostlarından birinin yanından keçəndə soruşdu: "Niyə qəşqabaqlısan, dostum?" çox ciddi görünən dostu ona baxdı. Və hər iki oğlan qəhqəhə ilə güldülər. Bu epizod məni də gülümşəməyə məcbur etdi. Sonra isə düşüncələrə daldım...

Həyatda olduğu kimi, biznesdə də o vaxt əzəmətli olur ki, insan ilhamverici şəxsiyyətə çevrilsin. Biz insanları, onlara olan münasibətimizlə, hətta varlığımızla belə ruhlandırmalıyıq. Biz görəndə ki, kimsə ruhdan düşüb və ya daxili aləmi ilə mübarizə vəziyyətindədir, ya da potensial imkanlarına şübhə eləyir, ya da ki, bir xeyirxah sözə ehtiyac duyur, onda bizim vəzifəmiz, heç olmasa "Niyə qəşqabaqlısan, dostum?", deyə soruşmaqla da olsa ona kömək etməkdir.

Sizin əməkdaşınız, ailə üzvünüz, yaxud dostunuz olan birini arxanızca aparmaq və ruhlandırmadandan ötrü elə davranış modeli nümayiş etdirməlisiniz ki, həmin adamın gözü ilə özünüzü baxanda istədiyinizi görə biləsiniz. Başqasına təsir etməyin ən yaxşı üsulu – şəxsi nümunəsi ilə onu öz arxasında aparmaq, öz ideallarını sözlə yox, həyatda hamidən yaxşı qayda-da şəxsi nümunə nümayiş etdirməklə yetişdirməkdir. Sözlər, həqiqətən az şeyə dəyər. Qeyri-adi adamlar, bəyan etdikləri prinsiplərə uyğun yaşayırlar. Onların sözləri əməllərindən fərqlənmir. Ən mühümü isə odur ki, onlar ruhlandırmاق qabiliyyətinə malikdirlər. Bəs siz necə?

Gördüyüm ən xoş iltifatlardan biri qudrətli *Can-Fit-Pro* təşkilatının iki min nəfərlik auditoriyasında toplaşan peşəkar fitnes nümayəndələri qarşısındaki çıxışından sonra mənə yaxınlaşan bir qadının mənim ünvanımı dedikləridir: – Robin, dedikləriniz çox xoşuma gəldi, – o, hədsiz həyəcanla dedi.

Mən onun məhz nəyi xoşladığını soruştum:

– Dəqiq deyə bilməram. Mənə elə gəlir ki, siz mənə daha yaxşı olmaq üçün ilham verdiniz.

Təsəvvür edin ki, bizim hamımız bir-birimizi həvəsləndirərək liderlər olmağa çalışsaydıq, xidmət etdiyimiz təşkilat, yaşadığımız cəmiyyət, üstündə gəzdiyimiz planet necə görünərdi? Zülmətə düşəndə onu lənətləmək də olar, şam yandırıb işıqlandırmaq da. Bizim dünyamız daha çox işiq tələb edir. Nur saçın! Elə günü bu gün!

## KAINATDA İZ QOYUN

---

Mən bu gün bu fəslə yazmaq üçün həmişəkindən daha tez yuxudan durmuşam. Bir az "Çill-aut", bir az da hind melodiyalarını xatırladan gözəl musiqiyə qulaq asdım. Öz gündəliyimdə müəyyən qeydlər elədim, öz uşaqlarımı nə qədər çox sevdiyim barədə yazdım. Ömrümün hazırlı dönməmini qısaca təsvir etdim. İnkışaf etdirmək istədiyim istiqamətlər barədə və onlara necə təsir etmək həvəsimi, istəklərimi yazdım. Liderlik – insan amili baxımından elə başlıca olaraq özlüyündə *taşır etmək bacarığı deməkdir*. Həyatı yaxşılığa doğru dəyişmək imkanı, dünyani gördüyüümüzdən daha yaxşı şəkildə qoyub tərk etmək bacarığı.

Shimon Pereslə tanış olanda mən ondan həyat amalını nədə gördüyünü soruşdum. O, düşünmədən cavab verdi: "Özündən daha böyük bir iş tapmaq, sonra isə bütün həyatını ona həsr etmək". Hər birimizin böyük həvəslə, şövqlə can atdığımız isimiz, amalmız olsa, dünyamız necə olardı? Dünyada daha az nifrət,

az sayda müharibələr, nəticədə isə daha çox sevgi olardı. Və biz bütöv bir irq kimi birləşərdik. Loretta Scott Kingin<sup>1</sup> dediyi kimi:

"Böyük işlər naminə qurban vermək istəyirsənsə, bu yolda heç vaxt tənha qalmazsan".

*Apple* korporasiyasının idarə heyətinin sədri Steve Jobs öz əməkdaşlarına tez-tez deyirdi ki, özlərinin ən yaxşı keyfiyyətlərini nümayiş etdirməklə onlar "Kainatda öz işlərini qoya bilərlər". Jobs müəyyən dərəcədə haqlıdır. Aydındır ki, biznesdə gəlir götürmək vacib rol oynayır. Yüksək keyfiyyətli mal və xidmətlərə ehtiyacınız olduğu da su kimi aydınlaşır. Bu da aydınlaşır ki, siz innovasiyalar, yeniliklər tətbiq edərək öz brendinizi möhkəmləndirməlisiniz. Məgər öz müştərilərinizə kömək edərək, ya da digər insanlara təsir edərək bu dünyananız nizamını dəyişdirmək səyləri elə özlüyündə biznes deyilmi?

Ona görə də sizə yalnız yaxşılıq etmək istəyən bir adamın "Bu gün siz nə iz qoymadınız" kimi ciddi suali üzərində düşünüb daşının. Hansı işləri görmək niyyətindəsiniz? İşdə, ailədə və həyatda töhfəniz nə olacaq?

---

<sup>1</sup> Loretta Scott King – Vətəndaş hüquqları uğrunda mübariz Martin Luther Kingin həyat yoldaşıdır

## LİDERLƏRİN HAMISI EYNİ DEYİL

---

Çıxışlarından sonra bir çox rəhbər şəxslər mənə yaxınlaşaraq "Hər bir adam lider olmalıdır" sözümü izah etməyi xahiş edirlər. Artıq dediyim kimi, liderlik məsələləri üzrə seminarlarında mən daim qeyd edirom ki, müəyyən bir əzəmətə çatması üçün *onun komandasının hər bir üzvü özünü lider kimi hiss etməlidir*. Planetin ən yaxşı firmaları öz rəqiblərindən daha tez bir şəkildə təşkilatlarında lider potensialını inkişaf etdirir və liderlər tərbiyə edirlər. Bu məsələnin reallaşmasına onlar birinci növbədə diqqət ayıırlar və bunu əvvələdən çəvik şəkildə həyata keçirirlər. Mən bunu əvvələdə də qeyd eləmişdim, amma təkrar etməyin ziyanı yoxdur.

Bizim hər birimiz *liderik*. Lakin liderlər hamısı eyni deyil.

Mən demirəm ki, hər bir adam kompaniyanı idarə etməlidir. Bu fikrin mənası yoxdur. Hər bir adam li-

der hesab olunur, lakin hamı eyni işlə məşğul olmur. Fikrimi aydınlaşdırmaq üçün belə bir metafora göstərim. U2 rok-qrupu mənim xoşuma gəlir. Bono orada solist kimi çıxış edir. Kiçik Larry Mullen təbilçidir. Əgər Larry solist, Bono isə hər şeyi çəşbaş salıb təbilçalan olsaydı, onda qrupda xaos yaranardı.

Ya da, təsəvvür edin ki, konsertin təşkilatçısı solist rolunda çıxış etməyi qərara alaraq səhnəyə çıxır, Bono isə paltar dəyişmə otağında oturub gözləyir. Burada yaxşı nə ola bilar ki?!

Öz rolunuzu bilin. Hər bir adam gördüyü işdən asılı olmayaraq, özünü lider kimi aparmalıdır. Hər kəs hansı vəzifəni icra etməsindən asılı olmayaraq, liderlik keyfiyyətlərini nümayiş etdirməlidir. – Bu, o deməkdir ki, hər bir adam kollektivin nail olacağı nəticələr üçün məsuliyyət daşımmalıdır. Hər bir adam korporativ mədəniyyətin formallaşmasına öz töhfəsini verməlidir. Hər kəs pozitiv münasibət nümayiş etdirməli və başqalarını ruhlandırmalıdır. Hər bir işçi müştərini razı salmalı və firmanın ticarət markasını yeni zirvəyə qaldırmalıdır.

## MƏQSƏDLƏRİNİZİ MÜƏYYƏN ETMƏK ÜÇÜN ALTI SƏBƏB

Bilirəm, siz indi düşünürsünüz: "Robin, bizə təzə, maraqlı mövzular ver ki, maraq oyatsın. Məqsədlər barədə niyə yazırsan? Bunu bizim özümüz də bilirik. Bütün bunlar darıxdırıcıdır!" Uğura çatmaq üçün çox az təcrübə var ki, ən müqəddəs məqsədini zi dəqiq müəyyənləşdirmək və ona gündəlik nəzər salmaq qədər zəruri olsun. Ali və əzəmətli həyat yaşamaq üçün məqsəd müəyyən etmək və öz məqsədini daim analiz etmək sənətinə yiyləlmək vacibdir. Bilirsınız mı, daha nələr lazımdır? Əksər insanlar bu fəaliyyət üçün ildə cəmi bircə saat vaxt ayıırlar. Həqiqətdə isə insanlar şəxsi həyatlarının planını tərtib etməkdən çox yay tətilini planlaşdırmağa vaxt itirirlər.

Mən hesab edirəm ki, qarşısına məqsəd qoymaq üçün altı tutarlı səbəb var: təmərküzləşmə (toparlan-

ma), fərdi inkişaf, niyyət, ölçüb-biçmə, istiqamət (orientir) və ilham.

**Təmərküzləşmə.** Sizin enerji seliniz, diqqətinizin cəmləşdiyi yera istiqamətlərin. Çox məmənunam ki, biznes sahəsindəki bir çox superulduzlara uğura nail olmağın üsul və yollarını öyrətmışəm. Milyarderlər, məşhur sahibkarlar, sənaye kapitanlarının əzəmətini müəyyənləşdirən əsas xarakterik cəhət onların fikrini bir hədəfə cəmləşdirməsidir. Onlar yaxşı biliirlər ki, "ən zəruri olan" nadir, başqa sözlə onlar qeyri-adi nailiyyatlara çata bilmək üçün açar ola biləcək məqsədlərə hədəflənirlər. Sonra isə onlar dəlicəsinə bu məqsəd uğrunda gedirlər. Məqsədin mövcudluğu – bir hədəfə doğru səfərbər olmağı doğurur. Sadə, lakin güclü fizirdir!

**Şəxsiyyətin inkişafı.** Məqsədin müəyyən olunması şəxsiyyətin inkişafını stimullaşdırır. Məqsədə nail olmanın əsl dəyəri əldə olunan nəticədə yox, məqsədə çatma prosesində bizim şəxsiyyətimizdə baş verən dəyişikliklərədədir.

**Niyyət.** Lunatiklər kimi bir gündən digərinə keçməklə yaşamaq hamisindən asandır. Əgər siz həyata təsir edə bilmirsinizsə, onda o, sizə təsir edəcək. Öz məqsədinizi müəyyənləşdirərək ucadan deməklə və hər sahər beş dəqiqə ərzində onların siyahısına xəyalən nəzər salmaqla siz həyatınıza təsir etməyə başlayırsınız və reaktiv<sup>1</sup> yox, aktiv yaşamağa başlayırsınız.

<sup>1</sup> Burada kimyəvi reaksiyalar zamanı işlədilən maddələrdən bəhs olunur. Reaktiv element – aktiv elementin mövcudluğunu üzə çıxarmaq üçündür. Burada aparıcı element aktiv elementdir.

Qarşıya məqsəd qoymaqla siz düzgün seçim əldə etməyi imkan verən milyonlarla matris, qərar strukturu əldə edirsınız. Bunun sayasında müəyyənləşdiriyiniz plandan kənara çıxdığınız halda cəmi bir neçə saniyə ərzində bunu dərk etməyi bacarırsınız. Siz daha az səhvələr edir və az vaxtda böyük işlər görməyi öyrənərsiniz. Amerika roman yazarı Saul Bellowun<sup>1</sup> dediyi kimi: "Plan sizin seçim prosesindəki işkəncələrdən xilas edir". Məqsədin qoyuluşu daha yaxşı yaşamağa doğru atılan cəsarətli addimdır. Məqsədini müəyyən etmək qəhrəmanlıq nümunəsidir, çünkü siz varlığınızda olan potensial imkanları əldə etməyə çalışırsınız.

**Ölçüb-biçmə.** Bizim korporativ müştərilərimizdən biri də İsrailin Tel-al milli aviaşirkətidir. Vaxtı ilə bu şirkətin bir qrup menecerinə liderlik vərdişlərinə dair təlim vermişik. İsraildə mən sonuncu dəfə olduğumda bu aviaşirkətin baş icraçı direktoru Amos Shapiro Tel-Əvvivin təqdirəlayiq hava limanına baxmağımı təklif etdi. Aeroport heyəti üçün iclasların keçirildiyi konfrans zallarının birində mən divara bərkidilmiş vərəqdə aşağıdakı yazını gördüm: "Nəyi ölçmək olarsa, - onu yaxşılaşdırmaq da olar". Güclü fikirdir! Məqsəd qoyuluşu sizə ölçü aparmaq imkanı verir. Əgər sizin praktiki məqsədiniz 12% arıqlamaqdırsa, onda özüñüz üçün elə standart müəyyən edirsiniz ki, əldə etdiyiniz irəliləyişləri onunla müqayisə edə biləsiniz. Ölçmələr apararkən ona nisbətdə inkişafə nail olmayı niyyət etdiyiniz bir

bazis müəyyən edirsiniz. Öz məqsədinizi yaxşı dərk etməkla siz daha düzgün qərarlar qəbul edə bilərsiniz. Daha yaxşı qərarlar qəbul etməkla isə siz yaxşı nəticələr əldə edərsiniz.

**İstiqamət (orientir).** Mənim ən yaxşı "uğur sirrlərimdən" birini sizə təklif etmək istəyirəm: çalışın ki, sizin hərəkat və əməlləriniz başlıca həyatı dəyərlərinizlə uyğun gəlsin. Başqa sözlə; əgər sizin vəzifə borclarınızın dairəsi əqidənlər üst-üstə düşmürsə, onda siz xoşbəxt olmayıacaqsınız. İş cədvəlinizin həyat dəyərlərinizi və müdafiə etdiyiniz əqidəni əks etdirməsi elə özü dürüstlük demək deyilmə? Ən mühüm dəyərlərinizlə üst-üstə düşən aydın məqsədləri qarşıya qoymaq - şəxsi əzəmətə gedən ən yaxşı yoldur.

**İlhəm.** Məqsədlər hər bir yeni günüümüzə həyatımıza nəfəs verir. Öz məqsədinizin ağappaq kağız vərəqdə ifadə etməkla siz həyatınızın necə olacağı barədə tam təsəvvür əldə edirsiniz. Məqsəd qoyuluşu ilə siz ortaq məxrəc axtaran, adı biri olmadığımızı ortaya qoymursunuz. Məqsəd qoyuluşu - yaxşı həyata doğru gedən yolda atılan cəsarətli addimdır. Məqsəd qoyuluşu qəhrəmanlıqdır, çünkü siz malik olduğunuz potensial imkanları reallaşdırmağa can atırsınız. Mark Tvenin dediyi kimi: "Əgər hamı özündən razi olsayıdı, onda qəhrəmanlar olmazdı".

<sup>1</sup> Saul Bellow – Amerikalı yazarı (1915-ci ildə doğulmuşdur). Romanları: "Herzaq" (1964), "Cənab Sammlerin planeti" (1969), "Humboldt neməti" (1975), "Diribaş və başqa hekayələr" toplusu (1984). 1976-ci ilin Nobel mükafatçısıdır.

## BUMERANQ EFFEKTİNİ YADDA SAXLAYIN

---

Güclü fikirdir: Məhz həyatda, ən çox istədiyiniz şeyi vermək sizin üçün zəruridir. İstəyirsiniz ki, özünüz təsəvvür etdiyiniz kimi olasınız və insanlar sizə daha çox etibar etsinlər? Onda başqalarına daha çox etibar edin. Ətrafiniza işıq saçan inam enerjisi yayın. İnsanlara özünüzə ən çox qaytarmaq istədiyiniz şeyi bəxş edin. Siz bununla əvvəlindəki insanların ağıllarında və ürəklərində özünüzə qarşı etibarlılıq atmosferi yaradarsınız.

İnsanlara özünüzə ən çox qaytarmaq istədiyiniz şeyi bəxş edin. Başqalarından daha çox anlayış görmək istərdinizmi? Başqalarını anlamağa və onlara öz anlayışlarınızı verməyə çalışın.

Daha çox sədaqət görmək istərdinizmi? Tanıdigınız bütün insanlardan ən sədaqətlisi olun. Baxın görün, bundan nə hasil olacaq.

Daha çox sevgi isəyirsinizmi? Onda daha çox sevgi göstərin. Əminəm ki, həyat sizin qalib olmağınızı istəyir. Əksər insanlar öz yolları ilə gedir və uğurdan üz çəvirirlər. Belə insanlar öz qorxularına imkan verirlər ki, uğurlarını oğurlayıb aparsın. Məhdudiyyətləri ilə belə insanlar əl-ayaqlarını buxovlayırlar. Onlar özləri-özlərinin ən qəddar düşmənlərinə çevrilirlər. Həyatın siz iü mənim *Bumeranq Effekti* adlandırdığım üsulu tətbiq etməlisiniz: özünüzən ən çox almaq istədiyinizi insanlara verin. Əvvəzdə siz gözəl həyat qazanacaqsınız. Sadəcə olaraq həyat yolunuza davam edin və onu alıb götürün.

## ELƏ EDİN Kİ, YANINIZDAKİLAR ÖZLƏRİNİ YAXŞI HİSS ETSİNLER

---

İnsanlar onlara yaxşı ovqat bəxş edənlərlə həvəslə iş birliyi qururlar. İnsanlar – emosional varlıqlardır. Biz o adamlarla bir arada olmaq istəyirik ki, onlar bizə xoşbəxt və xoşbəxtlik duyğusu bəxş edir, dəyərli olmaq hissiyyatı yaradır, bizə qayğı göstərir, təhlükəsizliyimizi düşünürlər. Sizi tanış etmək istədiyim iki nəfər var: Stiv adlı fermer və universal mağaza sahibi Ceklə. Onlar hər ikisi biznesin inkişafı haqqında eksər şirkət direktorlarından daha çox bilirlər. Stiv balqabaq (boranı) satışı ilə məşğul olur. Mən Kanadada yaşayıram və hər payız uşaqlarımla maşına oturub yarım saatlıq yol qət edərək Hellouin bayramı üçün qabaq almaq üçün zahirən heç vaxt qocalmaq bilməyən bu fermerin yanına gedirəm.

Əlbəttə ki, biz balqabağı evimizdən beş dəqiqlik məsafədə yerləşən meyvə-tərəvəz dükənindən daala bilərdik. Amma biz onda özümüzü fermer Stivin yaratdığı xoş duyğulardan, yüksək əhval-ruhiyyədən məhrum edərdik. O, bizim adalarımızı bilir. O, bizi əyləndirir. Bizə çoxlu əhvalatlar danışır, bu dünyada ən yaxşı dəyərlərin nə olduğunu xatırladır (fermerlər bu haqda çox şey bilirlər). Biz evə bir qalaq balqabaq və ürəklərimizdə fərəh hissi ilə qayıdırıq. Yeri gəlmışkən, biznesdə Stiv heyvətamız, inanılmaz uğurlara nail olub.

İndi də Cek haqqında. O, universal mağazaya rəhbərlik edir. Mən uşaqlarımla oraya gedəndə, o, bizi adımızla müraciət edərək salamlayır. O, bizim hər birimizin ad gününü bilir, çünkü onları özünün qara rəngli qeyd dəftərinə yazıb. Cek məxsusən mənim üçün, "Dwell", "Azure" və "Business 2.0" jurnallarından bir nüsxə sıfariş edir (təbii ki, çatdırılma üçün əlavə haqq istəmədən). Onun Davranışı qüsursuzdur. Daim gülümşəyir. O, bizdə yaxşı ovqat yaradır. Evinizin yaxınlığında ən azı beş mağaza var, amma Cek ustalıqla dostluq əlaqələri qurmağı bacarır. O, bizim sədaqətimizi qazanıb. Yeri gəlmışkən, bu oğlan – milyonerdir!

Xeyirxah insan – müdrik insandır. Bu gözəl biznes, iş strategiyasıdır. Stivə oxşayın. Cekdən nümunə götürün. Qoy insanlar sizinlə münasibətdən fərəh hissi duysunlar. Siz həyatda baş rolu oynam-

lisiniz. Bundan zövq alacaqsınız. Doğru yol da məhz budur.

Seminar iştirakçılarından biri məşgələdən sonra mənə dedi: "Xeyirxahlıq edin, insanları xoşbəxt edin və comərd olun, bu fəzilətlər zamanın burulğanında heç vaxt dağılıbitmirlər". Mən ondan bu sözlərin müəllifini soruşdum. O, dedi: "Tanıdığım insanların ən müdriki – mənim babam".

82

## BİRİNCİ DƏRƏCƏLİ, YÜKSƏK SƏVIYYƏLİ ÖMÜR YAŞAYIN

---

Mənim məsləhət verməli olduğum görkəmli liderlər və biznes ulduzlarının eyni dərəcədə ortaç fərdi vərdişlərindən biri ətrafdakıların hiss etdikləri kimi, onların dünya səviyyəli elitanın nümayəndəsi kimi görünmək meyilidir. Onlar yüksək keyfiyyətli avtomobilərdə gəzir, ən yaxşı evlərdə yaşayır və ən bahalı paltarlar geyinirlər. Belə görünür ki, onların fəlsəfəsi aşağıdakindan ibarətdir: "Məni ən yaxşı adam hesab edirlər, deməli, mən ən yaxşı şeylərə yatırım etməliyəm". Buradan belə bir nəticə çıxarmaq olar: onlar uğurdan çox uzaqda olsalar da, eyni fikirdə qalırlar.

Dahilik (əzəmət) – hər şeydən əvvəl, ağılin vəziyyətidir. Siz öz potensialınıza və gücünüzə onlar gerçək həyatınızda ortaya çıxmadan inanmalısınız. Siz

hələ müstəsna olmayı bacarana qədər, müstəsnalığınıza inanmayı bacarmalısınız. Mən bunu *Emosional layihələşdirmə* adlandırıram. Xarici aləmdə diqqətəlayiq nəticələrinizi görməkdən ötrü siz emosional və intuitiv şəkildə öz daxili həyatınızın layihəsini yaratmalısınız.

Buna nail olmanın mənə məlum olan ən yaxşı yollarından biri ətrafinizda birinci dərəcəli mühit yaratmağınızdır. Xatirimdədir ki, bir neçə il əvvəl mən, özünü sehrbaz Əl-Quran kimi təqdim edən bir müəllifin kitabını oxudum. Kitabın adı “Ağlınzadəki sehri necə aşkar etmək olar” (Bring Out the Magic in Your Mind) idi. Bu kitabın müəllifinin yadında qalan ideyalarından biri belə idi: uğur qazanmaq üçün uğurlu insanların olduğu yera yönəlmək lazımdır. Cibinizdə 10 dollar olsa belə, şəhərinizin ən yaxşı restoranında qəhvə içməyə gedin. Bu ideyanın mənası nədən ibarətdir?

Sizi əhatə edən şərait əhvalınızı formalaşdırır. Özünüüzü dünya səviyyəli şəxsiyyət hesab edin, onda özünüüzü dünya səviyyəli şəxsiyyət kimi aparacaqsınız.

Özünüüzü yaxşı şeylərlə mükafatlandırmaqla şəxsiyyətinizin ən dərin və ən ali sferasına siqnal göndərirsiniz. Belə siqnal “Mən buna layiqəm və buna dəyərəm” mənasını ifadə edir.

Ən yaxşı şeylərə vəsait xərcləyin. İmkanınız çatana qədər ən yüksək keyfiyyətli mallar alın. Üç cüt ucuz tuflı almaqdansa, bir cüt təmtəraqlısını alın (onu həm uzun müddət geyinəcəksiniz, həm də on-

larda özünuzu yaxşı hiss edəcəksiniz). Bu deyim mənim çox xoşuma gəlir: “Qiymət unudulacaq, amma keyfiyyət uzun müddət yadda qalacaq”. Necə də dürüst, sərrast deyilib! Mən gələcək vəkil kimi karyeramın lap başlangıcında, ilk maaşımın bir hissəsinə çox gözəl saat aldım. Nə “ro-leks”, nə də “kardye” deyildi. Lakin bu, mənim maddi imkanım çatan ən yaxşı saat idi. Ümid edirdim ki, o, mənə uzun illər xidmət edəcək. Onu qoluma taxanda özümü uğurlu adam kimi hiss edəcəyəm və nadir hallarda təmir etdirəcəyim üçün vəsaitim də qənaət edəcəyəm. Həmişə ucuz mal axtaran yoldaşlarımdan biri mənə lağ elədi. Lakin mən haqlı çıxdım (zaman-zaman başıma belə işlər gəlib). Mənim saatim indiyə qədər əla işləyir. Hələ bir dəfə də təmir olunmayıb. Bu müddət ərzində dostum artıq altıncı saatını alıb. Beləliklə, o, nəinki yüksək keyfiyyətli mala görə yüksək hissələrdən, duyğulardan məhrum olub, həm də məndən daha çox xərcləyib. Beləliklə, o, ağacların arxasında kı meşəni görə bilmədi.

Əlbəttə ki, mən heç vaxt maddi dəyərlərə olan mənasız ehtirasın tərəfdarı olmamışam. Yalnız onu demək istəyirəm ki, əgər siz doğrudan da ən yaxşı şeylərə sahib olmaq istəyirsinizsə (mən bilirəm ki, bu həqiqətən də belədir), onda özünüz üçün ən yaxşı mühit yaratmalısınız. Özünüüzü yaxşı şeylərlə mükafatlandırmaqla siz ən dərin, ən ali olan şəxsiyyətinizə siqnal göndərirsiniz. Bu siqnal – “Mən buna layiqəm, mən buna dəyərəm” mənasını ifadə edir. Bu siqnal

sizi daha böyük səylər göstərməyə, daha çox zəhmət çəkməyə və daha yaxşı olmağa ruhlandırır. "Bizim özümüzə qarşı sevgimiz kifayət qədər güclü olmalıdır ki, yüksək keyfiyyətli əşyaların bizim hissələrimizə göstərdiyi təsirə qarşı dayana bilək" deyən hər bir adama mən nəzakətlə etiraz edərək deyirəm ki, bu fikirlə o, insan təbiətinin əsl mahiyyətini nəzərdən qaçırır. Mən sizin rastlaşdığınıñ ən qatı idealistlərdən biriyəm. Lakin həm də realistəm (Buddha dediyi kimi, "hər şeydə tarazlıq var"). Hər birimiz gözəl şeyləri sevirik. Onlar bizə zövq verir. Onlar günəşin doğması və ya dağın əzəməti kimi hissələrimizə təsir edir. Düzdür, maddi dəyərlər uzunmüddətli xoşbəxtlik gətirmir. Həyatda nələrsə daha vacibdir. Lakin bu şeylər də az əhəmiyyət kəsb etəmir.

Yaxşılar yaxşı şeylərə vəsait qoyurlar. Bu mühaki-məm çətin ki, məni populyar edəcək. Amma mən sizin nəzərinizə özümün həqiqət anlayışımı çatdırma-liyam. Bu, mənə müştərilərdən birinin sözlərini xatırladır: "Mənim zövqüm çox sadədir – mənə yalnız ən yaxşı şeylər lazımdır".

## ƏSASLI TƏMİZLİK İŞİ APARIN

Keçən ilin çox hissəsini mən "strateji qış yuxusu" adlandırdığım vəziyyətdə keçirərək çoxlu "işlərim-dən" kənarlaşdım və prioritətlər, həyati dəyərlər və şəxsi fəlsəfəm barədə düşünməyə çalışdım. Mən nadir hallarda ictimai tədbirlərdə iştirak etməyə razılıq verdim, müxtəlif fəaliyyətlərimi məhdudlaşdırıldım və "lazım olan dağa dırmaşdıǵıma", həyatimdakı günlərimi boşuna xərcləmədiyimə əmin olmaq üçün vaxtimın çoxunu götür-qoy etməklə keçirdim. Mən bu il də vaxtimın xeyli hissəsini "əsaslı təmizlik işlərinə" həsr elədim.

"Əsaslı təmizləmə" – sizin həyatınızı nizamlamağın, sadələşdirməyin və istiqamətini dəyişdirməyin gözəl üsuludur. Bizim həyat yolumuzda özümüzə daşıdıǵımız tonlarla bizə yük olan lazımsız əşyalar, zir-zibil yığılıb. Buraya sizin qeyri-müəyyən qarşılıqlı

əlaqələrinizdən yaranan yanlışlıqları, bağışlamalı olduğunuz (yaxud da bağışlatmalı olduğunuz) inciklikləri də daxil etmək lazımdır. Sizin həyat baqajınızda elə “yarımçıq işlər”, yazılmamış vəsiyyətnamələr, yaxud sığorta polisi var ki, onların vaxtını uzatmaq lazımdır.

Mənim danışdığını həmin artıq zir-zibili sizin baxımsız həyatınızda, ya da anbarda yıgilmış köhnə quṭularda da tapmaq olar.

Əsaslı təmirlə məşğul olun, bütün bunları ya qaydaya salın, ya da qurtulmaq üçün onları həyatınızdan atın. Onda siz daha çox yüngüllük, xoşbəxtlik hiss edəcəksiniz, sizin ağlinız isə daha çox dinclik tapacaq.

Şəxsən mən “Əsaslı təmirlə” məşğul olaraq vəsiyyətnamə tərtib elədim, bir xeyli artıq əşyalardan (uzun müddət idi ki, onlardan istifadə etmirdim) qurtuldum, maliyyə planımı qaydaya saldım, mənim şəxsiyyətim və peşəkar strateji vəzifəmlə (məqsədlərimlə) uyuşmayan adət və vərdişlərimlə vidalaşaraq özümü qaydaya saldım, öz həyatima daha effektiv sistemlər daxil etdim, biznes modelimin daha da yaxşılaşması üçün çoxlu vaxt sərf elədim. Nəticədə bilirsinizmi nə baş verdi? Mən gözəl işləməyə başladım!

Sizin həyatınızdan atılsı şeylərin hamisindən qurtulun. Siz özünüüzü daha yüngül və xoşbəxt hiss edəcəksiniz, ağlinız isə daha *dinc* olacaq.

Mən ən vacib şeylərə vaxt ayırmalıyam. Mən onda daha rahat və dinc oluram. Mən enerjinin artdığını hiss edirəm (nizamsızlıq – istər fiziki, istərsə də emosional qaydada olsun, bizi gücdən salır). Mən daha yaradıcı insana çevrilirəm. Və daha şən, şux oluram. Beləliklə, “Əsaslı təmirləmə” ilə məşğul olun. Həm də mümkün qədər bu işə tez başlayın. Nəticələr sizi çox təəccübənləndirə bilər.

## "MİLYON DOLLARA UŞAQ" FİLMİNDEKİ QAYDANI GÖZLƏYİN

---

"Milyon dollara uşaq" (Million Dollar Baby) kinosu mənim çox xoşuma gəlir. Son dərəcədə təsirediricidir. Unudulmazdır. Bu film həyat dərsləri ilə zəngindir, lakin onlardan biri üzərində indiyə qədər düşünürəm. Bu dərsin mövzusu belədir: "Özünü müdafiə etməyi bacar".

Mən özümü dünya səviyyəli optimist hesab edirəm. Mən həmişə çalışıram ki, inanılmaz dərəcədə nikbin qalıb. Mən istənilən situasiyada yalnız ən yaxşı olanları, istənilən adamda da yalnız yaxşı şeyləri görməyə meyilliyyəm. Lakin bununla yanaşı olaraq pis olanlara da hazır oluram. Sadəcə bunun doğru yanaşma olduğunu düşünürəm. Axi, həyat bir nağıl deyil. Demək lazımdır ki, yaxşıya ümid etməklə pis şeylərə hazırlaşmaq o demək deyil ki, tarazlıq tapmağa

çalışırsan. Xeyr, mən hesab edirəm ki, bu, bizə lazım olan prosesdir və işləməyə, formada qalmağa, şəxsi əzəmətin unikal formasına nail olmağa imkan verir.

Deməli, insanlara qarşı böyük nəciblik, xeyirxahlıq ifadə etmək lazımdır. Mütləq! Sizi əhatə edənlərə özünü fəda etmək, bacardıqca hər şeydə kömək etmək lazımdır. Mütləq şəkildə! O insanlardan biri olun ki, başqaları onlarla görüşəndən sonra əvvəlkindən daha yaxşı olurlar. Amma mən sizni bu yolda əzabkeş olmamağa çağırıram. Yadda saxlamaq lazımdır ki, bir çox əzabkeşin həyatı tonqalda sona çatıb. Qızıl ortanı tapın, başqalarına qarşı xeyirxah və diqqətli olmaqla yanaşı özünüzə münasibətdə də xeyirxah və diqqətli olun.

Müvazinətinizi qoruyun: insanları sizə müsbət enerji vermək üçün ruhlandırın, onlara öz enerjinizi verin və öz ruh yüksəkliyinizi də qoruyub saxlayın. Başqalarını sevmək və eyni zamanda özünü sevmək üçün incə tarazlığı tapın. Nadir hallarda ələ düşən həmin balansı tapmaqla siz özünüzü sevməklə bərabər, həm də başqalarını sevməyə imkan taparsınız.

Sərhədləri müəyyənləşdirin. Öz qüvvə və imkanlarınızın sərhədini bilin. İfrata varmayın. Özünü müdafia etməyi bacarın.

## YER KÜRƏSİ ÇOX KİÇİKDİR

---

Bizim müştərilərdən bir çoxu Thomas Friedmanin "Yer kürəsi müstəvi şəklindədir" (The Earth is Flat) kitabını müzakirə edirdilər. Bu kitab tamamilə qloballaşma problemlərinə və "oyun meydanının hamarlanması"na, yəni inkişaf etməkdə olan ölkələrə bərabər imkanlar yaratmağa həsr olunub. Əla kitabıdır! Lakin kitabı adı məni başqa şey haqqında düşünməyə vədar elədi: perspektivlərin əhəmiyyəti haqqında.

Bizim dünyamız düz müstəvi deyil, o, balacadır. Mən sizə demək istəyirəm ki, biz nəhəng Kainatın ortasındaki kiçik bir planetdə yaşayırıq. Məşhur fizik Stephen Hawking<sup>1</sup> deyib ki, biz yüz min dəfə milyon qalaktikalardan birindəki orta ulduzların ən ucqarlarında yerləşən çox kiçik planetdə yaşayırıq. Və biz burada yaşayan milyardlarla insandan yalnız biriyik.

<sup>1</sup> Stephen Hawking – 1942-ci ildə doğulmuşdur, ən aparıcı astrofiziklərdən biridir. Onu əsil arabasına möhkum edən keçmiş xəstəliyi, zəmanətin ən böyük fiziki olmasına mane ola bilməyib.

Beləliklə, bizim gündəlik həyatımızda rastlaşıdığımız problemlər doğrudanmı belə böyükdür? Həyati perspektivdə görmək qabiliyyətinin az bir hissəsinə sahib olsayıdıq, onun keşməkəşlərinə dözmək daha asan olardı.

Mən kiminləsə, yaxud nə iləsə mübarizə aparmalı olanda öz-özümə verdiyim sual belə olur: "Bir il sonra bunun bir əhəmiyyəti olacaqmı?" Cavab inkar halındadırsa, tez yoluma davam edirəm. İkinci vacib suali da öz əməkdaşlarınızla komandanızda, yaxud yaxınlarınızla ailə çevrəsində müzakirə etməyə dəvət edirəm: "Məgər sizdə kimsə ölüb?" Cavab inkar şəklindədirsə, deməli? hər şey düzələcək.

Perspektiv görüntüsünü itirməyin. Bizim bədbəxtlik kimi qəbul etdiyimiz əksər problemlər, keçmişə nəzər salıb yoxlayanda məlum olur ki, taleyin lütfü imiş. Mən həyatimdə elə şeylərlə qarşılaşmalı olmuşam ki, əvvəlcə onlar ağlaşılmaz dərəcədə əzablı görünübər. Sanki dünyanın axırı çatır. Lakin bir müdəddətdən sonra – təkamül prosesini keçəndən sonra, məhz bu şeylər mənim həyatımı yaxşı, xoşbəxt və faydalı ediblər. Güman edirəm ki, sizə də eyni ilə bu cür mühakimə etmək doğru olardı.

Həyat qıсадır, dünya isə çox kiçik – lakin o? çox, lap çox genişdir.

Beləliklə, bu gün öz daxili işinizlə məşğul olun – perspektiv üzərində düşünün. Yaxşı şeylər üzərində fikrinizi cəmləşdirin. Daha çox gülümşəyin, gülün.

## QONAQ TANRIDIR

---

Həyatın dərin müdrikliklərindən birini mənə təkisi sürücüləri öyrədib. Bunun hansı böyük müdriklik olduğunu öyrənmək istəyirsinizmi? Taksiyə oturun. Dizüstü bilgisayarınızı, yaxud cib telefonunuzu bir yana qoyun və sükan arxasında oturanın necə adam olduğunu anlamağa çalışın. Gün ərzində o, onlarla müxtəlif adamla ünsiyyətdə olur. Çox vaxt o, sizin təsəvvür edə biləcəyinizdən daha müdrik olur. Dünən axşam məhz belə bir taksi sürücüsü ilə rastlaşdım.

Bu fəsil üzərində işlədiyim vaxt mən Mumbaydayam. Mən burada birgünlük seminar aparmalıyam, sonra isə axşam "Gənc prezidentlər təşkilatının" təqdimatına gedəcəyəm. Bura mənim xoşuma gəlir. Yerli mətbəxi çox bəyənirəm. Bu yerlərin energetikası və insanları çox xoşuma gəlir. Mənim taksi sürçümün

adı Rameş Şarmadır. Mənim soyadımı sıfariş blankında görüb soruşdu: "Robin Sharma... Sizin atanız əslən haralıdır?" Aramızda uzun bir səhbət başladı (Mumbai'dakı küçə tixaclarında adam ağlığını itirə bilər, ona görə də bizim istənilən qədər vaxtimiz var idi). Bu səhbəti, doğrudan da, səmimi adlandırmaq olardı. O, öz ailəsi haqqında, mütaliyə olan həvəsindən, öz fəlsəfəsindən danışdı. Uşaq kimi gülürdü: hindililər yer üzərindəki ən şən insanlardır. Səhbətin axırında o, mənə elə bir şey dedi ki, bu sözləri heç vaxt unutmayağam.

- Hindistanın Şimalında, mənim doğulduğum yerdə, - o, fəxrlə bildirdi, - bir misal var: "Qonaq Tanrı kimidir". Evimizə gələn adama biz çox böyük hörmət və sevgi ilə yanaşırıq. Biz ac qalsaq da, qonağı yedizdirməyə üstünlük veririk. Bizim adət-ənənəmiz belədir. O, bizə fərəh bəxş edir".

Heyrətamızdır.

Bəs sizin həyatınızda və təşkilatınızda qonağı Tanrı kimi şərəfləndirmək adətdirmi? Bu ideya sizin şəxsi və korporativ mədəniyyətinizin bir hissəsidirmi? Bir də, icazə verin soruşum: evinizə gələn qonağı, ya da yollarınızın kəsişdiyi bir adamı (o, ailənin bir üzvü və ya küçədəki bir qərib olsun) Tanrı kimi şərəfləndirsəydiniz, onda şəxsi həyatınız necə olardı?

Əgər öz müştərilərinizə ehtiram və coşqu ilə yanaşsaydınız, onda sizin peşə fəaliyyətiniz necə olardı?

Dərhal dünya səviyyəsinə çatardınız! Siz uğurlu insan olardınız. Daha xoşbəxt olar, böyüklüyə, əzəmətə çatardınız.

Bu gün öz işinizi həmişəkindən yarım saat tez tərk edin. Taksiyə oturub bir az firlanın. Özünzlə nə qəzet, nə də mobil telefon götürün. Aydın zehriniz (və qələm) "üstünüzdə olsun". Avtomobildə yanınızdakı şəxsi yaxından tanımağa çalışın. Eşitdiklərinizi sevin.

## ZAMANIN GÖZƏLLİYİ

---

Zaman gözəl nemətdir. O, həyat ünsürlərindən biridir. Əksər hallarda həyatınızın keyfiyyəti sizin onunla necə rəftar etməyinizi dən asılıdır. Ancaq demək olar ki, hər birimiz daha çox belə bir məhsulun daha çox olmasını istəsək də, əlimizdə olan hissədən belə istifadə edə bilmirik. Mən quru deyiləm – bunu bilirsiniz. Ancaq vaxtımıdan ağılla, düzgün istifadə etmək bacarığına yiyləlməyi bacarmışam. Boş yerə keçirdiyimiz zaman, bizim üçün həmişəlik itirilib. Yadda saxlamaq çox vacibdir ki, itirilmiş vaxtı geri qaytarmaq olmur.

Bu yaxınlarda haradasa oxudum ki, görkəmlı maliyyəçi John Templeton heç vaxt portfelində kitab olmadan yola çıxmırıñ. Beləliklə, hansısa uzun bir növbədə qalmalı olanda o, özünün məcburi durğunluq vaxtını mütaliə üçün, daha çox öyrənmək üçün

və şəxsi dirçəlişi üçün istifadə edə bilirmiş. "Rolling Stone" jurnalından oxuyub bildim ki, Madonna öz vaxtını itirməyə nifrət eləyir. Adətən o, gecə klubuna da özüylə kitab götürür ki, rəqslərarası fasılədə vaxtından səmərəli istifadə eləsin. Təlim verdiyim müştərilərim də belələrindəndir. Onlar zamanı idarə etmək vərdişinin sayəsində dopdolu, zəngin bir həyat yaşayırlar.

Aydınlıq gətirmək istəyirəm: mən heç də sizin gün, həftə və ayın dəqiqəbədəqiqəlik qrafikini tərtib etməyinizi təklif etmirəm. Səmimi olun. Şən olun. Mənim özüm də qəlbimin dərinliyində sərbəst adamam. Sadəcə olaraq mən aydınlaşdırışım ki, zamanın sıxışdırmadığı adamlar daha şən görünə bilirlər, eləcə də öz vaxtlarını yaxşı planlaşdırıa bilir, ondan daha ağılla istifadə edirlər. Mən öz təcrübəmdən bilirəm ki, stressin təsirində olanlar tələskənlik içərisində, yanğıın söndürməyə qaçırmış kimi yaşayanlar təsadüflərə bel bağlayaraq özləri üçün qrafik qurmağa, vəzifələri müəyyən etməyə, həyatları üçün düşüñülmüş plan tərtib etməyə vaxt ayırmırlar. "Nəzarət, təşkilatlanma, hazırlıq və fəaliyyət çatışmazlığının nəticəsi təşvişdir" – mütefəkkir David Kekich belə deyib. Müdrik fikirdir!

## ZİRVƏLƏR FƏTH ETMƏK VƏ DƏYİŞİLMƏK SƏNƏTİNƏ NECƏ YİYƏLƏNMƏK OLAR?

---

İndicə kitab təqdimatında bir oxucumla görüşdüm. Kitablarımdan birini oxusa da, mənə elə gəldi ki, laqeyd, qeyri-ciddi adamdır. Eybi yox, – hamı mənim sözlerimə diqqət verəcək dərəcədə zehniaçıq ola bilməz ki. Doğru olduğunu sübut etməyə ehtiyacım yoxdur. Sadəcə olaraq, doğru hesab etdiyim fəlsəfəmi bölüşürəm. Kimsə onunla razılaşmaya da bilər. Məsələn, kofedən də hamının xoşu gəlmir ki. Fikir müxtəlifliyi – məni maraqlandıran məhz budur. Amma həmin oxucu çox lütfkar idi. Dedi ki, bütövlükdə kitab onun xoşuna gəlib. Sadəcə olaraq, ona həmin kitabımın bir köməyi dəyəcəyinə inanmır. Hmmm...

İnam və inanc, qətiyyət, həqiqətən dağları yerindən oynada bilər. Əgər siz ideyanın kömək edəcəyinə inanmırınsızsa, onda heç buna cəhd də etməyəcəksiniz (əgər hərəkət etmirsınızsa, nəticəni necə əldə edə bilərsiniz?). Düşüncə hərəkətə gətirir və inanclar qənaət doğurur. Bütün bunlar mahiyət etibarı ilə öz-özünə gerçəkləşən kəhanətlərdir. Təqdimat vaxtı həmin oxucunun qeydləri üzərində xeyli düşündüm. Onu təkrar görmək fürsətim olsaydı, metafora üçün, ona alpinistlərin zirvələr fəth etməsini misal gətirərdim. O başa düşərdi ki, insanlar necə sürətlə dəyişilmək qabiliyyətinə malikdirlər. Həmin mühakimələrimi sizə də təqdim etmək istəyirəm. Real və dayanıqlı nəticələr almaq üçün həyatınıza tətbiq edə biləcəyiniz və kitabında qeyd etdiyim ideyanı dərk etməkdə sizə köməyi dəyən üç fikrim var:

**Sizin "dağ zirvəniz"in nədən ibarət olduğunu müəyyənləşdirin.** Uğur hesab etdiyiniz şeyləri yazılı formada ifadə etməyinizi təklif edirəm. Özünüüzü hədsiz uğurlu adam hesab etməniz üçün həyatınızda hansı dəyişikliklərin zəruri olduğunu və əgər özünüüzü yaxşılığa doğru dəyişmək müyəssər olmasa, nələr baş verə biləcəyini yazib təsvir edin. Sonra da, həyatın əsas sferalarındakı amallarınızı, məqsədlərinizi yazın. İndiki andan beş il sonra nələri görmək istədiyiniz barədə yazın. Qoruyub hifz etmək istədiyiniz həyatı dəyərləri sadalayın. Aydınlıq, dürüstlük uğurdan xəbər verir, dərkətəmə isə – dəyişikliklərdən.

**Dirçəlməyə başlayın.** Başlanğıc (*Start*) – nəhəng qüvvəyə malikdir (*mən onu Başlanğıc Enerjisi adlandırıram*). Dərhal, indicə həyata keçirilən sadə bir hərəkət gücү oyuna daxil edir. O, kinetik enerji yaradır. Bu addımdan həmin sonra pozitiv nəticələr hiss etməyə başlayırsınız. Bu proses müsbət qarşılıqlı əlaqənin konturlarının formallaşmasına təkan verir. Hərəkət artdıqca nəticələr də çoxalır. Bu isə öz növbəsində inamı möhkəmləndirir.

**Kiçik addımlar atın.** Siz bir sıçrayışla Himalay dağlarını fəth edərək Everest zirvəsinə qalxa bilərsiniz. Siz zirvəyə doğru dırmaşaraq addım-addım ona yaxınlaşa bilərsiniz. Addım-addım məqsədə doğru hərəkət edirsiniz. Həyat da belədir. Gündəlik atılan kiçik addımlar zamanla sizi dahiyyə, əzəmətə gətirib çıxarır. Niyə? Çünkü günlər həftələrə, həftələr aylara, aylar isə illərə döñürələr. Siz qaçılmaz surətdə həyatınızın sonuna gedib çıxacaqsınız, – bəs elə isə galəcəkdə ona niyə dahi insan kimi gedib çıxmayağınız?

## "BUYURUN" A NƏ OLDU?

---

Mən indicə soya südü ilə kofe-latte içmək üçün Starbucks qəhvəxanasına baş çəkdim (onu şəkər qəmisiñdan düzəldilmiş qəndlə içməyi çox sevirəm). Mənimlə yanaşı oturmuş qadın ona qəhvə gətirən ofisiantdan soruşdu: "Məgər padnosda olmazdı?" Onun sözləri kobud çıxmadı, sadəcə bir az nəzakətli səslənmədi. Bu hadisə məni düşünməyə məcbur elədi. Bizim "buyurun" sözünün başına nə iş gəlib görəsen?

Mənim üçün "buyurun" sözü "Mən sizə hörmət edirəm" deməkdir. "Çox sağ ol" o deməkdir ki, "Mən sizə minnətdaram". Bizim ətrafımızdakılara olan qayıtlarımızı yaxşı maneralar, nəzakətli davranışlar qədər heç nə göstərə bilməz. Frankie Byrnenin<sup>1</sup> bir fikri mənim çox xoşuma gəlir: "Nəzakət – sadə geyinmiş

sevgidir". Az olub ki, mağazadan bir şey alanda, ya-xud restoranda nəsə sıfariş edəndə birca kəlmə də xeyirxah söz eşitmədiyiniz və yaxşı davranış görmədiyinizdən acı çəkmisiniz?

Əsl uğura çatmaq mürəkkəb bir şey deyil. Bunun üçün yalnız əsas prinsipləri gözləmək lazımdır. Dahi-liyə çatan adamlar bu başlıca tələbləri addım-addım, günbəgün, uzun aylar və illər ərzində yerinə yetirir. Bu, heç də çətin deyil. Bu yalnız bəzi vacib şeylərə münasibətdə az da olsa, amma gündəlik nizam-intizam tələb edir. Amma bu qaydalara əməl etdikdə bir müddətdən sonra heyvətamız nəticələr əldə olunur. Bizim ən yaxşımız qeyri-adi həyat sürmək üçün sadəcə artıq əksər insanlara bəlli olanları icra edirlər. Onlar öz həyat yollarında ardıcılırlar. Onların gözlədikləri başlıca qaydalardan biri də insanlara "zəhmət olmasa" və ya "buyurun" deməkdir.

Yaxşı davranışlar (maneralar) – bir insanın (ata, ana, satıcı, ya-xud idarə rəisi) qalxdıqca təqdirəlayıq şəxsiyyətə çevrildiyi pilləkənlərdir. Yaxşı davranışlar, faktiki olaraq, insanlara bildirir ki, siz onları qiymətləndirirsınız. Bəli, yaxşı rəftarın olması, ümumi qəbul olunmuş anlayışla normadır. Fransız filosofu Volterin dediyi kimi: "Ümumi rəy – nə desəniz deyin, amma "ümumi" ola bilməz". Bizim burada danışdıqlarımız hamiya aydın olan həqiqətlərdirsə, onda əksər insanlar bu qaydalara niyə əməl etmirlər?

<sup>1</sup> Frankie Byrne – 1963-1965-ci illərdə İrlandiya radiosunda ailə problemləri və cinslərin qarşılıqlı əlaqəsinə həsr olunmuş məşhur programların aparıcısı.

## BON JOVI VƏ TOPARLANMA DƏRƏCƏSİ

---

Bu yaxınlarda mənə məlumat verdilər ki, "Ferrari"ni satan rahib"in pərəstişkarlarından biri də Bon Jovidir. Bu adamın yaratmaq həvəsinə və musiqisinə heyranam. Onun bu gün səhər dinlədiyim mahnılardan birindəki sözlər çox hikmətli idi: "Dünya mənə yan baxanda, mən deyirəm: "Gün aydın!". Bu sözlər məni Bon Joviya, mahnlarına, həmçinin, neçə il sonra da onun populyarlığının əvvəlki kimi qaldığının səbəbi haqda düşünməyə sövq etdi. İstədiyiniz şeyin üzərində fikrinizi cəmləşdirmək (başqa sözlə, toparlanmaq) qabiliyyətinizdə nəhəng güc gizlənib. Arzular özlüyündə reallaşmaq təməyülünə malikdirlər. Siz öz karyeranızda görkəmli adlandırılın vəziyyətə nail olmağa qadırsınız. Siz elə dərin sevgi tapmağa qadırsınız ki, onu çətin ki, təsəvvür edə bilərsiniz.

Siz öz heyrətamız həyatı qabiliyyətinizi reallaşdırmağa və potensial imkanlarınızı inamlı ortaya qoymağa qadırsınız. Lakin sizə toparlanması lazımdır. Kim ki, hər şeyi birdən eləməyə cəhd edir, belələri heç nəyə nail olmurlar. Əksər insanlar hamının və hər kəsin xoşuna gəlməyə çalışırlar. Finalda isə məlum olur ki, onlar heç kimə lazım deyillər. Konfutsi doğru deyib: "İki dovşana çatmağa çalışan, heç birini tuta bilməz". Möhtəşəm fikirdir.

Fikrinizi nəyin üzərində cəmləşdirsiniz, o, inkişaf etməyə başlayır. Diqqətinizi üzərində cəmlədiyiniz bir şey və ya mövzu hər yerdə rastınıza çıxacaq. Bu fraza üzərində düşünün. Maliyyə idarəciliyi sənətinə fikrinizi cəmləşdirsiniz, onda həyatınızda iqtisadi nailiyyətlərə çatarsınız.

Başqa bir insana daha çox qayğı, sevgi göstərmək üzərində fikrinizi toparlayın, onda münasibətləriniz yaxşılaşacaq. Fiziki hazırlıq məşqləri edərək, hansısa dietalara əməl edərək fikrinizi orqanizminizin vəziyyətinə cəmləşdirin və sağlamlığını qat-qat yaxşılaşacaqdır. Toparlanma. Toparlanma. Toparlanma. Toparlanma. Yaxşılardın yaxşısını başqalarından fərqləndirən məhz budur. Onların görüş dairəsi mühüm məsələlərin dairəsi ilə məhdudlaşır. Onlar istedadlarını hara gəldi xərcləməkdənsə, vacib bir işlə məşğul olmağa üstünlük verirlər. Bir neçə gün önce mənə müştərilərimin sırasında olan milyarderlə nahar etmək nəsib oldu. Ondan xahiş etdim ki, maliyyə qüdrətinə nail olmağa şərait yaranan yalnız bir şeyin adı-

nı çəksin. "Mən bu məqsədi həyatımın vahid hədəfinə چevirdim", deyə dərhal cavab verdi.

Qayıdaq Jon Bon Joviya. Onun adı hələ də zövqləri oxşayır, işləri də əla gedir. Çünkü o, əvvəlcə başa düşüb ki, onun musiqisi necə olmalıdır, təyinatı nədir. Yalnız bundan sonra həmin missiyasının üzərində diqqətini cəmləşdirib, özünü toparlayıb. Mən eşitmişəm ki, onun üçün bəzən həyat elə də şirin olmayıb. (eynən mənim kimi). Lakin o, təslim olmayıb. O, qurbanlıq rölonu oynamayağa cəhd etməyib. Güclü olaraq qalib və seçdiyi yoldan sapmayıb. O, pərəstişkarlarına və özünə həmişə sadıq qalıb.

91

"ÖLMƏZDƏN QABAQ  
YERİNƏ YETİRMƏLİ OLDUĞUM  
101 TƏXİRƏSALINMAZ MƏSƏLƏ"  
ADLI SİYAHİ TUTUN

---

Bu, möhtəşəm ideyadır. Mən onu AOL şirkətinin vitse-prezidenti Ted Leonsisin yazdığı məqalədən götürmüşəm. Bir neçə il əvvəl onun uçduğu təyyarə qəzaya uğradı və az qaldı ki, parça-parça olsun. Qəzadan qaçmaq ona nəsib oldu, lakin ölümü daddığı həmin məhşərli an həyata baxışını, həyat tərzini dəyişdi. Təyyarədən güclə çıxandan sonra o, qərara aldı ki, indi daha böyük həvəslə qarşısındakı təxirəsalınmaz işlər və məqsədlər naminə yaşayacaq. O, bir vərəq kağız götürüb, ölməzdən qabaq mütləq icra etməli olduğu 101 işin siyahısını tutdu. Ondan nümunə götürərək mən də bu təqdirəlayıq hərəkəti təkrarladım. Sən demə, bu üsul möcüzələr yaratmağa qadir imis.

Mənim qarşıya qoyulmuş məqsədin yazılı şəkildə ifadə olunmasının bu qədər böyük təsir gücünə olan təəccübüm heç sovuşmur. Buna inanmaq üçün, həmin işi inadla icra edən şəxslərə müraciət etməyiniz kifayətdir. Özü üçün belə bir siyahı tərtib edən Leon sis ailə quruluşundan tutmuş, ta peşəkar idman sahəsində öz şirkətini təsis etməsinə qədər yazdıqlarının üçdə ikisini həyata keçirib. Aydınlıq, dəqiqlik uğurdan xəbər verir. Ən mühüm işlərin daha ali səviyyədə dərk olunması isə daha müdrik qərarlar doğurur.

Mənə gəlincə, öz arzularımı həyata keçirmək üçün indiyə qədər ciddi-cəhdlə çalışıram. Lakin mənim siyahımdakı bir çox məqsədləri (əlil uşaqlara liderlik öyrədən xeyriyyə təşkilatının yaradılması, kiçik, amma əsrarəngiz mənzərəli yunan adası Santorini-də günəşin qırubunu seyr etmək, uşaqlarımla birləş Mikelancelonun "Davud" abidəsini ziyarət etmək də daxil olmaqla) artıq reallaşdırılmışam. Axi mən halə indi-indi başlayıram! Bunu etməyi sizə də tövsiyyə edirəm.

## ÖZ UŞAQLARINIZA DAHA ÇOX VAXT AYIRIN

---

Ömrümüzün axırında bizlərdən çox az adam tapılacaq ki, çoxlu pul yiğmadiqları üçün heyif silənsinlər. Yaxşı ki, bu, hələ baş verməyib. Lakin mütləq şəkildə heyif silənəcəyimiz şeylər – gedə bilmədiyimiz görməli yerlər, qədrini bilmədiyimiz dostlar, risk etmədiyimiz anlar, sevdiklərimizlə doyunca ünsiyyətdə olmadığımız dəqiqlər olacaq. Ona görə də mən sizi ciddi-cəhdlə səsləyirəm ki, öz uşaqlarınıza daha çox vaxt ayırın.

Mən məşguliyyətimi sevirəm. Əlbəttə ki, mən təyaradə çox uçuram (indiyə qədər mən ucuşa yollananda özümü uşaq kimi hiss edirəm). Çox böyük hadisələrin şahidi olmuş heyrət doğuran yerləri gəzib görmüşəm. Müxtəlif peşə sahibləri olan dəyərləi adamlarla həmsöhbət olmuşam. Öz ideyalarımı la-

zim olan adamlarla bölüşmək üçün çox gözəl imkanlarım var. Lakin heç bir şey, təkrar edirəm, heç bir şey mənə yaxşı ata olmaqdan vacib ola bilməz. Təlim keçdiyim elə rəhbərlər olub ki, zirvəyə çatdıqdan sonra birdən öz yollarında ən başlıca şeyi itirdikləri ni dərk eləyiylər.

Bu insan təbiətinin xüsusiyyətidir – ən yaxın insanların varlığına adı hal kimi baxırıq. Mən demirəm ki, bu, yaxşıdır – sadəcə bildirmək istəyirəm ki, xəmirimiz belə yoğrulub. Biz öz təbiətimizin əleyhinə çıxmali və ailəmizə böyük minnətdarlıq hissi duymalıyıq. O adamlarla bir cərgədə olmağa dəyməz ki, onlar yalnız doğmalarının itkisinin (boşanma və ya sevdiyi birinin ölümü) ağrı-acısını yaşadıqdan sonra, sənki ayılıb dərk edirlər ki, doğma insanlarla münasibətdə nə qədər xoşbəxt anı əldən buraxıblar. Mən bunun necə baş verdiyini görürəm. Daim. Bütün dünyada ki insanların hamisində taleyinə, doğmalarına bu laqeydlik ola bilir.

Əgər cəmi yarım saat ömrünüz qalsayıdı, yəqin ki, dərhal telefonun üstüne cumaraq yaxınlarınıza zəng vurub onları necə sevdiyinizi deyərdiniz. Sonra da evə cumub ürəyinizi ovcunuzda tutubmuş kimi onlara sevginizi izhar edərdiniz. Siz təkcə 11 sentyabr 2001-ci il faciəsini yada salın, o insanlar haqqında düşünün ki, onlar uçub tökülen dəhşətli qüllələrdə idilər, onlar öz yaxınlarına telefonları ilə zəng edirdilər. Xatırladıqca, adamın ürəyi parçalanır!

Bilirəm ki, siz çox məşğulsunuz. Çoxlu işləriniz var. Hər yerdə olmalı və hamını görməlisiniz. Lakin elə bu yerdə, bu saat onlara birçə zəng etmək üçün bir dəqiqlik dayanın. Uşaqlarınıza onları nə qədər çox sevdiyinizi deyin. Arvadınıza, yaxud ərinizə, atanıza, ananıza, qardaşınıza, bacınıza, yaxın dostunuza olan hisslerinizi onlara bildirin. Siz heç vaxt buna təəssüf-lənməyəcəksiniz. Mənə inanın.

## BƏZƏN İŞ YERİNDƏ AXMAQ ZARAFATLAR DA EDİN

---

Sizə fərəh gətirməyən işlə niyə məşğul olmalısınız ki? Həyat çox qıсадır, daim kədərli olmağa dəyməz, elə deyilmə? Ən yaxşı təşkilatlarda həyat daim məraqlıdır. Şübhəsiz, belə iş yerlərində yüksək səviyyəli fəaliyyət, davamlı yeniliklər və malların, xidmətin əla keyfiyyəti tələb olunur. Bu cür təşkilatlarda işləməyin gözəl və fərəhli maşğulliyatə çevrilməsinin də qeydinə qalıqlar. İş prosesində insan şən və xoşbəxtidirsə, bu, onda əməkdaşlıq ruhunu, yaradıcılıq potensialını və şirkətin ideallarına bağlılığı inkişaf etdirir. İşçilər arasında idman yarışları, birləşmələr keçirilən firmalarda daha etibarlı münasibətlər olur. Əgər sevinc sizə daha yaxşı işləməyə ilham verirsə, bu, yaxşıdır, çünki insanlar öz işlərini sevənlərlə işləməyi üstün tuturlar.

Daim kədərli olmaq üçün *həyat* çox qıсадır.

İndi də sizin şəxsi həyatınızdan danışaq. Orada sevincə, əyləncəyə yer varmı? Mən iyirmi, otuz yaşimdə çox ciddi idim. Necə deyərlər, özüm üçün bir Mister Ciddilik idim. Elə hesab edirdim ki, "Həyatımın məqsədi – məqsəd naminə həyatdır". Mən bu dünyani dəyişmək istəyirdim və hesab edirdim ki, başqalarına xidmət göstərməklə liderliyə çatmaq mənim həyat kredomdur. Yalnız bu yaxınlarda ağlıma geldi ki, şənlənmək və humor – bizim həyat səyahətimizdə zəruri yol yoldaşımızdır. İndi mən əvvəlki kimi deyiləm. Əvvəlki kimi baxışlarım yenə də zirvəyə dikilsə də, indi daha çox prosesin başlanması, o zirvəyə qalxış məni daha çox cəlb edir. Mən daim uşaqlarımla şənlənirəm, bəzən də yüngül, axmaq zarafatlar da edirəm. Dostlarla xizəkdə sürüşürəm. İşgüzar görüşləri planlaşdıranda həmişə əlavə bir gün artıraraq incəsənat qalereyalarına getməyi də nəzərə alıram. Elə bir neçə həftə əvvəl Londonda olanda da bu cür eləmişdim. Öz məmənunluğumuza, zövq almağa sərf etdiyimiz həmin vaxtın sayəsində həyatımız daha da yaxşı, mənalı olur. Bir az da əyləncəli, şən olur.

## ƏLAHƏZRƏT DİZAYN

Bu fəsil üzərində işləyərkən mən yenidən Frankfurt hava limanındayam. Mən Almaniyada olanda, həmişə burada dizayna nə qədər böyük əhəmiyyət verildiyini qeyd etməyə bilmirəm.

Tualetdəki dəsmallar üçün dispenserlər qüsursuz şəkildə işləyir və gözəl dizayn olunub. Foyedəki kofe-latte hazırlayan maşınlar sanki mənim fikirlərimi oxuyur. Yük, baqaj arabaları qüsursuz işləməklə həm də zərif və qəşəngdirlər. Almanlar haqlıdır: dizayn böyük əhəmiyyət kəsb edir.

"Ford" artıq avtomobillərini satdığı bazarlarda həm də bir dizayner şirkəti kimi mövqə tutub. Bu, mənim xoşuma gəlir! İstehlakçıların geniş seçim imkanlarının mövcud olduğu müasir dünyada kütlədən ayrılmış, diqqəti cəlb etmək üçün yaxşı dizayn (sizin özünüz üçün, məhsullarınız üçün, təşkilatınız adına) müştəri cəlb etmək üçün ən gözəl üsullardan biri-

dir. Apple şirkətinin iPod pleyerinə baxın – bu, sizin indiyə qədər gözünüzü oxşayan şeylərin ən yaxşılarından biridir (onsuz necə səyahət edəcəyimi təsəvvür eləmirəm). Bundan əlavə, həm də əlinin altında 10000 cürbəcür melodiyanı saxlamaq imkanı – bu ki, fantastikadır! Lakin məhz dizayn bizi bu pleyeri sevməyə məcbur edir. Apple iBook kompüterinə baxın. Bu yaradıcı və cəsarətli şirkətin istənilən məhsuluna baxın, onda siz dünya səviyyəli dizaynın nə demək olduğunu başa düşəcəksiniz.

Internetdə Google axtarış sistemində dizayn dahisi hesab olunan Philippe Starck haqqında məlumatı axtarıb tapın. Baxın, görün o, son on illikdə yeni kateqoriyalı "butik-hotel" adlandırılan mehmanxana kateqoriyasını yaratmaq üçün ortağrı Ian Schragerla nələr edib. (Etiraf edirəm ki, St.Martin s Lane Londonda, Hudson isə Nyu-Yorkda mənim ən çox sevdiyim hotellərdir ki, mən gecələr orada qalmağa üstünlük verirəm.) Yaxşı dizayn bax budur. Yaxud da özünüza Bodum French Press qəhvəbişirən alın. Bu mükəmməl məişət cihazı "Yava" qəhvəsinə əla hazırlayıb. Mənim mətbəximdə də gözəl görünür. Onun gözəl dizaynı məni ilhamlandırdı ki, tanışlarının hamisina bu qəhvəbişirən cihazın özəllikləri haqda ağızdolusu danışım. Əla dizayn, məhsulun özü barədə məlumatdır, bu və ya başqa məhsulun təbliğatçılardır, tərəfdarlarını, pərəstişkarlarını yaradır. "Biznesmenlərə dizaynerləri yaxşı anlamaları yox, özlərinin də dizayner olması lazımdır". Bu fikir Torontoda Rotman Manage-

*ment School* biznes məktəbinin rəhbəri Roger Martinə məxsusdur.

Deyilənlərin hamisindan hasil olan nəticə budur: insanların özlərini xoşbəxt hiss etmələri üçün onlara nəsə sirli-sehrli bir tapıntı lazımdır. Yaxşı dizayn bizə bu sırrı bəxş edir. O, həyatı maraqlı edir. Bizim hər birimizə daxilimizdəki rəssamı canlandırmaqda kömək edir. O, bizi təəccübləndirir. Məgər insanları təəccüb-ləndirmək bütün biznesin və qeyri-adi həyatın qurulması üçün əsas məsələ deyilmi?

## EVİAN SUYU VƏ SİZ BÖYÜK XƏYALPƏRƏSTSİNİZ

---

Əgər həftədə heç olmasa bir dəfə sizə, yaxud sizin ideyalarınıza heç kim gülmürsə, deməli, siz öz həyatınızda imkanlarınızın sərhədini genişləndirməyə cəhd etmirsiniz.

Beləliklə, mən artıq bunu dedim. Demək məcburiyyətindəyəm. Mən artıq insanların darixdıcı şəkildə bizneslə məşğul olduqlarını və keçilməmiş çıçırla getməkdən qorxduqlarını müşahidə etməkdən yorulmuşam. Bir qayda olaraq, bizim əksər qorxularımız aldadıcı və yanlışdır – bəs onda biz niyə qorxuruq və bununla öz-özümüzü alçaldırıq?

Böyük insanlar öz qorxularına qarşı tələsir və sənki, həyatı boyu iti ülgüt üstündə gəzirlər. Ən yaxşı firmanın isə insanlara mümkün qədər az nəzarət edirlər və öz müştərilərini fövqəladə dərəcədə yüksək key-

fiyyətli mallarla təmin edəcək yeni yollar axtarışına daha çox vaxt ayırırlar. Niyə? Çünkü onlara klonlar lazımlı deyil. Bizim çoxlu sayıda yamsılamalara ehtiyacımız yoxdur.

Müsəir dünyaya elə insanlar və müəssisələr lazımdır ki, bizi təccübəldirdə bilsinlər. Dünyanı heyrləndirə bilsinlər. Həyat keyfiyyətini qaldırmaq üçün, cəmiyyətimizi daha da yaxşılaşdırmaq üçün, planeti yeni zirvələrə qaldırmaq üçün, dünyaya əvvəllər heç kəsin səsləndirmədiyi yeni nəhəng ideyalar lazımdır. Dünyaya daha çox öncəgörən, xəyalpərvər və səmimi inqilabçılar lazımdır. *Toms of Maine* brendinin bənisi Tom Chappelin bu sözü mənim çox xoşuma gəlir: "Uğur o deməkdir ki, sizin davranışın xəttinizi heç zaman rəqabət müəyyən etmir. Əksinə, məhz sizə maksimum yaxın olan nöqtəyi-nəzərdən çıxış edərək öz davranışlarınızı müəyyən etməlisiniz". Bax bu, əla olar! Bir müştərimlə yenilənmiş vəb-sayıtmızla bağlı səhbətimdə o bildirdi ki, mən və komandam çox riskli addim atmışq. O, məni əlində göyərçin olan gözü bağlı adam kimi təsvir etdi.

- Bu barədə sizin korporativ müştəriləriniz olan Microsoft, BM, Nike və FedEx kimi şirkətlər nə düşünəcəklər? - deyə soruşdu.

- Bu şirkətlər daim innovasiya və yaradıcılıq tərəfdarı olublar. Düşünürəm ki, onlar bizim bu cəsarətli addımımızı alqışlayacaqlar, - cavabını verdim.

Mənim öz təqdimatlarında istifadə elədiyim yeni multimedia şousunun dizayneri mənə dedi ki, seçdiyim rəng çox risklidir, çünkü "standart korporativ rənglərə uyğun deyil".

- Komplimentə görə çox sağ olun, - mən də zərafatla dedim.

İşin marağı riskdən yüksəkdir. Biznes böyük fədakarlıq tələb edir. Biznesin riskə getməyə hazır olan və uğurun nazik budaqlarında tarazlığını saxlamağı bacaran çoxlu sayıda adamlara ehtiyacı var. Məsələn, Richard Branson kimi adama - o, özünün *Virgin Galactik* kompaniyasının köməyi ilə turistlərin kosmosa göndərilməsi arzusuna hədsiz sədaqətlidir. Mən belə insanlara qıbtə edirəm. Onlar mənə ilham verirlər.

Bütün novatorlar, yenilikçi təşkilatlar gülüş obyektinə çevrilib lağə qoyulublar. Həmişə adətən belə olur. Kolumb deyəndə ki, Yer kürə şəklindədir, onlar gülüblər. Rayt qardaşları deyəndə ki, insan uçmağa qadirdir, onlar yenə lağə qoyub gülüblər. RİM kompaniyasında uşaqlar ilk cib portativ kompüterlərini istehsal edəndə onlara da hamı gülüb. *Evian* mineral suyu kimi natural brendinin ilk dəfə əsasını qoyan adam deyəndə ki, insanlar təmiz suya görə ona pul ödəyəcəklər, gülüş obyektinə çevrilib. Bəs indi onlara kim gülür? Belə görünür ki, bütün kainat həqiqətən fədakarları sevir.

İnsanlar orijinalligə və yeniliyə görə pul ödəyirlər (dahi fikir də bax, budur). Biznesinizdə birinci olmaq istəyirsınız mı? Başqları kimi olmayın. Qoy sizə gül-sünlər. Qoy sizi dəli adlandırsınlar. Gələcəyi necə gördünüzə sadiq qalın. Qoy sizin arzularınız böyük olsun. Vasitəçi olmayın. Mən deyərdim ki, vasitəçilik ölümün ağuşuna atılmaq deməkdir.

96

## GARTH KİMI OLUN

---

Mən bütövlükdə bu kitab vasitəsi ilə sizi "titulsuz və rütbəsiz liderlər" olmağa çağırıram ki, öz istedadlarınızı tam şəkildə ortaya qoyaraq bu dünyani dəyişdirməyi bacarasınız. Mənim təbliğ etdiyim fəlsəfəyə uyğun yaşayır yaradan bir adam var – o, tamamilə öz fəlsəfəsinə uyğun yaşayır. Onun adı Garth Teylordur. Bu yaxınlarda Qart vəfat etdi. Mən onun xatirəsini hörmətlə yad etmək istəyirəm.

Doktor Garth Alfred Teylor 1944-cü ildə Yamaykada, Monteqo-Bey şəhərində anadan olub. O, istedadlı göz cərrahı, ailə başçısı və hər şeydən əvvəl, humanist insan idi. Onun ən çox sevdiyi kəlamlardan biri belə idi: "Mən bu dünyaya əlibəş gəlmışdım, onu tərk edəndə də aparacağım yegana şey vicdanım olacaq". Görünür, elə belə də oldu.

Onun haqqında ilk məlumatı, özünün də istedadlı göz həkimi olan qardaşından eşidəndə, doktor Teylor diqqətimi cəlb elədi. Garth qardaşı Sanjay ilə həmkar idi, ondan öyrəndim ki, doktor mənim kitablarımı oxuyur. Bir dəfə səhər, mən kitablarımdan bəzilərini imzaladım və ona göndərdim. Sonradan eşitdim ki, bu, onu çox sevindirib.

Garthın ətrafindakılara təsiri ona görə bu qədər güclü idi ki, o, nəinki praktik həkim idi, o, həm də təbabətlə yaşayıb nəfəs alırıdı. İyirmi ildən artıq müd-dətdə inkişaf etməkdə olan ölkələrə səyahət edərək bütün dünyada insanların görmə qabiliyyətinin qorunmasına, bərpa edilməsinə kömək etmişdi. Özü bu haqda belə deyirdi: "Mən öz səadət yolumu iyirmi üç il bundan əvvəl, müalicə oluna bilən korluqla mübarizədə tapdim. Müalicə olunub sağalan insanların təkcə görmə qabiliyyətləri bərpa olunmur, həmçinin onlar yenidən şəxsi ləyaqət hissi qazanırlar". O, öz hərəkətlərində xeyirxahlıq və qətiyyət nümayiş etdirərək minlərlə insanı normal həyata qaytarmışdı. Sanjay doktor Teylorun dəfnində iştirak edib. Onun sözüne görə dua oxunulan kilsədə o qədər çox adam olub ki, çoxları küçədə durubmuş.

Siz bu kitabın sonuna yaxınlaşdığınız üçün, söhbətimizin vaxtı bitir deyə, mən sizi burda bölüşdürüüm həqiqətlər üzərində bir daha düşünməyə dəvət edirəm. Özünüüz necə təsəvvür etdiyiniz və ətraf dünyaya necə təsir edə biləcəyiniz barədə düşünün.

Sonra da doktor Garthın dedikləri bu sözləri oxuyub düşünün: "Ciyərlərimdə son hava qalana qədər öz işimi davam etdirəcəyəm, çünki mən məhz bunun üçün seçilmişəm – nə pul üçün seçilmişəm, nə də ki, maddi təminat üçün, yalnız öz qardaşlarım olan insanların həyat keyfiyyətlərini yaxşılaşdırmaq üçün seçilmişəm".

## TƏSLİM OLMA

---

Mən indi bu fəsil üzərində işləyərkən öz kabine-timdə oturub qəhvə içirəm və düşünürəm. Əminəm ki, xəyalım buludların üstündə pərvaz eləmir – vaxtı-mı hədər yerə itirmirəm. Heç nədən narahat deyiləm. Sadəcə olaraq düşünürəm. Bu, mənim ən yaxşı vərdiş-lərimdən biridir. Hər şeydən çox, mən öz missiyamızı dərk etməyin zəruriliyi barədə, sonra da ona sədaqətlə qalmaq üçün qabiliyyətimiz barədə düşünürəm. Bunu-lara əməl etmək o qədərdə asan olmasa belə. Mən müəyyən etmişəm ki, arzum nə qədər böyük olsa, o qədər də çox əngəllərlə qarşılaşırıam. Həyatda mənim missiyam konkretdir: mən insanlara dahi olmaqdə, təşkilatlara isə dünya miqyaslı olmaqdə kömək etmək istəyirəm. Mən bütün varlığımıla bu arzumun reallaşmasını, bu aləmin daha da yaxşılaşması üçün öz töhfəmi vermək istəyirəm. Lakin nə qədər çox şeyə

nail oluramsa, daha böyük sınaqlara tuş gəlirəm. Bu hal sizə də tanışdırırmı?

Amma çətinliklər bizə faydalıdır. Onlar bizim inkişafımıza kömək edir. Təhlükə bizim həyat eşqimizi alovlaşdırır. Kəndirbaz Papa Wallenda<sup>1</sup> bu barədə yaxşı deyib: "Həyatımı – kəndir üzərində yaşamışam. Onun qalan hissəsi isə yalnız gözləməklə keçib". Aramızdakı müdriklər – əsl liderlər bədbəxt-liyin üzünə gülürlər. Onlar bilirlər ki, həyat böyük xəyalpərəstlərin – çılgın inqilabçıların dayanıqlılığını sınayır. Bu, bir az da alaq otlarının məhv edilməsi prosesini xatırladır – yalnız ən güclülər (və ən yaxşilar!) öz həyatları ilə qəlblerinin mahnısını ifa etməlidirlər.

*Amazon.com* şirkətinin qurucusu Jeff Bezosun dedikləri mənim çox xoşuma gəlir: "Mən bilirəm ki, uğursuzluğa düçər olsam, təəssüflənməyəcəyəm, lakin onu da bilirəm ki, yeganə təəssüf edə biləcəyim şey – cəhd etməyi sınajamamağım ola bilər".

Ona görə də mən rastıma çıxan bütün hasarlardan daha hündürdə olmaq istəyirəm. Mən öz arzuma doğ-

<sup>1</sup> Papa Wallenda – wallenda Karl (1905-1978) – sirk artisti, kəndirbaz. Mənşəcə almandır. 1925-ci ildə dünyada ilk dəfə olaraq günbəz altında dərtilmiş kəndirlər üzərindəki "piramida" nömrəsi ilə çıxış etmişdir. O, "Uçan Vallendlər" (Flying Wallendas) adlı truppası ilə ABŞ-a emiqrasıya edib. Wallenda ABŞ-ın bir çox sirklərində ugurla çıxış edərək bütün dünyaya qastrol səfərləri edib. Puerto-Rikonun San-Xuan şəhərində iki 10 mərtəbəli bina arasında çəkilmüş kəndir üzərindən keçərkən yixilib halak olub.

ru istiqamət götürürəm. Mən öz əqidəmdə qalıram və öz missiyamın zəruriliyinə dərindən inanıram. Çünkü bu dünya bizə – xəyalpərəstlərə, yəni sənə və mənə aiddir. Sonda qalib gəlib-gəlməməyimizdən asılı olmayaraq biz bu dünyani yaxşılığa doğru dəyişməliyik. Mənə bundan artıq lazımdır.

98

## BÖYÜK OLMAQ İSTƏYİRSƏNSƏ, ÖZ QAYĞINA QAL

Liderlik daxildən başlayır. Təşkilatlanmış liderlik fərdi liderlikdən başlayır. Siz öz əzəmətinizi, dahiliyinizi hiss etməyənə qədər işlərinizdə böyük olmayı bacarmayacaqsınız. Siz özünüzü nikbin hiss etməyənə qədər başqalarını optimist edə bilməyəcəksiniz. Əgər özünüzdə pozitiv enerji yoxdur, onda müsbət enerji mənbəyi ola bilməyəcəksiniz. Uğura doğru yola açılan qapı zahirə doğru yox, daxilə açılır.

Növbəti dəfə təyyarədə uçanda, stüardessanın sözlərinə qulaq asın: "Başqalarına kömək etməzdən əvvəl, özünüz oksigen maskanızı taxın". Burada mənmiş sadədir: gələcəkdə özünüz nəfəs ala bilmək qüdrətdə olmalısınız ki, başqalarına da kömək edə biləsiniz. Fərdi liderlik üçün gözəl metaforadır. Əvvəlcə öz qayğınıza qalın. Özünüzə əla fiziki görkəm verin. Biznesə və görkəmlı adamların tərcüməyi-halına dair faydalı kitablar oxuyun. Məşqçi, yaxud ustadlarla işləyin, ha-

miya vaxt ayırmağa çalışın. Təbiətlə ünsiyətdə olun. Uğura çatmağa çalışmaqla yanaşı, həyat sevinclərini də unutmayın.

Öz qayığınıza qalmaqla, siz başqalarına daha çox şeylər verə biləcəksiniz. Özünüün ən yaxşı fiziki formanızı, sağlamlığınıizi qoruyub saxlamaqla siz liderliyinizin yüksək effektivliyini təmin edəcəksiniz. Əgər siz həyat sevincinə daha çox vaxt ayırsanız, ətrafdakılar sizə daha böyük rəğbətlə yanaşacaqlar.

99

## TAPIN GÖRÜM MƏNƏ KİM İLHAM VERİR?

Dünən kitabımın təqdimatında bir nəfər məndən soruşdu:

– Robin, sənə qüvvə verən nədir? Sənin enerjinin mənbəyi nədir? Sənə kim ilham verir?

Cavabım ümumi gülüş doğurdu. Mən belə dedim:

– Siz.

Siz oxumağa davam etsəniz, mən də yazmağa və danışmağa davam edəcəyimə söz verirəm.

Demək olar ki, elədiklərimin hamisini sizə görə eləyirəm, mənim oxucularım, bиргə işləmək səadətinə nəsib olduğum müştərilərim! Sizin, yaxud təşkilatınızın uğurlarında mənim ideyalarımın necə kömək etdiyi barədə danışdıqlarınız mənə dərindən təsir edir. Buna misal olaraq, kitabımın təqdimatında bir qadının danışdıqlarını göstərə bilerəm. O dedi ki, xərçəng xəstəliyinə tutularaq, ölüm yatağına düşən

ərinin həyatının son dəqiqlərinə fərəh qatmaq üçün ona mənim "Ferrari"sinə satan rahib" kitabımı oxuyurmuş.

Ya da ki, mənim "Ferrari"sinə satan rahibin liderlik dərsləri" kitabımı oxuyan biznesmenin nəinki öz gəlirlərini artırması, həm də insanlara qarşı diqqəti ni cəmləməklə firmasının korporativ maraqlarını yenidən qurması mənə qürur verir.

Və ya da 18 yaşlı bir qızın mənə dediyinə görə "Sən ölündə kim ağlayacaq" kitabımı oxuyandan sonra onu elə ruhlandırmışam ki, öz şəxsi biznesini quraraq artıq neçə ildir ki, arzularına uyğun həyat sürür.

Mən özümü olduqca xoşbəxt hiss edirəm. Niyə? Çünkü mən öz həyatımı insanlara xidmət etməyə həsr edirəm. Buna görə mən sizə minnətdaram. Mən sizə, təsəvvür edə biləcəyinizdən daha çox minnətdaram.

100

## NECƏ ƏBƏDİ YAŞAMAQ OLAR?

---

Gələcək nəsillərin şüurunda və qəlbində yaşamaq – ölümü aldatmaq deməkdir. İnsanları arxasında aparmaqla bu dünyani dəyişə biləcək bir həyat yaşamaqsa, ölümsüzlük qazanmaqdır. İşdə böyük usta, yaxud ailədə gözəl valideyn və ya cəmiyyətdə böyük lider olmaqla uzun müddət insanların həyatına təsir etməksə, o deməkdir ki, əbədi yaşayırsan.

"İmpuls" bu gün mənim ən sevimli sözlərimdən biridir. Eləcə də "miras" sözü. Dahilik, əzəmət sizinlə bitib tükənməyən nəyinsə başlangıcı ilə gəlir. Ona görə də ölümə görə narahat olmayın. Daha çox yaşamığın qayğısına qalıb düşünün. Bu gün nəyi eləməli olduğunuzu, hansı töhfəni verəcəyinizi düşünün. Bu gün hansı şəxsiyyəti şöhrətləndirəcəksiniz, hansı qorxunu dəf edəcəksiniz. Hansı xeyirxahlığı göstərə-

cək, cəmiyyəti hansı sosial xəstəliklərdən xilas edəcəksiniz. Hansı şəri xeyirə çevirəcəksiniz.

Arxiyepiskop Desmond Tutunun bu sözləri mənim çox xoşuma gəlir: "Elə bir situasiya yoxdur ki, dəyişmək mümkün olmasın. Ümidsiz şəxsiyyət yoxdur. Elə bir vəziyyət yoxdur ki, insan və onu dərin sevgi təzahür etmə təbiətinin köməyi ilə dəyişdirmək mümkün olmasın".

Mənim çox sevdiyim ekran əsərlərindən olan "Qorxmaz ürək" filmindəki Mel Gibsonun qəhrəmanının təbirinə desək, "Hər birimiz ölə bilərik. Amma çox az adam dolğun, mənalı həyat sürməyi bacarır". Əla deyilib!

101

## DAHİLİYİNİZİ TƏSDİQ EDİN

---

Günahlandırmaq, yoxsa təqdir etmək – bu seçim hər gün bizim qarşımıza çıxır. Bizə elə gələndə ki, görülmüş iş pis çıxb nəyinsə düz işləmədiyini bəhanə gətirib yaxa qurtarmalıq, yoxsa istedadımızı təsdiqləyib göstərməliyik? Dünyaya daha çox qəhrəmanlar lazımdır. Qəhrəmanlar isə öz günlərini ən yaxşı şeylər uğrunda yarışda, qovhaqovda keçirirlər. Onlar bədbəxtliyin içində yaxşı şeylər görürler. Onlar başqalarında yaxşılıqlar görürler. Onlar özlərində yaxşı şeylər axtarırlar. Onlar dahi olduqlarını təsdiq edirlər. Belələri bu cəsarətləri ilə ən yaxşı həyat qazanırlar.

Daim xəyalınızdakı insan kimi olmaq heç vaxt gec deyil.

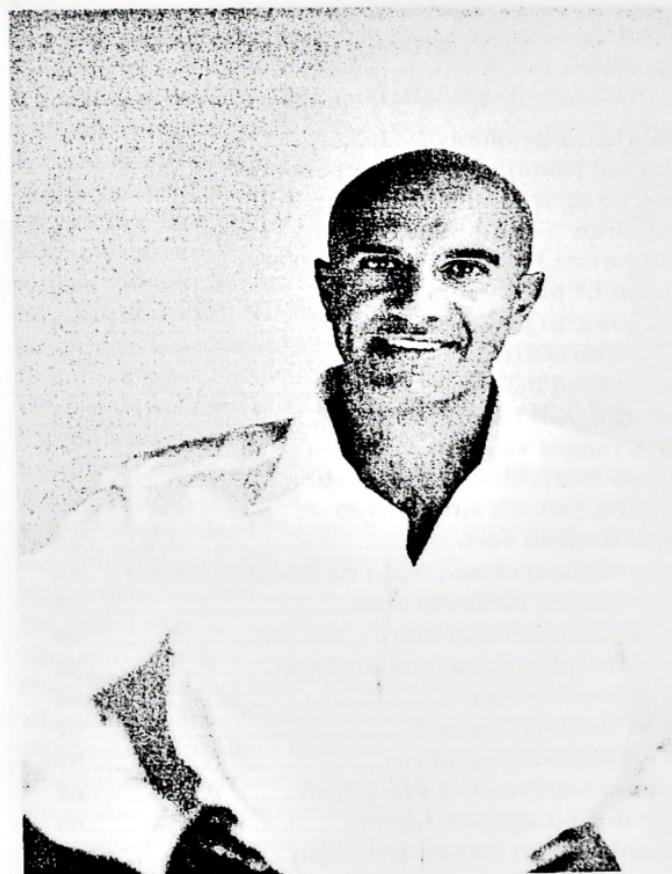
Qeyri-adi həyat, yalnız "ideal dişləri və zadəgan gerbi" olan seçilmiş adamlara aid olan nəsə deyil.

Dahi, əzəmətli biri olmaq bizim taleyimizə yazılıb.

Bizim həyatımıza əzəmətli olmaq hökmü verilib.  
Bu təyinat haqda məlumat bizim DNK-mıza yer-  
ləşdirilib.

Ancaq bütün bunların reallaşması üçün biz var gü-  
cümüzə səy göstərməliyik. Qərar ardınca qərar qə-  
bul etməliyik. Addimbaaddım. Kiçik nailiyyətlər bizi  
sonda nəhəng nəticələrə gətirib çıxarır. Həyat doğru-  
dan da istəyir ki, biz qalib gələk. Bizə təkcə üzərimizə  
düşən vəzifələri ləyaqətlə həyata keçirmək qalır.

Beləliklə, dahi olduğunuzu təsdiq edin. Günsəs al-  
tindakı yerinizdə möhkəm dayanın. Öz keçmişinizin  
məhbusu olmaqdan qurtulun və gələcəyinizin memar-  
rı olun. Bir də yadda saxlayın: daim xəyalınızda yaşat-  
dığınız kimi insan olmaq heç vaxt gec deyil.



## MÜNDƏRİCAT

Mən quru deyiləm .....	9
Harvey Keitel və "İmkana pəncərə" .....	12
Heç nə uğur kimi qərarsız deyildir .....	15
Öz işinin "rok-ulduzu" olmağa çalış .....	18
Günləriniz həyatınızı müəyyən edir .....	21
Qandi ilə birlikdə kofe için .....	23
Get some in the game .....	26
Göylərdə sözün .....	29
Düşünmək üçün vaxt tapın .....	31
Liderlik izafı mildən başlayır .....	34
Mick Jagger və istinad nöqtəsi .....	36
Biznes münasibətlər deməkdir .....	39
Kvadrat Şalvarlı süngər Bob – həyat dərsləri verir .....	42
Daha xoşbəxt olmaq üçün nə etmək lazımdır .....	44
Söylə çalışın, bəxtəvər olun .....	46
Öz istedadınızı kəşf edin .....	49
Danişmaqdan ikiqat çox dinləyin .....	52
Alici ürəyi ilə seçir .....	54
"Yox" deməyi öyrənin .....	57
Öz gəmilərinizi yandırın .....	59
Liderlər tərbiyə eləməyə çalışın .....	62
Sizin dörd dəqiqəlik miliniz .....	65
İmkanlarınızın sərhədlərini aşın .....	68

Nekroloqlar və həyatın mənası haqqında .....	71
Liderlik populyarlıq yarışı deyil .....	74
Sizin üçün xoş xəbər nədir? .....	77
Kimano geyinin. Mənim sevimli təlimatlarım .....	81
Liderlik mədəniyyəti .....	84
İş cədvəli yalan demir .....	88
Valideyn nuru .....	90
Heyrətləndirən şeylər satın .....	94
Nə istəyirsənsə, əldə elə, amma əldə etdiklərini də sev .....	97
Baş direktor kimi düşünün .....	100
Atlet kimi hərəkət eləyin .....	102
Çılğın entuziast olun .....	105
Uğur seksual deyildir .....	107
Qucaqlaşma axşamları və bu dünyanın kədərli hali .....	110
Xeyirxahlığın qiyməti .....	112
Çətin vəziyyətlərdə ləyaqətinizi qoruyun .....	115
Effektiv olmaq üçün dincəlməyi və əylənməyi bacarın .....	118
İki sehrlili söz .....	122
Hər gün ölmək .....	124
"Nahar üçün bağlıdır" yazısı – müştərilərin diqqətini çəkməyin versus-udur .....	127
Rütbəsiz və titulsuz liderlik .....	130
Sizdən asılı olan hər şeyi eləyin, əlinizdən gələni əsirgəməyin .....	133
Siz oynamağı bacarırsınız mı? .....	136

"4F sindromu"ndan qaçın .....	138
Problemlər bir dahinin açılmasına könük edir .....	142
Sizi qıcıqlandıranları sevin .....	144
Super ulduz kimi danişın .....	147
Öyrən, ya da tənəzzül et .....	149
Gözəl münasibətlər üçün sadə taktika.....	151
Rok - ulduzlar şair qismində.....	154
Novatorun devizi .....	157
Zövqü xoşbəxtliklə qarışdırmaın.....	160
600 dollarlıq sendviç .....	162
Yaxşı biznes – biznes üçün yaxşıdır.....	165
Uğur strukturunu formalaşdırın .....	168
Daha təcrübəli olanlar qələbə çalır .....	170
Sizin brend .....	173
Həyatınıza xeyir-dua verin. .	
Həyatınıza şükür edin .....	176
Yuxudan erkən qalxan adam müdrikdir .....	178
Kim "uğur"u nalayıq sözə çevirib? .....	183
Həyatda dahilik axtarın .....	186
Steve Jobsun suali .....	189
Niyə biz həddindən artıq zirək deyilik?.....	191
İstəməsən – almazsan .....	193
İş masanızı satın .....	195
Liderə fiziki güc lazımdır.....	197
Həqiqi liderlik və uşaq paltarı .....	200
Rifahın yeddi forması .....	202
U2 standartını tətbiq edin .....	205

Nə qədər çox bilsən – o qədər çox qazanarsan ....	208
Başqa insanlara anlayışla, idrak gözü ilə baxın....	211
Evinizin ürəyi .....	214
Ruhlandıran ilhamverici şəxsiyyətə çevrilmək ..	216
Kainatda iz qoyun.....	218
Liderlərin hamısı eyni deyil .....	220
Məqsədlərinizi müəyyən etmək üçün altı səbəb .....	222
Bumeranq effektini yadda saxlayın.....	226
Elə edin ki, yanınızdakılar özlərini yaxşı hiss etsinlər.....	228
Birinci dərəcəli, yüksək səviyyəli ömür yaşayın .....	231
Əsaslı təmizlik işi aparın.....	235
"Milyon dollara uşaq" filmindəki qaydanı gözləyin .....	238
Yer kürəsi çox kiçikdir .....	240
Qonaq tanrıdır .....	242
Zamanın gözəlliyi .....	245
Zirvələr fəth etmək və dəyişilmək sənətinə necə yiyləlmək olar? .....	247
"Buyurun" a nə oldu? .....	250
Bon Jovi və toparlanma dərəcəsi .....	252
"Ölməzdən qabaq yerinə yetirməli olduğum 101 təxirəsalınmaz məsələ" adlı siyahı tutun .....	255
Öz uşaqlarınıza daha çox vaxt ayırın.....	257
Bəzən iş yerində axmaq zarafatlar da edin .....	260
Əlahəzərət dizayn .....	262

Evian suyu və siz böyük xəyalpərəstsiniz.....	265
Garth kimi olun .....	269
Təslim olma.....	272
Böyük olmaq istəyirsənsə, öz qayğına qal .....	275
Tapın görüm mənə kim ilham verir?.....	277
Necə əbədi yaşamaq olar?.....	279
Dahiliyinizi təsdiq edin.....	281



# ROBIN SHARMA

2020  
14

## THE GREATNESS GUIDE

ONE OF THE WORLD'S TOP SUCCESS COACHES SHARES HIS SECRETS  
FOR PERSONAL AND BUSINESS MASTERY

**Kitabda görəcəyiniz bunlar olacaq:**

- Ən bacarıqlı məşhurların fərdi yüksəlik üsulları;
- Sizin təşkilatınızı, yaxud şirkətinizi zirvəyə qaldıran ideyalar;
- Uğursuzluqları yeni imkanlara çevirməyə şərait yaradan həyatı göstəriş və strategiyalar;
- Maksimum dərəcədə məhsuldar olan yeni taktiki nailiyyətlərə çatmaq üsulları;
- Həqiqi var-dövlət və əsl xoşbəxtliyi əldə etmək üsulları;
- Yüksek səviyyəli sağlamlığı formalasdırmaq və "energetik partlayış" yaratmaq üçün yeni ideyalar;
- İş və şəxsi həyat arasında tarazlığın qorunub saxlanılması, bunların hər ikisindən zövq almaq bacarığı.

**Robin Sharma hayatı həqiqətən dəyişməyə qadir olan  
kitablar yaza bilən nadir istedada malikdir.**

**RICHARD CARLSON,**

"Xırda şeyləri dərd etməyin!" əsərinin müəllifi

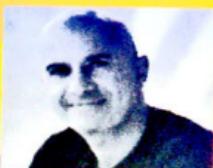
**Robin Sharma-nın daha bir heyranedici kitabı.**

**MARK VICTOR HANSEN**

**ÖZÜNÜ LİDER KİMİ FORMALAŞDIR!**



9 789 952 368000



[www.robinsharma.com](http://www.robinsharma.com)

9,99 ₻



QANUN NƏŞRİYYATI

kitab sıfırı (012) 431-16-62

və [www.qanunaz.com](http://www.qanunaz.com) saytında

[www.qanunpublishing.com](http://www.qanunpublishing.com)

<https://instagram.com/qanunpubl>