НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ОЛТИН МЕРОС

88
Х 50



«Бахсда доимо табассум ютади»

1-том. "БИР ЙИЛДА БОЙ БЎЛИШ"

2-том. "ОМАД ЗИНАСИ"

3-том. "ФИКРЛАНГ ВА БОЙИНГ"

4-том. "ФАРОВОНЛИК СИРЛАРИ"

5-том. "БОЙИШ ҚОИДАЛАРИ"

Наполеон ХИЛЛ

ОЛТИН МЕРОС



TOSHKENT SHAHAR «INLI
№ 2020/5- 68
AXBOROT-KUTUBXONA MARK

«Адабиёт учкунлари»
Тошкент–2018

УДК: 76.06
ББК: 82. 4-8

Олтин мерос. Наполеон Хилл.
Таржимон М.Йўлдошева - Тошкент: «Адабиёт учқунлари», 2018. - 976 б.

ISBN 978-9943-987-58-6

Наполеон Хилл инсонларни ўзидаги ички имкониятлар ва қобилиятларни ишга солган ҳолда бахтли ва бадавлат бўлишни ўргатувчи кўплаб асарлари билан дунёга танилган. Унинг ўз ақл-заковатини ишга солган ҳолда бойишни талқин қилувчи фалсафаси ёрдамида кўплаб инсонлар соғлом, бахтли ва бадавлат бўлишнинг уддасидан чиққанлари эса ҳақиқат. Синчиклаб ўқисангиз, бу асарлар сизни ҳам мақсадингизга етишга руҳлантиради.

Таржимон:
Муҳаббат ЙЎЛДОШЕВА,
Ўзбекистон Ёзувчилар Уюшмаси аъзоси

Тақризчи:
Озод МЎМИН ХЎЖА,
Ёзувчи

© «Адабиёт учқунлари» нашриёти, 2018.

Наполеон ХИЛЛ

Бир йилда бой бўлиш

1-том



ТЎҒРИ ФИКРЛАШ ОМАДГА ЕТАКЛАЙДИ



Америкалик журналист Наполеон Хиллнинг асарларида ҳаёт ва жамиятда кечувчи жараёнлар ҳақиқати анчагина очиб берилган. Шунинг учун ҳам бу рисолалар фикрловчи одамларни ўзига оҳанграбодек тортади. Чунки, қадим замонлардан бери турли мутафаккирлар томонидан талқин этилаётган фалсафа фанидан фарқли ўлароқ, уларда бизнесда муваффақиятга эришишнинг қонун-қоидалари келтирилади. Натижада бу китоблар дунёда шуҳрат қозонди, ишбилармонлар аҳлининг эътиборига сазовор бўлди.

Наполеон Хиллнинг ижодидан бехабар бўлган ўқувчиларимиз учун у ҳақидаги қисқача маълумотларни келтириб ўтишни лозим топдик.

Наполеон Хилл 1883 йилда Виржиния тоғлари этагидаги ўрмонда жойлашган кулбада яшовчи Жеймс Монро Хилл ва Сара Сильвания Блэр оиласида дунёга келган. Хилл ўн ёшга кирганида онаси вафот этди. Тўғри, бир оз ўтгач, отаси қайта уйланди. Аммо ўқиган, жасур аёл бўлган ўгай онаси ҳам худди Хилл каби қашшоқликка

чидай олмасди. Ўгай она оила ва ферманинг барча оғирликларини ўз елкасига олди ва 40 ёшга кирган эрини тиш шифокори – дантист бўлиш учун ўқишга жўнатди. Оқила аёл ўгай ўғли учун ҳам таянч бўлди, фақат унинг кўмаги билангина Хилл Виржиниядан ташқарига чиқиш имконини қўлга киритди. Илло, Наполеон Хиллни дунёга машҳур қилган "Инсон ўзининг ақли етган ва ишонган ҳамма нарсага эриша олади" деган фикрни ҳам унга айнан ўгай онаси сингдирганди.

Наполеон Хилл мактабни битириб, Жоржтаун университетининг ҳуқуқшунослик бўлимига ўқишга кирди ва оиласи камбағал бўлгани туфайли, таълим пулини тўлаш мақсадида унча катта ададга эга бўлмаган газетага мухбирликка ёлланди. Натижада, у ҳуқуқшуносликда эмас, балки журналистика соҳасида кўзга кўриниб қолди. Бу соҳа унинг келгуси тақдирини белгилади. Унинг ширали тил билан ёзган қизиқарли репортажлари Теннесси штатининг губернатори ва "Боб Тэйлорс Мэгэзин" журналининг эгаси бўлган Роберт Л. Тэйлорнинг эътиборига тушди. У ёш мухбирни ҳузурига чақириб, ўша пайтда машҳур бўлган инсонлардан бири, ишлаб чиқариш жабҳасида улкан муваффақиятларга эришган, ҳомийликка пул аямайдиган Эндрю Карнегининг қандай қилиб ютуқларга эришгани ҳақида таҳлилий мақола ёзиб келишни топширди.

Наполеон Хилл беназир ишбилармон Эндрю Карнегида яхши таассурот қолдирди. У ёш журналистга бизнесда омадга эришган

америкаликларнинг фаолиятини таҳлил қилиб, ҳатто имкониятлари чегараланган инсонларга ҳам асқотадиган омад формуласини яратишни таклиф қилди. Ана шунда, Хилл "БУЮК СИР"нинг жилоланиб турган қиёфаси мавжудлигини ҳис этди. Ва ўзига ўзи саволлар берди: "Дарҳақиқат, нега баъзилар бойиб кетиш учун куч ва қувват топишади-ю, бошқалар эса Омад қушини узоқдан ҳам кўролмайдилар? Нега баъзилар юзага келган муаммоларни дарҳол ҳал қилиб, ўзлари истаган мавқега эришадилар-у, айримлар минг уринишмасин, қанчалик пул ортидан қувишмасин, кўзлаган мақсадларига етолмайдилар?"

Охир-оқибатда Хилл шу ҳақда ўйлай бошлади. Эринмай, катта муваффақиятларга эришган беш юз нафарга яқин бадавлат инсонлар билан суҳбатлашиб, уларнинг фикрларини ўрганди, таҳлил қилди. Улар орасида ўта бадавлат бўлган Генри Форд, Чарльз Шваб, Уильям Ригли ва бошқа таниқли инсонлар, ҳатто уч нафар Америка президентлари ҳам бор эди. Аста-секин қидирилаётган қиёфа аниқлаша ва тиниқлаша бошлади. Натижада Хилл кўзлаган мақсадига етди. У том маънодаги "Омад формуласи"ни яратди ва муваффақиятга эришиш фалсафасини дунёга тақдим этди.

Хилл ўзининг буюк инсонлардан олган барча интервьюлари, уларнинг таҳлили, чиқарган хулосалари битилган "Фикрланг ва бойинг" номли асарини 1937 йилда нашр эттирди. Кутилмаганда бу китоб 30 миллионга яқин нусхада сотилди.

"Бойвачча амаким ўзининг нисбатан яқинроқ қариндошларининг манфаатини кўзда тутиб, васиятномасида мени эслаб ўтмаганидан хабар топганимда, кўнглим қаттиқ ўксиганди. Кейинроқ эса аввалига нохуш туюлган бу воқеа ҳаётимдаги энг бахтли ҳодиса эканлигини англадим. Бадавлат амаким менга пул ажратмагани сабабли ҳаётдаги муваффақият йўлимни ўзим излашга мажбур бўлдим. Натижада, бу йўлни топдим ва ҳатто бошқа одамларга ҳам бу ишда кўмаклашдим" деб ёзади Наполеон Хилл ўз китобида.

У ўзининг ақл-фаросати ва саъй-ҳаракатлари туфайли Америкадаги энг бой инсонлардан бирига айланди, ҳатто президент Вильсон ва президент Теодор Рузвельтларнинг маслаҳатчиси лавозимида ҳам ишлади. Ўзининг номи билан аталувчи "Наполеон Хилл жамғармаси" эса муваффақиятга эришиш фанини ўргатувчи илмий ташкилотга айланди.

У ўз рисолалари ва кўрсатмаларида одамларга қуруқ маслаҳатлар беришгина қолмай, уларнинг самарадор эканлигини турли мисоллар ёрдамида лўнда қилиб тушунтирарди. У ҳамиша "Инсоннинг онги нимани тасаввур қилса ва унга етишига ишонса, албатта муваффақиятга эришади" деб таъкидлар эди.

Ўзининг ҳаётида бахт қучиб, ишларида муваффақиятларга эришиб яшашни истайдиган одам албатта Наполеон Хиллнинг китобларини ўқиши, синчиклаб ўрганиши ва ундаги муваффақиятга эришиш формулаларини қалбига



жо этиши зарур. Шунда ўша инсон ўзига инъом этилган яшаш имкониятидан қандай фойдаланиш кераклигини озми-кўпми тушуниб етади. "Сендан — ҳаракат, мендан — баракат!" дейилади. Ҳамма гап ана шу ҳаракатда!

Наполеон Хилл айни шу ҳаракат қилиш қоидаларини тушунтиради. "Омад одатда ланг очилган дарвозалардан эмас, балки кутилмаганда орқа эшикдан кириб келишни яхши кўради ва кўпинча вақтинчалик омадсизлик ниқобини кийган бўлади. Шу туфайли ҳам кўпчилик одамлар уни қучоқ очиб кутиб олишмайди" дейди у асарларининг бирида.

Наполеон Хиллнинг китоблари инсонни меҳнат қилишга, ўз ақл-идроки ва салоҳиятидан иложи борича кўпроқ фойдаланишга ундаши эса халқимизнинг "Излаган олим бўлар, ўйлаган — фозил" деган мақолини эслатади. Ўйланг, ўз йўлингизни топинг, меҳнат қилинг ва бойлик топинг, чунки ҳар бир инсонга бундай имконият берилган!

Озод МЎЪМИНХЎЖА,
ёзувчи ва тадбиркор

1-ҳафта
ОМАД ЎЗИ КЕЛМАЙДИ

Инсоннинг тақдирини айтиб бериш учун башоратчи бўлиш шарт эмас. Фақат "Ҳаётдаги асосий мақсадинг нима ва унга қандай эришмоқчисан?" деб сўраш кифоя холос.

Бу ҳақда юзта одамдан сўрасангиз, тўқсон тўққизтаси "Яхши яшашни ва бахтли бўлишни истайман" дейиши турган гап. Бир қарашда, бу одатий жавобдек кўринади. Аммо ўйлаб қарасак, фақатгина оқим бўйлаб сузишни ёктирувчи ва ҳаётда нафақат мақсади, балки уни амалга оширадиган режалари ҳам мавжуд бўлган одамларнинг "дастурхонидан ортгани"га қаноат қилувчи одамларгина шундай дейишади. Бой ва омадли одам бўлиш учун эса ўз олдингизга аниқ бир мақсадни қўйишингиз ва унга эришиш босқичларини аниқлаб олишингиз лозим.

Далласлик Стюард Остин Виер билан бир неча йил бирга ишлаганман. У мен муҳаррирлик қилган журналда ишларди. Агар Стюард бир кашфиётчи ҳақида мақола ёзмаганида эди, балки шу пайтгача қашшоқ ёзувчи бўлиб қолаверармиди? Кашфиётчи билан суҳбат уни шунчалар руҳлантириб юбордики, оқибатда ҳаётини буткул ўзгартиришга қарор қилди.

Стюард ўзини таниган одамларнинг барини

ажаблантирганча журналистикани ташлади ва ҳуқуқшунос бўлиш учун ўқишини давом эттирди. Чунки Стюард бу камтаргина лавозимда қолишни эмас, балки "АҚШнинг бош ҳуқуқшуноси" лавозимини эгаллашни мўлжаллаган эди. У ниятини амалга ошириш учун шунақанги жон-жаҳди билан интилардики, ҳатто коллеждаги ўқишни рекорд даражада қисқа муддатда тамомлади.

Адвокатлик амалиётига киришганидан кейин у атайлаб энг чигал ишларга қўл ура бошлади. Оқибатда у зўр обрў-эътиборга эришди, хизматлари эса шунақанги талабгир бўлиб кетдики, ақл бовар қилмас даражада юқори ҳақ сўраса ҳам мижозлари гап-сўзсиз кўнишарди.

Мақсад ва уни амалга оширадиган режага эга бўлган одам уни тадбиқ этиш учун имкониятни албатта топа олади. Агар ўзингиз нимани истаётганингизни аниқ билмасангиз, "Олма пиш, оғзимга туш" деб ўтираверганингиз билан ҳеч қачон омадга эриша олмайсиз. Нимага интилаётганингизни ўзингиз билмасангиз, унда ким ҳам сизга ёрдам бера оларди? Фақат аниқ белгиланган мақсадга эга бўлибгина йўлингизда учраган барча қийинчилик ва муаммоларни бартараф этиш мумкин.

Нимани истаётганини билибгина қолмай, балки унга эришиш режасига ҳам эга бўлган энг омадли тадбиркорлардан бири сифатида Ли Маранцни айтиб ўтиш мумкин. Инженер-механик Маранц

юмшоқ музқаймоқ тайёрловчи ускунани ихтиро қилганди. У соҳил бўйларида жойлашган сон-саноқсиз қаҳвахоналарни аниқ-тиниқ тасаввур қиларди ва булар кейинчалик ҳаётда ижобат бўлди.

Юзлаб инсонлар каби Маранц ҳам бошқа одамларга ёрдамлашиш орқали омадга эришди. У муассаса эгаларига қурилиш ва жиҳозларнинг дизайни бўйича лойиҳаларни тақдим қилар, булар эса ўша даврларда ақл бовар қилмас ҳодиса ҳисобланарди. Маранц ўз қурилмаларини Америка соҳилларига жойлаштирди ва ичига турли тўлмалар солинган юмшоқ музқаймоқлар ёрдамида улкан мол-дунё орттирди. Хўш, натижаси қандай бўлди, дерсиз? Орадан кўр фурсат ўтмай, юмшоқ музқаймоқ сотиладиган қаҳвахоналар барча штатларни худди тўрдек қоплаб олди.

Ли Маранц "Агар ўзингизга, ўз имкониятларингизга ва қилаётган ишингизга ишонсангиз, ўйлаганларингизни амалга оширишингизга ишончингиз комил бўлса, унда албатта мақсадингизга эришасиз!" деганди.

Омадга эришмоқчи бўлсангиз, бугунок "оқимга қараб сузиш"ни тўхтатинг. Ўзингизнинг муайян мақсадингизни белгиланг. Уни қоғозга ёзиб олинг, токи у кўриш хотирасига муҳрланиб қолсин. Мақсадга эришишнинг муайян босқичларини аниқланг ва зудлик билан режаларингизни амалга оширишга киришинг.

Келажакни ўзингиз қандай тасаввур қилсангиз, у шундай бўлади. Уни қандай ҳолда кўришни хоҳлаётганингизни ҳозирданок аниқланг.

2-ҳафта
ЎЗ ҲАЁТИНГИЗНИ ЯШАНГ

Қандай яшашингиз кераклигини кимдир кўрсатмагунича юрагингиз тинчланмайди. Ҳар бир одамга тегишли бўлган "Бизга муқаррар ва инкор этиб бўлмайдиган ягона афзаллик — ўзимизнинг шахсий ақл-идрокимизга эгалик қилиш ҳуқуқи ато этилган" деган доно гапни эшитганмисиз? Инсон яралганидаёқ ҳар бир кишига бошқаларнинг аралашувисиз ўз ҳаётини яшаш, ўзича фикрлаш имконияти берилган бўлади. Акс ҳолда биз ўз ақл-идрокимизга эгалик қила олмаган бўлардик.

Сизга ато этилган ақл-идрокингиз ва ўз ҳаётингизни бошқаришдек ягона ҳуқуқингиздан фойдаланган ҳолда, ўзингиз танлаган ҳар қандай соҳада юксак чўққиларга эришишингиз мумкин. Инсоннинг даҳолиги юқоридан бизга берилган ушбу ҳуқуқидан тўлақонли ва батамом фойдалана олиши билан тушунилади. Ақл-идрокидан энг юқори даражада фойдаланиб, уни ўзи танлаган ишга йўналтира оладиган, шу билан бирга, бу жараёнга бошқалар аралашишига йўл қўймайдиган одам даҳо бўлади.

Ҳаётда бой ва машҳур бўлишдан олдин ақл бовар қилмас тўсиқларни енгиб ўтган, юзага келган муаммоларни имкониятларга айлантира

олган машҳур инсонлар ҳақида кўплаб мисоллар келтиришимиз мумкин. Бу инсонлар тўсиқлардан муваффақиятга сакраб ўтиш учун трамплин сифатида фойдалана олишган. Улар сирасига Генри Форд, Томас Эдисон, Эндрю Карнеги, ака-ука Уилбер ва Орвилл Райт каби даҳо инсонларни ҳам киритиш мумкин.

Қорни тўйиб, қозони қайнаганига шукур қиладиган одамлар тоифасига ўз вақтида муваффақиятсизликка учрашдан бош тортгани туфайли машҳурликка эришолмаган инсонлар киради.

Кўп йиллар муқаддам бир уруш фахрийси олдимга иш сўраб келди. У фойдасиз хаёллардан тўйгани, ҳаётдан безор бўлгани, энди эса бор-йўғи текин овқатланиш талони ва тунайдиган бошпанадан бошқа нарсани орзу қилмаётганини айтди.

У ҳамма нарсага бефарқ бўлиб қолган, яхшиликка бўлган умиди буткул сўнган эди. Аслини олганда эса, қаршимда тоғни урса талқон қиладиган, аммо қандай иш қилишини билмагани учун саросимага тушиб қолган йигит турарди. У ҳаётга бўлган нуқтаи назарини ўзгартирса, бойиб кетиши мумкинлигини мен яққол кўриб турардим.

Шунинг учун ундан "Нима учун мультимиллионер бўлишга интилмайсиз? Нега аянчли ҳаётга рози бўляпсиз, ахир бунинг ўрнига осонгина миллионларни ишлаб топишингиз мумкин-ку?" деб сўрадим.

“Мени мазаҳламанг! — деди у. — Қорним оч, менга иш керак”.

“Мен ҳазиллашаётганим йўқ, — дедим мен. — Мутлақо жиддий гапиряпман. Агар ўзингизда мавжуд имкониятлардан фойдалана олсангиз, бемалол миллионерга айланишингиз мумкин”.

“Имконият” деганда нимани назарда тутяпсиз? — хитоб қилди у. — Менинг эгнимдаги кийимимдан бўлак ҳеч вақоим йўқ!”

Суҳбат давомида бу йигитнинг ҳарбий хизматга кетишидан аввал “Fuller Brush” фирмасида савдо агенти бўлиб ишлагани, ҳарбий хизматда ошпазлик қилгани ва пазандалик санъатини жуда яхши ўрганиб олгани маълум бўлди. Бошқача қилиб айтганда, бу йигитнинг “имконият”лари унинг табиий жисмоний ҳолати яхшилиги ва ақли ишлашидан ташқари, яна яхши овқат пиширишни ва уни сота олишидан ҳам иборат эди.

Турган гапки, овқат пиширишни ва сотишни уддалашнинг қуруқ ўзи инсонни мультимиллионерга айлантира олмайди. Аммо уруш фахрийси бўлган ўша йигит ушбу касблар ҳақидаги мавжуд тасаввурларни чилпарчин қилди. У ўша пайтда ўзидаги мавжуд барча имкониятларни тўлиқ ишга солишига тўғри келди.

Йигит билан икки соатлик суҳбатимдан сўнг, унинг кайфияти аста-секин ўзгара бошлади, тушкунлик ва чорасизлик фаол равишда имкониятларни излаш билан алмашинди. Охирида унга “Ўзингдаги сотувчилик қобилиятидан

фойдаланган ҳолда уй бекалари билан гаплашиб, қўшниларини уй таомларидан татиб кўришга таклиф қилишларига кўндирсанг, шундан кейин ошхона анжомларининг кенг савдосини ўтказсанг, қандай бўларкин?" дегандим, йигитга бу таклиф маъқул тушди.

Унинг кийим-кечак ва керакли ошхона жиҳозлари сотиб олиши учун етарли озгина пул бердим-да, кейин ўз ихтиёрига ташлаб қўйдим. Бир ҳафтадан кейин йигитнинг савдодан тушган соф даромади 100 доллар атрофида бўлди. Яна бир ҳафтадан кейин эса у даромадини икки баравар ошириб олди. Шундан сўнг эса сотувчиларни ёллаб, уларга иш ўргата бошлади.

Тўртинчи йилнинг охирида ўша йигитнинг йиллик даромади миллион доллардан ошиб кетди. У савдо бўйича янги режани амалга тадбиқ этди, кейин уни хусусий ишлаб чиқаришга айлантирди.



3-ҳафта
МУВАФФАҚИЯТГА ИНТИЛИНГ

Муваффақият бир қарашда тўпланган бойликнинг миқдори билан ўлчанадигандек кўринади. Шубҳасизки, фаровон ҳаёт муваффақиятнинг ўта муҳим таркибий қисмидир, аммо асосий ва ҳақиқий мукофот, бу — олдинга қўйилган мақсадга эришган ҳолда ишни яхши бажарганини англаб, мамнун бўлишдир.

Мисол учун Эйнштейнни олайлик. У ҳаётда бой инсон бўлмаган. Аммо уни муваффақиятга эришмаган, дея оламизми? Эйнштейн дунёни ўзгартира олган, ваҳоланки у нимани хоҳлашини билган ва ўз интилишларини амалга оширишнинг режасига эга бўлган.

Ўзини муваффақиятга эришишга ундаш учун инсонга нима керак? Бунинг учун Эйнштейн мисолида бошқа муваффақиятга эришган шахсларни кўриб чиқиш керак. Жавоб оддийгина: ўз мақсадига етишни сидқидилдан ва жуда ҳам хоҳлаш керак. Аммо шуни ҳам ёдда тутиш керакки, оддийгина ниманидир хоҳлаш ва унга эришишга бўлган қаттиқ иштиёқ орасида фарқ бор.

Сидқидилдан хоҳлаганингизда, мақсад аниқ бўлади, бу эса илгари енгиб бўлмасдек кўринган тўсиқларни осонгина бартараф этишга ёрдам беради. Ўз кучига ишонган одам учун у уддасидан чиқмайдиган ишнинг ўзи йўқ.

Олдингизга муайян ҳаётий мақсад қўйинг. Уни қоғозга ёзинг. Уни хотирангизга мустаҳкамланг. Барча хаёлларингиз ва бор куч-қувватингизни уни амалга оширишга йўналтиринг. Майда-чуйда омадсизликлар сизни йўлдан тойдиришига йўл қўйманг, уларни охир-оқибатда тўғри йўналишни топишга кўмаклашадиган ўзига хос маслаҳат деб ҳисобланг.

Генри Форд ўзининг биринчи "отсиз арава"сини яратишга киришганида, узоқни кўролмайдиган одамлар, шу жумладан, ўзининг қариндошлари ва қўшнилари ҳам унинг устидан кулиб, "томи кетган ихтирочи" деб аташганди.

Бироқ Форд нимани хоҳлаётганини аниқ биларди. У ўзи ўйлаган нарсага эришишни жудаям хоҳларди. Мақсадига етиш йўлида уни тўхтата оладиган нарсанинг ўзи йўқ эди. Етарли маълумоти ва муҳандислик кўникмалари бўлмаса-да, у мустақил ҳолда мақсадини амалга оширишга уринди. Ҳаётдаги мақсадини амалга оширишни жон-дилидан хоҳловчи инсон учун ҳеч қандай тўсиқ мавжуд эмас.

Форд Американинг қиёфасини ўзгартирди. Автомобилларни оммавий равишда ишлаб чиқариш уларни даромади ўртача бўлган одамлар ҳам сотиб олишига имкон берди. Автомобилсозликнинг ривожланиши ўз навбатида ишлаб чиқаришнинг бошқа соҳалари ҳам ривожланиши учун туртки берди. Агар унинг "Tin

TOSHKENT SHAHAR ... № 8020/5 – 68

Lizzi" русумли форди бўлмаганида эди, автомобиль йўллари тармоғи ҳам пайдо бўлмасди, шу билан бирга уларга хизмат кўрсатувчи турли таъмирлаш устахоналари, йўл четларидаги тамаддихоналар ва кичик меҳмонхоналардаги кўплаб иш ўринлари яратилмаган бўларди.

Бошқа мисол сифатида ўзининг меҳнат фаолиятини Филадельфия штатидаги ихчамгина дўкончада кичик сотувчиликдан бошлаган Жон Ванамейкерни келтириш мумкин. Иш фаолиятини бошлагани ҳамони у ўзининг шахсий дўконини очишни орзу қила бошлайди, бир куни бу ҳақда хўжайинига айтади ҳам. Хўжайин эса унинг устидан кулади: "Жон, нималар деяпсан? Ҳатто янги костюм сотиб олишга ҳам пулинг йўқ-ку, бутун бошли дўконни очишингга йўл бўлсин?!"

"Ҳа, ҳозирча костюм учун пулим йўқ, аммо барибир шунақанги дўконим бўлишини хоҳлайман. Бу мақсадимга эришаман ҳам!" Ўз фаолияти гуллаб-яшнаган даврда Ванамейкер шу пайтгача мамлакатда мавжуд бўлмаган йирик савдо уйининг эгасига айланди.

"Мен етарлича билим ололмадим, — дея кўп йиллардан кейин тан олганди Ванамейкер. — Аммо ўзимга керакли билимларни атрофдаги ҳаётдан ўргандим".

Инсон ўзининг тасаввурига сиғдира олган ва ақли бовар қилган барча нарсаларга эришиши мумкинлигини ёдда тутинг. Муваффақиятга

эришишни кўзлаган одам вақтни беҳуда ўтказмайди. Бунинг учун барча мавжуд маблағларни сарфлайди ва барча йўлларини топади. Муваффақиятга элтувчи йўлингизни айни пайтда қўлингизда мавжуд бўлган манбалардан фойдаланган ҳолда ҳозирданоқ қуришни бошланг.



4-ҳафта
НЕГА ҲАММА МУВАФФАҚИЯТГА ЭРИШМАЙДИ?

Ғорда яшаш одамларни қониқтирмай қўйган ва улар ўз ҳаётини янада қулайроқ қилишнинг имкониятларини излай бошлаганларидан бери бу савол инсониятга тинчлик бермай келади.

Эҳтимол, омад ва омадсизликнинг хусусиятларини қиёслаш бу саволга жавоб берар...

Муваффақиятларга эришаётган одам айнан нимани истаётганини аниқ билади. У ўз мақсадига етиш жараёнини режалаштиради, унга эришишдаги имкониятларига ишонади, ўйлаганларини амалга оширишга иложи борича кўпроқ вақт ажратади. Омадсиз одам эса бошқалар "омади чопганлиги" туфайлигина муваффақиятларга эришади, деб ўйлайди ва ҳаётда ўзининг аниқ мақсадига эга бўлмайди. У фақат шароит мажбур қилгандагина бирон-бир ташаббусни намоён қилиши мумкин.

Ишлари муваффақиятли кетаётган одамни ўз режалари ва мақсадини амалга ошириш учун харидорларни жалб эта оладиган юқори тоифали сотувчига қиёслаш мумкин. Омадсиз одам бошқаларнинг фақат камчиликларини кўради ва ўзини шундай тутадики, унинг салбий муносабати атрофдагиларга ҳам ошкор бўлиб қолади.

Ишлари муваффақиятли кетаётган одам бирор нарсани гапиришдан олдин, уни ақл тарозусида

тортиб кўради. У одамлар билан мулоқотга киришаркан, ўзининг ҳар бир сўзини пухта ўйлаб кўради, ёқтиришини кўрсатиш учун ижобий жиҳатларга кўпроқ урғу беради, норозилигини иложи борича камайтиради ёки умуман диққатини қаратмайди. Омадсиз эса бунинг аксича йўл тутади, кўпинча афсусланиб ёки ҳовлиқиб гапиради, бу эса вазиятни фақат таранглаштиради, холос.

Ишлари муваффақиятли кетаётган одам бирор нарса ҳақидаги фикрини фақат муаммони пухта ўрганиб чиққанидан сўнггина билдиради. Омадсиз эса муаммонинг мағзини чақиб ҳам ўтирмайди, кўпинча етарли маълумотга ҳам эга бўлмайди.

Ишлари муваффақиятли кетаётган одам бошқалар, айниқса, кўп тарафлама ўзига ўхшайдиган инсонларга нисбатан ҳайрихоҳлик билан ёндашади, улар билан дўстона алоқалар ўрнатишга ҳаракат қилади.

Омадсиз одам эса, фақатгина ўзига фойдаси тегиши мумкин бўлган одамлар билан таниш-билишчиликни йўлга қўйишга уринади.

Ишлари муваффақиятли кетаётган одам самимий ва сабр-тоқатга эга бўлади. Омадсиз одам эса атрофдагилардан ажралиб қолади, сабрсиз бўлади, мақбул вазият ва дўстона кўмакдан фойдаланиш имкониятидан ўзини маҳрум қилади.

Ишлари муваффақиятли кетаётган одам ҳаётдан ортда қолмайди, нафақат ўз бизнеси, касби ёки атрофида юз бераётган, балки бутун дунёдаги воқеаларга ғоятда қизиқади. Омадсизни эса,

аксинча фақат бир зумлик манфаатлар қизиқтиради, нима қилиб бўлса ҳам уларга эришишга интилади.

Ишлари муваффақиятли кетаётган одам доимо ижобий кайфиятда бўлади. У қуёш остида ўз ўрни борлигига ва муваффақиятлар у тақдим этувчи хизматларнинг сифати ва кўламига боғлиқ эканлигини яхши тушунади. Ўзидан кутаётганларидан-да кўра кўпроқ ва яхшироқ ишлаш унинг одатига айланиб қолган. Омадсиз одам эса ортиқча куч сарфламай ёки ўзига тегишли бўлмаган нарсалардан фойда чиқариб олиш имкониятларини излайди. Буни уддалай олмаганида эса атрофдагиларни очкўзликда айблайди.

Муваффақиятга эришган одам шукур қилишни ва атрофидаги инсонларга ёрдам беришни унутмайди. Омадсиз кимса эса ҳеч нарсага ишонмайди. Уни фақатгина бошқаларнинг ҳисобига эришиладиган мол-давлат қизиқтиради, холос.

Охир-оқибатда ишлари муваффақиятли кетаётган инсон ва омадсиз одамнинг сўзлари ҳамда ишларидаги фарқ катталашади. Ҳар бир инсон ўзига ва атрофдагиларга бўлган муносабатига мос келувчи ҳосилни ўради.



5-ҳафта
КУРАШДАН КУЧ ОЛИНГ

Инсон табиатида яшаш учун кураш зарурати мужассам бўлиб, у бутун инсониятнинг ривожланиши ва тараққиётга эришишига имкон яратади. Инсон тўсикларни шафқатсиз синов деб қабул қиладими ёки тер тўкиб меҳнат қилиш орқали тажриба орттириш имкони дебми, бу унинг бўлаётган воқеа-ҳодисаларга бўлган муносабатига боғлиқ. Курашсиз муваффақиятга эришиш сираям мумкин эмас.

Туғилганимиздан то ёруғ дунёни тарк этгунимизга қадар бизнинг ҳаётимиз, образли қилиб айтганда, муқаррар синовларнинг чексиз алмашинувидан иборатдир. Ушбу ҳаёт-мамот курашида биз аста-секинлик билан бебаҳо тажрибага эга бўлиб борамиз.

"Ҳукмронлик ва куч бизнинг ишларимиз орқали орттирилади," —дейди Эмерсон.

"Кураш ва ғолиб бўл, — деб даъват қилади бизга табиат. — Бу курашда сен ўз истакларинг амалга ошиши учун зарур бўлган куч-қудрат ва ақл-идрокка эга бўласан".

Энг бақувват дарахтлар ўрмоннинг энг ичкарисида эмас, балки энг чеккасида ўсади ва ўз танаси билан ҳамжинсларини шамоллару бўронлардан тўсиб, ҳимоя қилиб туради.

Менинг бобом аравасозлик билан шуғулланган.

Бобом уйининг атрофидаги ерларни дарахтлардан тозалаб, очиқ майдонда бир нечта эман ниҳолларини қолдирар, улар шамоллар таҳдиди ва қайноқ қуёш тиғи остида ўсарди.

Бобом об-ҳаво инжиқликларига бардош бериб ўсган дарахтларнинг ёғочи ўрмоннинг энг ичкарисида ўсган дарахтларникига нисбатан пишиқроқ бўлишини яхши билар, шу туфайли ҳам аравага ғилдирак ясаш учун айнан шунақа ёғочни танларди. Бундай ёғоч ҳар қандай ишловга ҳам дош беради, сал нарсага дарз кетмайди ёки ёрилмайди, катта юкламаларга ҳам чидайверади.

Инсоннинг иродаси ҳам шу тариқа курашлар орқали чиниқади. Кўпчилик одамлар иложи борича камроқ қаршиликлар мавжуд бўлган йўллардан юриб яшашни маъқул кўришади. Аммо улар қаршиликнинг камроқ бўлиши инсонни "эгиб" қўйиши мумкинлигини тасаввур ҳам қилолмайдилар. Ҳаётий муаммоларга қарши тура олиш учун эса бизнинг феъл-атворимиз, ҳаётдаги мақсадимиз ва уни амалга оширадиган режамиз қатъий бўлиши лозим.

Биз олдимизга қўйган ҳаётий мақсадимизни тушунганимиз ҳолда, ўзимизни курашишга мажбурлайдиган вазиятни ҳам қабул қиламиз. Натижада, курашсиз мақсадимизга етиб бориш умуман мумкин эмаслигини ҳам тушунамиз.

Муваффақиятга эришиш учун биз муайян ҳаракатларни қўллаб, курашишимиз керак. Натижада курашсиз, тўсиқларни бартараф қилмасдан муваффақиятга эришиш мумкин

эмаслигини тушуниб етамиз. Куч-қувват сарфламай туриб, бирон-бир арзигулик нарсага эриша олмаймиз. Агар ҳаётда ҳамма нарса осонгина берилганида эди, ҳар бир одам муваффақиятга эришган бўларди. Аммо, муваффақият фақат унинг учун курашадиган, тўсиқларни бартараф этадиган ва ўз олдига янги мураккаб вазифаларни қўйишга куч топа оладиган одамларгагина келади.

Бизнес коллежини тугатганимдан кейин мен генерал Руфус А.Эйернинг қўл остида ишладим. Унинг суд амалиёти шунақанги кенг кўламли эдики, мен кўпинча ярим кечагача ишхонада қолиб кетар, ҳатто дам олиш кунларида ҳам ишлашимга тўғри келарди.

Ҳар сафар иш кунининг охирида у мени ишхонада ушлаб қолгани учун узр сўрар, кейин эса "Сен менга роса кўмаклашдинг, аммо бугунги оқшомда орттирган тажрибанг билан ўзингга янада кўпроқ ёрдамлашдинг" деб қўшиб қўярди.

Генри Форднинг бош ёрдамчиларидан бири менинг омад формуласи ҳақида берган саволимга жавобан "Мен жаноб Форд каби одамлар билан ишлаш бахтига муяссар бўлдим. Агар қачондир уларга бировнинг ёрдами керак бўлиб қолса, айнан менга мурожаат этишади, деб умид қиламан" деб жавоб берганини ҳеч қачон унутмайман.

Сиз бир чеккага чиқмасликка ва мақсадга эришиш учун курашишга қарор қилганингизда, фойдали тажриба орттирасиз ва ўз муваффақиятингизни янада яқинлаштирасиз.

6-ҳафта
ЧИН ДИЛДАН ХОҲЛАНГ

Муваффақиятга эришиш учун инсонда ҳаётдаги аниқ мақсад мавжуд бўлиши керак. Агар сиз самимийлик билан одамларга энг яхши молларни ва хизматларни таклиф этсангиз, муваффақиятга эришиш имкониятингиз жудаям ошади. Бу ерда "самимийлик" сўзи ўта муҳим аҳамият касб этади.

Биз ўз самимиятимиз эвазига ўзимизни ҳурмат қилиш ва руҳий хотиржамлик ҳиссига эга бўламиз. Бизни муваффақият, машҳурлик ва бойлик томонга ёки камбағаллик ва тушкунлик сари йўналтирувчи "мен"имиз билан муросага эришамиз.

Авраам Линкольннинг дўсти бир куни душманлари орқаваротдан у ҳақида хунук гаплар тарқатаётганини айтган.

"Уларнинг гап-сўзлари билан ишим йўқ, — хитоб қилган Линкольн. — Чунки уларда заррачаям ҳақиқат йўқ!" Мақсадига етишни сидқидилдан хоҳлаши Линкольннинг танқидлардан қўрқмаслиги учун имкон яратган.

Ниятларимизнинг самимийлиги инсонлар билан муносабатларимизда белгиловчи ўрин тутади. Бизга вақтини, куч-қувватини ёки пулини ажратувчи одамлар айнан шу нарсага ишонч ҳосил қилишни исташади ва бу борада ҳақ бўлишади ҳам. Энг аввало, бирор ишни бошлаётганда

ўзингиздан “Менинг ниятларим самимиймикан? Бу ишдан шахсий манфаат кўришга ҳақлиманми? Ўз меҳнатим учун ҳақ ёки кўзлаётган фойдамни олишим эвазига сифатли хизмат ёки мол етказиб беришни кафолатлай оламанми?” деб сўранг. Ўз ниятларимизнинг самимийлигини бошқаларга исботлаб бериш баъзан биз учун энг қийини бўлиши мумкин. Аммо сиз бунга тайёр туришингиз, шунинг учун ҳам ниятларингиз самимий бўлиши лозим.

Марта Берри Шимолий Жоржияда ота-онаси фарзандининг ўқиши учун пул тўлолмайдиган болалар учун мактаб ташкил қилади. Аввалига маблағ етишмаслиги оқибатида мактаб фаолиятини йўлга қўйиш жудаям қийин кечади. Бир куни Марта Генри Форднинг қабулига киришга муваффақ бўлади. У ўзининг ишлари ҳақида сўзлаб беради ва бироз моддий ёрдам сўрайди. Аммо Форд унинг илтимосини рад этади.

“Жуда бўлмаса бизга бир бушель (бушель — Англияда 36,3, Америкада 35,2 литрга тенг сочилувчан нарсалар ўлчови — таҳр.изоҳи) ерёнғоқ олиб беринг”, дейди Марта.

Бундай ғаройиб илтимос Фордни ҳайратга солади ва унга ерёнғоқ олиши учун пул беради. Марта Берри ўқувчилари билан бирга ерёнғоқни экиб, яхшигина ҳосил йиғиштириб олади. Улар бу ишни бир неча марта такрорлашади ва ҳар сафар уруғлик миқдорини ошира боришади. Ва, ниҳоят, улар ерёнғоқ савдосидан мўмайгина даромад

олишга муваффақ бўлишади.

Марта Фордга қарзини қайтиб беради ва пулларни қандай қилиб кўпайтирганини айтиб беради. Форд унинг ҳикоясидан шунақанги ҳайратга тушадики, фермада фойдаланиш учун бир нечта трактор ва бошқа асбоб-ускуналарни олиб беради, бу эса ўқитиш ва мактабни таъминлаш учун сарфланган харажатни бутунлай қоплашга имкон беради. Орадан бир неча йил ўтиб, Форд мактаб биноси ва керакли иншоотларнинг қурилиши учун бир миллион доллардан ошиқроқ пул учун тўлов қоғози ёзиб беради.

"Берри хонимнинг самимийлигига қойил қолишдан ва ёрдамга муҳтож болаларга кўмаклашишнинг шунақанги ажойиб усулини топгани учун таҳсин айтишдан бошқа иложим йўқ" деб таъкидлаганди Форд. Марта Берринг самимийлиги ҳатто Форддек ҳеч кимга ишонмайдиган одамнинг ҳам қалбини забт этди ва яна бир марта илтимосни рад этишга унинг кўнгли чопмади. Бу мисол эса эзгу ишлар яна бошқа янги эзгуликларни олиб келиши ҳақидаги ҳақиқатни яна бир бор исботлайди.

Баъзан, ишда қийинчиликларга дуч келганда (улар пайдо бўлиши табиий, албатта), ниятларингизнинг самимийлиги бардош бера олишингизда кўмак беради. Агар чин дилдан қилган меҳнатингиз унинг учун олишни мўлжаллаётган пулларга арзийди, деб ўйласангиз, бу ишончингиз иш борасидаги шерикларингиз

учун ҳам шубҳасиз бўлади.

Аслида ҳам бошқаларга ёрдам бериш истагингиз самимийлигини тасдиқлай олсангиз, шу билан ўз мақсадингизни ҳам яқинлаштира оласиз. Агар ҳақиқатан ҳам шундай бўлса, унда қийинчиликлардан хавфсирамасангиз ҳам бўлади. Шунда мижозлар ёки харидорлар турнақатор тизилиб кетади.



7-ҳафта
КЕЛАЖАККА ИШОНЧ БЎЛСИН

Муваффақият йўли умиддан бошланади. Умид пайдо бўлганида ўз имкониятларига бўлган ишонч шаклланади, бунинг натижасида эса ҳаракат қилиш қарори бунёдга келади. Аввалига у тасаввуримизда, яхши ҳаёт, ёрқин келажак ҳақидаги орзуларимизда пайдо бўлади.

Сизда ишонч пайдо бўлганида, муайян мақсадни танлашингиз ва уни ўз ҳаётингизга кўчириб ўтказишингиз осонроқ бўлади. Кўп йиллар муқаддам темирйўлда оддий телеграфчи бўлиб ишлайдиган Жеймс Ж.Хилл бир аёлнинг эри вафот этган дугонасига жўнатган телеграммани ўқиб, ҳайратга тушганди. Уни ҳайратга солгани "Эринг билан энг яхши оламда учрашишингга бўлган умид билан ўзингга таскин беришинг лозим!" деган сўзлар эди.

"Умид" сўзи Хиллнинг онгига муҳрланиб қолди. У бизга умид берадиган куч ва имкониятлар ҳақида мулоҳаза юрита бошлади. У ўзи мамлакатни Ғарб билан улайдиган янги темирйўлни қурадиган кун келишини хаёлан тасаввур қилди. Унинг орзулари аниқ ниятга айланди ва уларни амалга оширишни уддасидан чиқди.

Шу тарика, биттагина сўзнинг кучи телеграфчининг орзусини амалга оширишига —

Шимолий темирйўллар тизимини қуришига туртки берди.

Шу қурилишнинг шарофати билан қанчадан-қанча одамлар кўплаб миллионларга эга бўлишди. Хилл буни олдиндан кўра билгани ҳолда фермерлар, кончилар ва ўрмон кесувчиларни ўз асбоб-анжомлари билан темирйўл бўйлаб Ғарб томонга боришга кўндирганди. У Канада чегарасидан бошлаб то Миссури штатигача, Буюк Кўллардан то Пужет-Саундгача етадиган бутун бошли салтанатни бунёд этишга муваффақ бўлди, унинг кемасозлиги эса мамлакат шарқидаги транспорт имкониятларини кенгайтирди.

Мануэль Квезон ўз ватани — Филиппин ўз-ўзини бошқаришини орзу қилар, ҳатто вақти-соати келиб, озод Филиппин Республикасининг президенти бўлишини орзу қилишга ҳам ҳадди етган эди. Унинг умиди чуқур ишончга айланди ва ороллардаги бош ваколатли вакиллар сайловида ўз номзодини қўйди.

У йигирма тўрт йил давомида мамлакатининг мустақил давлат бўлиши учун ҳаракат қилади. Мен буни аниқ биламан, чунки у менинг қадрдон дўстим эди. Биз у билан кўп суҳбатлашардик, унинг сиёсий интилишларидаги ютуқларга эришиш йўлларини муҳокама қилардик. У янги Филиппин республикасининг президенти этиб сайланган куни ундан “Шу буюк кун албатта келишига бўлган ишончим сўниб қолмаслигига

кўмаклашганинг учун сенга чин дилдан миннатдорчилик билдиришга изн бер!" деган телеграмма олдим.

Квезоннинг кечмишларидан кўриниб турибдики, умид дадил орзулардан дунёга келади. Тақдирга даъват ташланг, дадил орзулар қилишга журъат топинг. Ишонинг, ҳаётда иложи йўқ нарсанинг ўзи йўқ. Америкалик ёзувчи, донишманд Торо Генри Дейвид (1817-1862) "Хомхаёл қилган бўлсангиз-да, ҳатто шу меҳнатингиз ҳам беҳуда кетмаслиги лозим. Орзуларингизнинг ижобат бўлишга ҳаққи бор. Бу ёғи фақат ўзингизга боғлиқ, хомхаёлларга мустаҳкам асос яратсангиз, кифоя" деган эди.

Сизнинг умидингиз ва ишончингиз мақсадни аниқлашда ёрдам беришади. Уни қоғозга ёзиб олинг. Яхшилаб ёдланг. Уни муваффақият йўлидаги йўлчи юлдузингизга айлантиринг. Мақсад ҳақиқийга эврилиши учун иложи борича тезроқ ҳаракат бошланг. Ўйлаганларингизнинг бари шу йўналишга қаратилганида, ўйлаган мақсадингизга етиб боришингиз осонроқ бўлади. Бу жараённи қандай хатти-ҳаракатлар тезлаштиришини, қайсилари эса аксинча секинлаштиришини ўз вақтида англаб етишингиз зарур. Йўлчи юлдуз сизнинг кўпгина асосий мақсаддан чалғитувчи кўпгина кераксиз четланишлардан сақланишингизда кўмаклашади.

Унутманг, орзунинг пайдо бўлишига доимо

умид замин яратади! Охири бахтли якун топадиган қайси ҳикояни кўрманг, бари "... қайсидир замонларда эркак ёки аёл бўлган экан, у орзу қилар экан..." деган сўзлар билан бошланади. Демак, сизнинг муваффақиятингиз тарихи ҳам худди шундай бошланиши лозим.



8-ҳафта
САБР-ТОҚАТ

Америкаликлар доимо шошилишади. Бошқа мамлакатларнинг аҳолиси бу фазилатни фақат бизга хос хислат деб ҳисоблашади. Бундай қараш ҳаққоний, албатта. Эҳтимол, ушбу миллий фазилат бизга хос ва кучимизнинг асосий манбаи бўлган шиддатли ғайратдан фойдаланишнинг йўлларини излаш натижаси бўлиши ҳам мумкин.

Бирок, ўта тез ҳаракатланишни талаб қилувчи бу қувват, ушбу ҳаракатлантирувчи куч ожизликнинг манбаига айланиши ҳам мумкинки, у бизни дунёдаги энг сабр-тоқатсиз инсонларга айлантириб қўяди. Уруш вақтида кўпгина аскарлар сабр-бардоши йўқлиги оқибатида ҳаётидан айрилишган. Қулай фурсат келгунича пана жойда кутиб туриш ва мерганни алдаб ўтиш ўрнига, улар ақлсизларча таваккал қилиб, ўзини ўққа тутиб берганлар.

Бизнесда ҳам худди урушдаги каби шошилиш ярамайди. Биз шартнома ва битимлар кўз очиб-юмгунча имзоланишини истаймиз. Тезрок ҳаракат бошлаш иштиёқида бўлганимиз учун ҳам кўпинча лойиҳани пухта қайта текшириб чиқишга вактимиз етишмайди. Шу тарика, сабр-тоқатимиз етишмаслиги ва иложи борича тезрок "иш бошлаш"га шошилганимиз оқибатида шошилмай

қарор қабул қиладиган инсонларга афзаллик бериб қўйганимизни сезмай қоламиз. Бенжамин Франклин айтганидек, "Фақат сабр-тоқатли инсонгина истаган натижасига эриша олади!"

Шуни ҳам айтиб ўтиш жоизки, сабр-тоқатлилик инсондан ўзига яраша жасурликни талаб қилади. Бу шошиб қарор қабул қилишдан онгли равишда тийилиш бўлиб, ўз маслаклари ёки мақсади йўлидаги мутлақ фидоийликнинг натижасидир. Турли автомат тўппончалар, қўлда тутиладиган, дастгоҳли ва йирик калибрли пулемётларнинг ишлаб чиқарувчиси бўлган машҳур америкалик конструктор Жон Браунинг (1855-1926) "Сабр-тоқат, бу — биз ўзгартиришга қодир бўлган нарсани ўзгартириш, ўзгартириб бўлмайдиган нарсаларни қабул қилиш жасорати ва улардан бирини иккинчисидан ажратиш имкониятини берадиган донишмандликдир" деб таърифлаганди. Турган гапки, сиз ҳаётдаги мақсадингизга эришишга қанчалик берилсангиз, йўлингизда учрайдиган тўсиқларни бартараф этиш учун шунчалик кўп сабр-тоқат талаб этилади.

Мен тилга олаётган сабр-тоқат эса турғунлик эмас, балки кўпроқ жўшқинлик хусусиятларига эга. У инсоннинг фаол эмас, балки сусткаш йўл тутишини ифодалайди, ижобий куч бўлгани сабабли ҳам сизни ҳимоялайди. Аммо уни ўзингиз тушиб қолган вазиятга бўйсуниш деб тушунмаслик лозим. Унинг боши, аслида, биз америкаликларда тўлиб-тошиб ётган кувватдан бошланади. Шу

билан бирга, олдинга қўйилган мақсадга боғлиқ равишда барини пухта назорат қилишингиз ва қарийб мутаассибларча сидқидилдан "ёқлаш" ёки "қаршилик"ларни ўлчаб кўришингиз керак.

Сиз ўз мақсадингиз ва унга эришиш йўлларини аниқ тасаввур этганингизда, унча аҳамиятсиз муаммоларнинг пайдо бўлишига муносабатингиз нисбатан яхшироқ бўлиб қолади. Сиз охир-оқибатда натижага эришишингизни аниқ биласиз, шу туфайли ҳам уларни фақатгина вақтинча муддатни чўзиш сифатида қабул қилинг. Агар бу муаммоларни тасаввур этсангиз ва уларни ҳал этишга тайёр бўлсангиз, улар ўз-ўзидан ечим топиб кетиши мумкин.

Констанция Баннистер ўзининг асосий камчилигини етарлича сабр-тоқати йўқлигида деб биларди, бироқ у атайлаб ўзига болалар фотографи касбини танлади, бу соҳа учун эса сабр-тоқат энг керакли сифатдир. Шу тарика, у ўз касбида юқори чўққиларга эриша олди.

"Ўзим истаган натижага эришиш учун болага тушунтирадиган нарсамни кунига бир неча марталаб қайта-қайта хотиржам ва ўзгармайдиган овозда қайтаришимга тўғри келарди, — деб ҳикоя қилади у. — Мен болакайларни суратга олишни яхши кўраман. Ишим юмор ҳиссини ривожлантиради ва менга катта ижодий руҳ бағишлайди".

Ўзингизда сабр-тоқатни ривожлантира оласизми? Агар бунга тайёр ва муайян мақсадга

эга бўлсангиз, бу кийин эмас. Бутун иродангизни шунчалик жамлангки, ушбу мақсадга етиш истаги бутун вужудингизни қамраб олсин, шунда барча уринишларингиз, мақсадингиз ва фикри-зикрингиз албатта ўзингиз истаган натижага элтади!

Айнан ўз ғоясига бутун эътиборини жамлаш қобилияти америкалик ихтирочи ва тадбиркор Томас Алва Эдисон (1847-1931)нинг электр чироғини ихтиро қилишига, Салкнинг полиомиелитга қарши вакцина яратишига, Хилларининг эса Эверест чўққисини забт этишига кўмаклашган.

Бор куч-ғайратингизни асосий мақсадга жамлашгина унга етишда зарур бўлган сабр-тоқатга эришишингизга ёрдам беради.



9-ҳафта
МОСЛАШИШНИ БИЛИНГ

Ҳамма бизни яхши кўришини истаймиз. Атрофдагиларнинг таҳсини ва дўстона муносабатини излаймиз. Бундан ташқари, ҳамкасбларимизнинг ёқтириши ва дўстона мададига таянмасдан туриб, ҳаётда омадга эришишимиз жуда мушкуллигини ҳам биламиз. Биламизки, инсон киришимли бўлишининг асосий қирраси — мослашувчанликдир.

Мослашувчанлик деганда, дадиллигини ва ўзини бошқара олишини сақлаб қолган ҳолда ҳар қандай вазиятга ва атрофдаги муҳитга кўника олиш тушунилади.

Ушбу ҳолда мослашувчанлик билан кўникувчанликнинг ҳеч қандай умумий жойи йўқ. Бошқалар сизга ўз иродасини ёки истагини ўтказишигайўлқўйманг. Камдан-кам инсонларгина ҳар доим ва ҳар нарсага кўнаверадиган одамни ёқтириши мумкин.

Ақлий мослашувчанликнинг энг аниқ характеристикаси, инсоннинг муайян вазиятни иложи борича тезроқ ўрганиб, алоҳида ҳиссиётларни намойиш этмаган ҳолда унга мантиқий идрок нуқтаи назаридан ёндашиш қобилиятидир. Ақлий мослашувчанлик вазиятни тезкор баҳолашга ва пайдо бўлган муаммоларни зудлик билан ҳал этишга ёрдам беради. У сизнинг

нисбатан қатъиятлироқ бўлишингизга кўмаклашади.

Цинциннати штатидаги почта буюртмалари бўйича кийим-кечаклар билан савдо қилувчи Артур Нэшнинг бизнеси синиш арафасига келиб қолганида, унинг вазиятни тез аниқлаб олишига айнан ақлий мослашувчанлик ёрдам берган. У барча ходимларга маошдан ташқари яна улуш ҳам ваъда қилиб, уларнинг барини ўзининг шерикларига айлантирди. Бу билан Нэш дўконини ўз соҳасидаги энг пешқадам фирмалардан бирига айлантирди.

Баъзан бошқаларнинг ақлий мослашувчанлиги сизга фойда ҳам келтиради. Масалан, Генри Форд ўз касбдошлари ва шерикларига нисбатан анчагина кўрс ва муросасиз одам бўлган. Унинг ҳаётида кўплаб шунақанги дамлар бўлганки, хотини Кларанинг мослашувчанлиги ва муомалага усталиги уни босиқликка ундаган ва кўпгина муаммолардан асраб қолган.

Сан-Францискодаги "Bank of America" банкининг эгаси бир куни шундай деганди: "Эркак ёки аёлни ишга олаётганда, биз уларни тўртта фазилати: боадаблиги, ишончлилиги, мослашувчанлиги ва ишни етарли даражада бажара олишига қараб баҳолаймиз".

Юмор ҳисси ҳам ақлий мослашувчанликнинг муҳим таркибий қисми ҳисобланади. Авраам Линкольн кўпинча ҳукумат вакилларининг ҳиссиётлари жўшиб кетадиган нозик вазиятларда уларни жиловлаш учун ўзининг ушбу туғма қобилиятидан фойдаланган. Биз ҳам ўз

хатоларимизни тан олишдек қобилиятга эга бўлишимиз лозим. Акс ҳолда, "Мен ноҳақ эдим" деган сўзни қандай қилиб айта оламиз? Ахир бунақанги вазиятлар ҳар биримизнинг ҳаётимизда юз бериб туради-ку...

Айни шунақанги мослашувчанликка эга эмаслиги туфайли ҳам АҚШнинг демократик партия томонидан сайланган 28-чи президенти Вильсон Томас Вудро (1856-1924) ўзи ардоқлаган Миллатлар Лигаси лойиҳасининг Сенат томонидан рад этилишидек ҳақ тўлашига тўғри келди. Бу эса унинг юрагини парчалаб ташлади. Агар у ўзининг мағрурлигини енгиб, асосий рақиби бўлган сенатор Ложни Оқ уйдаги кенгашга таклиф этганида эди, лойиҳаси Сенат томонидан маъқулланиши эҳтимолдан ҳоли бўлмасди.

Ақлий мослашувчанлик қашшоқликни "юмшатувчи" ва бойликни "безатувчи" фазилат бўлиб, у бизни ҳаёт инъом этаётган кувончлар учун шукрона келтиришга ва оғир вақтларда руҳий тетикликни йўқотмасликка мажбурлайди. Айнан шу ақлий мослашувчанлик бизнинг олган ҳаётий тажрибамиздан — у хоҳ яхши, хоҳ аччиқ сабоқ бўлишидан қатъи назар, ўзимиз учун фойда чиқариб олишимизга ёрдамлашади.



10 -ҳафта
ИШТИЁҚЛИ БЎЛИНГ

Америкалик файласуф ва ёзувчи Эмерсон Ралф Уолдо (1803 -1882) “Иштиёқсиз бирон та буюк иш қилишнинг имкони йўқ!” деб таъкидлаганди.

Солт-Лейк-Ситидаги ибодатхоналардан бири воиз таклиф қилиб, унинг 45 дақиқа ваъз ўқиши учун тўлов қоғози ёзиб берди. Аммо воизнинг маърузаси 2 соатга чўзилди ва у ваъзини тугатганидан сўнг ўн минг нафар тингловчилар ўрнидан туриб, беш дақиқа давомида қарсак чалишди.

Воиз бунчалик таҳсинга сазовор бўладиган нималарни сўзлаган экан, дерсиз? Гап аслида унинг маърузасида эмас, балки у ваъзини қай даражада сўзлаганидадир. Тингловчиларни унинг ваъзидаги иштиёқ тўлқини завқлантириб юборди.

Луис Виктор Эйтинг Аризона штати қамоқхонасида бир умрлик қамоқ жазосини ўтаётганди. Унинг дўстлари ҳам, адвокат ёллаш учун пули ҳам йўқ эди. Аммо у ўзининг иштиёқи ёрдамида озодликка чиқишга муваффақ бўлди. У машҳур ёзув машинкаларини ишлаб чиқарувчи “Remington” компаниясига мурожаат қилиб, ўзининг оғир аҳволда қолганини тушунтирди ва насияга ёзув машинкаси беришларини сўради. Аммо компания катта саховат кўрсатди: унга ёзув машинкасини текинга ҳадя қилди.

Эйтинг турли фирмаларга хат ёзиб, унга савдо ҳужжатларини жўнатишларини илтимос килди. У ҳужжатларни ёзув машинкасида кўчириб, яна эгаларига қайтариб жўнатар эди. Луиснинг меҳнати шунчалик самарали бўлдики, тез орада Нью-Йоркдаги йирик реклама агентлигининг иш берувчиларидан тушган беғараз хайриялар эвазига у адвокат ёллашга ва унинг ёрдамида озодликка чиқишга муваффақ бўлди.

Қамоқхона дарвозаси олдида уни агентлик раҳбарининг ўзи кутиб олди ва "Қара-я, Эйтинг, сенинг иштиёқинг қамоқхонанинг темир панжараларидан ҳам кучлироқ чикди-я!" деди.

Реклама агентлигида эса Эйтингни аллақачон иш кутиб турарди.

"Ҳеч нарса инсонни иштиёқчалик маҳлиё килолмайди" деган эски нақлнинг қайта-қайта такрорланиши ҳам унинг қийматини пастга туширмайди. Иштиёқни сиз атрофдагилар билан мулоқотда бўладиган радиотўлқинларга қиёслаш мумкин. У мантиқ ёки сизнинг ғояларингизни тарқатишга бўлган даъватга нисбатан каттарок таъсир кучига эга. Иштиёқнинг ёрдамида бошқаларни сизнинг нуқтаи назарингизни қабул қилишга кўндириш осонроқ кечади.

Савдо-сотиқ соҳасидаги ўта илғор менежерлардан бирининг фикрига кўра, очиқ ва самимий ифодаланувчи иштиёқ сотувчининг асосий фазилати ҳисобланади. "Битим якунланиб, мол сотилганидан сўнг, харидорга совға сифатида

яна бирор нарсани таклиф этсангиз, бу ўша кимса билан ишлашдан чинакамига хурсанд эканлигингизни ҳис этишига кўмаклашади".

Яна бир огоҳлантиришни унутманг: ҳеч нарса ёлғондакам иштиёқдек сохта кўринмайди, унинг ўта ғайрат билан, ҳаддан ошириб ифодаланиши ҳар бир инсон томонидан осон пайқаб олинади ва фақатгина ишончсизлик туғдиради.

Женингс Рэндольфнинг хизмат мавқеи ва умр йўли ҳаётдаги мақсадимизга етишимизда иштиёқ қанчалик ёрдамлашишига ёркин исбот бўла олади. Рэндольф Ғарбий Виргиниядаги Салэм университетини тугатгач, ўзини сиёсатга бағишламоқчи бўлади. У сайлов кампаниясини муваффақият билан ўтказади ва нисбатан кўпроқ овоз билан Конгрессга сайланади. Президент Франклин Рузвельт унга уруш давридаги алоҳида қонун лойиҳасини ишониб топширади, чунки Рэндольф Конгресс аъзолари орасида катта ишончга эга эди.

Ҳукуматнинг баланд мансабларига сайланган одамлар машҳурлигининг Вашингтон университети томонидан ўтказилган рейтинги давлат хизматчиларидан фақатгина Рузвельт ва Рэндольф ўзининг ғайриоддий жозибаси туфайлигина бир овоздан сайланганини маълум қилди. Шуни ҳам таъкидлаб ўтиш жоизки, Рэндольф ўзининг чексиз иштиёқи ва одамларнинг фикрига таъсир ўтказа олишдек ноёб қобилиятининг ёрдами билангина юқори машҳурлик рейтингига эриша олган.

Ўн тўрт йил давомида Конгрессда ишлаган Рэндольф кўплаб таклифлардан бирини қабул қилишга ва хусусий бизнес соҳасига ўтишга қарор қилади. Гарчи бу вақтда ишлари унчалик юришмаётган бўлса-да, у "Capital Airlines" компанияси президентининг ёрдамчиси бўлади. Икки йиллик иш фаолияти давомида у ўзининг иштиёқи ва туганмас ғайрати ёрдамида "Capital Airlines"ни ўз соҳасидаги энг сердаромад компанияга айлантиради.

"Capital Airlines" президенти Рэндольфнинг жозибаси ҳақида гапираркан, "Бу одам ўзи ишлаб топаётган пулларни тўлиқ оқлайди, илло нафақат ходим сифатида тер тўкибгина қолмай, балки ўз иштиёқи билан компаниянинг барча ходимларини руҳлантириб ҳам туради" дейди.

Инсон иштиёқли бўлиб туғилмайди, бу сифатни ҳаёт мобайнида орттиради ва сиз ҳам бундан истисно эмассиз. Унутманг, ҳар сафар мижозларга мурожаат қилаётганда, қайсидир маънода уларга ниманидир таклиф қиласиз, яъни сотасиз. Бу ҳар қандай, ҳатто дўстона ўзаро муносабатлар учун ҳам қўлланилиши мумкин. Биринчи навбатда, ўз ғоянгизнинг аҳамиятга эга эканлигига, молингиз ёки хизматингизнинг қийматига ишонч ҳосил қилишингиз лозим — шу тариқа ўзингизга ишончингиз ҳосил бўлади. Бунга танқидий ёндошинг. Ўзингиз таклиф қилаётган молнинг барча эҳтимолий камчиликларини ўрганиб чиқинг ва зудлик билан уларни бартараф қилинг. Ўз

ғоянгиз ёки молингизнинг сифатига мутлақо ишонч ҳосил қилишингиз лозим.

Ҳақлигингизга ишонган ҳолда ўзингизда ижобий фикрлаш одатини ривожлантиринг. Буни қатъият ва ғайрат билан амалга оширсангиз, у самимий интилишларингиз билан уйғунлашган ҳолда атрофдагиларга ҳам ўтади.



11-ҳафта
ЖОЗИБА КУЧИДАН ФОЙДАЛАНИНГ

Ҳаётда бир қарашдаёқ эътиборни тортадиган одамлар кўп учрайди. Бундай инсонлар билан дарҳол қадрдон дўстга айланиб кетамиз ва оддий танишларимизга нисбатан уларга кўпроқ ишонамиз. Ишонаверинг, ҳар бир инсон у ёки бу даражада шахсий жозибага эга бўлади.

Инсонга табиат томонидан ато этилган бундай сифат иштиёқ, севги ва қувонч каби биз ўзимизда ривожлантиришга қодир бўлган ва ҳаётда фойдалана оладиган чуқур ҳиссиётларни талаб этади. Бизга табиат томонидан берилганларини кўпайтириб ёки яхшилай олмасак-да, ўз имкониятларимизни ривожлантириш ва орзу-истакларимизга эришишга йўналтиришимиз мумкин. Бунга эриша олганлар эса ўз ишининг усталари, яратувчилари, етакчилари, хуллас, цивилизация ривожининг асосчилари бўлишади.

Гарчи бундай ҳолат тез-тез учраб турса-да, бу аслида қоида эмас. Афсуски, баъзан бундай фазилатларнинг соҳиблари унчалик мақтовга сазовор одам бўлмаслигидек нохуш ҳолатлар ҳам учрайди. Шунинг учун ҳам уларнинг ниятлари холислигига ишонч ҳосил қилмагунча ўта ҳушёр бўлиш талаб этилади. Бироқ булар ўз жозибангиздан

ҳаётда муваффақиятларга эришиш учун фойдаланишингизга сираям тўсқинлик қилмайди. Унинг шарофати билан атрофдагилардан олдингизга қўйган мақсадингизга етиш учун дўстона кўмак оласиз.

Инсоннинг жозибасини унинг овози, нигоҳи, қўл ҳаракатлари, яъни биз атрофдагилар билан мулоқотда қўллайдиган ифодаларда ҳис этиш мумкин. Аммо инсоннинг муомаласи ва ўзини тутиши катта ўрин эгаллайди. Гап сиз қўллайдиган сўзларнинг маъносида ҳам, сизнинг мантиқий фикрлашингиз ёки моҳирона сўзлашингизда ҳам эмас. Бунда сизнинг инсонлар билан суҳбатингизнинг оҳанги, сўзларни етказиб бериш қобилиятингиз ва иштиёқингиз анча муҳимроқдир.

Шунинг учун ҳам баъзан ўзининг жозибадорлигидан фойдаланишни уддалайдиган одам бир оғиз сўз айтмаёқ, бошқаларни ўз тарафига оғдира олади. Бу борада руҳоний Билли Грэхем ёркин мисол бўла олади. У биргина нигоҳи ёки гапираётган гапининг "оҳанги" билангина қавмларни черковга жалб қила оларди. Сиёсат соҳасида эса Франклин Рузвельт бундай қобилиятидан моҳирона фойдалана олганлиги маълум. Минг афсуски, тарихда Гитлер, Муссолини каби кўплаб одамлар ҳам ўзининг шахсий жозиба кучидан жиноий мақсадлари йўлида фойдаланганликларини айтиб ўтмасам бўлмайди.

Агар сизда ўзингизга ишонч, жасорат ва ўз ишининг устасини пайқашса, унда бемалол ўз

жозибангизни ишга солишингиз мумкин. Одамлар билан мулоқотда ўзингизни назорат қилишни бўшаштирманг, суҳбатдошингизнинг синчков нигоҳига дош беринг. Қўл қисишингиз дадил ва илиқ бўлиши, суҳбат тарзи ва оҳанги ёқимли, суҳбатдошингизнинг эътиборини ва қизиқишини торта оладиган бўлиши лозим. Ўз жозибангизни ишга солинг ва у сиз учун қандай ишлашини кўринг!



12-ҳафта
ЎЗИНГИЗГА ИШОНИНГ

Томас Эдисон ва, ниҳоят, инсон овозини ёзиш ва қайта тиклашнинг йўлини топганидан сўнг, лойиҳа тузувчи устадан ускуна моделини яратишини илтимос қилади. У устага қаламда чизилган схемани тақдим этади.

Уста чизмага қарайди-ю, "Бўлиши мумкин эмас! Бу нарса ҳеч қачон ишламайди!" деб хитоб қилади. "Нега бундай деб ўйлаяпсиз?" деб сўрайди Эдисон. "Чунки ҳалигача ҳеч ким машинани гапиришга мажбурлай олмаган!" деб таъкидлайди уста.

Эдисон унинг гапига қўшилиши мумкин эди, аммо унинг ақл-заковати унга бошқа нарсани айтиб турарди.

Ўз ғоялари ва режаларини аниқ кўрувчи инсонда биринчи омадсизликка учраганиданоқ таслим бўлишга тайёр турадиган кимсаларга нисбатан мутлақ афзаллик мавжуд бўлади.

Уста, гарчи қилаётган ишининг самарали чиқишига ишонмаса-да, барибир ускунанинг моделини ясаб беради ва у ишлаб кетганида, жудаям қаттиқ ажабланади.

Муваффақият ҳеч қачон ўзига ишонмайдиган ва ўз ғояларини керакли тарзда тасаввур қилолмайдиган одамларга ғалаба тожини кийдирмайди. Муваффақият фақатгина ўз қадрини ва нимани истаётганини аниқ биладиган,

ўйлаганларини амалга ошириш учун сабот билан интилаётган, луғат бойлигидан "иложи йўқ" деган сўзни чиқариб ташлаган одамларгагина келади.

АҚШдаги илғор суғурта компанияларидан бирининг менежери ўз ходимларидан ҳар куни эрталаб иш бошлашдан олдин кўзгуга қараб, беш дақиқа давомида "Сен Ер юзидаги энг яхши суғурта агентисан. Сен буни бугун, эртага ва доимо исботлай оласан!" деб такрорлашларини талаб қиларди. Шундан ҳам қоникмаган менежер ўз ходимларининг рафиқалари билан суҳбатлашиб, улар эрини ишга кузатаётганида, ҳар сафар "Сен Ер юзидаги энг яхши суғурта агентисан ва бугун буни албатта исботлайсан!" деб айтишларини тайинлайди.

Шу борада айтиб ўтишимиз жоизки, суғурта агенти ўз хизматини таклиф қиларкан, бошқалардан фарқли ўлароқ мижозини суғурта полисини сотиб олишга узил-кесил ишонтира олиши лозим, илло уни ҳеч ким ўз ихтиёри билан харид қилмайди.

Бизнинг ботиний онгимизда ғайриоддий имкониятлар яширинган бўлиб, улардан тўғри фойдаланиш ва керакли томонга йўналтириш керак, холос. Буни бажаришимиз учун керак бўлган усул эса шунчалар оддийки, кўпчилик унинг иш беришига ишонмайди ҳам. Оддий қилиб айтганда, биз ботиний онгимизга кимгадир талаб этилаётган ишни бажаришни буюришини айтишимиз мумкин.

Ботиний онгимизнинг битта ажойиб хоссаси бор: унга айтган ҳар бир сўзимизга ишонади ва шунга асосан ҳаракатланади. У нафақат сўз, балки

фикрларнинг буйруғига кўра ҳам ишлайверади. Айниқса, фикрлар ижобий ёки салбий ҳиссиётлар билан тўйинтирилган бўлса, бу жуда кучли намоён бўлади.

Ботиний онгимиз қайтарилувчи фикрлар ва сўзларга жудаям таъсирчан бўлиб, у бизнинг мақсадимизга етишимизда иш берадиган оддий воситанинг ўзгинасидир. Доимо ўзининг камбағаллиги ва омадсизлиги, касалликлари, яъни ўзида бўлишини истамайдиган нарсаларни ўйлайверадиган одам беихтиёрий равишда бу бахтсизликларни ўзига чақириб олади.

Ҳар бир муваффақиятга эришган одамнинг ўз ботиний онгини бошқарувчи тизими мавжуд бўлади: унга кўрсатмалар беради, мақсадлар қўяди ва буни шу қадар ғайрат билан қиладики, ботиний онг шунчаки бошқа нарсаларга улана олмайди. Бу тизимнинг ишлаш механизми ўзидан талаб этилувчи аниқ дастурларни қайтариш йўлини оддийгина узатишдан иборат бўлади.

Ўзингизга ишонч ҳосил қилишда ботиний онгингиздан фойдаланинг, шунда миянгизни тўлиқ қувват билан ишлашга ўргатасиз.



13-ҳафта
ҲАЗИЛ-МУТОЙИБАНИ ТУШУНИНГ

Ҳазилкашлик қобилияти муваффақиятга эришиш йўлидаги тақдир зарбаларини юмшатишга кўмаклашади. Агар ўзингизни ушбу ажойиб фазилатга эга инсонлар сирасига қўшсангиз, унда жудаям омадингиз келибди. Агар бундай бўлмаса, унда ўзингизда шу туйғуни ривожлантиришингиз керак бўлади.

Маълумки, ҳазилкаш инсонлар бошқаларга нисбатан ёқимтойроқ ва жозибадорроқ бўлади, бу эса муваффақиятга эришишнинг шартларидан биридир. Бундан ташқари, у сизга вақтинчалик қийинчиликларни енгиб ўтишга, улардан узоқлашишга ва сизни муваффақият сўқмоғига қайтарувчи бошқа усулларни топишга кўмаклашади.

Ижобий ҳазил-мутойибалар заъмирида ўзини паст тутиш, яъни ўзгартириш қўлимиздан келмайдиган шарт-шароитларга нисбатан онгли ёндашиш ётади. Айнан шундай муносабат Юта штатида яшовчи Чарльз Стин бепоён қумлар орасидан уран конини излаётганида, унинг хотини Минни Ли Стин ва тўрт нафар фарзандининг машаққатлар ва йўқчиликларга бардош беришларида кўмаклашган.

Қумлар орасидаги машаққатларга тўла икки

йиллик оғир ҳаёт давомида эр-хотин юмор ҳиссини йўқотишмади. Болаларнинг бу даврни бошдан кечиришини енгиллаштириш учун уларни кувонтирувчи ўзига хос ўйинни ўйлаб топишади. Ўйиннинг моҳияти муаммонинг ечимини топишдан иборат бўлиб, улар ўзларини тадқиқотчилар деб аташарди. Оқибатда улар мустаҳкам ва инок оилани сақлаб қолишга муваффақ бўлишди.

Стин уран конини топди, уни қазиб чиқариш эса уч йилдан кейин олтин ҳисобида етмиш миллион доллар даромад келтирди (аслида, бу бир неча миллион кўпроқ эди). Чарльз ва Минни даҳшатли қашшоқлик ўрасидан молиявий фаровонлик чўққисига кўтарилишга муваффақ бўлишди.

Стинлар оиласи ва бошқа кўплаб одамлар уддалаган ишни қилиш сизнинг ҳам қўлингиздан келади. Энг аввало, муаммолар ва кўнгилсизликларга эмас, балки тақдир сизга ато этган яхши нарсаларга кўпроқ эътибор қаратинг. Ўша яхши нарсалар доимо сиз учун биринчи даражали бўлсин. Агар буни қилишга қийналсангиз, уларнинг рўйхатини тузинг ва ҳар сафар кўнглингизни хавотир қамраб олганида уларни қайтадан ўқиб чиқинг. Унутманг, сиз эга бўлган кўпгина неъматлар худди соғлик ёки яқинларингизнинг меҳри каби бир қарашда кўзга кўринмайдиган одатий нарсалардан иборат бўлиб, аслида эса улар яширин хазинанинг ўзгинасидир.

Муаммони муваффақиятга элтувчи нарвон деб ҳисобланг, ахир уларнинг ҳар бири сизни унга

янада яқинлаштиради. Оғир вазиятга тушиб қолганда эса бундан-да анчагина ёмонроқ бўлиши мумкинлигини ёдга олинг. Машҳур маталдаги пойабзали йўқлиги учунгина тақдиридан нолиган одамнинг умуман оёқлари йўқ кимсани учратганида чиқарган сабоғини ёдга олинг.

Ҳар бир яшаган кунингиз, эришган энг кичик ютуғингиз учун ҳам тақдирдан миннатдор бўлинг. Шунингдек, сизнинг ёрдамингизга муҳтож одамлар ҳам борлигини унутманг ва уларга вақт ажратишга эринманг.

Шуниям ёдда тутингки, бironта ҳам янги ёки ечим топмас муаммонинг ўзи бўлмайди. Доимо худди сизники каби вазиятни бошидан кечирган одамнинг маслаҳатидан фойдалана олиш имкониятингиз мавжуд бўлади. Ўз кулфатингиз билан ёлғиз қолганингиз ҳақидаги фикрни хаёлингиздан чиқариб ташланг. Қийинчиликларни мардонавор ва сабот билан қаршилашга, бунда кучдан қолганингизни эмас, балки куч-ғайратингиз ошганини ҳис этишга одатланинг. Эмерсоннинг ибораси билан айтганда, "Хавф-хатар, бу — бор-йўғи пухта ўйланган муаммо".



14-ҳафта
МЕҲНАТИНГИЗНИ КЎРСАТА БИЛИНГ

Жо Дал меҳнаткаш, тиришқоқ, батартиб, пухта ва уддабурон йигит. У ишига кўп куч-ғайрат сарфлайди. Бир қарашда бу унинг муваффақиятга эришишга интилаётганидан дарак бериши мумкин.

Аслида эса бундай эмас. У иш жойида қимирламай ўтиради. Бу вақтда эса фирма учун унчалик фойдаси тегмайдиган ходимлар мукофотлар олишади, хизмат поғонасидан кўтарилишади. Гап шундаки, Жо "керакли" одамларнинг эътиборини ўзига тортишни билмайди.

Сиз Жога ўхшайсизми? Агар жавобингиз ижобий бўлса, унда ўзингизда атрофдагиларнинг эътиборини тортиш қобилиятини ривожлантиришингиз зарур. Шунда муваффақиятга эришиш анчагина осонроқ эканлигини кўрасиз. Бироқ "Эврика! Мен жавобни топдим!" дебҳайқиришданаввалатрофдагиларнинг эътиборини тортиш қобилияти билан ўзингизга диққатни қаратишнинг унчалик батартиб бўлмаган усуллари орасида фарқ борлиги ҳақидаги огоҳлантиришимизни ҳам унутманг. Масалан, хушомадгўйлик ёки очиқ мақтанчоқлик ҳам сизга дўстдан кўра кўпроқ душман орттириши мумкин. Атрофдагиларнинг эътиборини тортиш қобилияти

ижодий ёндошувни талаб қилади. Ўз ишингиз ёки ғоянгизга атрофдагиларнинг эътиборини тортиш учун топқир бўлишингиз ва бунинг учун энг қулай паллани танлай билишингиз керак бўлади.

Масалан, Бернард МакФадден, ўзига эътиборни тортиш қобилиятига эга эканлиги шубҳасиз. Унинг ҳатто чегарадан чиқиб кетувчи қилиқлари, айтайлик, қизил рангли ич кийимда парашютдан сакраши ёки ялангоёқ ҳолда Бродвей бўйлаб сайр қилиши реклама мақсадида амалга оширилган бўлса-да, барибир унга миллионлаб фойда келтирди.

Ўз мақсадингизга етиш учун бунақанги кескин чораларни кўришингиз шарт эмас. Баъзан ўз вақтида бошқаларга бўлган ҳурматингизни изҳор қилиш ва яхши хулқ-атвор қоидаларига амал қилишингизнинг шарофати билан уларнинг эътиборига тушишингизга ва сизга мойилликлари ошишига умид қилсангиз бўлади.

"Stayform" компаниясининг собиқ президенти Глен Р. Фуш эътиборни жалб қила олиш қобилияти туфайли кўтариш мосламалари ишлаб чиқарувчи компания президенти лавозимигача кўтарила олган дўсти ҳақида сўзлаб берганди.

Ўз мавқеининг бошланишида кичикроқ кўтариш ускунасини сотиш бўйича биринчи шартномасини амалга оширгач, у таъминот бўлими мудирига хат ёзиб, буюртма тезкор етказиб берилгани учун ташаккур изҳор қилади. Бундан ташқари, дизайн бўлими бошлиғига ҳам кўтаргичнинг рангли безаги борасидаги таҳсинлари билдирилган мактуб

жўнатади. У кўп йиллик иш фаолияти давомида фирмадаги ҳар бир ходимнинг хизматларини эслаб ўтишни ва уларнинг меҳнатини қанчалик қадрлашини айтишни канда қилмаган. Шу тариқа, у бошқа одамларнинг меҳнатини кераклича баҳолаш ёрдамида фирма ходимларининг бирдек ҳурмат-эътиборига муяссар бўлган.

Унутманг, атрофдагиларнинг эътиборини тортиш истаги бошқа одамларнинг хизматларини камситиш ҳисобига бўлмаслиги, уларнинг манфаатига путур етказмаслиги, низоларга ёки сиз томонингиздан кескин ноҳақ танқидларга сабабчи бўлмаслиги керак. Бунақанги йўл билан ҳали ҳеч ким муваффақиятга эриша олган эмас. Агар биз таниган Жо Далга ўхшаган инсон бўлсангиз, унда ўз ғояларингизни "керакли" одамларга тақдим этиш учун ўта уятчан ва керагидан ошиқча камтарсиз. Бундай ҳолатда, хизмат мактубини ёзганингиз маъқул. Ғоянинг ёзма равишда баён этилиши раҳбарлар томонидан муносиб баҳоланади.

Ишни ортга қолдирманг. Муваффақиятга эришиш учун атрофдагиларнинг эътиборини тортиш қобилияти ва имкониятидан қурол сифатида фойдаланишни бошланг!



15-ҳафта
АНИҚ МАҚСАД ТАНЛАНГ

Ҳар қандай одам ҳам автомобилда узоқ йўлга отланаётганида, энг аввало, борадиган манзилини аниқлаб, қўлига йўл ҳаритасини олиши шубҳасиз.

Статистиканинг кўрсатишича, ҳар юз нафар одамнинг фақат иккитасигина ҳаётдан нимани исташини аниқ билади, шу билан бирга, ўйлаганларини амалга оширишнинг ишлаб чиқилган режасига эга бўлади. Айнан шу одамлар етакчи бўлишади — улар ютуқларга эришади ва ҳаётдан истаганларини оладилар.

Эътиборга молик жойи шундаки, ютуқларга эришаётган одамларнинг муваффақиятга эришиш учун имкониятлари ҳеч қачон ҳеч нарсага эришолмаган одамларники билан тенгдир.

Агар ўз мақсадингизни аниқ тасаввур қилсангиз ва унга эришиш учун имкониятларингизни ҳамда ўз қобилиятингизни холис баҳолай олсангиз, унда албатта ютуққа эришасиз. Агар нимага эришишни истаётганингизни билсангиз, дарҳол мақсадингиз қанчалар улканлигини ва қанча муддатда унга эришишни хоҳлаётганингизни аниқлаб олинг.

Ўз мақсадингизга етишиш борасида етарлича батафсил йўриқномани таклиф этамиз:

1. Рўёбга чиққанида муваффақиятга эришганингизни айта оладиган энг кучли истагингизни аниқ қилиб ёзиб олинг.

2. Эришишни мўлжаллаётган мақсадингиз ва бунинг учун нималарни қурбон қилишга тайёр эканлигингиз ҳақида ёзма режа тузинг.

3. Мақсадга эришишнинг тахминий муддатларини белгиланг.

4. Ёзганларингизни ёдлаб олинг ва уни ҳар куни дуодек қайтариб юринг. Бу "дуо"ни тақдир сизга ўз режангизни амалга оширишга рухсат бераётгани учун шукрона келтириш билан якунланг.

Ушбу йўриқномага ўта пухта тайёрланинг ва тез орада ҳаётингиз қанчалар яхшиланганини кўриб, ўзингиз ҳайратга тушасиз. Унинг ёрдамида йўлингиздаги тўсиқларни бартараф қилувчи ва сиз ҳатто тасаввур ҳам қила олмаган ижобий имкониятларни жалб этувчи "кўринмас шерик"ка эга бўласиз. Ушбу маросимни мунтазам амалга оширинг ва шунда унинг аҳамиятини тушунмайдиган шубҳагўй инсонлар сизни белгилаган йўлингиздан қайтара олишмайди.

Шуни ҳам билингки, ҳаётда ҳеч нарса "шунчаки" рўй бермайди. Биз билан содир бўладиган нарсаларнинг бари, ҳатто шахсий ютуқларимиз ҳам ўзимизга боғлиқдир. Ҳар қандай соҳадаги муваффақият ҳам собитқадам инсоннинг аниқ белгиланган, пухта режалаштирилган хатти-ҳаракатлари бажарилишининг натижасидир.

Уолтер Крайслер ўзининг барча жамғармасини машина сотиб олишга сарфлади, чунки у автомобил ишлаб чиқариш билан шуғулланишни мўлжаллаётган ва уни ипидан-игнасигача яхшилаб

ўрганмоқчи эди. У дўстларини ҳайратда қолдирганча ўз автомобилини қисмларга бўлиб ташлади ва уни сон-саноқсиз марта қайта йиғди. Дўстлари ҳатто унинг "томи кетиб" қолдимикин, деган хаёлга ҳам боришди. У нима бўлишидан қатъи назар, ўзи белгилаган мақсади томон сабот билан интилди ва охир-оқибатда энг омадли автосаноатчилардан бирига айланди.

Уолтер Крайслер воқеаси сизни руҳлантириши керак, чунки у билимнинг ўзигина етарли эмаслиги ёки иш бошлаш учун зарур бўлган маблағнинг йўқлиги унинг ўзи истаган мақсадига етишига халақит беришини яққол намойиш этади.

Мария Складовская-Кюри янги кимёвий элемент — радийни кашф қилди, Эйнштейн эса атомни парчалаш йўли билан қувват олиш жараёнини тасвирлади. Олимларнинг ҳеч бири бунинг уддасидан чиқолмади, чунки уларнинг ҳеч бири бундай ҳолат юз бериши мумкинлигига ишонмасди.

Мақсаднинг аниқлиги "иложи йўқ" деган тушунчага ўрин қолдирмайди, у ҳар қандай омаднинг асосий таянч нуқтасидир. Бу ҳар қандай одамнинг қўлидан келади, чунки унга пул тўлаш керак эмас ва шунинг баробарида бебаҳодир ҳам. Сиздан талаб этилгани эса фақат мақсадни аниқлаш ташаббуси ва унга эришиш истагидир.

Токи ҳаётда нимага эришишни истаётганингизни аниқлаб, интилишларингизни қарор топтирмас экансиз, ўзининг нимага интилаётгани ва уни қандай амалга оширишини биладиганларнинг

“дастурхонидан қолган сарқит”ларга қаноат қилишингизга тўғри келади.

Омадга эришишингизга ишонч ҳосил қилишингиз учун эса сиз бор куч-қувватингиз ва ақлингизни мақсадга эришишга қаратишингиз лозим. Фикрланг, режалаштиринг, диққатингизни иккинчи даражали нарсаларга қаратмасликка ҳаракат қилинг. Муваффақиятга эришган одамларнинг бари амал қиладиган йўриқномадан фойдаланинг.



16-ҳафта
ТАШАББУС КЎРСАТИНГ

Ўтган ҳафтада бажариш мумкин бўлган ишни эртанги кунга қолдириш энг зарарли одатлардан биридир. Фақат шахсий ташаббускорлик билангина ундан халос бўлиш мумкин. Ўз хатти-ҳаракатларида шахсан ташаббус кўрсата олганларгина муваффақиятга эришишлари мумкин. Ташаббус кўрсатишга эса фақат иккитагина сабаб туртки бериши мумкин. Биринчиси — бизнинг шахсий танловимиз, иккинчиси — мажбурий вазият.

Америка ғаройиб имкониятлар ва шахсий эркинлик мамлакати бўлиб, у бой ёки камбағалликка боғлиқ эмас. Балки айнан шу нарса биздаги эркин тадбиркорлик тизимининг нисбатан муҳимроқ кўрсаткичи бўлса керак.

Шахсий ташаббус эркинлиги Қўшма Штатлар Конституцияси томонидан ҳар бир фуқаро учун кафолатланади. Шахсий ташаббускорликнинг аҳамияти ва қиймати шунчалар буюкки, ҳар қандай яхши йўлга қўйилган бизнесда ҳам у маъқулланади ва муносиб рағбатлантирилади.

Питсбургдаги Пенсильвания темирйўлида ёзув-чизув ишларини олиб борадиган ёш ходим Эндрю Карнеги бир куни эрталаб ишга келганида, шаҳар ташқарисида даҳшатли темирйўл ҳалокати содир бўлиши мумкинлигини пайқаб қолади. У дарҳол

ўзининг раҳбари — суперинтендант билан боғланишга ва юзага келган вазият ҳақида хабар беришга уринади, аммо уринишлари самара бермайди.

Чорасиз қолган Карнеги компания қонун-қоидаларида қатъий маън этилган ва ўзининг ишдан бўшашига сабаб бўладиган ишга қўл уради. Сусткашликнинг ҳар бир дақиқаси компания учун жуда катта зиён етказиши мумкинлигини тушунгани учун ҳам у ўзининг бошлиғи номидан телеграф орқали поезд машинистига керакли йўл-йўриқларни жўнатади.

Орадан бир неча соат ўтгач, суперинтендант ўзининг столи устида турган ишдан бўшаш ҳақидаги аризани кўради. Унда ёш ходим ўзининг хатти-ҳаракатларини изоҳлаб ўтганди. Орадан бир кун ўтгач, Карнегига аризасини қайтариб беришади, унда қизил ҳарфлар билан "Рад этилсин" деб ёзилганди.

Орадан бир неча кун ўтгач, раҳбари Карнегини ўз ҳузурига чақиртиради ва "Йигитча, дунёда икки тоифа одамлар борки, улар ҳеч қачон олға силжишмайди ва ҳеч нарсага эришишмайди. Биринчи тоифага кирувчилар фақатгина ўзига буюрилган ишни бажаради; иккинчи тоифага мансублар эса ўзидан талаб этилган ишдан бошқасини қилмайди" дейди. Шу тариқа, раҳбар ёш ходимга унинг ташаббусини ҳар қандай йўриқномалардан кўра кўпроқ қадрлашини кўрсатади.

Жорж Стефек фахрийлар шифохонасида даволанаётганида бир фикр келмб қолади. Аслида бундай фикр ҳар қандай одамга келиши табиий эди, аммо гап шундаки, Стефек шифохонадан чиққани ҳамони ўз ғоясини амалга оширишга киришди.

Стефек шифохонанинг кир ювиш хонасида оҳорланган кўйлакларни қалин оқ қоғозлар устига ёйиб қўйишларини кўриб қолганди. У ана ўша қоғозлар устидаги янги реклама майдонини реклама берувчиларга сотиб, кирхоналарга қоғоз қистирмаларни ўттиз фоиз арзонга таклиф қилади. Шу тариқа, Жорж Стефек "American Shirtboard" реклама компаниясини ўта сердаромад бизнесга айлантириб олади.

Бир куни Теннесси штатида яшовчи Кларенс Саундерс ўша пайтлари ўз-ўзига хизмат кўрсатилувчи ресторанларнинг янгича тури ҳисобланган қаҳвахонанинг эшиги олдида катта навбат ҳосил бўлганини кўрди. Шунда у беихтиёр ўз-ўзига хизмат кўрсатиш усулини озиқ-овқат моллари сотиладиган дўконларда ҳам қўллаш мумкинлигини тасаввур қилди.

Ушбу ғоясини ўзининг иш берувчиси — маҳаллий баққолга баён қилганида, у Саундерсга маҳсулотларни қадоқлаб сотгани учун пул тўлаётганини, унинг бемаъни сафсатасини тинглаб ўтиришга эса вақти йўқлигини айтди. Саундерс баққоллик дўконидаги ишини ташлади, кейинчалик кўп миллионли даромад келтирган

ғоясидан эса "Piggly Wiggly" дўконлари тармоғини очганида фойдаланди, илло улар замонавий супермаркетларнинг бобокалонларидир.

Инсоннинг ўз ақлини тўлиқ ишлатишига имкон яратиш билан Яратувчи бизнинг ўз афзаллигимиздан қандай фойдаланишни ўзимизга ҳавола қилади.

Вақт етишмаслигини баҳона қилиб, ишларнинг бажарилишини кейинга қолдириш ёки ортга суриш одати кўпинча бизнинг омадсизлигимизга сабаб бўлади. Олға интилувчи одамлар олдинга силжиш ёки ишни ривожлантириш учун зарур бўлган ҳар қандай йўналишда ташаббус кўрсатиш учун ҳар доим вақт топишади.



17-ҳафта
ЎЗ ИШИНГИЗНИ ЯХШИ КЎРИНГ

Ҳар куни бажарадиган ишингиз сизнинг молингиздир ва уни иложи борича фойдалироқ қилиб таклиф этиш лозим. Эътибор беринг-а, бу ерда "энг баланд нархда" дейилмаяпти. Кўпинча шундай бўладики, иш борасидаги энг яхши таклифлар дарҳол энг юқори маош тўланишини назарда тутмайди. Сизга хизмат поғонасидан кўтарилиш, малакани ошириш мақсадида ўқиш ва тажриба орттиришни таклиф этишади, улар ёрдамида эса янада баландроқ мансабларга кўтарилишингиз ва муносиб рағбатлантирилишингиз мумкин.

Иш излаганда ҳам шошилиш керак эмас. Биринчи навбатда, у орқали "кундалик нон пули"га эришишни эмас, балки у берадиган имкониятларни ҳисобга олиш лозим. Бу борада Жон Эштонни мисол қилиб келтириш мумкин. Муҳандислик коллежини битирганидан сўнг у молни ўтказиш тактикасидан фойдаланган ҳолда ўз хизматларини меҳнат бозорига таклиф қилади. У биринчи навбатда ўзини қизиқтираётган лавозимни ва олишни истаётган маош миқдорини белгилайди. Ўз истакларини батафсил тасвирлаган ҳолда, у барча газеталарга бир хил эълон бериб чиқади. Унинг эълонида "Жаноб компания президенти!

Муҳандислик коллежининг битирувчиси ўзининг нималарга қодирлигини кўрсатиб қўйиш учун ўз хизматларини таклиф этишига ва бир ой давомида сизнинг компаниянгизда текин ишлашига имкон беринг. Шунинг баробарида, ўзимнинг ҳалоллигим, ишончлилигим, сабр-тоқатлилигим, атрофдагилар билан уйғун муносабатда бўлишга қодирлигим учун кафолат бераман. Ғайратим тўлиб-тошган, киришимлиман, пухта ишлайман, билимимни оширишга мойилман, муҳандислик коллежида ўқиган вақтимда олган билимларимнинг барини тўлақонли эгаллаганман" дейилган эди.

Эштоннинг эълонига уч юздан ошиқ жавоб хати келади! Улардан бирида "U.S. Steel" компанияси президенти ўз мактубида "Чоршанба куни Нью-Йоркдаги бош идорамизга келинг. Агар ўзингиз тасвирлагандек яхши ходим бўлсангиз, унда зарур буюмларингиз солинган жомадонни ҳам олинг-да, дарҳол мен билан бирга заводларимиздан бирига хизмат сафарига жўнаш учун тайёр бўлиб келинг" деб ёзганди.

Эштоннинг ёндошуви шунчалар ажойиб эдики, диққатни тортмай қолмасди. Бир ой давомида буткул текинга ишлаб беришга тайёрлик ўзига хос даъват эди. Бу унинг фойда олиш учун эмас, балки ўзининг нималарга қодирлигини кўрсатиб қўйишга интилиши қанчалик кучли эканлигини намойиш этади. Шунингдек, Эштон иш берувчиларга ўзининг шахсий ва ишчанлик фазилатларини бир ойлик беғараз иши билан

исботлашга тайёр эканлигини ҳам кўрсатарди.

Компаниянинг ижрочи директори билан суҳбатлашгани келган Эштон унга ўзининг ўта пухта ёзилган ва чарм муқова билан тикилган резюмесини узатди. Унда Эштоннинг маълумоти, фуқаролик ва хайрия ташкилотлари фаолиятидаги иштироки, қизиқишлари, шунингдек, у ҳақида коллеж нашрларида чоп этилган маълумотлар жамланган, фотосуратлар ва тавсияномалар илова қилинганди.

Шу тариқа, Эштон ишга киришга муваффақ бўлди, аммо биринчи ойда текин ишлашига тўғри келмади. Чунки у ўз имкониятларини иши билан кўрсатишга муваффақ бўлди, шу туфайли ҳам унга маош тўлашди. Бу компаниядан таклиф қилинаётган маош бошқа иш берувчи ваъда қилганидан кўра камроқ бўлса-да, Эштон шу ерда ишлашга рози бўлди. Чунки бу ерда ишласа, хизмат поғонасидан тезроқ кўтарилиши учун чексиз имкониятлар мавжудлигини тушунган эди.

Эштон танлагани сингари ёндашувнинг баҳоланиши ҳар сафар ўз резюменгизни тўлдираётганингизда топқирлигингизни янада кучайтириши лозим. Ўз тасаввурингиздан фойдаланинг. Ўзингиздан "Иш билан банд амалдорнинг диққатини қандай тортсам бўларкин? Ўз ишим қанчалар аҳамиятга эгалигини кўрсатиш учун унга нимани таклиф эта оламан?" деб сўранг.

Ўз сифатларингизни баҳолашда нисбатан холисроқ бўлинг, қўлингиздан келмайдиган

ваъдалар берманг. Ўз-ўзини ошиқча баҳолаш хизмат поғонасидан кўтарилишингизга сираям ёрдам бермайди. Аксинча, сиз ваъда қилганингиздан кўра анча кўпроқ нарсани бажара олишингизни кўрган раҳбарингиз ҳайратда қолади ва бундай ёндашув хизмат пиллапоясидан кўтарилишингизга ҳам ёрдам бериши мумкин.



18-ҳафта
ХИЗМАТ ПИЛЛАПОЯСИДАН КЎТАРИЛИНГ

Хизмат пиллапоясининг бир жойида қотиб қолдингизми? Анчадан бери рағбатлантиришмади ва лавозимингизни ҳам оширишмадими? Бундай ҳолатда нима қилиш керак? Бу вазиятга раҳбарингизнинг кўзи билан қараб кўринг.

Инсоннинг табиати иш берувчи сифатида ҳам, ёлланма ишчи сифатида ҳам бир хил бўлади. Бизни бир хил истаклар бошқаради. Бошлиқлар ҳам муваффақиятга эришишни, ўз бизнесини кенгайтиришни, даромадини оширишни исташади. Акс ҳолда улар шахсий мол-мулкини хавф остига қўйиб, шу билан бирга иш столи ёнида куч-қувват сарфлаб ўтирмай, тинчгина гольф ўйинини ўйнаб юрган бўлишармиди?

Иш берувчингиз сизни рағбатлантиришни истайдивамуносиббўлсангизгина,лавозимингизни ошириши мумкин. Ишингиз раҳбарингизнинг ўз мақсадига эришишига ёрдамлашсагина, у сизни қўллаб-қувватлашдан манфаатдор бўлади. Агар ўзаро манфаатларингиз мос тушмаса, унда бу одамнинг қўл остида ишлашингиздан фойда йўқ.

Бажараётган ишингиз ёки хизматларингиз сиздан кутилаётганига нисбатан анча яхшироқ бўлса, рағбатлантирилиш ёки хизмат

пиллапоясидан кўтарилиш эҳтимолингиз нисбатан кўпроқ бўлади. Агар бор-йўғи кундалик мажбуриятларингизга хос бўлган ва фақат хизмат йўриқномасига кўра талаб этилаётган нарсаларнигина бажараётган бўлсангиз, фирманинггуллаб-яшнашиҳақидақайғурмасангиз, унда лавозимингиз кўтарилиши ҳақида орзу қилмасангиз ҳам бўлади.

Янада баландроқ кўтарилиш учун ҳар қандай имкониятдан фойдаланишга ҳаракат қилинг. Мажбуриятни бошқаларга ташлаш ёки бировларнинг соясига яшириниш ўрнига мустақил қарор қабул қилишни ўрганинг. Ҳақиқий етакчига хос бўлган сифатлар — қарор қабул қилиш ва бунинг учун жавоб беришга тайёрликдир.

Қандай ишни исташингиз ҳақида бир ечимга келинг ва ўзингизни унга тайёрланг. Компания томонидан таклиф этилувчи ўқув дастурларидан фойдаланинг ёки малакани ошириш курсларида ўқинг. Ўз ишингизни янада яхшироқ уддалаш учун бирозгина ўқиб олишингиз кераклиги ва бу борада ёрдам беришса, миннатдор бўлишингиз ҳақида раҳбарларга очик айтинг.

Вазиятдан чиқиш учун унга ўз раҳбарингизнинг нуқтаи назарини ҳисобга олган ҳолда ёндашинг. Унутмангки,саъй-ҳаракатларингизмуваффақиятли бўлса, кунларнинг бирида ўзингиз раҳбар бўлиб колишингиз эҳтимоли ҳам йўқ эмас. Фирма манфаатларини худди раҳбарингиз каби ҳимоя қилинг. Ўзингиз ишлаётган завод, идора ёки дўконга рабарингизнинг кўзи билан боқинг.

Бундай муносабатда бўлиш билан бирга сиз ўз онгингизни раҳбарларнинг нуқтаи назарини қабул қилиш ва тушунишга тайёрлайсиз. Сизни унумдорлик оширилиши, харажатларингиз камайтирилиши масаласи, савдо ва фойда ўлчами қизиқтира бошлайди. Буларнинг барига қандай қилиб эришиш борасидаги ғояларингиз тўлиб-тошиб кетади.

Тасаввурингизга эркинлик беринг. Ғоянинг ғайриоддий ёки мураккаб бўлиши сизни чўчитмай қўя қолсин. Салбий кайфиятли одамлар "Илгари ҳеч ким бундай қилмаган!" каби сўзлар билан сизнинг қатъиятингизни синдиришига йўл қўйманг.

Эсингизда бўлсин: сизнинг юқорига интилиш борасидаги хатти-ҳаракатларингиз сидқидилдан бўлиши лозим. Бу ерда хушомадгўйлик ва келишувчанликка жой бўлиши мумкин эмас. Бу борада ўзингизни синаб кўринг. Агар компания манфаатларига ёрдам бериш истагингиз самимий бўлса, унда раҳбарият ҳаракатларингизни дарров тан оладими ёки йўқлигидан қатъи назар, ўз ишингиздан мамнун бўласиз. Муҳими, ғоянгиз ижобий тусда бўлиши керак. Атрофдаги бошқа одамлар билан ёнма-ён, очиқ юз билан муваффақият сари интилиш лозим. Агар ғояларингиз бошқаларни танқид қилишга асосланган бўлса, улардан воз кечинг. Таклифларингиз биринчи навбатда янги ишчи ўринларини яратиш ва ҳар бир ходимнинг даромадини оширишга қаратилиши лозим.

Шуни ҳам унутманг-ки, агар амалга ошириш режангиз мавжуд бўлмаса, бирорта ҳам ғоянгиз иш бермайди. Ўз ғоянгизни диққатга сазовор деб ҳисобласангиз ва хизмат мавқеингиз бунга йўл қўйса, зудлик билан уни амалга ошира бошланг. Мабодо, мустақил равишда амалга ошира олмасангиз, унда бу борада ёрдам бера оладиган инсонларга мурожаат қилинг. Нима бўлишидан қатъи назар, уриниб кўришингиз шарт.

Ҳаракатсизликда ғоя туғилмайди. Дунёда увол қилинган ғоядан кўра ачинарлироқ нарсанинг ўзи йўқ.



19-ҳафта
ЛАВОЗИМИНИ ОШИРОЛГАН ОДАМ

Банкда ғазначи бўлиб ишлайдиган Карол Доунс ишдан бўшаб, В.Дюраннинг яқинда ташкил этилган автомобиль компаниясига келади (ушбу компания кейинчалик "General Motors"га айлантирилади). Ярим йилдан сўнг Доунс лавозимини бироз кўтариш ҳақида ўйлаб қолади. У бошлиғининг фикрича компания ишини яхшилаш учун қандай ишларни амалга ошириш кераклиги, ўзининг ишидаги кучли ва заиф томонлари ҳақидаги саволларини олиб, Дюраннинг ҳузурига киради. Рўйхатнинг энг охирида "Ўз малакамга яраша қайси юқорирок лавозимга даъво килсам бўлади?" деган савол бор эди.

Дюран сурбетларча тузилган бу саволлар рўйхатини кўриб, ҳайратдан лол бўлиб қолди. Кейин энг охирги саволга жавоб тарикасида "Сизни маошингизни оширмаган ҳолда заводнинг янги цехидаги ускуналарнинг ўрнатилиши учун масъул килиб тайинлайман" деган ёзув билан қайтиб берди. Хайрлашаётиб, у Доунсга ускуналар ўрнатиладиган жой кўрсатилган бир даста чизманинг ксереонусхасини тутказди-да, "Йўрикномаларга амал килиб ишлаб кўринг-чи, шундан кейин нималарга кодирлигингизни кўрамиз" деди.

Чизмаларни кўрган Доунс махсус муҳандислик билимисиз уларни ўқий олмаслигини тушунди. Аммо у ўзини йўқотиб қўймади, балки ўзидаги етакчилик қобилиятини намойиш эта бошлади. Ушбу масалада мутлақо билимсизлигини, шунинг баробарида, хизмат поғонасидан кўтарилиш умиди пучга чиққанлигини тан олиш ўрнига, Доунс ўзига буюрилган ишни бажара оладиган одамни излаб топди. Етакчиликнинг моҳияти ҳам аслида шундада ўзи!

Доунс ускуналарни ўрнатиб бера оладиган муҳандислик фирмасини ишга ёллади, уларга ўзи бош-қош бўлиб турди, усталарнинг иш ҳақини ҳам ўз чўнтагидан тўлади. Ишини белгиланган муддатдан бир ҳафта аввал тугатганлиги ҳақида Дюранга ҳисобот бергани борганида, офисдаги эшиклардан бирига "КАРОЛ ДОУНС, БОШ МЕНЕЖЕР" деган тахтача осиб қўйилганлиги кўриб, ҳайратда қолди.

Дюран унга хизмат поғонасидан кўтарилганига мос ҳолда маошига қўшилган "нол"ларнинг сони ҳам ошганлиги айтди.

"Чизмаларни сизга берганимда, уларни ўқий олмаслигингизни аниқ билардим, аммо вазиятдан қандай чиқиб кетишингизни кўрмоқчи бўлгандим, холос. Ушбу ишни бажарадиган одамларни излаб топишдаги топқирлигингиз сизнинг аъло даражадаги раҳбар эканлигингиздан дарак беради. Агар бу соҳага тишингиз ўтмаслиги туфайли ишни бажара олмаганингизни баҳона қилиб, олдимга

қайтиб келганингизда, сизни аниқ ишдан бўшатган бўлардим" дейди Дюран.

Охир-оқибатда, Доунс мультимиллионерга айланди. Сўнгги бор учрашганимизда, Доунс бу ишдан узоқлашган бўлса-да, ҳамон рамзий ҳақ эвазига "Southern Governor's Association" учун маслаҳатчи сифатида ишлаб келаётганини айтганди. У ўзининг фойда келтиришидан мамнун эди.



20-ҳафта
ЁРДАМ ҚЎЛИНИ ЧЎЗИНГ

Ташқаридан жиддий ёрдам олмай туриб, муваффақиятга эришиш қийин. Бошқаларнинг ёрдамини қабул қилиш билан биз уларга шунақанги жавоб қайтарамиз ва бу ҳар бир батартиб инсоннинг бурчидир.

Эндрю Карнегининг маслаҳати менинг хизмат мавқеимдаги бурилиш даврини бошлаган. У менга "муваффақияттехнологияси"биланшуғулланишни маслаҳат берди ва бу борада менга фаол ёрдамлашди. Ушбу ноёб ҳодисани ўрганиш жараёнида орттирган тажрибамнинг шарофати билан қайсидир маънода "қарзимни қайтариш"га муваффақ бўлдим деб умид қиламан Бу ерда "қарз" деганда Карнегидан бир неча ўн йиллар мукаддам олган маслаҳатимни назарда тутяпман.

Бошқа одамларнинг муваффақиятга эришишларига ёрдам бериш билан ўзимизнинг муваффақиятимизни яқинлаштиришимиз аниқ кўриниб турибди. Ўзига нисбатан камроқ иши юришадиган кимсага ёрдам беришга ҳар бир одамнинг қурби етади. Бундан эса унинг ўзи ҳад-ҳисобсиз даражада бойиб кетади. Бошқа бировнинг муваффақиятини кўрганида, "Бунда менинг ҳам иштироким бор!" дея олган одам ўзида саноксиз ҳиссиётларни туяди.

Унчалик иши юришмаётган одамга кўмаклашиш йўлидаги эзгу саъй-ҳаракатларингиз нафақат унга ёрдамлашибгина қолмай, ўзингизнинг кўнглингизни ҳам яйратади, бу борада ҳатто кўмагингизга яраша жавоб қайтарилиши ёки йўқлиги ҳам таъсир қилмайди.

Энг қизиғи шундаки, инсон табиати жуда ғалати: биз бартараф этиш учун қийинчиликларни ўзимиз излаб топамиз. Эсимда, ёшлигимда мен барча қарзларимдан қутулишга муваффақ бўлдим. Қарзларимдан халос бўлган, энди эркин нафас олишим мумкин эди. Аммо орадан бир неча ой ўтгач, мени қандайдир хавотирлик ҳисси безовта қила бошлади. Бунинг сабабини дарҳол англай олмадим. Тушунгач эса, ўта қаттиқ ҳайратландим: менга ким биландир курашиш, ниманидир бартараф қилиш ҳисси етишмаётганди.

Йўқ, мен эришган барча нарсаларимни ташлаб, ўзим учун янги муаммоларни қидириб кетганим йўқ. шунчаки атрофимдаги жуда кўп одамларнинг тақдир билан "курашиш"ларида масъулиятни ўзимга олиб ёки муваффақиятга эришишларига кўмаклашиш билан уларга ёрдам беришим мумкинлигини тушундим.

Агар ҳар биримиз учун яқинимизга кўмаклашиш бир заруратга айланганида, олам қанчалар ўзгариб кетган бўлиши мумкинлигини бир тасаввур қилинг-а! Шунга мос равишда, ҳар бир одам ўз навбатида бошқаларнинг ёрдамига таянган бўларди.

Бошқаларга ёрдам бериш — ишбилармонлик ёндашувидир. Савдо қироли Жон Ванамейкер бу борада "Ҳеч ким кутмаган пайтда хизмат кўрсатиш энг катта дивидендларни келтиради" деганди.

Бошқа муайян мисоллар атрофдагиларга ёрдам беришнинг йўлларини кўрсатиши мумкин.

Шарқ шаҳарларидан биридаги дўконнинг эгаси ўз бизнесини ўта оддий усулда кенгайтиришга муваффақ бўлди. У ходимларига ўз дўкони ёнида жойлашган автомобиллар тўхташ жойига машина қўйиш учун рухсат берадиган тўхташ талонининг амал қилиш муддати тугаган автомобилларни аниқлашни тайинлади. Агар машинани қўйиш вақти тугаган талон аниқланса, ходим автоматга танга ташлар ва машина ойнасига мактубча ёпиштириб кетарди. Ушбу мактубчада дўкон эгаси тўхташ талони муддатини узайтириш билан боғлиқ ноқулайликлардан ҳайдовчини қутқарганидан бахтиёр эканлиги ёзилганди. Кўпчилик автомобил эгалари кўрсатган ёрдами учун дўкон эгасига миннатдорчилик билдиргани дўконга киришар, оқибатда қўшимча харидлар қилиб кетишарди.

Бостондаги эркакларнинг тайёр кийим-кечаклари сотиладиган дўконнинг эгаси ҳар бир сотилган костюмга чиройли безак берилган мактубча илиб қўярди. Мактубчада харидор ўз харидидан мамнун бўлса, олти ойдан сўнг ушбу мактубчани бўйинбоққа алмаштириб кетиши мумкинлиги ёзиларди. Турган гапки, харидор

унинг дўконига келар, мактубчани бўйинбоққа алмаштирар ва шу билан бирга албатта яна нимадир харид қиларди.

Огайодаги жазони ўташ муассасасида йигирма беш йиллик қамоқ жазосини ўтаётган Батлер Сторк текин мухбирлик ўқув курсини ташкил этди, унинг ёрдамида мингдан ошиқ маҳбуслар фойдали касбга эга бўлишди. Бунда қамоқхона маъмурияти бир цент ҳам пул сарфламади, чунки Батлер Халқаро мухбирлик мактабининг маҳаллий ваколатхонасини текин ўқув дарсликлари келтириб беришга кўндирганди. Ушбу дастур жамоатчиликнинг эътиборини тортди ва рағбатлантириш сифатида Батлерга амнистия тақдим этилиб, муддатидан илгари қамоқдан озод қилинди.

Ақлингизни ишга солинг, унга ўз қобилиятларингиз ва куч-ғайратингизни қўшинг. Ким сизнинг ёрдамингизга муҳтож? Бу одамларга қандай ёрдам бериш мумкин? Бунинг учун пул сарфлаш сираям шарт эмас. Сиздан фақат тадбиркорлик ва сидқидилдан ёрдам бериш истаги талаб этилади, холос.

Бошқаларга ёрдам бериш билан бирга, биз ўз муаммоларимиз ҳал этилиши учун замин яратамиз.



21-ҳафта
ОЛАМ БИЛАН УЙҒУН ЯШАНГ

Муваффақиятга эришишни истаган ҳар бир одам кечикиш ёки омадсизликларга олиб келувчи сабабларни била олиши шарт. Ҳисоблардаги хатолардан қандай сақланиш мумкин? Одамлар билан ўзаро муносабатлар борасидаги тадқиқотларимда мен мағлубият ва омадсизликка элтувчи ўттизтача асосий сабабларни аниқладим. Улар ичидаги энг асосий сабаб, бу — атрофдагилар билан уйғун муносабатда бўла олмасликдир.

Ўз даврининг энг бой одамларидан бири бўлган йирик бизнесменлардан бири бир куни менга масъул лавозимларга ходимларни танлашда уларни қуйидаги бешта мезон бўйича баҳолашини айтганди:

1. Атрофдагилар билан киришиб кетиш қобилияти.
2. Зарур бўлган жойда холис муносабатда бўла олиш.
3. Ҳар қандай шароитда ҳам ишончли бўла олиш.
4. Ҳар қандай вазиятда ҳам сабр-тоқатли бўлиш.
5. Ўз ишини яхши бажара олиш.

Шуниси эътиборга сазоворки, касбий тавсифномалар энг охирида кўрсатилади. Яъни, номзод дастлабки тўртта мезонга жавоб бера олмаса, унинг танланиш эҳтимоли қарийб бўлмайди.

* * *

Бир куни Эндрю Карнеги дуч келган иш билан қаноатланувчи Чарльз Швабга йилига 75 000 долларлик маош таклиф қилади. Ўша даврларда бу жудаям катта пул эди. Бундан ташқари, Швабга унинг келгусидаги даромади йилига бир миллион долларгача етиши мумкинлиги ваъда қилинди. Карнегининг таъкидлашича, биринчи рақамлар у бажариши керак бўлган иш учун рағбатлантириш бўлса, иккинчиси унинг бошқаларни руҳлантира олиши учун мукофот бўлиб, унга эришиш фақат ўзига боғлиқ бўлган.

Сизнинг одамларни руҳлантира олиш қобилиятингиз "тўлдирилмаган банк чеки"га ўхшаган нарса бўлиб, унга истаган рақамни ёзишингиз мумкин. Агар бундай қобилиятга эга бўлмасангиз, уни ўзингизда ривожлантиринг. Бунинг учун фойдалниш мумкин бўлган бир нечта қоидаларни келтириб ўтаман:

- Одамлар сиздан кутмаётган бўлса ҳам уларга яхши сўзларни айтинг ёки фойдали хизматларни таклиф қилинг;
- Одамларга мурожаат этганда шундай оҳангда гапирингки, овозингиздан илиқлик ва дўстона кайфият сезилиб турсин;
- Суҳбат мавзусини суҳбатдошингизни қизиқтираётган нарса томонга буринг. "Унга" гапирманг, балки "у билан" гаплашинг. Сиз мулоқотда бўладиган одамлар ўзининг жуда бўлмаганда айни пайтда сизда қизиқиш уйғотаётганини ҳис этиб турсинлар.

● Суҳбатни кўпроқ самимий табассум билан юмшатиб туринг.

● Ҳар қандай шароитда ҳам суҳбат мавзусидан бехабарлигингизни ёки билимсизлигингизни мутлақо кўрсатманг.

● Ўзингизнинг диний ва сиёсий қарашларингизни бошқаларга мажбуран тиқиштирманг.

● Ўзингиз илгари ёрдам беришдан бош тортган одамдан кўмак сўраманг.

● Одамларни тинглашни билинг. Суҳбатдошингизни эркин мулоқотга унданг.

● Унутманг, оптимизмнинг бир унцияси бир тонна пессимизмни енга олади.

● Ҳар бир кунни "Мен катта манфаатларни эмас, кўпроқ доноликни тилайман, токи айни пайтда ўзимда мавжуд бўлган нарсалардан иложи борича кўпроқ фойдалана олай. Иложи борича кўпроқ фаҳм-фаросатга эга бўлишимни хоҳлайман, токи яқинларим ва бошқа одамларни яхшироқ англаб, юракларидан кўпроқ жой эгаллай, шу билан бирга эртага уларга бугунгига нисбатан кўпроқ эътибор ва ёрдам бера олай" деган тилак билан якунланг.



22-ҳафта
АТРОФДАГИЛАРНИНГ ЁРДАМИДАН ФОЙДАЛАНИНГ

Агар бошқа одамларнинг билими, тажрибаси, қобилиятлари ва обрўсидан фойдаланишни ўргансангиз, нисбатан тезроқ ва кўпроқ даражада муваффақиятга эришишингиз мумкин.

Капитан Эдди Рикенбейкер "бошқа одамларнинг ақлий қобилиятларидан фойдаланган ҳолда уларни инок ҳамкорлик қилишга ундаш қобилияти"ни ўзининг асосий фазилати деб биларди.

"Агар мен ўз долларимни сизникига алмаштирсам, оқибатда икковимиз ҳам ўз манфаатларимиз билан қолаверамиз. Аммо ғояларимиз билан ўртоқлашсак, унда икковимиз ҳам бойиб кетамиз. Одамлар ўз ақлий потенциалини ўзаро бойитиб, жамоа бўлиб ишлашганида ҳам шундай бўлади" дерди у.

Бир-бирининг имкониятларини ўзаро тўлдираётган ва қўллаб-қувватлаётган, "ақлий тандем" усулида ишлаётган икки киши ёлғизликдагига нисбатан анчагина кўпроқ нарсаларга эришишлари шак-шубҳасиздир. Фақатгина қўшма корхоналарнинг шарофати билан бизнинг эркин тадбиркорлик тизимимиз муваффақиятга эриша бошлади. Аммо шуниям эсда тутиш лозимки, бошқалардан ёрдам сўраш

билан сиз исталган вақтда унга жавобан хизмат кўрсатишга тайёр туришингиз лозим. Халқона тилда айтганда, "еб кетар"ни мўлжаллаган ҳолда бошқалардан ёрдам сўрамаслигингиз лозим.

Томас Эдисоннинг ихтирочи сифатидаги буюк иқтидори унинг ўз соҳасида катта билимларга эга бўлган алоҳида-алоҳида олимлар ва тадқиқотчиларнинг кучини бирлаштира олишида намоён бўлган ва уларнинг умумий мақсадга тезроқ етишларига ёрдам берган.

Иллинойс штатида яшовчи инженер-механик Ллойд Викснинг хаёлига нефть сақлашга мўлжалланган алоҳида тузилишли идиш — резервуарларни яратиш ғояси келади. Аммо бу ғояни амалга ошириш учун анчагина маблағ керак бўлиб, Виксда пул йўқ эди. Айни пайтда Викснинг қўшниси таниқли тиш шифокори бўлиб, яхши даромад қилар, анчагина пули ҳам бор, аммо муҳандисликдан узоқ одам эди. Викс ва қўшниси тадбиркорлик иттифоқини тузиб, ўзларидаги ақлий ва моддий захираларни бирлаштиришди, бунинг оқибатида эса ҳар ойда минглаб доллар миқдорида даромад келиб туришига муваффақ бўлишди.

Олинадиган фойда "иттифоқ"нинг барча иштирокчилари орасида ҳалол тақсимланиши ўта муҳим ҳолат ҳисобланади. Акс ҳолда бу иттифоқ тезда парчаланиб кетади.

Бир куни кечқурун заводи ҳудудида айланиб юрган Генри Форд фаррошнинг олдида тўхтаб, у билан суҳбатлаша бошлайди.

“Қилаётган ишинг ўзингга ёқадими?” деб сўрайди Форд ундан.

“Шикоятим йўқ, — дейди фаррош. — Аммо сиз металл қириндиларини чиқинди қутисига ташламай, тўплаб сотганингизда ва ундан тушган пулни мен билан бирга бўлишганингизда, янаям кўпроқ ёққан бўларди”.

Фордга бу ғоя ёқиб тушди ва уни эртаси куниёқ амалга оширди. Бу иш компаниянинг салмоқли миқдорда пул иқтисод қилишига, фаррошнинг эса юқори лавозимга ўтиши ва маоши ошишига олиб келди.

Муваффақиятга эришиш учун нима қилиш керак? Бунда ким ёрдам бера олади? Кўрсатилган ёрдам эвазига нимани таклиф қила оласиз? Эҳтимол, сиз таклиф қилувчи нарса айнан бошқа одамларга керак нарсадир.

Агар иш шунақанги тус олса, унда кучингизни бирлаштириш билан бир-бирингизнинг муваффақият учун бўлган курашингизни енгиллаштирасиз. Халқ мақолида айтилганидек, “Битта калла яхши, иккитаси ундан ҳам яхши”.



23-ҳафта
МУРОЖААТ ЭТИШНИ БИЛИНГ

Ташвиши кўп одамнинг калласига ажойиб ғоялар келиши эҳтимолдан узоқ. Ақлли одамлар буни билишади ва шунақанги вазиятга тушиб қолганида, эс-ҳуши айни пайтда қўрқув ёки хавотир билан банд бўлмаган одамлардан ёрдам сўрашади.

Буюк инқирознинг энг бошида менинг офисимга Жон Коллиер келиб, ўз муаммоларини ўртоқлашди.

Коллиер Бостонда пойабзал ишлаб чиқариш билан шуғулланарди. Коллиерга кредит берувчи банк унинг корхонасини ёпиб, барча жиҳозларини тортиб олибди. Ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва керакли асбоб-анжомларни харид қилиш мақсадида банкдан кредит олиш учун эса моддий гаров ва кафолатнома керак.

Бироқ жуда кўп нарса Жонга фойда бериши мумкин эди: у тажрибали пойабзал ишлаб чиқарувчи бўлиб, бу соҳада йигирма йил ишлаганди; унинг ёрдам бера олиши мумкин бўлган ўз мижозлари бор эди; у Бостондаги обрўли черковлардан бирининг қуйи унвонли руҳонийси эди; булардан ташқари, у намунали оила бошлиғи сифатида донг таратганди.

Коллиер эга бўлган барча "актив"ларни умумлаштирган ҳолда, унга қўлидаги шунча имкониятлари билан ўзини бой одам деб ҳисоблаши мумкинлигини айтдим.

“Бу-ку, тўғри-я, шунга қарамай банкрот бўлдимда!” деб хитоб қилди у.

“Шунча бойлиги бўлган одам банкрот бўлиши мумкин эмас, — дедим мен. — Сиз қўлга киритиш мумкин бўлган барча кафолатга эгасиз-ку!”

“Аммо банкирлар бундай деб ўйлашмайди” эътироз билдирди у.

“Ҳа, тўғри, банкирлар бошқача фикрлашади. Аммо ўзгача ўйлайдиган инсонлар ҳам бор. Менинг таклифим эса мана бундай: ўзингиз танийдиган ва моддий маблағи етарли бўлган ўн нафар обрўли одамларни ва сиздан пойабзал харид қилувчи ўн нафар улгуржи харидорларни тўпланг. Уларга мурожаат қилиб, ўз бизнесингизни йўлга қўйиб олиш учун қарзга пул бериб туришларини илтимос қилинг”.

Мен гапимни тугатганим ҳамони Коллиернинг кўзлари чарақлаб кетди, улардаги қўркув йўқолди. У жилмайди ва чўнтагидан ён дафтарини олиб, нималарнидир ёза бошлади. Кейин менга собиқ мижозлари сафидаги беш нафар кишининг исми-шарифи ёзилган қоғозчани узатди.

“Манави исми ёзилган беш киши менга ёрдам қўлини чўза олади. Улар кўп йиллар давомида мендан пойабзал сотиб олишган; менинг маҳсулотимни билишади; менга ва пойабзалларимнинг сифатига ишонишади. Улардан моддий ёрдам сўрайман ва кейинчалик мендан харид қиладиган пойабзаллари учун қўшимча чегирмалар таклиф қиламан”.

Мен Коллиерга бир вақтлари “Ford Motors”

компанияси эндигина ўзини кўрсата бошлаганида Генри Форд қўллаган усулни танлаганини айтдим. Форд ҳам ўзининг автомобилларини сотиб олувчи дилерлардан керакли маблағни йиғишга муваффақ бўлганди.

"Энди ҳаммаси жойида бўлади, — хитоб қилди Коллиер. — Қандай қилиб шунга ўзимнинг ақлим етмаганига ҳайронман!"

Жуда кўп одамлар мана шунақанги ҳайратга тушишади. Аслида эса уларнинг ўзи жуда яхши биладиган жавоб кўзга кўриниши учун бошқа одамдан маслаҳат сўрашлари лозим.

Жаноб Коллиер Бостонга қайтиб кетди, орадан етти ой ўтгач эса ундан мактуб олдим. Ўз мактубида Коллиер ўз режасини қандай амалга оширганини тасвирлаганди. Коллиер мактубдан ташқари, яна "Менга ўзимнинг бошқа "мен"имни очиб берган Наполеон Хиллга" деб ёзилган ажойиб чўнтак соати ҳам жўнатганди.

Ушбу воқеанинг бутун моҳияти шу соатдаги ёзувдан кўриниб турибди. Менинг қилган бор-йўқ ишим эса Коллиерни ўзига тўсиқ ясаб олган қўрқувидан халос этиш бўлган эди, холос.

Бизнинг ҳар биримиз учун энг яхши сабоқ қуйидагини тан олишдир: бизнинг асосий "актив"имиз айнан ёрдам берадиган, шунингдек, ўзимизда топқирлик етишмаган пайтда сидқидилдан қўллаб-қувватлайдиган "керакли" одамлардан ёрдам сўраш учун мурожаат эта олиш қобилиятидир.

24-ҳафта
ЖАМОАНГИЗ БИЛАН ИШЛАНГ

Ҳамкорлик қила олиш оила аъзоларимиз билан мулоқотда ҳам, ишимиз ва жамиятдаги ҳаётимизда ҳам жуда зарур. У давлат вазифалари ҳал этилишида, шунингдек, эркин тадбиркорликнинг барча тизимларида ўта муҳим ёндашув бўлади.

Ҳамкорликнинг иккита тури мавжуд. Биринчи ҳолатда зарурият ёки бизнинг хадиксирашимиз сабаб бўлса, иккинчиси буткул ўз хоҳишимизга боғлиқ. Фақат дўстона ҳамкорлик муҳитини яратиш билангина жамоавий ишларда яхши натижаларга эришиш мумкин.

Эндрю Карнегининг ғоялари Америка саноатининг асосий "ҳаракатлантирувчи"сига айланганидан бери ўтган ўнлаб йиллар давомида унинг жамоадаги ишларни руҳлантиришга ёрдам берувчи формуласини ҳеч ким инкор этишга муваффақ бўлганича йўқ. Унинг тизими оддийгина. Биринчидан, у ҳар бир ходимни ўзи бажарадиган ишнинг сифатига боғлиқ ҳолда рағбатлантириш ва мукофотлантириш тизими орқали моддий кучайтириш (стимул)ни ифодалайди. Иккинчидан, Карнеги ҳеч қачон ходимга ҳамманинг олдида дакки бермаган. У айбдор ходимга муайян саволлар берган, бунинг натижасида ходим ўзининг айбдорлигига иқрор бўлган. Учинчидан, у ҳеч қачон ўз қарорларини пастроқ лавозимдаги

раҳбарларга мажбурлаб ўтказмаган, балки уларнинг мустақиллиги учун иложи борича рағбатлантириб, шу билан натижага ўзларини масъул қилиб қўйган.

Карнеги жамоадаги ҳар бир иштирокчининг ютуқларини рағбатлантирган, чунки фақат бутун жамоа зўр ишлашининг шарофати билангина кўпроқ муваффақиятга эришиш мумкинлигини билган. Бу эса жамоа аъзоларининг ҳар бири ҳамкорлик меваларини тақдим этишни ҳам, фойдаланишни ҳам билиши лозимлигини билдиради. Фақат ўзини ўйлайдиган худбин етакчилар қўл остидагилар билан самарали ҳамкорлик қилишга умид қилмасалар ҳам бўлади, чунки бу ишда ҳам худди севгидагидек манзара зоҳир бўлади: сени севишлари учун ўзинг ҳам севишинг керак.

Капитан Эдди Рикенбекер АҚШ ҳарбий ҳаво кучларида хизмат қилаётганида ўз аскарларидан жамоа руҳини намоён этишни талаб этарди. Биринчи Жаҳон уруши даврида у шахсан ўзи йигирма олтита душман самолётларини уриб туширишга муваффақ бўлди. Иккинчи Жаҳон урушида эса Тинч океан сувлари бўйлаб солда бир ой сузишига тўғри келган бир гуруҳ учувчиларга ўрнак бўлди. Унинг жамоани руҳлантира олувчи инсон сифатидаги шахсий фазилатлари "Eastern Airlines" компанияси яратилишига асос бўлди.

Америкалик файласуф ва руҳшунос, прагматизмнинг асосчиларидан бири ва туйғулар назариясини яратган Жеймс Уильям (1842-1910)

бир куни "Дўстона ўзаро таъсирлар ёрдамида бошқаларни ҳамкорликка жалб эта олсангиз, деярли тўсиқларсиз ўзингиз истаган барча нарсага эришасиз" деган эди. Бу жудаям дадил, аммо ўта ҳаққоний таъкиддир.

Агар исталган муваффақиятли ҳамкорликнинг моҳияти пухта таҳлил қилинса, унинг заъмирида жамоавийлик руҳи қўйилганлиги, у бошдан-охиригача қўллаб-қувватланаётгани ва руҳлантирилаётгани маълум бўлади. Спорт мусобақаларида ғолиб бўлган жамоани олиб қарайлик. Гарчи ғолиблик жамоа иштирокчиларидан бирининг хизмати эканлиги аниқ кўриниб турган эса-да, унда ҳар бир иштирокчини ғалабага руҳлантира олган мураббийнинг шахсий хизмати ҳам борлигини тан олиш лозим бўлади.

Инсонларни шунақанги дўстона жамоавий ўзаро хатти-ҳаракатга ундовчи ҳар бир сабабнинг талқини эътиборни Олтин қоидани қўллашга қаратади.

Ўзаро таъсир қонунининг тескари тарафи — қарши таъсир қонуни ҳам мавжуд. Иккала қонун асосида ҳам инсон табиати ётади. Шу сабабли ҳам "Нимани эксанг, ўшани ўрасан" деган халқ нақлини бошқача қилиб талқин этиш мумкин: бошқа одамларга нимаики қилсанг, бари ўзингга қайтиб келади.

Агар жамоа равнақи учун яхши ишласанг, у сени муваффақиятга элтади.

25-ҳафта
ТАВОЗЕЛИ БЎЛИНГ

Кўпчилик одамлар инсоннинг ўзига жалб этувчи фазилатларидан бири бўлган тавозени салбий ҳислат деб билишади. Аслида эса бу ўта ижобий фазилатдир. Тавозедан ўз равнақингиз йўлида фойдаланишингиз мумкин. Инсон эришиши мумкин бўлган барча маънавий, маданий ва моддий бойликларнинг асосида шу сифат ётади.

Айнан шу маънавий фазилат барча диний фалсафалар асосини ташкил этади. Тавозе, бу — инсоннинг ўзи ўзгартиришга қодир бўлмаган барча вазиятларга кўниши, уни борлигича қабул қилишидир. Айнан тавозенинг шарофати билан ҳинд миллий озодлик ҳаракати етакчиси Мохандас Карамчанд Ганди ўз ватани Ҳиндистонни мустақилликка олиб боришга муваффақ бўлган. Тавозесиз инсон доноликка эриша олмайди. Доно инсонни ўзининг ноҳақлигини очиқ эътироф этиши ва "Мен ноҳақ эдим" дея олиш қобилиятидан таниш мумкин.

Агар тавозега эга бўлмасангиз, ўзингиз тушиб қолган мураккаб вазиятдан сираям оқиллик уруғини топа олмайсиз.

Ҳар қандай омадсизликнинг заъмирида уни енгиб ўтишда ёрдам берувчи, ҳатто муваффақиятга йўналтирувчи "йўл-йўрик" мавжуд. Бу сўзларимизга Р. ЛеТурно воқеаси исбот бўлади. У

ўз бизнесини гараж оператори сифатида бошлайди-ю, аммо омадсизликка учрайди ва дуч келган ишларга ёлланиб ишлай бошлайди. Иш фаолиятида у "Hoover Dam" компаниясининг лойиҳаси бўйича қаттиқ тоғ жинсларини қатламлантириш вақтида тупроқ қазиб чиқариш ишлари билан шуғулланишига тўғри келади. Иш жадвалидан четга чиқиб кетилганлиги оқибатида ЛеТурно жамғарган пулларининг баридан айрилади.

ЛеТурно бўлиб ўтган кўнгилсизликда бошқаларни айбламади, тақдиридан ёки табиат кучларидан нолимади. У барча масъулиятни ўз бўйнига олди, мунтазам ўзини тинчлантиришга ҳаракат қилди ва омадсизликдан чиқариб олиш мумкин бўлган омилкорлик уруғини кўрсатишини сўраб, Яратувчига илтижо қилди. Ўйлай-ўйлай, у энг қаттиқ тоғ жинсларини ҳам майдалашга қодир бўлган асбоб-ускуналар ишлаб чиқариш билан шуғулланишга қарор қилди.

Тоғ-кон саноатида фойдаланилувчи ушбу асбоб-ускуналар ҳозир бутун дунёга машҳур. ЛеТурно эса миллионлаб фойда келтирувчи бир нечта заводларнинг эгаси. У мағлубиятни ғалабага айлантиришда йўл кўрсатгани учун Яратувчига шукрона сифатида ўз даромадининг каттагина қисмини черковларга хайрия қилади.

Баъзан тавозенинг шарофати билан мағлубият ўзига хос маънавий юксалишга айланиши мумкин. Бир неча йиллар мукаддам Уайтвиллнинг собиқ мэри бўлган бизнесмен Ли Бракстон ўзи узоқ

вақтдан бери ишониб келган бизнес-шеригининг совукқонлиги оқибатида жуда катта зиён кўрганини билиб қолади.

"Нечта муваффақиятли битим тузгансан?" деб сўрадим ундан.

"Жами ўн бешта, шу жумладан, Уайтвилл Биринчи миллий банки муассасаси ҳам шулар жумласига киради. Ўз фаолиятим даврида мен бир пенни ҳам йўқотмаганман. Шунинг учун ҳам ҳозир жуда алам қиляпти. Бу воқеа менинг нафсониятимга берилган қаттиқ зарба бўлди" деди Бракстон.

"Яхши, — дедим мен. — Демак, сен инсоннинг муваффақиятсизликлар давридагина эмас, балки омад кулиб боққанида ҳам кучли бўлиши кераклигини биласан. Бу йўқотиш сен учун худонинг марҳамати бўлган, илло у юрагингни худонинг амрига итоат этиш ва ўзингда бор неъматлар учун шукроналик ҳисси билан тўлдириши лозим. Демак, сен янада омадлирок бўлишинг мумкин".

Бракстоннинг чеҳрасини табассум ёритди.

"Сен ҳақсан, — деди у. — Қара-я, мен воқеани бунақанги нуқтаи назардан баҳоламаган эканман".

Орадан бир неча ой ўтиб, Бракстондан мактуб олдим. Мактубида у ўзининг даромади жуда юқори кўтарилиб, барча молиявий зарарларнинг ўрнини коплаб кетганини маълум қилганди. Бизнинг ўзимиз ўзгартиришга қодир бўлмаган барча вазиятларга кўниб, уларни борлигича қабул қилишимиз ижобий кучга эга.

26-ҳафта
ЎЗИНГИЗНИ МУВАФФАҚИЯТГА ЙЎНАЛТИРИНГ

Сиз нимани ва қандай гапиришингиз ҳам жуда муҳим. Атрофдагилар бизни сўзлашиш услубимиз, биз нутқимизда фойдаланадиган сўзлар, ўз ғояларимиз ва фикрларимизни тушунтириш қобилиятимизга қараб баҳолашади. Аммо ташқи қиёфамиз ҳақида ҳам унутмаслигимиз лозим, илло инсонлар бизни қолдирган энг биринчи таассуротимизга қараб баҳолашади. Ўзимиз, ўз-ўзимизни баҳолашимиз учун ҳам биз қолдирадиган таассурот ўта муҳимдир.

Агар муваффақиятга эришишни истасак, бизни бошқалар қандай қабул қилиши ва ўзимизни уларнинг кўзи билан қандай "кўришимиз" муҳим аҳамият касб этади.

Американинг нисбатан омадлироқ савдо агентларидан бири машинасининг юкхонасига қимматбаҳо гольф таёқчалари тўпламини солганча, мамлакат бўйлаб айланиб юрарди. У умрида бирон марта ҳам гольф коптогини урмаган бўлмаса-да, ушбу анжомдан шунақанги моҳирона фойдаланардики, бу унинг савдо битимларини тузишида жуда катта ёрдам берарди.

Ташқи кўринишининг ўзиёқ бизнесда ўта юқори муваффақиятга эришишига йўл бергани унинг

гольф ўйнаш учун талайгина вақт сарфлашига имкон берар эди. Уни бир-икки марта ўйинга таклиф қилишганида эса дарров қандайдир Вандерморган ёки Рокербилтлар билан учрашиш учун келишиб қўйганини баҳона қилиб, жўнаб қолади.

Нима бу — алдовми, ғирром ўйинми, ўзини бутунлай бошқа одам қилиб кўрсатиш истагими? Йўқ! Келинг, у нақадар яхши савдо агенти эканлигига қайтайлик. Бизнес муваффақиятли бўлиши учун шу тарзда у ўз "эго"сини мустаҳкамлаб туриши лозим. Бу атрофдагиларга зиён етказмайди, зеро бизнеси гуллаб-яшнайверади.

Тўғри, аслида менинг бунақанги йўллар ёрдамида ўзлигимни юқорига кўтаришимга тўғри келмаган, сизда ҳам бундай бўлмаслигига умид қиламан. Аммо тан олишим керакки, бунинг учун зарурат сезганимда, сира иккиланиб ўтирмай, шу ишни иложи борича яхшироқ қилиб бажарган бўлардим.

Минглаб эркаклар ва аёллар билан мулоқотда бўларканман, битта ўзига хосликни пайқадим: ҳар қандай тасаввур қилиш мумкин бўлган ҳаётий вазиятларда ўзлигимиз бизни ақл бовар қилмас хатти-ҳаракатларга ундайдики, уларнинг хоссалари эгасининг ўзига хосликлари ва олдинги ҳаёт тажрибаси билан аниқланади.

Илло шунақанги вазиятлар учун бирон-бир схемани ёки феъл-атворнинг ўзига хосликларини тавсия этишимга мутлақо йўл қўйиб бўлмасди.

Аммо ўзлигингизни "алдаб", мавжуд қўрқувларингиз ва қашшоқликдан қутулишингизга ёрдам бериши мумкин бўлган муайян тавсияномаларни сизга бажонудил бераман.

Суғурта компаниясида ишловчи талабаларимдан бири саккиз қиротли олмос қадалган узук тақиб юради. У узуги суғурта шартномасини сотиб олувчи мижозларни кўндирувчи "сеҳрли таёқча" эканлигини таъкидлайди. Тан олиш керакки, шу шогирдим суғурта шартномаларини сотиш бўйича чемпион эди.

Бир сафар у узугини заргарга топшириб, олмоснинг гардишини алмаштириб беришини сўрайди. Заргарнинг иши бир неча кунга чўзилади ва бу вақт ичида танишим қанчалик зўр бериб ишламасин, бирон таям шартномани қўлга киритолмайди.

У шартнома сотиб олишга деярли кўнаёзган мижози билан суҳбатлашаётган вақтида гоҳ-гоҳ узук йўқ бармоғига қараб қўйганини, ички овози эса унга тинмай "Бу одам шартнома тузмайди. У ҳеч нарсани сотиб олмоқчи эмас!" деб такрорлайверганини ҳикоя қилиб берганди.

Худди шундай бўлди, ўша шартнома тузилмади. Аммо у узугини заргардан олган куннинг ўзидаёқ олтита шартнома тузишга муваффақ бўлди.

Менга келсак, саккиз қиротли олмос қадалган узук тақиб омма қаршисига чиқсам, ўзимни ниҳоятда ноқулай ҳис этган бўлардим. Назаримда, бу нарса менга ёрдамлашиш ўрнига, аксинча

қаттиқ панд берган бўларди. Бироқ менинг суғурта агенти бўлиб ишловчи танишим каби руҳий кўмакка муҳтож кимсаларга эса шунақанги ишонишга арзийдиган бир нарса топишни маслаҳат бераман.

Ҳар қандай инсон ўзлигининг кучайтирилиши ва қўллаб-қувватланишига муҳтож бўлади. Бунинг учун энг самарали йўллардан бири — ўзингиз учун ўзига хос "йўналиш берувчи етакчи" танлаб, унинг ютуқларига етишни ёки ҳатто ундан ўтиб кетишни ният қилишдан иборат. Шахсий ютуқларингизни кузатиш учун ушбу имкониятдан фойдаланинг.

Агар умр йўлдошингиз билан мақсадларингиз бир ва оилавий муносабатларингиз уйғун бўлса, бу ўз-ўзингизни англашингизга кучли таъсир қилиши мумкин. Бунақанги иттифоқнинг имкониятлари шунақанги каттаки, улар муваффақиятга эришиш учун сизни қатъий хатти-ҳаракатларга ундаши мумкин.

Агар "тўғри одам"лар билан мулоқотда бўлсангиз, ишхонадаги ҳамкасбларингиз ҳам ўз-ўзингизни англашингизга ўта самарали таъсир кўрсатишлари мумкин. Бу ерда атрофимиздаги одамлар юрагимизга тушкунлик ва умидсизликни экмай, аксинча бизни руҳлантириб ва қўллаб-қувватлаб туриши кераклигини назарда тутяпман.

Ҳамманинг ҳам вақти-вақти билан ўз-ўзини англаш қобилиятини кучайтириб туришига тўғри келади. Бунинг учун сизга ёрдам берадиган ҳар қандай воситадан фойдаланинг. Агар бунинг учун

қандайдир арзимаган нарсани сотиб олиш керак бўлса, бундан бош тортманг. Бу мақсадингизга мос келадиган, аммо бошқаларга зарар етказмай, фақат ўзингизгагина таъсир қиладиган ҳамма нарсадан фойдаланинг. Ўзингизни ўзига тўқ одам деб ҳис этсангиз, ишонаверингки, атрофдагилар буни дарров сезишади. Аммо унутмангки, сиз ҳаёт йўлингизда учратадиган ҳар қандай одам ҳам сиз учун ҳаётнинг муваффақиятли "стимулятори" бўлиши мумкин.



27- ҳафта
ИЖОБИЙ ИБТИДОНИ УЙҒОТИНГ

Аляскада кўприк қураётган муҳандислар жуда қатъий вақт жадвалига риоя қилишлари талаб этилганди. Марказий таянчларни ўрнатиш учун улар дарёни муз қоплаб олишидан фойдаланишган. Дарёдаги муз то бутун кўприк қуриб бўлингунича таянчларни маҳкам ушлаб турган. Агар улар таянчларни муз кўчгунига қадар ўрнатиб олишмаса, вазият жуда кескин тус олган бўлар эди.

Пўлат тўсинлар Пенсильванияда ясалган бўлиб, уларни ташиб келиш жуда кўп вақтни олди. Бундан ташқари, об-ҳаво чатоқлашиши қурилиш ишларини мураккаблаштирди. Муз кўчиши бошланишига бир неча кун қолганида барча эҳтиёт қисмлар етказиб келинди. Аммо марказий тўсинлар ўрнатилаётганида, уларнинг керакли ўлчамдан бир неча дюйм калта эканлиги маълум бўлди.

Кунлар исишига яқин қолган, Пенсильвания эса бир неча минг километр узоқда эди. Бу вазиятдан чиқишнинг иложи йўқдек кўринарди. Аммо ҳақиқий етакчилик фазилатларига эга бўлган, ижобий кайфиятдаги одам учун бундай эмасди.

Ҳарбий муҳандислар орасида шундай одам топилди ҳам. У тезгина пўлат қуювчи корхона билан боғланиб, керакли ўлчамдаги тўсинларни тайёрлаш ҳақида келишиб олди. Хайриятки,

корхона раҳбари ҳам ижобий фикрловчи инсонлардан бўлиб, унинг учун иложи йўқ ишнинг ўзи мавжуд эмасди. Тўсинларни рекорд даражада қисқа муддат ичида тайёрлашди ва уларнинг тўсиқларсиз етиб боришини таъминловчи икки экспедитор ёрдамида Аляскага жўнатиб юборишди.

Тўсинлар ўрнатиладиган вақтга келиб муз кўчиши бошланишига саноқли дақиқалар қолганди. Айтиш мумкинки, ушбу воқеада ақлли, мақсадига интилувчи инсонлар билан ўз мақсадини аниқ биладиган ва унга етиш йўлида ҳеч нарсадан тоймайдиган кимсаларга доимо ёрдамга келувчи "кўринмас шерик" ўртасида ўзига хос битим тузилгандек туюлади.

Авраам Линкольннинг даҳолиги оддий бўлмаган одамлар учун ҳам мутлақо иложи йўқдек кўринувчи муаммоларни тезлик билан ҳал қилиш талаб этилган пайтда ёркин намоён бўларди. У ёшлигида бошдан кечирган омадсизлик, мағлубият ва қийинчиликлар мўъжизавий тарзда шусиз ҳам ўткир бўлган ақл-заковатини янада кучайтириб юборганди. Линкольн камдан-кам одамда учрайдиган ноёб фазилатга эга эди: унинг йўлини тўсиқлар тўсиб, муваффақиятга эришиш имконияти ўта кичик бўлганида, сираям ортга чекинмас, балки икки баравар кўпроқ қатъият билан ишга киришарди.

Феъл-атворнинг бундай хусусиятлари фақатгина буюк инсонларга хос бўлмайди. Ҳар қандай одам таслим бўлиши, ортга чекиниши ёки қарорини

ўзгартириши ва омадсизликка учрамайдиган бошқа бирон ишга қўл уриши мумкин (вазият тескари томонга ўгирилиб кетганида, кўпчилик одамлар шундай йўл тутишади). Балки шунинг учун ҳам ҳаётда муваффақиятга эришганлардан кўра омадсизлар кўпроқ учрар?

Кўзгуга қараганимизда, қобиғи ичида ҳақиқий "мен"имиз яшайдиган ўз аксимизни кўрамиз.

Агар ҳаёт муваффақиятининг энг баланд даражасини мўлжаллаган бўлсангиз, жисмоний қобиғингиз ичида яшовчи кучли, ижобий ибтидони яхшироқ билиб олишингиз зарур. Айнан у хотиржамлик ва бахт учун зарур бўлган моддий фаровонликка эришишни, ҳаётдан завқланишни ўргатади, ўша "кўринмас шерик" сифатида жисмоний қобиғимизни саломатлик билан таъминлайди.

Бу "кўринмас шерик" — бизнинг ижобий ибтидомиз ақл бовар қилмас аниқлик билан барча кўрсатмаларимизни бажаришга қодир. Аммо ташаббус барибир биздан чиқади, шунинг учун ҳам биз ҳаётдан нимани истаётганимизни аниқ тасаввур қилишимиз зарур. Биз ушбу борликдан ўз танловимизга кўра фойдаланиш учун эркинлик ва афзалликка эгамиз.

Инсоният тарихида ақл бовар қилмас ишларни содир эта олган даҳо шахслар унчалик кўп бўлмаган. Аммо ҳар сафар шунақанги иш содир бўлганида, биз бундай инсонлар ўзининг "ижобий ибтидоси" билан алоқа ўрнатишга ва уни ўзининг

белгиланган мақсадини амалга оширишга йўналтиришга муваффақ бўлганларини кўрамиз.

Ўтган эллик йил ичида мен Америкaнинг юзлаб энг илғор инсонлари билан бирга ишлаш ва шахсан таниш бўлиш бахтига эришдим. Уларнинг ҳар бири ўзининг ижобий ибтидосига мурожаат этиш йўли билан муваффақиятга эриша олган.

Ижобий ибтидоингизни ўзингизга бўйсундиринг ва у албатта исталган даражадаги муваффақиятга эришишга кўмаклашади.



28-ҳафта
АҚЛИЙ БАҲОНИНГ АҲАМИЯТИ

Инсон ақли ўзининг идрокига бўйсунган ҳар бир нарсага эришишга қодир.

Бутун борлиқнинг Яратувчиси бизга ўз ақлимиздан фойдалана олиш ва содир бўлаётган воқеа-ҳодисотлардан оқилона хулоса чиқаришдек мутлақ ва муқаррар ҳуқуқни инъом этган.

Бевосита боғлиқлик мавжуд: биз ҳаммадан кўра кўпроқ ўйлайдиган вазиятлар, воқеалар ва одамларни "тортиб оламиз". Кўпчилик одамлар омадсиз бўлишлари — бахтсиз, жисмонан ва ақлан носоғлом эканликлари, қашшоқликдан азият чекишлари ҳам айнан шу билан изоҳланади. Аслида эса улар ушбу кулфатларни ўзига ўзи чақириб олишади, чунки шунақанги хаёлларнинг ўз ақли устидан ҳукмронлик қилишига йўл қўйишади.

Олимлар инсон ақлининг кўпгина ноёб жиҳатларини таҳлил қилишга ва изоҳлашга муваффақ бўлишди-ю, фақат "мўъжиза"гина бундан истисно бўлиб қолди: ўйланган иш инсон учун мавжудликка айланади, унинг ақли ўйланган ишни амалга ошириш учун аниқ йўналтирилади.

Гўёки биз бу дунёга иккита ёпиқ хатжилд билан келамиз-у, унинг ичида нималар ёзилганини фақат ўзимиз била оламиз. Хатжилдларнинг бирида

ижобий фикрлашимизни жалб қилган ҳолда ўз ақлимиз имкониятларидан фойдаланиб ва уни ўз ихтиёримиз билан олдимиздаги вазифаларни бажаришга йўналтирган ҳолда эришадиган фаровонликларимиз ва бойликларнинг узун рўйхати бўлади.

Иккинчи хатжилдда эса ўз ақлимизни йўналтириш ва бошқариш имкониятидан фойдаланмаганимиз (билмаслигимиз, истамаслигимиз ёки бошқа сабаб) туфайли дучор бўладиган муаммолар ва синовларнинг узун рўйхати бўлади.

Энг қизиғи шундаки, инсон ўз ижобий ибтидосининг улкан имкониятларини тушуниши учун бирон бир бахтсизликни бошидан кечиришига тўғри келади.

Висконсин штатида яшовчи Майло Жонс ўзи билан бахтсизлик содир бўлгунига қадар (у фалаж бўлиб қолганди) оддийгина фермер бўлган. Айнан бахтсизликдан сўнг у ўзининг мияси жисмоний танасига нисбатан анчагина каттарок имкониятларга эга эканлигини тушуниб етган. "Чўчқача" колбасаларини ишлаб чиқариш ғояси унинг фермасига салмоқли даромад келтирди, ваҳоланки бахтсизликка қадар у қўл учида кун кўрадиган одам эди. Муваффақиятли ғоя унинг келгусида "Jones Farm" маҳсулотларининг бутун бошли тармоғини йўлга қўйишига туртки бердики, айни кунда улар ҳар бир уй бекасининг дастурхонида бор.

Сизнинг ишониш қобилиятингизда улкан потенциал имкониятлар мужассамдир. Аммо фақат ижобий фикрлаш йўли билангина бу қобилиятни очишингиз ва уни ўзингизга ишлашга мажбурлашингиз мумкин. Эҳтимол, бу қуйидагини тушунишга ёрдам берар: биз муаммоларимизни қанчалик таърифласак, улар шу қадар улкан бўлади. Инсон ўзида қўрқув ва безовталикни пайдо қилишга мойил бўлади, ваҳоланки булар омадсизликнинг ажралмас йўлдошларидир.

Ақлий салоҳиятингизнинг ёрдами билан ўзингизнинг ҳаётга, шунингдек, бошқа одамлар ва турли шарт-шароитларга бўлган умумий муносабатингизни "мувозанатлаштириб", истаганингизни ўзингизга жалб қилишингиз мумкин.

Бизнинг ажойиб америкача ҳаёт тарзимиз худди эркин тадбиркорлик тизими сингари уларга ишонган ва ўз туйғуларини бошқариш ва атроф-оламни онгли идрок этиш йўли билан бу ишончни ҳар тарафлама қўллаб-қувватлаган эркаклар ва аёлларнинг инсоний ақли маҳсулидир.

Яратувчи бизга инъом этган ғайриоддий имкониятлардан тўлақонли фойдалана оладиган, энг яхшисига ишонадиган одамларгина цивилизация ва бизнес ривожланишини ҳаракатлантиради.

Биз ишонадиган ва идрок эта оладиган барча нарсалар бизнинг ҳукмимиз остида эканлиги ҳақиқатдир.

29-ҳафта
ИЖОБИЙ БАҲОЛАНГ

Биз "пулни пул чақиради" деган сўзни ва камбағал одам фақат камбағаллашиб бораверишиҳақидаги мулоҳазаларни кўп эшитамиз. Баъзи одамлар тинмай бойиб бораверишиҳ бошқалари эса ўзидаги боридан ҳам ажралишлари борасидаги кузатувларим эса ушбу фикрнинг ҳаққоний эканлигини тасдиқлайди.

Бошқача қилиб айтганда, биз ўзимизда мавжуд бўлган "мулк"ни нўноқлик билан "тахлаб қўймай", ундан омилкорлик билан фйдаланишимиз лозим. Бу ўзимизда мавжуд бўлган ҳамма нарсага даҳлдор: агар шундай фойдаланмасак, "ишлашга" мажбурламасак, тез орада унинг ўзидан ҳам ажралиб қолишимиз мумкин.

Бизнинг дунёмизда фақат битта нарса — узлуксиз ўзгаришгина доимийдир. Ҳамма нарса ҳар бир сонияда ўзгариб туради. Ҳатто бизнинг жисмоний танамиз ҳам даҳшатга солгувчи тезликда ўзгаришларга маҳкум. Бунга тажрибада ишонч ҳосил қилиш мумкин.

Қўлида бир неча долларгина пули бўлган инсон "тепа"га ёриб ўтишни истаганида, унга керакли ёрдамни беришни истовчилар камдан-кам топилади. Аммо у барибир ўзи истаган ишнинг уддасидан чиқа олса ва энди ҳеч кимнинг ёрдамига

муҳтож бўлмаса, унга ёрдам таклиф қилувчилар турнакатор бўлиб тизилиб кетади.

"Тортиш қонуни" аниқ-равшан намоён бўлади — нимадир ўзига ўхшаганни тортади. Муваффақият янада каттароқ бўлган муваффақиятни тортади, омадсизликлар эса янада каттароқ омадсизликларни жалб қилади. Биз "омад қушининг думидан тута олганимиз ёки тутолмаганимиз"га боғлиқ ҳолда ҳаётда муваффақиятнинг омадли соҳиби ёки вазиятнинг қурбони бўлишимиз мумкин.

Бунда бирор нарса ўзимизга боғлиқми? Жавоб оддий: ижобий ёндашувни қоида қилиб олинг — у тақдирнинг садақасига кўз тикмай, унинг яратувчисига айланишингизга ёрдам беради.

Бизнинг ақлимиз фикрлаш, интилиш, умид қилиш ва ўз ҳаётини ҳар қандай мўлжалга эришишга йўналтириш қобилиятига эга. Биз ақлимиздан ўз ихтиёримизга кўра фойдалана олишдек битта ва ягона шубҳасиз афзалликка эгамиз. Биз, турган гапки, бундан фойдаланишимиз лозим, акс ҳолда бизни оғир синовлар кутади. Шу тариқа, агар биз ўзимизга берилган ҳамма нарсани — моддий фаровонликлар, ақлий ёки маънавий қобилиятимизни "ишлашга" мажбур қилмасак, буларнинг баридан айрилишимиз мумкин.

Биринчи навбатда ҳаётда интиладиган нарсангизни аниқлашингиз лозим. Кейин ўзингизга "Мен бунга эриша оламан. Буни ҳозирок бошлайман" дейишингиз керак. Мақсадга

эришишдаги қадамларингизни босқичма-босқич ёзиб олинг. Уларга узлуксиз амал қилинг, шунда навбатдаги ҳар бир қадам енгилроқ бўлишини кўрасиз, илло эзгу мақсадингизга эришишингизда сизга ёрдам берувчи одамлар борган сари кўпаяверади.

Ёдда тутинг: ҳаракатсиз бўлиш ва бир жойда қимирламай туриш мумкин эмас. Доимо муваффақият сари интилиш лозим, акс ҳолда ўзингизни мағлубиятга маҳкум этасиз. Танлов фақат ўзингизда қолган.



30-ҳафта
ОПТИМИСТ БЎЛИНГ

Оптимизм, бу — ақлнинг тузилиши, яъни хусусиятидир. Бу хусусиятдан фойдаланишни ўрганиш мумкин, бу эса муваффақиятга эришиш имкониятингизни салмоқли даражада оширади. Акс ҳолда биз пессимизм ботқоғиға ботиб кетамиз, бу эса омадсизликларга олиб келиши муқаррар.

Оптимизм ёқимтой шахснинг энг муҳим тафсифномаларидан бири ҳисобланади. Унга юмор ҳисси, эртанги кунга бўлган ишонч, кўрқувни енга олиш қобилияти, ижобий ёндашув, уддабуронлик, иштиёқ, холислик ва қатъият ҳамроҳлик қилиши лозим.

Эҳтимолий муаммолардан ташвишланиш ўрнига ҳар куни бир неча дақиқа давомида ўзингизга эртага, кейинги ҳафтада, қайсидир йилда бажаришни мўлжаллаган ёқимли ҳодисалар ҳақида эслатиб туришни одат қилинг! Бундай воқеалар ҳақида мулоҳаза юритаркансиз, миянгизда уларни амалга ошириш бўйича режалар туғилаётганини сезиб қоласиз. Шунақанги усулни синаб кўрсангиз, ҳаётга нисбатан оптимистик қарашга эга бўласиз.

Муваффақиятга эришаётган етакчилар ёки шунчаки омадли одамлар орасида биронтаям

пессимистни топа олмайсиз. Чунки пессимист одамлар ўз ҳамфикрларига фақат тушкунлик ва мағлубият ваъда қилишлари мумкин. Аксинча, Линкольн ва Ли каби одамлар ҳатто Фуқаролар урушининг энг оғир кунларида ҳам ўз тарафдорларига келгусидаги энг яхши кунларга бўлган ишончни сингдира олишганди.

Буюк инқироз айни авжига чиққан пайтда Франклин Рузвельтнинг табиий оптимизми тушкунликка тушган америкаликларни яхши кунлар келишига руҳлантира олганди. Ҳатто Гитлер, Сталин, Муссолини ва Мао каби салбий донг таратган кимсалар ҳам "Эртага дунё оёғимиз остида бўлади", "Кишанларимиздан бошқа йўқотадиган нарсамиз йўқ", "Биз — Янги Осиёмиз" каби шиорлар билан ўз издошларини ортидан эргаштира олганлар.

Шундай экан, нисбатан анча яхшироқ ижтимоий, иқтисодий ва сиёсий тизимларда яшаётган бизнинг шу етакчилардан камроқ оптимист бўлишимиз жоизмикан?

Унутманг, инсонларнинг ўзаро муносабатларида физика қонунларидан фарқли ўлароқ, ҳар бир нарса ўзига ўхшашини тортади. Оптимист оптимист билан ишлашни хоҳлайди, муваффақиятга эришаётган инсон эса ўзидан-да анча омадлироқ кишилар даврасида бўлишни кўзлайди. Пессимистлар эса ўз кўринишиданоқ

хавф-хатар ва муаммолар пайдо қилади, чунки уларнинг салбий муносабати худди магнитга ўхшайди.

Оптимистни аллақачон муваффақиятли одам дейиш мумкин, чунки ушбу фазилат мавжудлигининг ўзиёқ руҳий ва жисмоний саломатлик, тинчликни яхши кўрадиган ва оғир-вазмин феъл-атвор мавжудлигидан дарак беради. Айни вақтда, ўта бой кимса доимий пессимизм туфайли дарди бедаво касалликнинг қурбони бўлиши мумкин.

Оптимизм келажак ҳақида ўйламай муносабатда бўлишни ёки камчиликларни бартараф қилишдан бош товлашни назарда тутмайди. Фақат калтабин одамларгина шундай йўл тутишлари мумкин. Оптимизм — соғлом ақлга таяниб иш тутиш билан бирга ўз хатти-ҳаракатларини олдиндан ўйлаш ва аниқлаш, содир бўлаётган воқеаларни назорат қила олишга бўлган мустаҳкам ишончдир.

1928 йили Америкада иқтисодий инқироз юз беришига ишонишдан бош тортган сохта оптимистлар инфляция ва чайқовчилик гуллаб-яшнаши туфайли таҳдид солаётган хавф ҳақида огоҳлантираётган "пессимист"ларнинг устидан кулишарди. Иқтисодий инқироз содир бўлганида эса бундай "оптимист"лар камайди. Келажакка дадил қараб, ҳалол савдо қилган ва нуқтаи назарида мустаҳкам турганлар мўмай даромадга эришдилар. Улар ҳақиқий оптимист эди.

Сиз ҳам оптимист бўлишингиз мумкин. Вазиятни хушёр баҳолаб, келажакка тик қарашни ўрганинг. Таҳлил қилинг. Соғлом ақлга таянган ҳолда ҳамма нарсани етти ўлчаб, бир кесинг, шундагина ўз хатти-ҳаракатларингизга нисбатан қарор қабул қила оласиз ва кутилган натижага эришасиз. Келажакдан чўчимаслик кераклигини ҳам тушунасиз.



31-ҳафта
ИЧКИ МУНОСАБАТНИ БОШҚАРИНГ

Бизнинг нимагадир бўлган ички муносабатимиз муайян танлов қилишга ундайди. Ҳаёт йўлингиз муваффақиятли бўладими ё йўқми, ўзингиз билан инок бўласизми-йўқми ёки умрингизнинг охиригача бечораҳол бўлиб яшайсизми, бари шунга боғлиқ. Табиат томонидан ато этилган ва ақл-идрокимизни ўзимиз хоҳлагандек бошқара олиш имтиёзимиздан фойдалана олишимиз ва уни ҳаётда муваффақиятларга эришиш учун йўналтиришимиз ўзимизга боғлиқ.

Биз бошқа одамларга нисбатан қарашимиз ижобий ёки салбий эканлигига боғлиқ ҳолда улар билан дўстона алоқалар ўрнатамиз ёки бирга ишлашни хоҳламаймиз. Бу танлов бутунлай ва тўлиғича бизнинг ўзимизга боғлиқ.

Ички муносабат биз таклиф этаётган маҳсулотлар, хизматлар, ғоялар ёки истеъмол молларини "сота олиш" қобилиятимизнинг асоси ҳисобланади. Ҳаётга нисбатан салбий қарашга эга бўлган одамнинг бирон нарсани сота олиши даргумон. У ўзи тавсия этаётган маҳсулотга буюртма олиши мумкин, аммо битим амалга ошмаслиги аниқ. Эҳтимол, сотувчи ниманидир

харид қилишга шайланиб келган харидорга хизмат кўрсатиб, кўнглини олишга уринмаганининг гувоҳи бўлган бўлсангиз керак.

Муваффақиятли сотувчи тахминий харидори билан мулоқотга киришмасидан олдинроқ хаёлан бўлғуси битимини тасаввур қилиб, ўзида "мойиллик" ҳосил қилади. У битим тузилиши учун энг аввало ўзида мойиллик бўлиши кераклигини яхши тушунади, вазиятга харидорнинг кўзи билан қарайди.

Ҳаётдаги кўп нарса бизнинг одамларга ва содир бўлаётган воқеа-ҳодисаларга нисбатан ички муносабатимизга боғлиқ бўлади. Бу бизнинг ҳаёт доирамизга ҳам, эришган ютуқларимиз даражасига ҳам, дўстларимиз даврасига ҳам, шунингдек, фаровонликка эришиш учун қўшган ҳиссамизга ҳам боғликдир. Инглиз шоири ва ёзувчиси, "National Observer" газетасининг муҳаррири Хенли Уильям Эрнест (1849-1903) "Ўз қалбимни бошқариб, тақдиримни ўзим яратаман" деганида айнан шуни назарда тутган бўлса керак.

Биз ўз мақсадимизга бўлган ички муносабатимиздан келиб чиққан ҳолда, ақл-идрокимизни ўзимизга бўйсундира олишимиз ва ўйлаган мақсадларимизни амалга оширишга йўналтира олиш даражамизга мос ҳолда ўз тақдиримизни бошқаришимиз мумкин.

Бизнинг ички муносабатимиз қуйидаги омиллар томонидан бошқарилиши мумкин:

- Ҳар қандай инсонга хос бўлган, заъмирида ҳаракатлантирувчи битта ёки бир нечта асосий сабаблар ётадиган муайян мақсадга эришишга бўлган кучли истак. Булар ичида дастлабки учтаси севги, оила ва моддий фаровонликка эришишга интилишдир;

- Ижобий кайфиятли, яъни сизга илҳом берадиган ва барча нарсага шу тарика ёндашишга мойиллик уйғотадиган одамлар билан бевосита мулоқотда бўлиш;

- Ўз-ўзини ишонтириш, бунда инсон ўйлаган ишига эришиши ҳақида доимий равишда ўзига буйруқ бериб туради. Бунақанги ўз-ўзини ишонтириш ботиний онгимиз томонидан чуқур ўзлаштирилиши учун ҳам фикран, ҳам овоз чиқариб айтилади.

- Кундалик дуоларингизда ўзингизда мавжуд бўлган неъматлар учун шукрона келтирасиз, аммо бундан ортиғини сўрамайсиз. Дуоларингизда ўзингизда борини энг фойдали тарзда ишлата олишингиз учун сизга донолик ато этилишини сўранг. Бунақанги амалиёт катта аҳамиятга эга, чунки у сизнинг ишончингизни мустаҳкамлайди ва ўз навбатида ўйлаган ишларингизни амалга оширишингизда ёрдамлашади.

Билиб қўйинг: сизда ақл бовар қилмас имкониятлар яширинган, уларни исталган тилагингизни бажо келтиришга йўналтиришингиз

мумкин. Уларни уйғотинг ва ўз мақсадингизга эришишга йўналтиринг, шунда бир куни эрталаб уйғонганда, "омад учқуни"ни тутишга эришганингизни ҳис этасиз. Ва, нега илгари шу қобилиятларни ўзингизда сезмаганингизга ажабланасиз.



32-ҳафта
ИЖОБИЙ ФИКРЛАШНИНГ АҲАМИЯТИ

Сизнинг салбий кайфиятингиз муваффақиятга эришишга тўсқинлик қила оладими? Агар шундай бўлса, демак юзага келаётган муаммоларни ҳал қилиш учун ёндошувингизни қайта кўриб чиқишингизга тўғри келади.

Салбий кайфиятли одамлар ҳар қандай муаммони ёки тўсиқни бартараф этиб бўлмайдиган нарса деб қабул қилишади, айни пайтда ижобий кайфиятли инсонлар нафақат муаммоларни бартараф этишнинг йўлини топибгина қолмай, уларни муваффақиятга эришишдаги ўзига хос трамплинга айлантиришади.

Бир сафар Луизианада каттагина ер майдони сотувга қўйилган эди. Уни сотиб олиш учун иккитагина харидор чиқди. Биринчиси — ери сотувга қўйилган ер майдонига туташ жойлашган одам эди. У ўта паст нарх таклиф қилди, чунки сотилаётган ернинг каттагина қисми бамбуклар билан қопланган бўлиб, уни экинзорга айлантириш ниҳоятда мушкул эди. Иккинчи харидор икки баробар юқори нарх таклиф қилди. У ерни сотиб олди, бамбукларни кесиб, улардан балиқ овланадиган қармоқлар ясаб сотди ва каттагина даромад олди. Бамбук қармоқлардан тушган

даромад ер майдонини сотиб олиш учун тўланган пулдан анчагина ошиб кетди.

Бу ижобий кайфиятдаги одам муваффақиятга эришиш учун имконият қидириб топишини, айни вақтда салбий кайфиятдаги одам ўзи оқиб келаётган бу имкониятларни қўлдан чиқариб юборишига яққол мисол бўла олади.

* * *

Америкалик бизнесмен, арзон дўконлар дунё тармоғининг асосчиси Вулворт Фрэнк иш фаолиятини майда-чуйда металл буюмлар дўконида кичик ходимликдан бошлаганди. Дўкон тафтиш қилинганида, унинг омборида нархи минг доллар атрофида бўлган катта миқдордаги эскирган, шунинг учун ҳам мутлақо фойдасиз бўлган буюмлар тўпланиб қолгани маълум бўлди.

"Келинглар, бу буюмларнинг барини арзон-гаровга сотиб юборамиз", деб таклиф қилди Вулворт дўкон эгасига, аммо унга бу таклиф ёқмади. Бироқ Вулворт кўпчилик ижобий кайфиятли кишилар каби ўз айтганидан қолмади. У то дўкон эгаси энг "қадимий", яъни эскириб, урфдан чиқиб кетган буюмларни чегирма билан сотишга рози бўлмагунича уни тинч қўймади.

Дўкон марказига нархи ўн центдан юқори бўлмаган молларнинг узун рўйхатини осиб қўйишди. Металл буюмлар ўта тез сотилиб кетди, шунинг учун ҳам Вулвортга яна бир марта шунақанги савдо ўтказишга рухсат беришди ва бу сафар ҳам савдо жуда қизғин бўлди.

Шунда Вулворт дўкон эгасига паст нархда — донаси бешдан ўн долларгача бўлган арзон моллар билан савдо қилувчи дўкон очишни таклиф қилди. У дўкон бошқарувини ўз зиммасига олишини, металл буюмлар дўкони эгаси эса молиявий ёрдам кўрсатишини таъкидлади.

Дўкондор ўз ходимининг теша тегмаган режасини эшитишни ҳам истамади. У бунақанги паст нархда сотиладиган молларнинг сони кўп бўлмайди деган фикрда эди.

Шунда Вулворт тақдирини синаб кўришга ва мустақил ишлашга қарор қилди. У анчагина туриб қолган молларни сотди ва ўзининг номидаги дўконлар тармоғини очди. Орадан бир неча йил ўтгач, Вулвортнинг собиқ раҳбари афсус билан "Вулвортнинг ҳар бир таклифини қайтарганим менга миллионлаб долларни йўқотишимга сабаб бўлганини энди тушуняпман" деб таъкидлаган эди.

Салбий идрок этиш инсондаги қатъиятсизлик, қўрқув, шубҳалар, ишларни номаълум муддатга кечиктириш, тажанглик, ғазаб каби сифатларни ривожлантирадики, буларнинг бари бошқа одамлар билан мулоқотда бўлишга тўсқинлик қилади, шунингдек, сизни қулай шарт-шароитлардан фойдаланиш имкониятидан маҳрум этади. Ижобий муносабат эса, аксинча, омад келтиради, иштиёқни уйғотади, шахсий ташаббус ва ўзини тута билиш намоён бўлишига олиб келади, шу билан бирга атрофдагиларни ва қулай имкониятларни тортади.

Ўзида ҳаётга бўлган ижобий қарашни ривожлантириш мумкинми? Бунинг иложи бор, фақат ҳар сафар ишга киришаётиб ёки қандайдир қарор қабул қилаётиб, буни бажара олишингиздан келиб чиқишингиз лозим.



33-ҳафта
ЯХШИ ОДАТЛАРИНГИЗ ЎЗИНГИЗГА ИШЛАСИН

Ҳар бир муваффақиятингиз ёки мағлубиятингиз ҳаёт тарзингиз ва одатларингизга буткул боғлиқдир. Одатларнинг иккита тури мавжуд — бирини ўз манфаатларимиздан келиб чиққан ҳолда атайлаб ва ўз ихтиёримиз билан орттирамиз, бошқалари бизнинг ташкиллаштирилмаган ҳаётий қарашларимиздан келиб чиққан ҳолда шароит тақозоси билан юзага келади. Одатларнинг иккала турини ҳам аллақачон қабул қилганимиз сабабли улар ўз-ўзидан ишлайверади. Бу одатларни бошқарувчи буюк қонунни мен "само одати" деб атайман.

Табиатнинг барча қонунлари ушбу қонунга бўйсунади. Унинг шарофати билан табиатда атомлар, юлдузлар, сайёраларнинг ўзаро таъсири сақланиб туради, йил фаслларининг алмашинуви содир бўлади, бизнинг соғлиғимиз, ҳаётимиз ёки қазойимиз унга боғлиқ бўлади.

Табиат одатининг сақлаб турилиши узлуксиз ва ўз-ўзидан содир бўлади. Юлдузлар ва сайёралар ўз орбитаси атрофидан аниқ вақт ичида айланиб чиқади, бунда уларнинг ҳар бири вақт ва фазодаги ўз жойини эгаллайди.

Оддий чўчқаёнғоқдан забардаст эман ўсиб

чиққанидек, миттигина ғуддадан қарағай ўсиб-унади. Табиатнинг ҳеч қачон адашмаслигини, яъни чўчқаёнғоқдан — қарағай, ғуддадан эса — эман униб чиқмаслигини биз аниқ биламиз.

Аммо буларнинг бари тасодифан юз бермаслигини биз тушунамизми? Нега айнан шундай бўлади ўзи? Барқарор одатлар билан ҳам шундай бўлади. Яратувчи инсоннинг ўз хоҳишларидан келиб чиққан ҳолда баъзи одатларни ўзлаштириб олишига изн беради.

Биз ўзимизнинг хоҳиш-истакларимизга боғлиқмиз! Фикрлар ва хатти-ҳаракатларни қайтариш билан бирга уларнинг мустаҳкамланишига сабаб бўламиз. Шу тариқа, фикрларимизни бошқариш билан биз ўз тақдиримизни ва ҳаёт тарзимизни бошқаришимиз мумкин. Бунинг учун фикрларимизни ўз танловимизга кўра зарурий одатлар шакллантирилишига йўналтиришимиз лозим. Ўзимизга ҳар қандай инсоннинг муваффақиятга эришишига кўмаклашувчи яхши одатларни эгаллашни "буюртма қилишимиз" мумкин. Ёмон одатлардан халос бўлиб, уларни яхшиларига алмаштириш ҳар бир инсоннинг ўз ихтиёридадир.

Инсондан бошқа ҳар қандай тирик жонзотнинг юриш-туриш тарзи ёки одатлари инстинкт даражасида мустаҳкамланган бўлади. Бу эса уларни йўқотиш мумкин эмаслигини билдиради. Инсонга эса ўз ақлидан фойдаланиш, шу билан бирга, ўз хоҳишига кўра ўз фикрларини ҳаракатга

айлантиришдек рад этиб бўлмас ҳуқуқ берилган.

Яратувчи, шунингдек, бизга ўз фикрларимизни "моддийлаштириш" имкониятини ҳам ато этган бўлиб, биз билан айнан ўйлаган нарсамиз содир бўлади. Ва, бу айни ҳақиқатдир. Унинг шарофати билан сиз донолик йўлини очишингиз ва етарлича фаровон ҳаёт кечиришингиз мумкин. Сиз ҳаётий муваффақиятга эришиш учун зарур бўлган омилларни бошқаришингиз мумкин. Ҳаётини ақл билан бошқара олган одамни улкан мукофотлар кутади. Акс ҳолда жазо ва умидсизлик ҳам шунчалар улкан бўлади.

Само одати мўъжизаларни кўзда тутмайди, бу ерда ҳеч нарсадан ҳеч нарса пайдо бўлмайди. Ҳар биримиз босиб ўтишимиз керак бўлган йўл у томонидан белгилаб қўйилмайди. У инсоннинг табиий ва мантиқий йўлдан боришига, ўйлаганларини амалга оширишга кўмаклашади ва ҳатто мажбурлайди ҳам.

Сиз ўз одатларингизни таҳлил қилганингизда ва уларни қайта кўриб чиқиб, янгиларига алмаштирганингизда, ишда муваффақиятга эришишни мақсад қилиб олишдан бошланг. Омад учқунини тутиб олинг, хаёлларингизни ҳар куни ўз хоҳишларингизнинг сабабчисига жамланг. Вақти-соати келиб, бу янги "хаёл-одат" сизни албатта машҳурлик ва бойликка олиб боради.

34-ҳафта
БАҲОЛАШДА АНИҚ ВА ПУХТА БЎЛИНГ

Биз ўз хаёлларимизни тўлиқ бошқара оламиз. Бу имкониятдан имкони борича самаралироқ фойдаланиш учун эса ўта пухта бўлишимиз керак.

Ҳар қандай соғлом фикрловчи инсон унинг ўрнига кимдир қарор қабул қилишига йўл қўймайди.

Муваффақиятга эришаётган одамлар олдиндан ўйлаб олинган муайян қарорлар тизимига эга бўлишади. Олдинига улар маълумот йиғишади, бошқаларнинг фикри билан танишишади, аммо узил-кесил қарор қабул қилишда фақатгина ўзининг ақлига таянишади.

Пухта ўйлаш жараёни иккита таянч лаҳзаларни — индуктив ва дедуктив хулосани қамраб олади. Индуктив хулоса номаълум маълумотлар, улар мавжуд бўлмаган ҳолатда эса тахминларга йўл қўйишга асосланади. Дедуктив хулоса эса аниқ маълумотлар, улар йўқ бўлган ҳолатда эса ҳақиқат деб қабул қилинувчи маълумотларга асосланади.

Соғлом фикрловчи инсоннинг мулоҳаза юритиш жараёни иккита босқичдан иборат бўлади. Олдинига у ҳақиқатни уйдирмадан ёки бўлмаса ишониш мумкин бўлмаган маълумотлардан ажратиб олади. Кейин ҳақиқий маълумотларни

муҳимлик даражасига қараб иккита синфга бўлади. Мақсадга эришишга таъсир қилувчи маълумотларгина муҳим бўлади, қолган баринниг фойдаси йўқ.

Кўпчилик одамларнинг хатоси шундан иборатки, улар вазиятни баҳолаш жараёнида бекорчи уйдирмаларга ва текширилмаган маълумотларга таянишади, бу эса турган гапки, омадсизликка олиб боради. Соғлом фикрловчи инсон баъзи одамларнинг "фикри" баъзан мутлақо номаъқул ёки ҳатто хавфли эканлиги, унинг уйдирмалар, сохта тахминларга асосланган ёки шахсий ёқтирмаслик ва муросасизлик, худбинлик ёки қўрқув туфайли пайдо бўлганини аниқлашга қодир бўлади.

Соғлом фикрловчи инсон суҳбат вақтида "шундай дейишяпти" иборасини ишлатувчи кимсанинг фикрларига қулоқ солмайди ва ишонмайди ҳам, чунки унинг сўзларидан ҳеч қандай фойда йўқлигини тушунади. У жиддий одам фақат рад этиб бўлмас ҳақиқий маълумотларга асосланган ҳолда ўз фикрини айтишини билади.

Пухта мулоҳазаловчи одам биз баъзан танишларимиздан ёки тасодифий инсонлардан эшитиб қоладиган маслаҳатларнинг аҳамиятини фарқлашга қодир бўлади. Агар унга кимнингдир маслаҳати керак бўлса, албатта ишончли манбага мурожаат этади ва қандайдир бир йўл билан миннатдорчилик билдиради. Биз томонимиздан олинган фойдали маслаҳатларнинг бари,

шубҳасизки, вазиятни пухта таҳлил қилишга асосланган.

Бамаъни одам ҳар доим ҳам туйғуларга ишонавермаслик кераклигини яхши билади. Бунақанги инсонлар туйғуларга бўйсунган ҳолда қарор қабул қилишдан ўзини асраш учун биринчи навбатда ҳамма нарсани мантиқ ва соғлом ақл билан пухта ўрганишади ва ўлчаб кўришади.

Жеймс Дьюк болалигида етарли маълумот олмаган, уни ҳатто ўқиш-ёзишга ўргатишмаганди ҳам. Аммо у ўзида вазиятни пухта ўйлаб кўриш ва таҳлил қилиш қобилиятини ривожлантиришга муваффақ бўлди, бу эса унинг дунёдаги энг бой инсонлардан бирига айланишига кўмаклашди. У бекорчи нарсаларни муҳокама қилишга вақтини сарфламай, фақат аниқ ҳақиқий маълумотлар асосида тезкорлик билан қарор қабул қиларди.

Унинг дўстларидан бири Дьюкнинг икки мингта тамаки сотувчи дўконча очмоқчи эканлигидан хабар топиб қаттиқ ҳайратга тушади ва "Мен иккитагина тамаки сотувчи дўконимни шеригимнинг кўмагида зўрға эплаяпман-ку, сен икки мингтасини ҳавас қиляпсанми? Дьюк, сен катта хато қиляпсан!" дейди.

"Ҳа, мен ўз ҳаётимда кўплаб хатоларга йўл қўйганман. Аммо хатони қилганимдан кейин унинг сабабини топмагунча тинчлик билмаслигим мени қутқаради. Фақат қўл қовуштириб ўтирсанггина, хатонинг олдини олишинг мумкин" деб жавоб беради Дьюк.

У тамаки маҳсулотлари билан савдо қилувчи дўкончаларнинг кенг тармоғини очади ва улар ҳафтасига миллионлаб фойда келтира бошлайди. Бир неча миллионни Дьюк ўзининг номи берилган университет учун ажратади. Бу эса унинг ҳад-ҳисобсиз бойлиги олдида бир томчигина эди, холос. Дьюкнинг бунақанги муваффақиятларга эришишига унинг тез, аммо пухта ўйлаб қарор қабул қилиш қобилияти сабаб бўлиб, қарорларидан кўпи тўғри чиқарди.

Инглиз адабиётшуноси Хаббард Элберт Грин (1856-1915) Дьюк ҳақида "У қабул қилган қарорларидан кўпчилиги тўғри бўлиб чиқадиган одам" дея таъриф берганди.

Шак-шубҳасизки, пухта фикрлаш инсондан ўзини тута билишни талаб қилади. Тўғри ва ўз вақтида қабул қилинган қарорлар ҳаётимиздаги ҳар қандай соҳада муваффақиятга эришишнинг тамал тоши бўлади. Бунинг учун эса ўзига хос жасорат, доимий равишда ўзини тута билиш керак бўлади.



35-ҳафта
КРЕАТИВ ФИКРЛАНГ

Инсонда икки хил тасаввур бўлади. Биринчиси — синтетик тасаввур маълум ғоялар, ёндашувлар, режалар ёки аниқ маълумотларнинг қоришмасидан иборат бўлиб, уларни биз ҳаётда бир қадар уйғунлаштира оламиз. Иккинчиси — креатив, ижодий тасаввур янги ғоялар пайдо бўлишига туртки берувчи "олтинчи сезги"нинг таъсири остида ишлайди. Креатив тасаввур илҳом манбаидир.

Томас Эдисон конденсацияланмайдиган электр чироқни ихтиро қилганида илгари яхши маълум бўлган иккита қонунни бирлаштириб, синтетик тасаввурдан фойдаланган. Эдисондан анча олдинроқ ҳам қисқа электр занжирини ҳосил қилган ҳолда симдан ток ўтказиш йўли билан ёруғлик олиш усули маълум бўлган. Аммо металл симнинг тез ёниб кетишига барҳам бериш фикри фақат Эдисоннигина хаёлига келди.

Эдисон писта кўмир олиш усулидан фойдаланди. Бунда олов устига қўйилган ёғоч кислород камлиги туфайли астагина тутаб, охири кўмирга айланади. Эдисон эса кислородсиз ҳеч нарса ёнмаслиги ҳақидаги қонунга таянган ҳолда металл симни герметик беркитилган шиша идишга жойлаб, унинг ичидаги ҳавони тортиб олади. Кейин металл

симдан электр токини ўтказади ва чироқ "ёнади"!

Креатив тасаввур борасида яхши мисолни доктор Элмер Гейтс тимсолида кўришимиз мумкин. У Эдисондан ҳам кўпроқ патентларни расмийлаштиришга муваффақ бўлган. Уларнинг кўпчилиги эса Гейтснинг ҳаддан ташқари ривожланган олтинчи сезгиси билан боғлиқ.

Фикрларини керакли даражада жамлаб олиш учун Гейтс буткул ёруғлик тушмайдиган, товушлардан ҳимояланган хонага қамалиб оларди. Шу тариқа у барча халақит берувчи нарсалардан халос бўлар ва керакли маълумотга эришиш учун диққатини тўлиқ жамларди. Хаёлига аҳамиятли бирон та фикр келгани ҳамони Гейтс дарҳол чироқни ёқар ва тез ёзиб қўярди. Қизиғи шундаки, баъзан унинг хаёлига ўзи ўйлаётган нарсаларга умуман даҳлдор бўлмаган ғоялар ҳам келиб қоларди. Айнан шу нарса унинг шунчалик кўп ихтиролар муаллифи эканлигига сабабчи бўлган.

Ўзимиз эга бўлган бешта сезги атрофимизни ўраб турган олам маҳсулотларидан фойдаланишимизга кўмак беради. Олтинчи сезгига келсак, у миянинг ботиний онг учун масъул бўлган қисмида намоён бўлиб, бизни оламнинг кўзга кўринмас кучлари билан боғлайди. Ушбу сезгининг ёрдамида биз бошқача йўл билан эга бўлолмайдиган билимларга эришишимиз мумкин.

Биздаги шу бешта сезги вақт ўтгани сайин кучайиб боргани каби, дунёни креатив тасаввур қилишнинг олтинчи сезгиси ҳам мунтазам унга

мурожаат этиш орқали мустаҳкамланиб боради. Ўта омадли инсонлар олтинчи сезги ёрдамида идрок этишга имкон берувчи бутун бошли тизимга эга бўлишадики, баъзиларда бу ботиний онг даражасида содир бўлади.

Креатив ёндашувнинг шарофати билангина Майами-Бичдаги ҳашаматли "Fontainbleau" меҳмонхонасини қуришга муваффақ бўлинган.

Бен Новак 1940 йилда Майамига келганида, чўнтагида бор-йўғи саккиз юз долларгина пули бор эди. У ўз орзуларида мисли кўрилмаган даражада қулайлиги ва таклиф этилувчи дам олишнинг ноёб имкониятлари билан донг таратадиган меҳмонхонани кўрарди. Камгина сармоясини ақл билан турли соҳаларга тикиши, шунингдек, иштиёқи ёрдамида у ўз орзусини амалга ошира олди. Новак ўзининг ижодий креатив фикрлаш қобилиятини қалбидаги орзусига етишиш йўлида тўлиқ ишлашга мажбур қилди.

Лабрадор ярим оролида яшовчи Кларенс Бирдси қопқон қўйиб, ҳайвон овларди. Бир сафар у далада кетаётиб, музлаб қолган бир бош карамни топиб олди. У ўзининг олтинчи сезгисини ишга солдида, тез музлатилган маҳсулотларни фойдали сотишнинг йўлини ўйлаб топди ва бу ғояни патентлаштирди.

Сиз ҳам Бен Новак ёки Кларенс Бирдси каби бир тўда орзуларингизни ўзингиз учун ишлашга мажбурлай оласизми?

Олтинчи сезгингизни ишга солишда ҳал

қилишингиз лозим бўлган муаммо ёки эришишни истаётган мақсадингизни аниқ ва лўнда қилиб қоғозга ёзиб олиш самара бериши мумкин. Буни хаёлан ёки овоз чиқариб, кунига бир неча марта такрорланг. Бу ишни амалга ошириш қаттиқ ишончга таянган бўлиши лозим.

Агар ушбу усул тез натижа бермаса, уринишларни тўхтатмаслик лозим. Бунда гарчи ҳали истаган натижангиз кўзга кўринмаса-да, худди унга эришгандек миннатдор бўлишни унутманг.

Муваффақиятга эришишнинг асосий гарови — унга эришишингизга ишона олиш қобилиятидир. Ёдда тутинг: инсон ўзи эришиши мумкин бўлган ва ақли бовар қила олган ҳамма нарсага эриша олади.



36-ҳафта
ДИҚҚАТНИ ЖАМЛАШНИ ЎРГАНИНГ

Ўта яхши натижаларга эришган одамлар диққат-эътибори ва куч-қувватини бир нечта йўналишларга қаратмасдан, бор эътиборини биттагина ягона мақсадга жамлай олиш қобилиятига эга бўлишади. Агар омадсизликка учрасангиз, бор эътиборни унинг сабабини излашга қаратинг, содир бўлган кўнгилсизликни мардонавор қабул қилинг. Шунда хатоликлар қайтарилишининг олдини оласиз.

Муваффақиятсизлик учун жавобгарликдан қочишнинг йўлини топишга эътиборни қаратманг. Ҳар қандай ҳодиса учун айбни бировга ағдаришга ҳам уринманг. Акс ҳолда фақатгина янги муаммоларни яратасиз, чунки уларни шай ҳолда қарши олишга тайёр бўлмайсиз.

Диққат-эътиборни жамлаш қобилияти сизга яна бир қимматли фазилат — мустаҳкам хотирага эга бўлишга ёрдамлашади.

Анчагина танилган бир журналистга америкалик меъмор, меъморчилик назариячиси, органик меъморчиликнинг асосчиси Райт Франк Ллойд (1869-1959) билан суҳбатлашиб, мақола ёзишни тайинлашди. Икки соатча суҳбатлашгандан сўнг таниқли меъмор журналистдан нега ҳеч нарсани ёзмаётганини сўради.

“Нега энди? Мен ёзиб оляпман, фақат онгимга ёзяпман. Бунинг учун менга қалам ҳам, ёндафтар ҳам керак эмас” деб жавоб берди журналист.

Эртаси куни Райтга икир-чикирларигача аник ва батафсил ёзилган суҳбатнинг нусхасини танишиб чиқиш учун беришди. Райт унда тўғрилаш мумкин бўлган ҳеч нарсани топа олмай, ниҳоятда ҳайратга тушди.

Диққатни жамлай олиш қобилияти сизга нафақат тинглаш, балки кўраётган ва эшитаётганларингизни яхши эслаб қолиш учун имкон беради. Янги танишган суҳбатдошимизни яхши эслаб қолмаслигимизга кўпинча у илк бор ўз исмини айтган пайтида диққатимизни унга жамлай олмаслигимиз сабаб бўлади.

Маълумки, Жеймс Фарли ўзи тўқнаш келган барча одамларнинг исмини аник эслаб қолишдек ноёб қобилиятга эга бўлган. Бу борада унинг ўз тизими бўлган. Бирон кишини таништиришганида, у ўша одамдан исмини ҳарфларини дона-дона қилиб ҳижжалаб айтишини илтимос қилган ёки ўзи айтиб, тўғри айтган-айтмаганини тасдиқлашини сўраган.

Эндрю Карнеги бир сафар иборали қилиб, “Ўзингиздаги бор тухумларни битта саватга жойланг ва уни бирортаси тасодифан ағдариб юбормаслигининг эҳтиётини кўринг” деганди.

Айнан шунақанги қобилияти унинг диққатини муайян мақсадга жамлай олишига ва “United States Still Corporation”ни яратишига ёрдам берган.

Катта муваффақиятларга эришган ҳар қандай одам ўз саъй-ҳаракатларини биттагина ягона мақсадга йўналтиришдан бошлаган бўлиб чиқади. У то белгиланган мақсадига етмагунича танлаган йўлидан қайтмаган, унга эришиб бўлгачгина, олдига янги мақсадларни қўйган.

Сиз ҳам шу тарзда диққатингизни жамлай оласизми? Ҳаётдан нимани истаётганингизни биласизми? Бунга эришиш учун муайян режангиз борми? Агар бор бўлса, унда кейинги қадамингиз саъй-ҳаракатларингизни мақсадга эришиш ва уни амалга ошириш учун барча мавжуд тўсиқларни бартараф этувчи қатъий режага жамлашдан иборат бўлади.

Унутмангки, бунда сиз учун ягона тўсиқ ўзингиз яратадиган тўсиқлар бўлиши мумкин. Барча куч-қувватингизни уларни бартараф этишга жамланг, шунда сизни ҳеч нарса тўхтата олмайди.



37-ҳафта
ТАРАҚҚИЁТ ЎТКИР ИДРОКНИ ТАЛАБ ҚИЛАДИ

Ўткир идрок, бу — мустақил ақл.

Агар идрокингиз янги ғоялар, лойиҳалар ва инсонлар учун ёпиқ бўлса, уни қамаб қўясиз.

Сабрсизлик икки тарафи ўткир тиғга ўхшайди — "орқага қайтиши"да инсонни кўпгина имкониятлардан, шу жумладан, бошқа одамлар билан мулоқотда бўлишдан ҳам маҳрум қилади. Агар идрокингиз ўзлаштириш учун очиқ бўлса, унда тасаввурингиз сиз учун ишлаб, дунёни ҳис этишингизни ривожлантиради.

Ҳозир ака-ука Райтларнинг парвози амалга ошиши мумкинлигига ишонмаган одамларни тасаввур қилиш қийин, аммо 1927 йилда Атлантика океани узра узлуксиз парвозни амалга ошириб, 5800 километр масофани 33 соату 30 дақиқада учиб ўтган америкалик учувчи Линдберг Чарльз (1902-1974) ўз парвозини амалга ошириши учун ҳомийларни топиши ниҳоятда қийин кечганди. Узоқни кўра оладиганлар инсон Ойга парвоз қилиши мумкинлигини олдиндан айтишганида, камдан-кам одамларгина бунга ишонишганди. Энди эса бу ҳақда кулгили ҳолатдек эслаб ўтилади.

Чекланган идрок — сустмижоз шахсларнинг белгисидир. Бундай кимсалар "тараққиёт

мевалари"дан фойдаланишга қодир бўлмайди. Фақат ўткир идрокка эга бўлгандагина, муваффақиятга эришиш ҳақидаги фаннинг асосий қоидасини тўлиқ тушуна олиш мумкин: инсон ақли ўзи тасаввур қила оладиган ва қатъий ишонадиган ҳамма нарсага эриша олиши мумкин. Яратувчи ўткир идрок ато этган инсонлар эса бизнесда, илм-фанда, ишлаб чиқаришнинг ҳар қандай соҳасида ва ҳар қандай касб-ҳунар борасида мўъжизалар яратаётган бир вақтда, идроки чекланган одам фақат "Бундай бўлиши мумкин эмас!" деб хитоб қилишга ярайди, холос.

Имкониятларингизни ўзингиз баҳоланг. "Буни қила оламан" ёки "Мен буни қиламан" дейдиган одамлар тарафидамисиз ёки "Буни ҳеч ким қила олмайди" дейдиганлар тоифасига кирасизми?

Ўткир идрок инсондан ишончни — ўзига ва ўзининг онгли биродарларига, оламнинг ривожланиши учун туртки берган Яратувчига бўлган ишончни талаб қилади.

Бидъатлар даври ўтди, аммо хурофотлар ҳамон мавжуд. Ўзингизга диққат билан қаранг. Баъзан мантиқ ва соғлом ақлга таянмай, туйғуларга бўйсунган ҳолда ёки тахминларга асосланиб чиқарилган нотўғри хулосалар асосида қарор қабул қилиб қўймайсизми? Бошқа одамларнинг далилларини диққат билан тинглай оласизми? Сизга аниқ маълумотлар бўлиши шартми ёки мишмишлар ва ғийбатлар билан кифояланасизми?

Агар янги фикрларнинг кучайтирувчи

таъсиридан "озиқланиб" туриш имконияти бўлмаса, инсоннинг ақли сўниб қолиши мумкин. Китоблар, газеталар, радио ва атрофидаги олам билан мулоқотнинг бошқа йўлларидан маҳрум қилинган ҳолда ақлан чекланиб қолган инсоннинг иродасини синдириш нисбатан осонроқ бўлиши урушлар вақтида "мияни ювиш" билан шуғулланганларга яхши маълум бўлган. Бундай шароитда "озуқа"дан маҳрум бўлган ақл-идрок ўчиб қолади. Уни фақат ўта кучли ирода ва қаттиқ ишончгина қутқара олиши мумкин.

Сизнинг онгингиз ижтимоий ва маданий мулоқот учун очиқ ва эркинми? Ўзингизни муваффақиятга элтиши мумкин бўлган ғоялардан чегаралаб, миянгизни ювиш билан шуғулланмайсизми?

Агар сизда шунақанги ҳолат мавжуд бўлса, ақл-идрокингизни кишанлаб турган бидъатларнинг пардасини кўтариш вақти етди. Ўзлаштириш учун ақл-идрокингизни кенг очинг!



38-ҳафта
БАХТЛИ ХАТОЛИКЛАР

Баъзан инсонга ёпирилган муваффақиятсизликлар аслида унинг учун бахтли бўлиб чиқади, уни амалга ошганидан сўнг вазият чигаллашишига, ҳатто фалокатга ҳам сабаб бўладиган мақсадидан четга тортиб кетади. Кўпинча омадсизликлардан сўнг биз учун янги имкониятлар очилади. Биз омадсизликлардан сабоқ олиб, керакли ҳаётий тажриба орттирамиз. Ишимизнинг камчиликлари ва чала жойлари яққол аён бўлиб қолади ва биз ортиқча манманликдан халос бўламиз.

Лорд Корнуолл америкаликларнинг мустамлакаларга мустақиллик бериш ҳақидаги талабларига ён босганида, британияликлар кескин мағлубиятга учрашганди. Аммо шундай бўлмаганида эди, Биринчи ва Иккинчи жаҳон урушлари даврида Британия салтанатини ҳалокатдан сақлаб қолишга Американинг кучи етмаган бўларди.

Фуқаролар уруши Жанубий Америка штатларининг шунақанги силласини қуритдики, улар бир неча ўн йилларгача қаддини ростлай олмайдигандек туюларди. Аммо компенсациялар ҳақидаги қонун ва давлат бюджетини эски қарзлар ҳисобидан тузиш, шунингдек, жанубий штатлардаги саноат ишлаб чиқарилиши қаттиқ

сикувга олиниши туфайли жанубликлар бундан яхшигина фойда ҳам кўришга муваффақ бўлишди.

Ажр фариштаси қўл қовуштириб ўтирмайди, унинг хотираси бенуқсондир ва "ҳисоб-китоб"ни аниқ юритишда ҳам ҳеч ким унга етолмайди. Эртами-кечми уюшмалар орасида ҳам, шунингдек, одамлар орасида ҳам барча қарзлар — қайтарилиши, барча хатолар — тўғриланиши шарт.

Бойвачча амаким ўзининг нисбатан яқинроқ қариндошларининг манфаатини кўзда тутиб, васиятномасида мени эслаб ўтмаганидан хабар топганимда, жудаям қаттиқ кўнглим оғриди. Кейинроқ эса ушбу кўнгилсиз воқеа мен учун бошимдан ўтказган барча муваффақиятсизликлар ва муаммолар ичида энг бахтлиси бўлганлигини тушундим. Амакимнинг пулларини ололмаганимдан сўнг мен ҳаётдаги йўлимни ўзим излаб топишга мажбур бўлдим. Муваффақиятга элтувчи ўз йўлимни топдим ва ҳатто бошқа одамларга ўз йўлини топишларида ёрдам беролдим ҳам.

Баъзан инсоннинг жисмоний саломатлиги билан боғлиқ муаммолар уни ақлий қобилиятларидан фойдаланишга ва ўзининг жисмоний вужудига кенг имкониятлар уфқини очиб берадиган ақл "хўжайин" эканлигини исботлайди. Одатда муваффақиятсизликлар инсонга икки ёқлама таъсир қилади: улар янада кўпроқ саъй-ҳаракатлар қилиш учун даъват бўлиши ёки иродани ва юзага

келган муаммоларни бартараф қилиш учун интилишларни сўндириб қўйиши мумкин.

Кўпчилик одамлар умидини йўқотишади ва омадсизликнингдастлабкибелгиларикўринганида, ҳали муаммо уларга яқинлашмасиданоқ ортга тисарилиб қўя қолишади. Дастлабки кичиккина омадсизликдан ортга қайтадиганларнинг улуши ҳам каттагина бўлади. Ҳақиқий етакчи ҳеч қачон омадсизликларга бўйсунмайди, аксинча, омадсизликлар уни тоблайди ва янгидан-янги, янада қудратлироқ саъй-ҳаракатларга ундайди.

Омадсизликдан қандай таъсирланишингизни таҳлил қилсангиз, ўзингизда ҳақиқий етакчилик қобилияти бор-йўқлигини билиб оласиз. Агар уч марта омадсизликка учрагандан сўнг ҳам истаган мақсадингизга эришишга уринишингизни қолдирмасангиз, бемалол ўзингизни етакчиликка номзод деб ҳисоблайверинг. Агар ўн марта омадсизликка учрагандан сўнг ҳам йўлингиздан қайтмасангиз, унда сизда даҳолик нишоналари бор. Агар умид ва ишонч ҳамроҳлик қилса, бу нишоналар ёрдамида албатта улкан ютуқларга эриша оласиз.

Табиат кўпинча инсонлар қаршисига мураккаб муаммоларни рўпара қилиб, бундан улар синадими ёки янада кучлироқ курашишда давом этадими, деб синаб кўраётгандек туюлади.

Бизнинг хатоларимиз ва вақтинчалик омадсизликларимиз кечирилиши учун уларни

тақдирга нисбатан даъват деб қабул қилишимиз ва унинг ибўтишучунинтилишнитўхтатмаслигимиз лозим. Аммо ушбу курашни ўта оғир деб ҳисоблагани учунгина ортига тисарилганлар кечирилмайди.



39-ҳафта
ОМАДСИЗЛИКЛАР САБОҚ БЎЛСИН

Ҳар қандай кўнгилсизликлар, мағлубиятлар ва ҳар қандай кўнгилсиз тажриба заъмирида фаровонлик уруғи яширин бўлиб, улар сизнинг омадсизликларга бардош беришингизга ёрдамлашади.

Мағлубиятлар ва омадсизликлар, бу — табиатнинг инсонлар билан мулоқотда бўладиган, улардаги тавозени текширадиган, инсонларга донолик ва англашни берадиган тилидир.

Бир донишманд ҳеч қачон омадсизлик ва кўнгилсизликларни бошдан кечирмаган инсон билан яшаш мумкин эмаслигини айтганди. У, шунингдек, муваффақиятга эришиш эҳтимолининг даражаси бизнинг кўнгилсизликлар ва мағлубиятларни қаршилаш ва бардош бера олиш қобилиятимизга тўғри пропорционал эканлигини ҳам таъкидлаганди.

У муҳим кашфиёт қилди: аслида энг буюк ютуқларга эллик ёшдан ошган эркаклар ва аёллар эришишар экан. У, шунингдек, ақлий меҳнат билан шуғулланувчи инсонлар учун энг самарали йиллар олтмиш ёшдан етмиш ёшгача бўлган вақт оралиғи эканлиги ҳақида хулоса чиқарди.

Авраам Линкольн ёш болалигида онасидан

айрилганди. “Бу йўқотишнинг ўрнини тўлдириб бўлмайди” дейди кўпчилик. Аммо онасини йўқотганидан сўнг ўгай онаси пайдо бўлди, бу эса болада нафсоният оловини ёқди ва уни ҳаётда муваффақиятга эришиш учун интилишга ва билимини кучайтиришга ундади.

Чикагодаги буюк ёнғин вақтида Маршал Филднинг дўкони таг-тугигача ёниб тушди ва деярли барча пулидан айрилди. Тутаётган кулхонага тикилганча, у “Айни шу жойда дунёдаги энг ажойиб дўконни кураман” деди. Чикаго марказидаги Стейт ва Рэндольф кўчалари чорраҳасида жойлашган улкан “Marshall Fieild & Company” дўкони ҳар қандай кўнгилсизлик заъмирида фойда уруғлари яширин эканлигининг айнан исботидир. Аммо бу уруғларни кўра олиш ва улардан ажойиб омад гулларини етиштириш учун бизга жасорат, ишонч ва тасаввур керак бўлади.

Майкл Бенедаум олтмиш ёшида энг бадавлат нефть ишлаб чиқарувчиси бўлиб, унинг мол-мулки юз миллионлаб доллар билан ҳисобланарди.

Агар муваффақиятнинг сири нимадалигини сўрасангиз, Бенедаум “Мен ишлар ёмон кетаётганида таслим бўлмасликни ўрганганман” деб жавоб беради. Айтиб ўтиш жоизки, илк бор анчагина пул жамғарганида, кимнингдир нотўғри маслаҳатидан фойдаланган Бенедаум бор-будидан айрилишига сал қолганди.

Бенедаум ўзининг омадсизлигини ғалабага айлантириб, биринчи сабоқни олди: муҳим қарор қабул қилаётганда, фақат ўз ақлингизга таянинг. У таслим бўлмади ва янги нефть конларини излашда давом этди ва энг бой нефть конини топишга муваффақ бўлди.

Филиппиндаги нефть захираларини тополмаганида яна ундан омад юз ўгирди. Шунда у ўзига ўзи "Буларнинг бари ўйиннинг бир қисми, холос. Ҳаммаёқдан нефть чиқиши мумкин эмас, бўлмаса қудуқларни бурғилашдан нима маъни чиқади?" деди.

Америка жамиятида ўз чекига тушган омадсизликларни бартараф қилганча, катта давлатга эга бўлган одамларни кўплаб топиш мумкин.

Ҳатто инсонлардаги мавжуд нуқсонлар ёки майиблик ҳам идрок кучининг намоён бўлишига ҳалақит беролмайди. Бунга мисол сифатида Франклин ва Теодор Рузвельтларни, машҳур америкалик кўр ва кар аёл Хелен Келлерни (1880-1968) ва Томас Эдисонни келтириш мумкин.

Ғарбий Виргинияда яшовчи Ричард Дэвисга ўхшаб омадсизликлардан фойдали сабоқ олишни ўрганинг. У Буюк инқироз даврида уйидан ва бутун мол-мулкидан айрилган бўлса-да, кўмир қазиб олиш бўйича бизнеси банкротликка учраганини эълон қилмади ва шу тариқа обрўсини сақлаб қолди. У барча қарзларини тўлади, бу эса

оғир даврларга бардош беришига кўмаклашди.

Оқибатда Дэвис "Davis-Wilson" кўмир қазиб чиқариш компаниясининг президентига айланди ва катта мол-давлат орттирди. Бундан ташқари, у тинчлик учун курашчиларнинг дунё тан олган етакчиларидан бири эди.

Агар ҳар бир омадсизлигингиздан "оқиллик уруғи"ни чиқара олишни ўргансангиз, муваффақият йўлига чиқишингиз мумкин, у кейинчалик сизга фойда келтиради.

Ҳаётимизда иккита рад этиб бўлмас ҳақиқат мавжуд. Биринчидан, ҳеч ким исталган вақтда бизнинг оёғимиздан чалувчи хатолар ва мағлубиятлардан холи эмас. Иккинчидан, омадсизликлардан ҳам бир қарашда кўзга кўринмайдиган фойда чиқариб олиш мумкин.

Агар бу икки ҳақиқатни таҳлил қилсак, фақат қийинчиликлар билан курашдагина куч, нуқтаи назар ва доноликка эга бўлишимиз мумкин. Қийинчиликлар ва мағлубиятлар "миямизни зўриқтиради" ва олға ҳаракатланишга мажбур қилади.

Баъзан омадсизликлар туфайли олинган яралар ҳали янги бўлганида, ўз қийинчиликларимизнинг ижобий лаҳзаларини англаш ва чиқариб олиш қийин бўлади. Аммо вақт — энг яхши табибдир. У яхши даврлар келишига сидқидилдан ишонган ва шунга интилган инсонларга янги омад ниҳолларини албатта кўрсатади.

40 -ҳафта
ҚЎРҚУВЛАРГА БАРҲАМ БЕРИНГ

Қўрқув муваффақиятга эришиш йўлидаги асосий тўсиқлардан биридир.

Кўпинча қўрқув инсонларнинг хатти-ҳаракатларини бошқаради. Улар хоҳлайдиган ягона нарса хотиржамлик ва ўзининг хавфсизлиги бўлади.

Ҳақиқий муваффақиятларга эришаётган инсон бунақанги нарсаларни ўйлаб ҳам ўтирмайди. Унинг мулоҳазалари ва ҳаракатларининг сабаблари креатив тарзда ва оқилона ёндашувга асосланган бўлади. Президент Дуайт Эйзенхауэр айтганидек, "Агар инсоннинг ҳаётдан истаган нарсаси фақатгина хавфсизлик бўлса, ҳатто қамоқхонада ҳам ўзини мутлақо хавфсиз ҳис этиш мумкин". Зарурат туғилган пайтда таваккал қила олишга қодир одам ҳақиқатан ҳам муваффақиятга эришиши мумкин.

Қўрқув ҳиссидан ҳар қандай одам азият чекади. Қўрқув ўзи нима? Бу ҳиссиёт бизни хавф туғилган пайтда огоҳлантиради. Турган гапки, бизни огоҳлантиргани учун ҳам қўрқув фойдали бўлиши мумкин, чунки у бизни тўхташга ва қарор қабул қилишга ёки бирон ҳаракат бошлашдан олдин вазиятни ўрганишга мажбур этади.

Аммо қўрқувимиз бизни бошқаришига йўл

қўймай, уни бошқара билишимиз лозим. У ўз вазифасини бажариб бўлганидан сўнг огоҳлантирувчи белги беришимиз ва қарор қабул қилишдаги мантиқий мулоҳазаларимизнинг ривожига таъсир кўрсатишига йўл қўймаслигимиз шарт.

Франклин Рузвельт Буюк инқироз даврида айтилган "Бизда қўрқувнинг ўзидан бошқа қўрқадиган ҳеч нарса йўқ" деган машҳур ибораси бугунги кунда ҳам илк бор айтилган пайтидаги каби кучини сақлаб қола олган.

Ўз қўрқувини қандай енгиш мумкин? Унинг қаршисида кўзни юмиб, "Мен қўрқмайман" дейиш керак эмас. "Мен нимадан қўрқмайман?" деб сўранг. Ўзингизга шу саволни беринг ва дарҳол тушиб қолган вазиятингизни таҳлил қилишни бошланг. Шунда сиз ушбу ҳиссиётни пайдо қилувчи сабабни топишга тайёр бўласиз.

Кейинги қадам муаммони ҳар томонлама кўриб чиқиш бўлади. Қандай хавф бор? Таваккал қилишнинг фойдаси бўладими? Оқибати қандай бўлади? Нимани назарда тутиш лозим? Шунақанги вазиятга тушиб қолган бошқа одамлар қандай йўл тутишган ва натижа қандай бўлган?

Таҳлил қилишни тугатганингиз ҳамони зудлик билан ҳаракатни бошланг! Суткашлик ва қарор қабул қилишни ортга суриш фақат қўшимча шубҳалар ва янада кўпроқ қўрқувни келтириб чиқариши мумкин.

Таниқли руҳшунос тунда турли овозларни

эшитадиган инсон учун тунги қўрқувларини бартараф этишнинг ягона йўли борлигини, ҳам бўлса ўрнидан туриш эканлигини таъкидлаганди. Бу қўрқувни енгиш бўйича биринчи қадамдир. Муваффақиятга интилаётган одам эса ўз мақсадига эришиш йўлида биринчи қадамни ташлаб, ўз қўрқувини бошқаришни ўрганиши лозим.

Ёдда тутинг: биз ўзимизни ёлғиз ҳис этмаслигимиз лозим. Энг таскин берувчи ва ҳаққоний таскин Инжилдаги "Қўрқманг, илло мен сиз биланман" деган сўзлардир.

Бу сўзларга бўлган ишонч қалбингизга куч беради ва сиз ҳар қандай вазиятни ҳам муносиб қаршилайсиз.



41-ҳафта
МУВАФФАҚИЯТ ИРОДАНИ ТАЛАБ ҚИЛАДИ

Англиянинг буюк бош вазирларидан бири Бенжамин Дизраэли (1804-1881) иродасини ўз мақсадига эришишга йўналтиришни уддалагани учунгина шунақанги юқори мансабга кўтарила олди. У ўз меҳнат фаолиятини ёзувчи сифатида бошлади, бироқ бу соҳада баланд чўққиларга эришолмади. Унинг ўндан ошиқ китоблари нашр этилган эса-да, ўқувчиларда катта таассурот қолдирмади. Муваффақиятсизликка учраган Дизраэли омадсизликни тақдирнинг даъвати сифатида қабул қилди ва сиёсат майдонидан ўз бахтини излашга қарор қилди. У сиёсий мавқеини бошлаганиданоқ ўзини океаннинг нариги томонида жойлашган Буюк Британиянинг бош вазири лавозимига тайёрлай бошлади ва бутун куч-қувватини орзусига эришишга йўналтирди.

1837 йилда у Мэйдстон графлигидан Парламент аъзолигига сайланди. Унинг парламентдаги дастлабки чиқиши муваффақиятсизликка учради. Дизраэли яна кўнгилсизликни тақдирнинг даъватига йўйди. У ҳақиқий жангчи сингари таслим бўлишни, ортга тисарилишни хаёлига ҳам келтирмади. 1858 йили у Парламентнинг қуйи палатаси раислигига, кейинроқ молия вазирлигига сайланди. 1868 йилда у узоқ вақт кутган тантанали

дақиқалар етиб келди. Ва, ниҳоят, у эзгу орзусига етди — бош вазир лавозимига эришди.

Ўз ваколатининг синов давридаёқ Дизраэли шунақанги кучли оппозицияга дуч келдики, оқибатда истеъфога чиқиб кетишга мажбур бўлди. Ушбу кўнгилсизликни у мағлубият эмас, балки вақтинчалик омадсизлик сифатида қабул қилди. У яна ўз номзодини қўйди ва ғолиб чиқди — уни яна шу лавозимга сайлашди. Шундан сўнг Дизраэлининг нуфузи жудаям ошиб кетди, бутун Британияга сўзи ўтадиган бўлди.

Ҳар сафар, воқеалар ўта оғир тус олганида, Дизраэлининг иродаси мутлақ тўла унум билан ишлай бошларди. Шунинг шарофати билан у барча қийинчиликлардан ёриб ўтишга ва ғолиб бўлишга эришди. Ўзи эришган ютуқларни бир сўз билан қисқа ва лўнда қилиб айтиш учун Дизраэли "Муваффақиятнинг сири — мақсаднинг аниқлигидир!" деганди.

Афсуски, кўпинча одамлар қийинчилик пайдо бўлгани ҳамони ортга тисланишади, баъзан эса уларнинг ғалабага эришишларига бор-йўғи биттагина қадам қолган бўлади.

Нозик вазиятлардан ҳис-туйғуларга шикаст етказмаган тарзда чиқиб кета олишнинг битта рад этиб бўлмас қоидаси бор: аниқ хатти-ҳаракатлар режасини тузиш лозим. Ва, бу қоидага бас келадиган йўқ.

Фикрларингиз йўналишини ва ақл-идрокингизни тўлиқ бошқаришингиз мумкин. Бироқ бунақанги имтиёзлар сизга улкан масъулият

юклайди, чунки айнан у сизнинг ҳаётда эгаллайдиган жойингизни аниқлайди. Агар бу имтиёзга аҳамият бермасангиз ва ўзингизда мақсадга эришишга интилишни ривожлантирмасангиз, сизнинг ҳукмингиз остида бўлмаган ҳаёт шарт-шароитлари буни сизнинг ўрнингизга бажаради, аммо натижа сиз учун ўта аянчли бўлиши мумкин.

Агар фикрлаш жараёнини керакли йўналишга қаратишга қодир бўлсангиз, ҳар қандай мақсадга эриша оласиз. Сизнинг ҳукмингиз остида бўлмаган шарт-шароитлар ақл-идрокингизни бошқариб, мақбул ечим топиш имкониятидан махрум қилса, унда омадсизликка учрашингиз муқаррар.

Иродангизни охиригача жамланг, шунда ўз ҳаётингизни тўлиқ идора қилишга муваффақ бўласиз. Ақл-идрок эса барча истакларингизни бажарувчи хизматкорингизга айланади. Ўз ихтиёрингиз билан розилик бермасангиз, ҳеч ким сизнинг фикрларингизга таъсир ўтказолмайди. Ушбу имкониятлардан иложи борича тўлиқ фойдаланинг.

Фикрлар ва ҳаракатлар эркинлиги, мустақиллик ва моддий фаровонлик — буларнинг бари ўзингизни тута билишингиз орқали намоён бўлувчи шахсий ташаббусингизнинг натижаси бўлиши мумкин. Буларнинг барига бошқа бирор йўл билан эришишнинг иложи йўқ.

Фикр юритиш тарзингизнинг шарофати билангина ўзлигингизни топасиз ва сизда мавжуд нарсаларга эга бўласиз!

42-ҳафта
ФАРЗАНДЛАРИНГИЗНИ ОМАДСИЗ ҚИЛМАНГ

Ҳозир ўсмирларнинг ноўрин хатти-ҳаракатлари ва муаммолари ҳақида кўп гапиришади. Мен тўғри йўлга қайтаришга муваффақ бўлишган тарбияси оғир бир ўспириннинг тарихини сўзлаб беришни истардим. Ўша ўспирин каминаи камтарин эди.

Менинг отам жудаям тақводор инсон эди. Ўзимга етгунча ўлардек қайсар бола бўлганим учун мени "тўғри йўлга солиш" отамга жудаям оғирлик қиларди. Онам оламдан ўтганди, шу сабабли ҳам мен билан укамни отамнинг ёлғиз ўзи тарбияларди.

Мен отишни жудаям яхши кўрардим. Жанубий-Шарқий Виргиниядаги тоғларда жойлашган уйимизнинг боғида ўсадиган дарахтнинг кавагига бир жуфт тўппонча яшириб қўйгандим. Менинг ўқ отишларимдан безор бўлган қўшнилар шикоят қилишганидан сўнг отам ортимдан пойлаб бориб, тўппончаларни топиб олди-да, уларни болға билан уриб пачақлаб ташлади.

Менга ўзимизнинг маҳаллий мусиқаларимиз жудаям ёқарди, шунинг учун ҳам отамдан яширинча банжо чалишни ўргандим. Мусиқа билан шуғулланишим отамнинг диний ақидаларига тўғри келмасди, шунинг учун ҳам банжони топиб,

синдириб ташладилар. Рақс тушиш ҳам тақиқланганди. Баъзан, отам ухлаганида, отини олиб рақс тушгани қўшни қишлоққа кетардим.

Отам итоатсизлигим учун мени тез-тез омборхонага олиб кириб, шафқатсиз жазолардилар. Аммо ҳар сафар роса калтак еганимдан сўнг қайсарлигим янада ортарди. Тез орада мен ҳар қандай жамоатчилик меъёрларига қарши исён кўтарадиган даражага етдим.

Шу орада отамнинг уйланганлиги мени кўпгина нохушликлардан қутқариб қолди. Ўгай онамиз меҳрибон ва тушунадиган тенги йўқ аёл бўлиб чиқди. Ўгай онам менга янги банжо сотиб олиб берди ва уни ўзим билганимдан-да яхшироқ чалишни ўргатди. Уйга буюмлар харид қилганда, нишонга ўқ узиш учун мўлжалланган иккита никелланган ялтироқ тўппонча сотиб олди. Ўгай онам тўппончаларнинг бирини менга берди, иккинчисини ўзи олиб, сабр-тоқат билан қўшниларнинг товуғини эмас, балки хавфсиз нишонни мўлжалга олишни ўргатди. У менга соатлаб тўғри нишонга олишни ўргатган вақтлар умримнинг энг бахтли лаҳзалари бўлган.

Ўгай онам менинг ишончим ва меҳримни қозонди, ўзим ёқтирган ишни қилишимга кўмаклашиш билан бирга бор куч-ғайратимни эзгу мақсадлар йўлига йўналтириб турди. Ўгай онам эскироқ ёзув машинкасини сотиб олди ва менга ўз фикрларимни қоғозда ифодалашни ўргатди. Кейин

кичикроқ газетадан мухбирлик лавозимини топишимга кўмаклашди. Энди ўтмишимга қайрилиб қарарканман, ўша йиллар менинг ҳаётимда бурилиш даври бўлганлигини айта оламан. Мен ҳамон ўша ажойиб аёлдан беҳад миннатдорман.

Ҳар сафар болалар ҳақидаги муаммоларни эшитганимда, ўзимнинг ўсмирликдаги тажрибамга таянган ҳолда беихтиёр уларнинг ёнини оламан.

Ҳамма ноўрин хатти-ҳаракатлар ҳам айни бир хил сабаб туфайли юзага келавермайди. Менимча, кўпчилик ҳолатларда улар очиқдан-очиқ юклаб қўйилган ҳаддан ташқари шафқатсиз қоидаларнинг оқибати бўлади. Афсуски, кўпчилик ота-оналар ҳам болалардаги кўнгилсизликларнинг сабабчиси бўлган тийиқсиз ғайратни муваффақият билан ажойиб натижаларга эришишга қаратиш мумкинлигини билишмайди. Саргузаштларга иштиёқдан асар ҳам йўқ, лоқайд ва дангаса одамнинг бирон-бир улкан натижага эришиши даргумон. Ҳаётда муайян чўққиларга эриша олган кўпгина эркаклар ва аёллар ўзига хос "тинчликни бузувчилар" бўлишади — уларнинг эркин иродаси тақдирга даъват ташлашдан чўчимай, атрофдагиларни уйғонишга мажбур қилади.

Агар болангиз шунақанги ўт-олов ва ғайрати ичига сиғмайдиган ҳилқат бўлса, бундан фақат хурсанд бўлишингиз лозим. Унга ўзининг кучли феъл-атворини ҳаётда муваффақиятга эришишга

қаратиши учун кўмаклашинг. Болангизнинг ҳамма нарсани синаб кўришга интилишини қўллаб-қувватланг. Агар нотўғри қадам қўйган бўлса, ўз хатосидан ўрганишни ўргатинг. Бундан ташқари, унга дакки беришдан кўра кўпроқ мақтаб туринг, чунки атрофдагилар уни қандай кўришса, шундай бўлишга интилиш инсоннинг табиатига хосдир.



43-ҳафта
МАШАҚҚАТЛАР ЯХШИЛИКДАН ДАРАК БЕРАДИ

Ҳар биримизнинг ҳаётимизда қандайдир қийналишлар ва бахтсизликлар содир бўлади. Буни тўлиқ тушуниб етиш учун сиз уларнинг аянчли асоратларидан тезроқ даволаниб олишингиз лозим.

Бошдан кечирилган ташвишлар инсоннинг руҳини мустаҳкамлайди. Баъзан улар зарарли одатлар ёки фикрлардан қутулишга ёрдам беради. Улар бизнинг ақл-идрокимизни тавозега тайёрлайди. Қийналишлар қалбимиз ва ақл-идрокимиз учун ўзига хос малҳамдир, чунки кўплаб тўсиқларни бартараф қилишга кўмаклашиб, ичимизда яшириниб ётган кўплаб руҳий кучни озод қилади.

Қадимги юнонлар ўзларининг машҳур трагедияларида инсонларнинг азоб-уқубатларини томошабинларнинг руҳини ювадиган тозаловчи "эликсир" сифатида тақдим этганлар.

Худди мустаҳкам пўлат қайта-қайта қиздириш ёрдамида тобланган сингари, инсоннинг феъл-атвори ҳам унинг ҳиссасига тушувчи қувонч ва аламлар билан тобланади. Кўнгилсизликлар феъл-атворимизни мустаҳкамлаб, уни бардошли, янги синовларга тайёр қилади. Қаттиқ қайғурган вақтимизда бизга Самовий онгнинг хазиналари

очилади. Дуоларимиз нисбатан таъсирлироқ бўлиб, ижобий руҳий натижалар ва таскин беради. Фақат бошдан кечирилган қийналишларгина ҳаётимиздаги қувончли лаҳзаларни тўлақонли баҳолашимизга ва қадрлашимизга имкон беради.

Қийналишлар амалий таъсирга айланса, қудратли кучга эга бўлиб, ҳаётимиздаги ижобий ўзгаришларга замин яратиши мумкин. Бошдан кечирилган қийинчиликлар осий бандaнинг ҳақ йўлини тутишига, пиёнистанинг ўз ҳаёт тарзини ўзгартиришига, манман одамнинг тавозега эга бўлишига ёрдам беради.

Ўз яқинларини йўқотганлиги туфайли ғам-алам чекканлар кўпинча шунақанги вазиятда қолганларга бажонудил ёрдам берадилар.

Инсонга ақл-идрок ато этган Яратувчи уни қайғура олиш қобилиятидан ҳам бебаҳра қолдирмаган бўлиб, бу фазилатдан меъёрида ва оқилона фойдаланишимиз лозим. Феъл-атворида турли чекланишлар бўлган инсонлар — қўпол, шафқатсиз кимсалар ёки жиноятчилар юқори заковатга эга бўлишлари мумкин, аммо уларда қайғуриш ва ҳамдардлик билдириш қобилияти мутлақо бўлмайди.

Агар ҳамдардлик қобилиятингиз кучли бўлса, демак сизда даҳолик куртаклари мавжудлиги аниқ. Бу эса қийинчиликлар туфайли ўзингизга ачиниш билан кифояланиб қолмай, балки уни интизом манбаи сифатида қабул қилишингизга имкон яратади.

Энг буюк санъат дурдоналари ва илм-фандаги ютуқлар чексиз қийноқларни тортган инсонлар томонидан яратилган. Қийинчиликлар баъзи одамларнинг юксалишига ёрдам беради. Биргаликда бошдан кечирилган ташвишлар ва муаммолар одамларни бирлаштиради ва жипслаштиради, ўзаро бир-бирига ёрдамлашиш ва баҳамжиҳатлик кайфиятини мустаҳкамлайди, бунга мисол сифатида эса Иккинчи жаҳон уруши давридаги британияликлар ёки миллий фожиалар давридаги бизнинг мамлакатимизни келтириш мумкин.

Бошдан кечирилган қийинчиликлар бизнинг жасоратимизни ва ишончимизни мустаҳкамлайди, нисбатан камроқ аҳамиятга эга бўлган синовлар ва кундалик ҳаётнинг мусибатларини енгиб ўтишга ёрдам беради.

Баъзан биз ўзимизга нисбатан туядиган ачиниш ҳиссини енгиш учун айни вақтда бундан-да минг чандон оғирроқ аҳволда бўлганларни эслаш кифоя. Бир одамнинг мусибатларни мардонавор қаршилаши ва енгиб ўтишига ёрдамлашсангиз, ўзингизнинг қийинчилик ва қайғуришларингиз бошқаларга бўлган илиқ туйғулар ва меҳрдан эриб кетганини кўрасиз.

Қийналишларзаъмиридахуддикўнгилсизликлар ва бахтсизликлардаги каби "қувонч эквиваленти" уруғлари яшириниб ётади. Уларни топинг, кейин парваришлаб, қайғуни шодликка айлантиринг.

44-ҳафта
КЎЗГУГА ҚАРАНГ

Бир куни эрталаб котибам хонамга кириб, мени зудлик билан қандайдир дайди кўрмоқчи эканлигини айтди. Дастлабки хаёлимга келган фикр кераксиз суҳбатга ортиқча вақт сарфламаслик учун қаҳва ва бутерброд олишига бироз пул бериб юбориш бўлди. Аммо мени нимадир тўхтатиб қолди ва котибага уни хонага таклиф қилишини айтдим.

Хонамга кирган эркакнинг аянчли қиёфасидан ларзага тушдим: ўсиб кетган соқолларидан юзи кўринмай кетган, эгнидаги кийим-кечаклари худди ҳозиргина чиқинди идишидан олингандек кир-чир, увада эди.

“Менинг қиёфамдан ҳайратга тушганингизга ажабланмаса ҳам бўлади, — гап бошлади у. — Аммо сиздан садақа сўрагани келганим йўқ. Менинг ҳаётимни сақлаб қолишингизни сўрамоқчиман!

Менинг муаммоларим бир йилча мукаддам, рафиқам билан ажрашганимда бошланди. Ўшандан бери бутун дунё менга қарши тиш қайрагандек туюляпти. Аввал ўз ишимдан айрилдим, энди эса охирги соғлиғимни ҳам йўқотмоқдаман.

Дарё устидаги кўприкдан ўзимни сувга ташламоқчи бўлган пайтимда ушлаб олган

полициячи сизга мурожаат этишимни маслаҳат берди. У менга икки йўлдан бирини танлашни айтди. Мен ё қамоқхонага жўнашим ёки сизнинг олдингизга келишим керак эди. Полициячи ҳақиқатан ҳам ҳузурингизга келганимга ишонч ҳосил қилиш учун кўчада кутиб турибди".

Бу одамнинг сўзлашув оҳанги ва ўзини тутиши унинг юқори маълумотли эканлигидан дарак бериб турарди. Суҳбат давомида маълум бўлдики, у илгари Чикагодаги энг машҳур ресторанлардан бирининг эгаси бўлган экан. Мен шу заҳотиёқ бир неча ой муқаддам полиция янгиликларида унинг ресторани сотилгани ҳақидаги хабарга кўзим тушганини эсладим.

Котибамдан унга нонушта тайёрлаб беришини илтимос қилдим, чунки бир неча кундан бери туз тотмагани яққол сезилиб турарди. Овқат тайёр бўлгунича унинг тарихини тинглаб ўтирдим. У бошига тушган кулфатлар ҳақида гапираркан, бирон марта ҳам ўз муаммоларида кимнидир айблашга уринмади, аксинча ҳаммасига фақат ўзи айбдор эканлигини таъкидлади. Бу эса, турган гапки, унинг фойдасига ишлаб, унга қандай ёрдам беришим мумкинлигини англатди. У овқатланиб бўлгач, мен суҳбатни давом эттирдим.

"Дўстим, сизнинг тарихингизни диққат билан тинглаб, жудаям ҳайратда қолдим. Аммо мени ҳаммадан ҳам кўпроқ ажаблантирган нарса, бўлган воқеада ўзингизни айбламаганингиз бўлди.

Шунингдек, ажрашганингизда собиқ

рафиқангизни айбламаганингиздан ҳам ҳайрон бўлдим. Ажрашган бўлсангиз-да, собиқ рафиқангиз ҳақида ҳамон бунчалар эҳтиром билан сўзлашингиздан сизга бўлган ҳурматим ошяпти" дедим мен.

Суҳбат давомида нотаниш эркакнинг тобора руҳланиб, кайфияти кўтарилиб бораётганини кўрдим. Тузган режамни айтиш вақти келганди, аммо фикримни тўғри тушуниши учун жавобни ўз кўзи билан кўриши керак эди.

"Бошингиздан ўтганларни тингласам-да, аммо сизга ёрдам беролмаётганимдан афсусдаман, — дедим унга. — Бироқ сизга ёрдам бера оладиган бир одамни танийман. У ҳозир бизнинг биномизга ташриф буюрган. Истасангиз, сизни у билан таништириб қўйишим мумкин".

Мен уни хонамга бошлаб бордим-да, бурчакдаги парда олдига яқинлашишини илтимос қилдим. Пардани сурганимда эса, унинг ортидаги бўй баробар кўзгуда у ўзининг аксини кўрди.

Унга кўзгудаги аксини кўрсатдим-да, "Қаршингизда сизга ёрдам бера оладиган ягона одам турибди. Уни яхшироқ билиб олмасангиз ва қулоқ тутмасангиз, мавжуд вазиятдан чиқиб кетишнинг йўлини топа олмайсиз" дедим.

У кўзгуга яқинроқ борди, ўзига тикилиб қаради. Кейин мен томонга ўгирилиб, "Нимани назарда тутаётганингизни тушундим. Мени лаёқатсиз ва мутлақо заиф инсон деб тушунишингиздан худонинг ўзи асрабди" деди.

У шиддат билан хонадан чиқиб кетди. Шундан сўнг икки йилгача ундан дом-дарак бўлмади. Кунларнинг бирида ўша одам яна ҳузуримга келди. Унинг кўриниши таниб бўлмас даражада ўзгариб кетганини кўриб, ҳайратда қолдим. У ёрдам сўраб "Нажот қўшинлари"га мурожаат қилганини, уларнинг кўмаги билан тузукроқ кийиниб олганини сўзлаб берди. Кейин у илгари ўзи эгалик қилганига ўхшаш ресторандан иш топибди.

Ресторанда катта менежер бўлиб ишлаётганида, тасодифан собиқ оғайниси билан учрашиб қолибди. Унинг муаммоларидан бохабар бўлган оғайниси ушбу муассасани сотиб олиши учун каттагина пул қарз бериб туришини айтибди.

Энди ўша одам Чикагодаги ресторан бизнесининг энг омадли эгаларидан бири. Аммо у эга бўлган асосий бойлик, бу — ўз ақл-идрокининг имкониятларини тушунишга муваффақ бўлгани, ундан Самовий онгдан озиқланиш ва ўзаро таъсир воситаси сифатида фойдаланишни ўрганганидир.



45-ҳафта
ҚУВВАТ МАНБАИ

Ўзим таниган барча буюк инсонлар ичида Томас Эдисон мен учун энг қизиқарли шахс эди. Балки бунга унинг махсус маълумоти бўлмаса-да, илм-фанда ақл бовар қилмас натижаларга эришгани сабабдир.

Айтиш мумкинки, Эдисон жудаям тиниб-тинчимас инсон бўлган. У ҳеч қачон бирор нарсадан мамнун бўлмас, шунингдек, ҳеч қанақанги тўсиқ олдида қўрқмасди. Бундан ташқари, сираям афсусланмасди. Унга ташриф буюрадиган буюк ғоялар шахсан ўзига тегишли бўлмасди, аммо у тавозега эга эди ва айнан шу нарса уни юксалтирганди.

Бир сафар, Эдисон электр чироғини такомиллаштириш борасида тинимсиз содир бўлаётган омадсизликлар ҳақида сўзлаётганида, ундан "Агар бу сирни очишни уддалай олмасанг, нима қиласан?" деб сўрадим.

Унинг кўзлари чақнаб кетди. "Ҳозир сен билан гап сотишнинг ўрнига, ўзимнинг лабораториямда ишлаб ўтирган бўлардим" деди у.

Эдисон учун "омадсизлик" деган сўзнинг ўзи йўқ эди. Мен оддий одам таслим бўлмасдан ва ортга тисарилмасдан қанча омадсизликларга дош бера олишини аниқлаш учун махсус тадқиқот ўтказдим.

Мен сўроққа тутган одамларнинг кўпчилиги биринчи мағлубият ёки омадсизликдан кейин дарҳол ортга тисарилганлар. Жуда камчилик иккинчи марта уринишга журъат топган. Аммо ҳали омадсизлик билан тўқнашмай туриб, уни тахмин қилгандаёқ муаммони ҳал қилишга ҳам уринмай, ортга тисарилганлар ҳаммасидан кўпроқ эди. Ҳа, мен сўроққа тутган инсонлар орасида Форд ва Эдисонлар йўқ эканлиги аниқ!

Инсоннинг танлаган касбида муваффақиятга ёки омадсизликка учрашини аниқлашга тааллуқли иккита ўта муҳим жиҳатни ҳам қайд этиб ўтиш жоиз. Муваффақиятга эришувчи инсонлар доимо келгусида қандай чўққиларга эришишни кўзлаётгани ҳақида гапиришади. Омадсизлар эса фақат ўтмишдаги мағлубиятлари ва умидсизликка тушганларини маълум қилишади. Ушбу қоида доимо бехато иш беради.

Муваффақиятга эришувчи инсонни омадсиздан ажратувчи яна бир хусусият мавжуд. Муваффақиятга эришаётган одам доим бошқаларнинг ютуқлари ҳақида мақтаб гапиради. Ҳасад ва қасос — жудаям хунук сўзлар. Аммо ушбу туйғуларга банди бўлган инсон янада жирканчроқдир. Шунинг учун ҳам агар ўз-ўзингиз билан иноқ яшашни истасангиз, онгингизда ҳасад ва қасосга ўрин бўлмаслиги лозим.

Хавотир, қўрқув, ғазаб, оғриқ, ҳасад, очкўзлик ва бировнинг ҳисобидан бойиш ҳиссини уйғотувчи

хаёлларга йўл қўйманг. Агар бундай туйғулар сизни эгаллаб олишига йўл қўйсангиз, кўнгил хотиржамлигидан айриласиз.

Кимдир сизга нисбатан ноҳақлик қилган вақтда, олийжанобликка қодирмисиз ёки йўқми деган савол пайдо бўлади. Агар сиз бундай фазилатга эга бўлсангиз, ўша одамни кечирасиз ва жанжалнинг олди олинади. Агар олийжаноблик фазилатига эга бўлмасангиз, сизни ранжитган кимса билан жанг қилишнинг йўлини топасиз.

Инсон иккинчи қарорни қабул қилганида, янада бахтсизроқ бўлади, чунки зарар етказувчи қасос туйғусига асир тушади. Қасос худди бумерангга ўхшайди: ўзини эгаллаган кимсага қайтиб келади ва қаттиқ яралайди.

Ақл-идрокингиз эшиклари ғазаб учун ёпиқ турсин. Унутманг: агар ўзингиз йўл бермасангиз, ҳеч ким сизни ранжита олмайди ёки ҳиссиётларингизни таҳқирлолмайди.

Сиз кўнгил хотиржамлигини тўлиқ бошқаришингиз мумкин. Зарар келтирувчи туйғулар учун ўз идрокингиз "эшикларини ёпиш"ни ўргангач, ўзингизни исталган мақсадга йўналтириш қанчалик осон бўлиб қолганлигини тушунасиз. Биз бошқа одамларнинг ғазаб уйғотувчи хатти-ҳаракатларини ёки енгиб бўлмас ҳаёт шароитларини бошқара олмаймиз, аммо ўзимизнинг ушбу ҳаракатлар ва шароитлардан таъсирланишимизни бошқаришга қодирмиз.

Сизнинг ақл-идрокингиз фақат ўзингизга тегишлидир. Ҳаётингизга таъсир қилувчи ҳар қандай шарт-шароитлардан таъсирланишингизни бошқариш ҳуқуқи фақат сизгагина берилган. Ўз онгингизга бунақанги туйғулар ва салбий таъсирланишларни киритмасликка ҳаракат қилинг, шунда осудалик ва фаровонликка эришасиз.



46-ҳафта

ДОНО УСТОЗ ТАЖРИБАСИДАН ФОЙДАЛАНИНГ

Ҳар биримизнинг ичимизда ижтимоий чегараларни билмайдиган, ҳар қанақанги тўсиқлардан ўтиб кета оладиган ва ҳар қандай муаммони ҳал қилишга қодир сирли куч мавжуд. У камбағал ва мискин одамларда ҳам, бой ва қудратли инсонда ҳам бўлади. Соғлом фикрлашга қодир ҳар қандай киши ундан фойдалана олади. Ундан фойдаланиш керакми ё йўқлигини ҳар ким ўзи ҳал қилади.

Қанақанги қўрқувлар тафаккуримизни исканжага олиб, муваффақиятга эришишда ушбу сирли қуролдан фойдаланишимизга тўсқинлик қилади? Нима учун кўпчилик одамлар ўзларини онгнинг сирли кучидан фойдаланиш имкониятидан маҳрум этувчи қандайдир салбий гипноснинг қурбонига айланишади?

Маълумки, барча даҳо инсонлар ушбу афзалликдан фойдаланишади. Америкача ҳаёт тарзи яратилишига ўз ҳиссасини қўшган барча буюк етакчилар ҳақида ҳам шундай дейиш мумкин.

Франк Гансолус бизнинг ҳар биримизда яширинган кучни қандай уйғотишни биларди. Ёшгина руҳоний эканлигидаёқ у черков уюшмаларининг янгича турини яратишни орзу қиларди. Гансолус нимани хоҳлашини аниқ

биларди, аммо нақд бир миллион доллар кераклиги бу ишни амалга оширишига тўсқинлик қиларди.

У қандай қилиб бўлмасин, шу пулни топишга қарор қилди. Заъмирида аниқ белгиланган мақсад ётган қатъий ҳаракати режанинг амалга оширилишида биринчи қадам бўлди. Кейин у "Агар бир миллион долларим бўлганида нима қилган бўлардим?" деган мавзуда хутба ёзди. Кейинроқ у Чикагодаги газеталарга эълон бериб, ушбу хутбани келгуси якшанбада ўқишини маълум қилди.

Хутбадан сўнг руҳонийнинг ёнига нотаниш эркак яқинлашди. "Менга сизнинг фикрларингиз жудаям ёқди. Офисимга келсангиз, сизга керакли ўша миллион долларни бераман", деди у. Бу "Armour & Company" компаниясининг эгаси Филипп Армур эди.

Бу ишнинг амалга ошишида ҳақиқий ишонч — пассив эмас, балки саъй-ҳаракат ёрдамида мустаҳкамланган ишонч ёрдам берган.

Ҳақиқий ишонч доимо ўз-ўзидан фаол бўлади. Пассив ишонч эса худди ўчирилган динамо-машинага ўхшайди: у электр кувватини ишлаб чиқариши учун уни ишга тушириш талаб этилади. Ҳақиқий ишонч на қўрқувни, на тўсиқни билмайди. Ҳатто энг заиф инсоннинг ҳам қалбида ишонч ҳукмронлик қилса, у ҳар қандай бахтсизликка дош беради, омадсизликлардан кучлироқ бўлади ва ҳар қандай қўрқувни енга олади.

Ҳаётнинг фавқулодда вазиятлари инсоннинг қаршисига ИШОНЧ ва ҚЎРҚУВдан бирини

танлаш муаммосини қўяди. Қўрқувни танлашга инсонларни нима мажбур қилади? Танлов бизнинг ички муносабатимизга боғлиқ бўлиб, уни ўзимиз бошқарамиз.

Кимки ишонч йўлини танлаган бўлса, ақл-идрокини ишониш зарурлигига кўндиради. У доимий равишда ишончини мустаҳкамлайди, ҳар қандай вазиятда ҳам ўз вақтида ва мардонавор қарорлар қабул қилади. Ўз онгини ҳаётга салбий ёндашишга тўғрилай олмаган одамларни эса қўрқув бошқаради.

Ичингизга яширинган кучни топмагунингизча изланишдан чарчаманг. Уни топганда ўзлигингизни ҳам топасиз, ўзингиздаги ҳар қандай ҳаётий тажрибадан моҳирона фойдалана олиш қобилиятини ҳам кашф қиласиз. Ўшанда, қандай иш қилишингиздан қатъи назар, хоҳ сичқонлар учун қопқон ясанг, хоҳ китоб ёзинг, барибир сизни ҳурмат қиладиган ва меҳнатингизга яраша ардоқлайдиган одамлар оқиб келаверади. Айни пайтда ким эканлигингиздан ва ўтмишда қанча омадсизликларга учраганингиздан қатъи назар, муваффақият албатта ёнингизга келади.



47-ҳафта
ТАҚДИРДАН МИННАТДОР БЎЛИНГ

Муваффақиятга эришаётган одамларнинг кўпчилиги одатда ҳаммасига ўз кучи билан эришганини таъкидлашади. Бироқ чин ҳақиқат шундаки, бировнинг кўмагисиз, ёлғиз ҳолда муваффақият чўққисига кўтарилиш мумкин эмас. Сиз мақсадингизни аниқлаб, уни амалга ошириш учун дастлабки қадамни қўйганингиз ҳамони ўзингиз кутмаган томондан ёрдам келаётганини биласиз. Айнан инсонларнинг ёрдами учун ва юқоридан юборилган ёрдам учун миннатдорчилик билдиришга тайёр туришингиз лозим.

Миннатдорлик — ажойиб туйғу, илло у инсоннинг чуқур руҳий ҳолатини назарда тутади. Бу туйғу унга ўзига тортувчи жозиба бахш этади. Бу Самовий онг билан мулоқотда бўлишнинг ажойиб имкониятлари эшигини очувчи калитдир. Миннатдорлик феъл-атворнинг жозибадорликни яратувчи бошқа қирралари каби одатий нарса. Аммо уни феъл-атворнинг тузилишига киритиш мумкин. Миннатдорлигингиз самимий бўлмаса, унинг сўзлари ҳам худди туйғуларингиз каби пуч ва носамимий бўлиб қолади.

Миннатдорлик ва илтифотлилик жуда яқин тушунчалардир. Онгли равишда ўзингизда миннатдорлик ҳиссини ривожлантирар экансиз,

нисбатан хушмуомала, илтифотли ва мулойим одамга айлана борасиз. Ўзингизга ато этилганларга миннатдорлик сўзларини айтиш учун ҳар куни бир неча дақиқа бўлса-да вақт ажратишни унутманг. Миннатдорликни ҳам қиёслаш мумкин: мавжуд вазиятлар ва ҳодисалар қанчалик оғир бўлмасин, улардан-да анча баттароқлари билан таққослаб кўринг. Унутманг, ахир бундан анча ёмонроқ бўлиши ҳам мумкин эди-ку! Шундай бўлмагани учун ҳам миннатдор бўлинг.

Сизнинг кундалик нутқингизда учта сўз одатий тус олиши керак: "Раҳмат", "Ташаккур", "Сиздан миннатдорман". Эътиборли бўлинг. Миннатдорчилик билдиришнинг янгича ва ғайриоддий усулларини топинг. Улар қимматбаҳо моддий совға бўлиши шарт эмас. Сиз сарфлаган вақт ва эътиборнинг ўзи кифоя.

Миннатдорчилик билдиришга ижодий ёндашиб, уни ўз фойдангизга ишлатинг. Масалан, раҳбарингизга ёзилган оддий мактубчада ўз ишингизни қанчалик яхши кўришингиз ва бундай имконият берилганлиги учун миннатдор эканлигингизни ёзиш мумкинлиги ҳақида сира ўйлаб кўрганмисиз? Бунақанги креатив кўринишда миннатдорлик билдириш, турган гапки, раҳбарнинг эътиборини сизга жалб қилади, ким билсин, балки мансабингиз ҳам ошиб қолиши мумкин. Бу сўзлар қанчалик оддий бўлиб туюлмасин, аммо унутманг, миннатдорлик — юқумли туйғу. У сиз бажарган иш учун миннатдорлик билдирилишига туртки бериши мумкин.

Ўз яқинларингизни ва ҳар куни бирга ишласангиз-да, баъзан эътибор бермайдиган инсонларга миннатдорлик билдиришни унутманг. Эҳтимол улардан ўзингиз ўйлаганингиздан кўра кўпроқ қарздордирсиз.

Овоз чиқариб айтилган миннатдорлик сўзлари янгича маъно, янги ҳаёт ва кучга эга бўлади. Эҳтимол, оила аъзоларингиз сизга ишонганлари учун улардан миннатдор эканлигингизни билишар, шундай бўлса-да, буни уларга имкони борича кўпроқ айтиб туринг. Уйингиздаги муҳит қанчалик илиқ тус олишини ана шунда сезасиз.

Кимгадир миннатдорчилик билдириш учун доим баҳона топилишини унутманг. Ҳатто харидорга реклама варағини узатаётиб ҳам, сизни тинглагани учун миннатдорчилик билдиришни унутманг. Кейинги сафар у бажонудил сиздан нимадир сотиб олади. Миннатдорчилик аслида ҳеч нарсаэмас,аммоукелажакнинг“инвестиция”сидир.



48-ҳафта
КЎНГИЛНИ ХОТИРЖАМ ҚИЛИНГ

Руҳий осойишталигимиз худди организмимиз бирон-бир таомга нисбатан таъсирлангани каби, бизни нима кучайтиришига мос ҳолда мустаҳкамланади ёки заифлашади. Баъзан кун воқеалари ҳақидаги мулоҳазалар руҳий осойишталигимизни яхшилайди, баъзан эса шунчаки ҳаётимизни заҳарлаши мумкин.

Руҳий осойишталикка эришганингизда, миянгиз сизнинг фаровонлигингизга даҳл қилувчи ҳар бир фикр ёки таъсирланишни ўз-ўзидан четга суриб ташлайди. Аммо буни ўрганишингиздан олдинроқ ўз онгингизни феъл-атворингиздаги ножўя салбий таъсирдан чегаралаб қўйишни ўрганишингиз шарт. Бунақанги "муҳофаза" салбий фикрларни ижобийсига айлантиришдан иборат бўлиб, онгингизни ижобий фикрлашга ўтказишни ўрганишингиз талаб этилади.

О.Генри жиноятчиликнинг табиатини ўрганишга бағишлаган биринчи ва ягона тажриба унинг камалиши билан якунланди. Аммо шунинг ўзиёқ унда ёзувчилик қобилиятига ҳавас уйғонишига ва бутун дунёга танилишига туртки берди.

Жек Лондоннинг ёшлик пайтида умидлари парчаланиши новеллалар ёзишга ундади. Бу

новеллалар ёзувчини тириклик пайтидаёқ миллий қаҳрамонга айлантирди, ҳатто вафотидан кейин ҳам бу асарлар дунё адабиётининг дурдоналари ҳисобланмоқда.

Норвегиялик муҳожир Кнут Гамсун нимагаки қўл урмасин, бари омадсизликка учрарди. У жуда тушкунликка тушгач, ўзининг ҳаётдан қанчалар кўнгли совугани ҳақида китоб ёзиб, уни "Очлик" деб номлади. Бу китоб адабиёт бўйича Нобель мукофотига тақдим этилгач, бутун дунёдаги ноширлар том маънода унинг эшиги турумини буза бошлашди. Шон-шуҳрат билан бирга унинг тинч ва хотиржам яшашига имкон берувчи улкан бойлик ҳам келди.

Ёдда тутинг: ҳаётий тажриба яхши ёки ёмон бўлишидан қатъи назар, ўз ҳолича аҳамиятга эга эмас, муҳими сизнинг бирон бир тажрибага бўлган таъсирланишингиз (реакциянгиз)дир. Омадсизликлар ақл-идрокингизни эгаллаб олишига йўл бермай, барча куч-қувватингизни улардан нафақат ўзингизга, балки бутун инсониятга фойда келтирадиган қимматли тажриба чиқариб олишга ҳаракат қилишингиз керак.

Чарльз Диккенснинг биринчи муҳаббати жавобсиз қолганди. Бироқ у кўп қаватли уйнинг томидан ўзини ташламади ёки кўп миқдорда уйқу дориси ичмади. У севгиси ва изтиробларини "Дэвид Копперфильд" романида тасвирлади, оқибатда бу китоби Диккенснинг қаршисида шон-шуҳрат ва бойлик эшигини очган шоҳ асарга айланди.

Кўпинча инсон ўз йўлини топиб олишидан аввал турли синовлар, умидсизликлар, омадсизликлар ва мағлубиятлардан ўтишига тўғри келади. Бир тасаввур қилинг-а, атторлик бизнеси синган Гарри Трумэн бир кун келиб Қўшма Штатларнинг президенти бўлишидан хабар топса, қанчалар ҳайратда қолган бўларди!

Омадсизлик ёки йўқотиш мангу давом этмаслиги, унинг ўрнига ўзимизда борига умуман ўхшамайдиган ва анча яхшироқ қандайдир янги нарсага эга бўлишимизни англаганимизда бахтли кунларимиз етиб келади.

Кўпчилигимиз омадсизлик ёки барбод бўлиш деб ҳисоблаган ҳодисалар аслида яхшиликка эканлигини, улар бизни ўз ҳаётимизда ниманидир ўзгартиришга мажбурлашини ва янги қувончларни татиб кўришимизга имкон яратишини англаб етганимизда қувончли лаҳзаларимиз етиб келган бўлади.

Тўғри, Висконсинда яшовчи Майло Жонс соғлом, ўз фермасида жавлон уриб ишлайдиган пайтда бундай гапларга ишониши қийин эди. Бироқ, у фалажга учраб, ётиб қолганидан сўнг қўллари билан эмас, балки ақли ёрдамида пул топишнинг имконини излашга мажбур бўлган вақтида бу сўзларга ҳурмат билан ёндашган бўларди.

Шуниси қизиққи, муваффақиятсизликка учрамаган ва мағлубият аламини татиб кўрмаган одамнинг ўзлигини топиши қийин кечади.

Эҳтимол, Яратувчи онгли равишда бунақанги синовларни яратгандир, дейишдан бошқа иложимиз қолмайди. Дунёдаги энг бой мис кони бутун умрини олтин конини излашга сарфлаган одам томонидан топилган. Олтин изловчининг лаш-лушларини кўтариб юрадиган эшакнинг оёғи юмронқозиқ инига тушиб кетади. Олтин изловчи оёғи синган бечора жониворни отиб ташлашга мажбур бўлади. Кейин ўзига содиқ хизмат қилган эшагини тошлар орасига кўмиб кетиш учун унинг оёғини юмронқозиқ инидан чиқариб олаётганда олтин изловчи тасодифан шу ерда мис кони борлигини билиб қолади.

Ёдда тутинг: агар режаларингиз бузилса, демак билинг-ки, қандайдир кўринмас дўстингиз сизни бахтсизликлардан эҳтиёт қилишга уриняпти.



49-ҳафта
ЎЗИНГИЗДАН ВА ҲАЁТИНГИЗДАН МАМНУН БЎЛИНГ

Бахт Водийсида яшовчи дунёдаги энг бой инсонни тасаввур қилайлик. У орзу қилиш мумкин бўлган ва ҳеч қачон йўқолмайдиган абадий бойликларга, шу жумладан, зўр саломатлик ва тўлиқ руҳий уйғунликка эга.

Қуйида у эга бўлган бойликларни, шунингдек, уларга қандай эришганини санаб ўтамиз:

- "Бошқаларнинг ўз бахтини топишига кўмаклашиб, бахтли бўлдим".
- "Овқатланишда меъёрга риоя этиб ва фақат вужудим талаб қилган егуликларни еб, беқиёс саломатликка эришдим".
- "Ҳеч қачон инсонларга нисбатан нафрат, ҳасад ҳиссини туймаганман, фақат яхши кўрганман ва ҳурмат қилганман".
- "Севги — қалбнинг самимийлик ва олийжанобликни талаб қилувчи меҳнати эканлигини англаб етдим, шунинг учун ҳам ёмон кўра олмайман".
- "Бойлик эмас, балки ўзимда борини англашимга, қадрлашимга ва лаззатланишимга ёрдам берувчи улкан донолик сўраб ибодат қиламан".
- "Ҳеч қачон бировнинг ортидан гапирмаганман ва ғийбат қилмаганман".

● “Ҳеч кимдан мадад кутмаганман, фақатгина одамларнинг ўзимда бор эзгуликлардан баҳраманд бўлишини сўраганман, холос,”.

● “Доимо онгимни яхши бошқараман, шунинг учун ҳам барча ишларда у менга донолик билан йўл кўрсатиб туради”.

● “Ўзимга етарли моддий бойликка эгаман, шунинг учун ҳам очкўзлик менга ёт ва бор-йўғи тўлақонли ҳаёт кечиришим учун асқотадиган нарсаларнигина сўрашим мумкин, холос. Бойлик менга ўз бойликларимни баҳам кўришган одамлардан келади”.

● “Менинг мамлакатим Бахтли Водийда солиқлар тўлаш шарт эмас, чунки бойлик фақатгина ўзимнинг онгимда мавжуд. Менинг бойлигимни кўриш мумкин эмас, шунинг учун ҳам унга солиқ солиб ёки ўзлаштириб бўлмайди. Аммо менинг ҳаёт тарзимни ўзлаштирган ҳар қандай инсон ундан фойдалана олиши мумкин. Табиат қонунларини кузатиб ва уларга мувофик яшаш ёрдамида бу бойликларни тўплашга муваффақ бўлдим”.

Бахт Водийсидаги инсон нуктаи назарининг муаллифлик ҳуқуқи йўк. Агар уни қабул қилсангиз ва унга мос ҳолда яшасангиз, ҳаётдан ҳамма нарсани кутишингиз мумкин.

Бу нуктаи назар янги, содиқ дўстлар топишга, душманларни куролсизлантиришга кўмаклашади. У бизнесингиз равнақ топишига, касбингиз ёки фаолиятингиздаги муваффакиятларга олиб келади,

уйингизни эса оиланинг ҳар бир аъзоси бахтли бўладиган жаннатга айлантиради. У сизга узоқ умр ато этади, қўрқув ва хавотирланишлардан халос қилади.

Бундан ташқари, Бахт Водийсидаги инсон нуқтаи назари сизга барча касбий муаммолар ҳали чуқурлашиб улгурмасиданоқ уларнинг ечимини топишда доноликка эришиш учун кўмаклашади, қалбингизга осудалик ва роҳат-фароғат бахш этади..



50-ҳафта
КЎП ЭМАС-У, ОЗ ҲАМ ЭМАС

Руҳий хотиржамликка эришиш учун меъёр ҳисси бўлиши шарт. Ўзингизни бахтли ҳис этишингиз учун ҳаётдан фақат қанча керак бўлса, шунчагина олишни ўрганишингиз лозим.

Пул кўп бўлиши — бошқа, аммо бахтиёр бўлиш учун ҳаёт берадиган барча неъматлардан баҳраманд бўлиш бутунлай бошқа нарса. Ёдда тутинг: ўзингизни том маънода бадавлат одам деб ҳис қилиш учун руҳий мувозанат кўникмаларига эга бўлишингиз шарт.

Руҳий хотиржамликни пулга сотиб ололмайсиз. Аммо хавотирликлар, ҳадиксираш ва кўркув катта пулларнинг йўлдоши бўлиши мумкин. Уларни қандай мақсадларда сарфлашдан келиб чиққан ҳолда катта пуллар инсон учун фаровонлик манбаи, шунингдек, тавқи лаънат бўлиши ҳам мумкин.

Агар пулларни бошқа инсонларнинг ёки ўзингизнинг ҳаётингизни яхшилаш учун сарфласангиз, турган гапки, бунда улар фаровонлик келтиради. Аммо пулларни такаббурона иззати нафсингиз учун сарфласангиз, улар тавқи лаънатга айланади. Сиз пулларнинг қулига айланасиз ва пулингиз янада кўпроқ бўлиши учун керак бўлганидан-да анча кўпроқ курашишингизга тўғри келади.

Компанияларнинг ташкил этилиши, янги ишчи

ўринлари яратилиши, инсонларга зарур маҳсулотлар ишлаб чиқаришга сарфланадиган пулларнинг эгаси бўлган ва уларни ақл билан сарфловчи инсонларга қувонч келтиради. Буларнинг барида бахт, фаровонлик ва руҳий саломатликни таъминловчи иш жараёни мужассамдир. Бироқ бу ҳолатни сақлаб қолиш учун инсонга ўйин омиллари, меҳр-муҳаббат ва бошқа одамларнинг қадрлаши керак бўлади. Руҳий хотиржамликнинг шу тўрт таркибий қисми сиз уларни кундалик ҳаётингизда мунтазам ҳис этиб турадиган тарзда мувозанатлаштирилиши керак.

Агар инсон етарлича ҳурмат билан ёндашса, иш унинг учун фаровонлик бўлади, чунки унинг ўз қобилиятини намойиш этишига ва ўзининг одамларга керак эканлигини англаш ҳиссидан кундалик дивидент билан таъминлайди. Ўз хоҳишига зид равишда бажарилган иш эса саломатликка путур етказиши ва инсоннинг салбий майлини уйғотиб юбориши мумкин.

Инсонларнинг шон-шуҳрат, ҳокимият ва пулларга тақалувчи нафсонияти эътиборга молик. Баъзан нафсоният ўта кучли бўлиши ҳам саломатлик жиддий бузилишига ёки ҳатто ўлимгача олиб келиши мумкин. Инсонларга фойдаси тегишини сидқидилдан исташдек холис жиҳатлар инсоннинг ажойиб фазилатларидан биридир. Бу зиён етказишга ёки бирон-бир ҳаётий муҳим бойликнинг йўқотилишига олиб келмайди.

Махатма Ганди холис интилишли инсонларга ёркин мисол бўла олади. У шахсий истакларини ўз

халқини озод қилишдек буюк мақсадга бўйсундира олди. Бундай фазилатлар инсонга қудратли куч ато этиб, унга инсонлар яхши сўзлар билан ёдга олиши ва шон-шуҳратни олиб келади.

Шуни ҳам унутмаслик лозимки, нафсоният ҳам худди бошқа истаклар сингари меъёрида бўлиши лозим. Нафсоният йўқлиги инсонни камбағаллик ва қашшоқликка мубтало этади. Мавқеини ошириш иштиёқи ўта ошиқча бўлиши эса инсоннинг худбин, таъмагир бўлишига олиб келади, аммо сираям руҳий хотиржамликка эришишига ёрдамлашмайди.

Биз ўз бойлигимиз — яхши кўрадиган ва лаззатланадиган нарсаларимизнинг вақтинчалик "сақловчиси"миз, илло инсон абадий яшай олмайди. Аммо ўзимизга ато этилган яхши ва қувончли нарсаларни бошқалар билан баҳам кўришишдан катта лаззат олишимиз мумкин.

Биз Олтин қоида деб номланувчи буюк қонунга эҳтиром билан ёндашамиз, аммо камдан-кам инсонларгина ўз ҳаётида ундан фойдаланади. Ушбу қоиданинг аҳамиятини тўлақонли англаб етолган, ундан ўз бизнесида ёки касбида фойдаланиб, ҳар томонлама кўмак ва ҳомийликка эришаётган одамгина бахтлидир. "Компаниямнинг конвейеридан тушаётган ҳар бир автомобилга ўзимнинг бир заррачамни қўшаман, — деганди Генри Форд. — Ҳар бир автомобилга унинг менга қанча даромад келтириши эмас, балки инсонларга қанчалик фойдали бўлиши нуқтаи назаридан қарайман".

Генри Форд шу қоидага биноан яшагани учун ҳам дунёда яшаб ўтган энг омадли ишлаб чиқарувчилардан бири бўлди. Ҳали ёшлигидаёқ у холислик фазилатига эга бўлиб, бу унга руҳий хотиржамлик олиб келди.

Ҳаётий шарт-шароитлар қандай қабул қилинишига боғлиқ ҳолда муаммоларнинг ҳал этилиши ва куйинишлар жараёни инсон учун ҳам аёвсиз синов, шунингдек, улкан лаззат бўлиши мумкин. Руҳий хотиржамликка фақат аниқ режалаштириш ва вазиятни бошқариш ёрдамида эришиш мумкин.

Ўзингизни тута билишингиз даражаси ҳеч кимдан қўрқмасликка, ҳеч кимга нисбатан нафрат ёки ҳасад ҳиссини туймаслик имконини берганида, асоссиз нафсониятга берилишга асос қолмайди, муваффақиятга эришиш учун ўз тажрибангизга таянишингиз мумкин бўлади. Руҳий ҳотиржамлик эса бойлик қоидаларига асосланган турмуш тарзингизнинг натижаси эканлигини англаб етасиз.



51-ҳафта
БУ СИЗГА ЁҚАДИМИ?

Муваффақиятга элтувчи қоидаларга амал қилаётганингизни аниқ билиш учун ўзингизни пухта таҳлил қилишингизга тўғри келади. Муайян вазиятда ўзингизнинг нозик томонларингизни аниқлаш учун ўзига хос рўйхат тузиб олиш ёрдам бериши мумкин. Хатти-ҳаракатларингизни ўзингиз тасаввур қиладиган муваффақиятга эришган инсонники билан солиштириб кўринг. Мисол учун уни Мэри Смит деб атайлик. Унга мувофиқликни топармикансиз?

Мэри олдига белгиланган ҳаётий мақсад қўйган ва унга эришиш бўйича режалар тузиб, муайян муддатлар белгилаган. У узоқ ўйлаб ўтирмай, биринчи ва энг муҳим қадамни ташлаган. Сизнинг бу борада ишларингиз қандай кетяпти?

Мэри ҳар сафар қандайдир қийинчиликларга тўқнаш келганида, тушкунликка тушмайди, балки ундан вазиятни ўзининг фойдасига ўзгартиришга ёрдам бериши мумкин бўлган ўзига хос йўл-йўрикни топишга уринади. Унинг ҳар бир куни яшаш завқи ва иштиёқ билан тўла, шунинг учун ҳам ишлари тез олға силжийди. У ўз муаммолари ёки омадсизликларини бошқалар билан муҳокама қилиб ўтирмайди. Мэри фақатгина омад ёки омадсизлик ҳақида гапириш билан ҳам уни ўзига тортиб олиш мумкинлигини билади.

Бундан ташқари, у ёлғиз эмас, балки биргаликда ҳаракат қилинганида муваффақиятга эришиш эҳтимоли ортишини яхши билади. У ҳамкорлик қилишга интилади, бунда ғоялар, кўникмалар ва ғайрат алмашиш билан эзгу орзусига етиш эҳтимолини оширади. У ҳар сафар ўзидан кутилаётганидан-да кўпроқ иш қилишга уринади. Мэри доим мавқеига мос келадиган тарзда кийинади, шу билан бирга пулларини режали сарфлаб, оз-оздан пул жамғариб боради. У ўз саломатлигига катта эътибор беради.

Бундан ташқари, Мэри доимо ҳаётга ижобий кўз билан боқади. Инсон муваффақиятга эришишининг биринчи қоидасининг негизи унга яхши таниш: одам ўзининг онги идрок этадиган ва эриша оладиган ҳамма нарсага эришиши мумкин. Раҳбарлар ва ҳамкасблари унга таҳсинлар ўқишади, чунки у масъулият билан ўз вақтида қарор қабул қилади.

Мэри боадаб аёл. У атрофидаги инсонларга нисбатан хайрихоҳ, мактовлар борасида хасис эмас, аммо буни расмий тусда эмас, балки ўз вақтида ва самимий қилади. У билан суҳбатлашиш одамларга ёқади. У юмор ҳиссига эга, эътиборли ва самимий инсон. Мулоҳазаларида у одамларни бир-биридан айирмай, холис фикр юритади.

Мэри доимий равишда ўз билимини оширишга ҳаракат килади. У кутубхоналар, музейлар, кичикроқ театрларга бориб туради ва яхши китоблар, пьесалар, санъат асарларидан

лаззатланади, ваҳоланки, бунинг учун жуда кўп пул сарфлаш шарт эмаслигини яхши билади. Шунинг учун ҳам у бундай имкониятлардан мунтазам равишда фойдаланади.

Мэри ишончли ва батартиб инсон. У айтган сўзининг устидан чиқа олади. У биронтасидан қарздор бўлишга одатланмаган, чунки бу нарса мақсадга эришишни қийинлаштиришини билади.

Хўш, сиз Мэрига ўхшайсизми?



52-ҳафта
ИШОНЧ КУЧИ

Ишонч, бу — ўзига хос таъсир. Ўзига, одамларга, инсон ета оладиган имкониятларга бўлган ишонч; ҳар қандай шароитда ҳам Яратувчига бўлган ишонч. Мақсадларингиз қанчалар салмоқли бўлса, уларга эришиш учун муваффақият қоидаларига амал қилиш шунчалик осон бўлади. Муҳим ва эзгу мақсадларга эришишда иштиёқ ва содиқликни ҳис этмаслик мумкин эмас.

Мен тахминларим ҳақида сўзламаяпман, балки ўзим исботини топган нарсалар ҳақида мулоҳаза юритяпман. Ушбу тушунчаларнинг ростлиги менинг кашфиётим эмас. Мен фақатгина бир неча ўнлаб йиллар давомида инсонларнинг хатти-ҳаракатларида ўзим кузатган нарсаларгагина жавоб бераман.

Агар муваффақиятга эришиш қонуни таъсирининг исботини хоҳласангиз, уни ўзингизда синаб кўришдан осони йўқ. Ҳаётда муваффақиятга эришиш учун ундан фойдаланинг.

Агар сизга янада обрўлироқ манбалар керак бўлса, унда ўзим асарларидан парчалар келтирган Афлотун, Сукрот, Конфуций, Эпиктет, Эмерсон, Жеймс ва Мюнстербергни тавсия этишим мумкин. Бундан ташқари, ўзимнинг шахсий тажрибамдан ҳам жуда кўп нарсани қўшдим.

Агар хатти-ҳаракатларингиз ўй-ниятларингизга

асосланган бўлса, бу кундалик ҳаётда Олтин қоидадан фойдаланаётганингиздан дарак беради.

Тўрт минг йилдан ошиқ вақт давомида бу қоида одоб-аҳлоқ меъёри сифатида тарғиб қилиб келинди, минг афсуски, баъзи одамлар ҳамон унинг бутун дунёда оммабоп эканлигини тушунишмайди. Жуда кўпчилик Олтин қоиданинг негизини англаб етмай, уни фақат одоб-аҳлоқ меъёрларидан иборат деб билади.

"Нимани эксанг, шуни ўрасан" деб тарғиб қилувчи бу қонунни ҳамма билади. Шу сабабли ҳам атрофдагилар билан мулоқотда ҳалол ва ҳаққоний бўлинг, чунки бунга инсонларнинг ҳаёти қайси томонга (яхши ёки ёмон) ўзгаришигина боғлиқ бўлиб қолмай, келгусида улар сизни қўллаб-қувватлашлари мумкинми ёки йўқлиги ҳам боғлиқ бўлади.

Бошқаларга нисбатан ноҳақлик қилсангиз — бу виждонингизга ҳавола. Аммо сизга Олтин қоиданинг моҳияти маълум бўлса, шуни ҳам назарда тутишингиз керакки, сизнинг нотўғри муносабатингиз улар томонидан ҳам худди шунақанги жавоб таъсирини уйғотади. Ушбу қонуннинг таъсири нафақат ноҳақ ёки ёмон хатти-ҳаракатингизга нисбатан жавоб таъсиригина бўлиб қолмай, шунингдек, сизга бумерангдек қайтиб келадиган ёмон ўй-фикрларингизга ҳам тегишлидир.

Айнан шунинг учун ҳам "атрофдагилар сизни қандай кўришини истаган тарзда хатти-ҳаракат қилиш"гина эмас, балки "одамлар сиз ҳақингизда қандай ўйлашларини истасангиз, шунга мос ҳолда

ўйлаш" лозим. Ана шундагина ушбу қудратли ҳаммабоп қонундан ўта юқори даражада фойда чиқариб олишингиз мумкин.

Феъл-атворингиз ўй-фикрларингиз ва хатти-ҳаракатларингизнинг уйғунлиги билан белгиланади. Агар бошқаларга таъсирингиз фойдали ва эзгу бўлса, ўзингизга беқиёс яхшилик қилган бўласиз. Аксинча, ўз хатти-ҳаракатларингиз ёки ўй-фикрларингиз билан бошқа одамларга зарар етказсангиз, бунинг учун обрўингиз ва руҳий хотиржамлигингиздан айрилишингиз мумкин.

Сиз ўзига хос "оҳанграбо инсон"сиз. Сиз руҳингизга яқин бўлган одамларни ўзингизга тортасиз. Агар атрофингизни эътиборли, хушмуомала, меҳрибон, олиҳиммат ва омадли одамлар ўраб олишини хоҳласангиз, ўзингиз ҳам ушбу фазилатларга эга бўлишга интилинг. Танлаш эса фақатгина ўзингизда қолган иш.



Наполеон ХИЛЛ

Омад зинаси

2-том



«Адабиёт учкунлари»
Тошкент–2017

1 дарс

ЖАМОАВИЙ ОНГ

Қисқача таъриф

Наполеон Хилл “Омад зинаси” китобини Жамоавий Онг моҳиятининг қисқача тасвири билан бошлайди.

Жамоавий Онгнинг асосий ғоясини қуйидагича таърифлаш мумкин: “Бу иккита ва ундан ошиқ одамларнинг индивидиуал фикрлашидан таркиб топувчи, бир мақсадни кўзлаган муайян мақсад учун ишловчи мураккаб ақл тузилмасидир”.

Бошқача сўз билан айтганда, Жамоавий онг – ўзига хос ақлий заҳира бўлиб, у бир гуруҳ одамлар умумий мақсадга эришиш учун бирлашганда ва ўз мақсадларини бирон-бир зиддиятларсиз амалга оширишганда юзага келади. Бу жуда қудратли, аммо вақтинчалик манбадир: шериклар орасида ихтилофлар келиб чиққанида, у барҳам топади. Умуман олганда эса Жамоавий онг юқори самарали восита бўлиб, ундан келадиган фойда куч сарфлашга арзийди.

Жамоавий Онг ғояси Наполеон Хиллга тегишли бўлиб, асосли адабиёт учун ноёбдир. Хилл Жамоавий Онгда унинг шунчаки таркибий қисмларидан анча каттароқ ниманидир кўра олган. Гап шундаки, ушбу манба тўғри ташкил этилса ва

тўғри ишлатилса, иштирокчиларнинг кучли тарафларини бирлаштириб, уларнинг заиф жиҳатларини бартараф этади.

Кейинчалик пайдо бўлган бошқа муаллифлар сифат гуруҳи сингари ғояларни таклиф этишган, аммо бу ёзувчилардан фақат Хиллгина ушбу тушунчани нисбатан кенгроқ тадбиқ эта олган. Жамоавий Онгдан қарийб ҳар қандай вазиятда фойдаланиш мумкин. Хилл ундан фойдаланишни фақат иш доираси билан чеклаб қўймайди, бу воситани исталган вақтда ва исталган жойда яратиш мумкин.

Наполеон Хилл "онг кимёси" деб атайдиган нарса Жамоавий Онг учун асос бўлади. Сўнгги ўн йилликлар ичида физика фанида яратилган кашфиётлар сингари, бизнинг инсон фикрлаши ҳақидаги тушунчамиз ҳам салмоқли ўзгарди. "Омад зинаси"ни ёзаётган вақтда Хиллнинг фикрлаши ҳам жуда илғорлаб кетганди. У ақлий фаолиятдаги ўзаро таъсир жараёни қанчалар муҳимлигини яхши тушунар, бироқ ўзаро таъсир механизмлари ҳақидаги баъзи фаразлари хато эди. Шунга қарамай, Хилл амалда қўллаш учун асосий ғояларни кўрсатиб беради.

Ушбу боб омад фалсафасининг энг муҳим тушунчаси – истакка бағишланади.

Муваффақият таянчи

Бақувват эман дарахти... ёнғоқча ичида мудраб ётгани каби, ***муваффақият*** ҳам қизғин ***истак***

шаклида туғилади. Кучли ***истаклар***дан инсонларда умид уйғотувчи, режалар тузиш, ўзига бўлган ишончини оширувчи ва бирон-бир ***мақсад***га эришиш учун ўзини фаол ҳаракат қилишга ундовчи сабабият кучлари ўсиб чиқади.

Шундай қилиб, ***истак*** инсоннинг барча ютуқлари учун таянч бўлади. У доим англаб етилган бўлиши лозим. Бундан ташқари, ***истак*** энг қудратли қўзғотувчилардан бири сифатида инсоний хатти-ҳаракатларни "аланга олдириши" керак. Бу қўзғотувчилар муаллифга маълум бўлиб, улар ***"Муваффақиятнинг 16 қонуни"*** фалсафасида таърифлаб ўтилган ва қисман шу китобга киритилган.

Одам ниманидир қаттиқ хоҳласа, ўша нарса албатта ижобат бўлади, дейилиши бежиз эмас. Кучли истакка эришиш учун ўз онгини кучайтирувчи ҳар бир инсон албатта мақсадига эришади. Шу билан бирга, оддийгина нимагадир эришишни хоҳлаш билан ўта кучли истак орасида фарқ борлигини унутмаслик лозим. Айнан қаттиқ истак бўлган ҳолатдагина ҳаракат қилишга ундовчи кучлар мавжуд бўлиб, улар туфайли биз режалар тузишга ва уларни амалга оширишга қодир бўламиз. Оддийгина хоҳлаш, аслини олганда, қаттиқ истакнинг мавҳум шаклидир. Кўпчилик одамлар оддийгина хоҳиш давридан нарига ўтишолмайди.

Хўш, сизнингча, Жамоавий Онг бобида бунақанги мулоҳазалар ўринлимикан? Ахир Хилл

ўзининг кейинроқ ёзган асарларида гапни доимо истак мавзуси билан бошланган аниқ мақсад билан бошларди-ку! Бироқ "Омад зинаси"да Хилл Жамоавий Онг иштирокчиларининг руҳий ҳолатига эътибор қаратишга интилади ва бошида тисарилиш бўлиб кўринадиган нарса аслида кейинги ахборот билан уйғун боғлангандир.

Хилл фалсафасида Жамоавий Онг тушунчаси аҳамиятли ўрин эгаллагани боис бу мавзу унинг дастлабки иккита китобини бошлаб беради. Кейинги асарларда эса Жамоавий Онг тушунчаси иккинчи ўринни эгаллайди, чунки истак ва мақсад муаммолари муваффақият фалсафасида пойдевор бўлади. Бу ерда эса у муваффақият сабабларини бошқача талқин қилиб, масалага ўзгача ечим топади. Ушбу бобда истак ва мақсад масаласини қисқача кўриб ўтамиз ва уларни иккинчи бобда муҳокама қиламиз.

Матнда оддий хоҳиш ва кучли истак ўртасида фарқ борлиги таъкидлаб ўтилади. Оддий хоҳишлар ҳеч нарсани ўзгартиришга қодир эмас, айни вақтда нимагадир эга бўлишдек кучли истак эса аввало шахсиятни, кейинроқ оламни ўзгартирадиган яратувчи кучга эга бўлади. Ҳақиқатда қаттиқ истакка эга бўлган одам албатта мақсадига етишиши эса бу нуқтаи назар рост эканлигининг далолатидир. Етарлича руҳий фаоллик жисмоний фаолликни юзага келтиради. Китобда бошидан-охиригача ҳаракатга урғу берилади.

Оддий хоҳишдан кучли истакка ўтиш кўпчилик

учун асосий тўсиқ бўлади. Улар ҳаётдан нимани истаётганларини тушунишлари мумкин, аммо ўз истакларининг чўғини пуфлаб, гулханга айлантиришга кучлари етмайди. Агар омад кулиб боқса, улар ўзининг ҳолатини мустаҳкамлаш ёки яхшилаш учун ҳеч қандай чора кўрмайдилар, агар ҳаётларида қийин дамлар бошланса, ҳасрат қилишади, бироқ шарт-шароитни ўзгартиришга сираям ҳаракат қилмайдилар.

Кучли истакка эга бўлган одамларни ақлий ва жисмоний фаоллик двигателига қиёслаш мумкин: улар атрофидаги ландшафтни ўзгартириб, ўнқир-чўнқирларни текислашади ва ўзларига керак бўлган томонга қарата йўл соладилар.

Шундай одамлар ҳам борки, улар омаднинг ортидан чопишмайди, балки омаднинг ўзи уларни қувлаб юради. Бандай одамларнинг шахсиятини Хиллнинг "Бизнинг онгимиз ўйлаб топаётган ва ишонадиган ҳамма нарсага эришиш мумкин" деган нақли шарофати билан билиб оламиз.

Сиз жудаям истайдиган бирор нарса борми? Ўша нарса айни вақтдаги вазиятдан қониқмаслигингиздан анчагина муҳимроқ бўлиши лозим. Шу пайтда ҳаёт сизга қанчалар ёқимсиз кўринишининг сираям аҳамияти йўқ. Бошқа одамлар истагани учунгина ниманидир ёқтиришнинг ҳам иложи йўқ, илло фақатгина оилангиз истагани туфайли ҳам сиз машҳур бўлиб кетолмайсиз. Тасаввурни ёлқинлантириб, сизни ҳаракат қилишга ундовчи шуҳратпарастлик учқунини тутиб олиш лозим.

Таниқли корпорациянинг бош директори ёки Қўшма Штатлар сенаторларидан бири бўлиши мумкинлигини орзу қиладиган хаёлпарастлардан Стив Кейз ёки Кей Бейли Хатчинсон каби одамларни ажратиб турувчи нарса — жўшқин истакдир. Стивен Спилберг бир кунда машҳурликка эришади, Миа Хэмм эса шундоққина футбол майдонида танилади. Бу одамлар ўзи учун нима ҳақиқатан ҳам муҳимлигини билишади, ваҳоланки у корпоратив сиёсат ва тиббий тадқиқотларни молиялаштиришдан тортиб фильм ишлаб чиқариш ва ўз мақсадига эришишгача бўлиши ҳам мумкин.

"Хўш, нима бўпти? — деб ўйлайсиз сиз. — Мен нимани истаётганимни биламан. Мен шунчаки омадсизман. Бошқалардан кам жойим борми? Қандай қилиб бошқаларнинг истаклари ижобат бўлади?"

Саккизта асосий сабабий кучлар мавжуд бўлиб, уларнинг ҳар бири ўз ҳолича барча инсоний фазилатларнинг таянч нуқтасидир. Бу сабабий кучлар қуйидагилардир:

1. Ўзини ҳимоя қилиш эҳтиёжи.

2. Ишқий муносабатлар истаги.

3. Моддий даромад олиш истаги.

4. Ўлимдан кейин яшаш истаги.

5. Шон-шуҳрат ёки ҳокимиятга эришиш истаги.

6. Севги-муҳаббат эҳтиёжи (ишқий муносабатларга мос тушмайдиган ифода).

7. Ўч олиш истаги (ривожланмаган онгда устуворлик қилади).

8. Ўз худбинлигини қондириш истаги.

Ўзининг кейинги асарларида Хилл бу рўйхатни кенгайтирган.

У юқоридагиларга жисмоний ва ички эркинликни ҳам киритган, шон-шуҳрат ва худбинликни ўзини кўрсатиш истаги (афзаллик ва камчиликлари билан бирга) сифатида тасвирлаш маъқулроқ эканлигини тан олган. Хиллнинг фикрича, қасос ҳақиқатан ҳам иккита куч — ғазаб ва нафратнинг намоён бўлишидир. Асосий сабаб сифатида у қўрқувни тилга олади, аммо бу ҳақда қуйида батафсил кўриб ўтилади. "Муваффақият калити" китобидан олинган нисбатан тўлиқроқ рўйхат эса тахминан қуйидагича кўринишга эга:

1. Ўз жонини сақлаш истаги.

2. Севги-муҳаббат.

3. Қўрқув.

4. Ишқий интилишлар.

5. Ўлимдан кейин яшаш истаги.

6. Ғазаб.

7. Нафрат.

8. Ўзини кўрсатиш ва тан олдириш истаги.

9. Фаровон ҳаёт.

Табиийки, альтруизм, жисмоний ҳузур-ҳаловат, қизиқувчанлик ёки шунчаки кўнгилсизликлардан қутулиш истаги каби турли-туман сабаблар ҳам мавжуд. Бироқ бу сабабларнинг бари охир-оқибатда битта асосий нуқтага олиб келади. Кўнгилсизликлар манбаидан қутулиш истаги ўзини кўрсатиш, ғазаб ёки ғижиниш билан бир

вақтда юзага келса, альтруизм севгидан яралади ва кўпинча, ўлимдан кейинги ҳаёт билан мужассамлашиб кетади. Жисмоний лаззатларга эришиш истаги кўпинча ишқий лаззат олиш истаги билан қўшилиб кетадики, буни Зигмунд Фрейд ҳам инкор этмайди. Қизиқувчанлик эса кўркув билан ўзини кўрсатиш истаги аралашиб кетишининг ҳосиласидир.

Бу борада саноғи муҳим бўлмаган сабабларни кўриб чиқарканмиз, асосий лаҳзалар қуйидагилар бўлади:

[Одамлар] уларни саккизта сабабларнинг биттаси ёки бир нечтаси олга итарганидагина катта кучга эга бўлишади. Юқорида таърифланган сабаблардан биронтаси қўзғотганида, инсон онгининг тасаввур кучлари фаоллашади!

Ҳозир ўзингизга ***"Қайси сабаб мени қўзғотяпти?"*** деган саволни беряпсиз, деб умид киламиз.

Муваффакиятга эришишни орзу килаётган бўлсангиз, уни аник биласизми? Орзуингиз пулми ёки ҳокимиятга эришишми? Обрўми ёки эътироф этилишми? Барча ғанимларингиз устидан ғалаба қозонишми ёки ҳамма нарсадан озод бўлишми?

Аник жавоб беринг! Асосий сабабни четлаб ўтиб, ўзингизни алдашдан наф йўқ. Орзуингизни дарҳол амалга ошириш учун нимани истаётганингизни тушунишга уриниб кўриш нисбатан мантикка тўғрирок келади. Стивен Спилберг — бадавлат одам, аммо унинг бойлиги

— орзуси томон шахдам кетаётганининг натижасидир. Кей Бейли Хатчинсон ҳокимият эгаси, аммо давлат ваколатлари — бор-йўғи восита бўлиб, улар ёрдамида Хатчинсон америкача озодликни сақлаб қолишга умид қилади ва сиёсатни ўзгартиришга уринади.

Хилл турли сабабларга узоқ тўхталмайди, аммо уларнинг баъзилари амалда бошқаларидан салмоқлироқ бўлишини тушунади. Бироқ бу сабабларнинг ҳар бири одамларни муваффақиятга элтиши мумкин.

Бу жуда салмоқли ғоя. Хилл ҳеч қачон ютуқларга эришаётган одамларга, улар ҳатто Эндрю Карнеги ёки Генри Форд сингари ўта муваффақиятга эришган инсонлар эса-да, кўр-кўрона таҳсин ўқимаган. Хилл ўзининг журналида Карнеги ушбу соҳада рақобат пайдо бўлишига қарши фаолият олиб бораётганини қоралаган. У, шунингдек, Форд ёлғиз ҳолда "автомобиль қироли" бўлганлиги қарашлар доираси торайиши ва ўзгаришларни истамаслик оқибатида тез орада компанияга зиён етказишини ҳам тушунади. Аммо Хилл одамларни муваффақиятга етакловчи нарсаларга кўпроқ қизиқади, шу туфайли ҳам аниқ кўрсатма беради:

Агар катта муваффақиятга эришишни истасангиз, ўзингизга кучли сабабиятни ўйлаб топинг!

Тўғри сабабиятни ўйлаб топишга қийналган одамлар кўпинча бир нечта вариантлар орасида қолиб кетишади. Кўпчилик пул ва шон-шуҳратга

эришишни, шу билан бирга, шахсий хавфсизлик ва атрофдагилар билан дўстона алоқада қолишни истайди. Бундай одамларнинг ҳаётида ҳеч қандай сезиларли ўзгариш юз бермайди, чунки улар кўникиб қолган нарсаларидан (айтайлик, кўнгилли, аммо кам хақ тўланадиган ишидан) айрилишни исташмайди. Бўш вақт кўплиги, масъулият йўқлиги, кўникма бўлиб қолган ишни бажариш — буларнинг бари муваффақиятга эришиш истаги учун тўғонок бўлади.

Одамларга, балки сизнинг ўзингизга ҳам керак нарсалар эса ўз нафсониятингизни яхши билишдир. Салгина милтиллаб турган истакни кучли иштиёққа айлантириш эса руҳий куч-қувватни талаб қилади (бу ҳақда кейинги бобда суҳбатлашамиз).

Қасос, ғазаб ёки нафрат сингари салбий сабаблар-чи? Балки, севги-муҳаббат ёки пулларга асосланганимиз сабабли уларнинг биридан бошлаш ва охири хайрли тугашига умид қилишимиз мумкинмикан?

Ўн олтита қонун ҳақида тасаввурга эга бўлган ўқувчилар ушбу сабабларни Хиллнинг бошқа сабабларига мослаштириш жудаям қийин бўлишини дарров тушунишади.

Инсон табиатининг ёвуз томонларини сабаб қилиб олганда, юқори ютуқларга эришиш мумкин эмаслигини айтиб ўтишнинг ҳожати бўлмаса керак. **"Муваффақиятнинг 16 қонуни"** китобида Хилл тарихий шахсларни ўз ақидаларига содиқ

қолганликлари бўйича жадвалга жойлаштириб чиққан. Авраам Линкольн, Бенжамин Франклин ва Жорж Вашингтон энг юқори баҳо олишган. Хилл бу қаторга яна икки нафар мақтовга арзигулик инсонларни жойлаштирган, аммо охир-оқибатда орзусига ета олмаганликлари учун ҳам уларни муваффақиятга эришганлар деб бўлмайди. Гап бир вақтлари бутун Европанинг ҳукмдори бўлган, аммо умрининг охири Жанубий Атлантикадаги кимсасиз оролда якун топган Наполеон Бонапарт ва поездлар талончиси Жесси Жеймс ҳақида кетяпти. (Президент Кальвин Кулижга келсак, Хилл у томонга ҳам кичиккина тошча отиб қўяди ва гарчи уни муваффақиятга эришган одам деб ҳисобласа-да, уни Бонапартдан бир поғона пастга жойлаштиради).

Одамларнинг нафсонияти уларнинг ўзига қарши бош кўтарган ҳолатларни кўриб чиқаётганда, яхшими-ёмонми, шуҳратга эришган одамлар ҳақида ўйлаш осон, албатта. Баъзан биз буни фожиа деб атаймиз, баъзан "ҳақиқат қарор топди" деб қўя қоламиз. Тўғри, ғазабкор ва манфур кимсалар ҳар доим ҳам вайронгарчиликларни олиб келаверишмайди. Аммо улкан вайронгарчилик сабабчиси бўлган Адольф Гитлернинг тизгинини топиб қўядиган мард албатта топилади.

Бу асосий сабабият ҳақида ташвишланиш шарт эмаслигини билдирадими? Бундай эмас. Даставвал сиз ўзингизни нима руҳлантиришини билишингиз лозим, чунки мавҳумлик исталган натижага олиб

келмайди. Ишқ-муҳаббат кўйидагилар учун пул қанчалик аҳамиятли экан? Ҳаётдан нималар олишингиз мумкинлигининг аҳамияти йўқ, агар ичингизда қайноқ истак бўлмаса, ҳамма нарсанинг маъноси йўқолади.

Балки сизга ёвуз сабаб ёки нафрат туртки бераётгандир? Мақсадга етиш йўлида барча воситалар ҳам яхши эканлигини биласизми? Кейинчалик эса буни Хилл ёқламаслигини тушуниб оласиз.

Ёвуз сабаблар кўпчилик одамларни тургунлик ҳолатидан чиқарган. Ижобий сабабият эса баъзан кулфатлар ва қийналишларнинг сабабчиси бўлади. Шу сабабли ҳам баъзи ҳолатларда кутилаётган натижа ҳақида мавҳум тасаввурлар ва олийжаноб истакка эга бўлгандан кўра, охири қандай тугаши аниқ бўлган ёвуз сабабиятга эга бўлган маъқулроқ.

Ўзингиз билмайдиган сабабият билан иш бошлаш умрингизнинг қолган қисмини уни амалга оширишга бағишлайсиз, дегани эмас. Ёвуз истаклар эса ўн олтита қонунга мос равишда ҳаёт афзалликлари олдида ортга чекинади. Бир қоп пул ортидан қувганингизда, панжара ортига ўтиришингиз шарт эмас, аммо келадиган фойдани қандай сарфлаш борасида бош қотириш лозим, чунки улкан банк ҳисобини ёлғиз ўзингиз бошқаришингиз сизни қониқтирмай қўяди. Қандайдир каттароқ нарсани истаб қоласиз. Ҳақиқий истак эса, кўриниб турибдики, қайта яратувчи кучга эга бўлади.

Умуман олганда эса, ҳадеб ўйлайвергандан кўра ўз сабабиятингизни унинг бор нуқсонлари билан қабул қилганингиз маъқул. Ҳаётда ҳеч нарса ўзгармаслиги ҳақида мулоҳаза юритаверсангиз, яхшироқ сабабиятнинг ўзини топа олмайсиз.

Хилл ўз сабабини топиш нақадар муҳим ва аҳамиятли эканлигини ўта лўнда таърифлайди:

Куч ва муваффақият аслида синонимлардир. Муваффақиятни кўпчилик ўйлаганидек фақатгина ҳалоллик билан қўлга киритиб бўлмайди. Ночор уйларда эҳтимол ўта ҳалол бўлган инсонлар истиқомат қилишади. Улар уй олишга пул йиғишолмаган, чунки қандай қилиб кучли бўлишни ва ўз кучидан фойдаланишни билишмаган.

Хўш, куч аслида нима экан ва унга қандай эга бўлиш мумкин?

Жисмоний куч

Кучнинг иккита тури бўлиб, уларни шу дарсимизда кўриб ўтамиз. Биринчидан, бу фикрлаш жараёнида эга бўлинадиган **ақлий (интеллектуал) кучдир**. У муайян режали ҳаракат билан ифодаланади ва тизимлаштирилган билимларнинг натижаси ҳисобланади. Ўйлаш қобилияти, стратегияларни топиш ва батартиб ҳаракат қилиш ақлий кучнинг бошланғич манбаидир.

Кучнинг иккинчи тури — **жисмоний кучдир**. У — электр қуввати, гравитация, буғ босими ва бошқа шу каби табиий қонуниятларда акс этади. Бу дарсда кучнинг икки хил тури — ақлий

(интеллектуал) ва жисмоний кучларни таҳлил қиламиз ҳамда улар орасидаги боғлиқликни кўриб, тушунтириб берамиз.

Билим, аслида, куч эмас. Катта шахсият кучига бор куч-қувватини муайян хатти-ҳаракатлар режасини ишлаб чиқаришга қаратилган бир нечта инсонларнинг уйғун ҳамкорлиги шарофати билан эришилади.

Инсоннинг ақлий кучи асосий суҳбат мавзуси бўлганидан кейин, Хилл шу ҳақда мулоҳаза юритади, деб ўйларсиз? Бизнинг ҳар биримиз ноёб ақлий имкониятларга эгамиз, бу эса ўта катта муваффақиятларга эришиш учун асос бўла олади. Шунга қарамай, Хилл биринчи навбатда жисмоний куч таҳлилига мурожаат қилади. Нега, дерсиз? Чунки у ўз ғоялари ёрдамида бизнинг интеллектуал куч ҳақидаги тасаввурларимизни тўғрилашга уринади; бу ғояларнинг илмий асосланганлигини кўришимизни истайди.

Хилл ўз мулоҳазаларини атом тузилишини таърифлаш билан бошлаб, унинг қатъий белгиланган қоидалар бўйича ҳаракатланувчи заррачалардан иборатлигидан ҳайратланади:

Ҳамма нарса физикавий асосланган оламда осмон бўйлаб ҳаракатланувчи катта юлдузни ўрганяпсизми ёки митти қум донасини кузатяпсизми, бундан қатъи назар, ўрганилаётган жисм ақл бовар қилмас тезликда айланаётган молекулалар, атомлар ва электрон (ҳозирги вақтда атом аслида нисбатан мураккаброқ тузилишга

эга эканлиги маълум, бироқ ҳар бир физик жисм доимий ҳаракатдаги қувват заррачаларидан иборатлиги ҳақидаги нуқтаи назар ҳалигача ўзгармаган)ларнинг тартибга солинган тузилмасидан иборат бўлади.

Оддий кўз билан қараганда барча физик жисмлар ҳаракатсиздек кўринса-да, уларнинг ҳар бири мунтазам ҳаракатда бўлади.

Биз узлуксиз ҳаракат жараёнини камдан-кам илғаймиз, аммо бу барча кимёвий ва кўпчилик физикавий ҳодисаларнинг асосидир, илло атомлар ва молекулаларнинг қуввати бир-бирини итаради ва тортади, бирлашиб, янги моддаларни ҳосил қилади ёки оксидланиш жараёни каби реакцияларда иштирок этишади.

Ҳаракатланишнинг яна бир оқибати тебранишдир. Маълумки, инсон бешта идрок туйғулари ёрдамида тебранишни илғаб олади, ваҳоланки товуш, иссиқлик ва ёруғликни идрок этишда у кучлироқ бўлиши керак.

Аммо бир қатор тепароқ кўтарилса, бу ҳақда шубҳаланилмайди ҳам: тебранишлар инсоннинг ***фикр*** *кучини ҳосил қилади.*

Биз асосий фикрга келдик: агар товуш, иссиқлик ва ёруғлик ташқи муҳитга ўз манбаларини жўнатса, унда нега фикр билан ҳам шундай бўлмаслиги керак?

Шу тариқа, кўп йиллар мукаддам ёруғлик — қувватнинг бир кўриниши эканлиги исботланган бўлса, ҳозирги кунда илм-фан доҳиёна фикрлар

ҳам қувват шакли эканлигини исботлаган. Ақлий релаксация вақтида чиқариладиган альфа-нурланиш 8-13 *Гц* қувватга эга бўлиб, бу Наполеон Хилл тахмин қилганидан кўра анча камроқдир. Қўзғолиш вақтида кучи 13-30 *Гц* га тенг бўлган бета-нурланиш юзага келади. Хилл частоталар борасида адашганлиги аҳамиятга эгамикан? Йўқ. Муҳими, қувват миямизнинг фаоллигидан ҳосил бўлишидир.

Шундан сўнг Наполеон Хилл ўтган асрнинг обрўли олимларидан бирига мурожаат қилади. Александр Грэм Белл товуш тебранишларини электр токига айлантириш ёрдамида овозни узатувчи, кейин эса бошқа жойда ток конверсиясини яна товуш тўлқинларига айлантирувчи қурилма – телефонни яратади. Белл қувватнинг барча ўзига хосликларини сақлаб қолган ҳолда узатиш ғоясига жудаям берилиб кетганди. У "телевидение ва радиодаги симсиз узатиш" деб номлаган нарсанинг ютуқлари Беллнинг мулоҳазаларини янада кучайтирди (агар Белл интернет, кўл телефонлари ва осциллограф яратилганини кўрганида, қанчалар хаяжонга тушган бўларди-я!) Ихтирочи шундай дейди:

"Бизга маълум бўлган маълумотлар, юқорида айтиб ўтганимдек, ўзимизга маълум бўлган тебраниш турлари орасида ягона бўлган ўтказувчисиз тўлқинларга асосланиб, кўп мулоҳаза қилишимиз мумкин. *Агар фикр нурланиши ўтказувчисиз нурланишга ўхшаса, у инсон миясида*

туғилаётган вақтида олам ва Коинот бўйлаб саноқсиз сайр қилишга улгуради. Инсон танаси ва бош чаноғи, шунингдек, бошқа баъзи тўсиқлар бу тўлқинларнинг ўтишига тўсқинлик қилмайди, чунки улар ўзини ўраб олган моддаларнинг молекулалари, уларнинг қаттиқлиги ва зичлигига ҳам аҳамият бермай, эфир аро ўтиб кетади.

Бундай ҳолатда доимий ўзаро таъсир ва инсон фикрларининг чалғиши юз бермасмикан, деб сўрарсиз? Аммо айни вақтда бошқа инсонларнинг фикрлари сизники билан ўзаро таъсирга киришмаслигига кафолат бера оласизми? Мен мутлақо сабабсиз бўлган ўта қизиқ ички хавотирланишларни кузатганман. Масалан, маърузачи тингловчилар қаршисида турганида, доимо илҳомланиш ёки ихлоссизликни ҳис этади. Мен буни ҳаётда кўп ҳис этганман, аммо ҳеч қачон бунга аниқ жисмоний изоҳ топиб беролмаганман...

Қисқа қилиб айтганда, бир одамнинг фикрлари бошқа шахсники билан мулоқотда бўлиши мумкинлиги ҳақидаги фаразлар фикр ёки жсимоний куч электромагнит индукциясида иштирок этадиган ва фазога узатиладиган электр ўзгаришларининг бир шакли эканлиги ҳақидаги фикрга асосланади..."

Қатъиятли илмий-фантастлар, ашаддий товламачилар ва кўнгил очиш саноати вакиллари алдов йўли билан пул топиб, коммуникация ғоясини ишончсизликка мубтало қилдилар. На Наполеон Хилл, на Александр Белл эгиладиган

қошиқларни ҳам, лаққа чўғ бўлган кўмир устидан юришни ҳам тасаввур қилолмасдилар, карталар ёрдамидаги товламачилик эса одамлар орасидаги ички алоқадан далолатдир. Турган гапки, Хилл юқорида айтиб ўтилганларни ғаройиб деб ҳисобламаган бўларди, илло ушбу телепатия мисоллари кинофильмларнинг сюжетларига ўхшаб кетади.

У бизнинг ички қувватимиз фаоллигини ва миядан ташқарида эканлигини таъкидлашга шошилади. Биринчидан, у бизни ҳаракатланишга ундаш билан атрофимиздаги оламни ўзгартиради. Бу таъсир шак-шубҳасиздир. У, шунингдек, узатишга ва қувват олишга қодир ақлий салоҳиятга ҳам эътибор қаратади. Бу қувват қошиқни букиш эмас, балки шунақанги қувватга эга бўлган бошқа онгга қаратилади.

Наполеон Хилл ушбу жараённи "онг кимёси" деб атайди. Бу атама бироз хато бўлиши мумкин, чунки физика қонунлари онглар ўртасидаги мулоқотда кимёдан кўра муҳимроқ ўрин тутади. Бироқ шуниси аниққи, бош миянинг фаоллиги юқори даражада ҳужайралар орасидаги ўзаро кимёвий таъсир натижаси ҳисобланади. Айтайлик, миянинг муайян ҳужайралари томонидан ишлаб чиқариладиган кимёвий модда — эндорфинлар роҳатланиш туйғусини пайдо қилади. Маълум бўлишича, хотира механизми ҳам бош мия ҳужайраларида юз бераётган кимёвий реакциялар ёрдамида ишларкан. Ҳатто бош мия таратувчи

электр тўлқинлари ҳам кимёвий жараёнларнинг натижасидир.

Шу туфайли ҳам онг кимёсини чуқур ўрганиш жоиздир.

Онг кимёси

Наполеон Хилл ўзаро мулоқотда бўлаётган одамлар бир-бирига кўрсатувчи ўзаро таъсирни мулоҳаза қилишга қайтади:

Баъзи одамларнинг онги шунчалик бир-бирига мослашганки, улар орасидаги мулоқотда *"бир қарашдаги муҳаббат"* муқаррар натижа бўлади. Қай биримизда шунақанги ҳолат юз бермаган, дейсиз? Шунақа ҳолатлар ҳам кўп учрайдики, инсонлар онги ўта антагонистик бўлганидан, биринчи учрашувдаёқ ўзаро ёқтирмаслик сезилади. Бунақанги вазиятларни изоҳлаб беришнинг сираям иложи йўқ, чунки бунга оддийгина истараси совуқлик сабаб бўлмайди...

Иккита онг ўзаро таъсирга киришишининг оқибатлари ҳар биримизга маълум. Ҳар бир оқибат ўз сабабига эга бўлиши керак! Инсонга нисбатан муносабатлар онг даражасида ўзгаришига иккала онгнинг мулоқоти пайтида яралган янги майдонга мослашиш жараёнида юз берувчи электронлар ёки бошқа элементлар ҳолатининг бузилишидир, деган фараздан ҳам ақллироқ нима бўлиши мумкин?

Бошқача қилиб айтганда, бир одамнинг ички ҳолати унинг ёнида турган инсонларнинг ички ҳолатига таъсир ўтказади. Қўрқувдан азоб

чекаётган онг, бошқаларида ҳам қўрқув уйғотади. Онг очкўз бўладими, бахтлими ёки мулойиммми, бундан қатъи назар, мулоқот вақтида бошқаларга таъсир кўрсатади. Турган гапки, ўзида турли кўринишдаги кувватни элтувчи онглар буни ҳис этишади ва дарров мослашиб олишади. Бундай мослашишнинг моҳияти янги одамларга нисбатан руҳий реакцияларнинг манбаидир. Баъзилар бизга маънавий жиҳатдан якин туюлишади, бошқалар эса шунчалик фарк қилишадики, ўз қуввати ва онг кимёси туфайли кўрқув уйғотишади.

Наполеон Хилл одамлар орасидаги онг кимёсининг кисқа ёки узок муддатли таъсирига кўплаб мисоллар келтиради. "Никоҳ ва романтик алоқаларнинг қандай тугашини, — деб таъкидлайди у, — одамларнинг бир-бирига нисбатан дастлабки реакцияларига қараб билиб олиш мумкин.

Тараққиётга эришган бутун дунёга маълумки, турмуш қуришнинг дастлабки икки-уч йилида турли майда-чуйда ўзаро келишмовчиликлар энг кўп миқдорда кузатилади. Бу бир-бирига ўзаро "мослашиш" давридир...

Тўғри, бошқа омиллар ҳам йўқ эмас: эрта турмуш куришда ўзаро уйғунлик бўлмаслиги иккала онг кимёсининг сустлиги билан изоҳланади. Турлича ҳолатда бўлган электронлар ва онг деб аталувчи қувват заррачалари дастлабки мулокотда етарлича дўстлашолмайдилар, шунингдек, ғаразлашолмайдилар ҳам. Аммо вакт ўтиши билан узок муддатли якин муносабатлар ёрдамида

уйғунликка эришиш мумкин, илло ўзаро турмуш инсонлар орасида очиқдан-очиқ душманликни юзага келтириши ҳоллари бундан мустасно, албатта...

Инсон онгида юз бераётган кимёвий реакцияларнинг асоратлари шунақа, шу туфайли ҳам ҳар бир тажрибали маърузачи тингловчилар унинг гапларини қандай қабул қилишаётганини билади. Антагонизм таъсирини пайқашни ва "ҳис этиш"ни ўрганган маърузачи минглаб тингловчилар йиғилган хонада биттагина душманларча кайфиятдаги одам борлигини дарров билиб олади. Бундан ташқари, маърузачи антагонизмнинг таъсирини хонадаги одамларнинг юзига қарамасданоқ шунақанги хулоса чиқариб олиши мумкин. Юқорида айтиб ўтилганлардан ташқари, тингловчилар маърузачи ўз маҳоратининг чўққисига чиқишига ёки сукути ва бефарқ чеҳраси билан ҳамманинг ҳафсаласини пир қилишига сабабчи бўлишлари мумкин. Ўз ишининг устаси бўлган тадбиркорлар "чекинишнинг руҳий лаҳзалари" етиб келганини яхши билишади, аммо бунга харидорнинг гап-сўзлари эмас, балки сотувчи ҳис этаётган харидорнинг онг кимёси туртки беради. Сўзлар кўпинча гапираётган инсонларнинг мақсадини қийшайтиради, аммо онг кимёсини тўғри талқин қилиш хатоликка йўл қўймайди. Айнан олди-сотди ниҳоясига етай деб қолганида, харидорларнинг кўпчилиги таранг вазиятни юзага келтиришини ҳар бир тажрибали сотувчи яхши билади.

...Ҳар бир онг ўзининг электр-магнит майдонига эга. Бу майдоннинг табиати турлича бўлиб, инсоннинг "кайфияти", шунингдек, бу майдонни ҳосил қилувчи онгнинг кимёвий хоссаларига боғлиқ...

Муаллифнинг фикрича, оддий ҳолатда шахснинг онг кимёси унинг наслий мойиллигига, шунингдек, айни дақиқаларда онгда устунлик қилаётган фикрларга боғлиқ. Ҳар бир алоҳида онг доимий ўзгариш жараёнида эканлигига, шахс фалсафаси ва умумий фикрлаш тарзи унинг онги кимёвий тавсифномасини ўзгартиришига муаллифнинг ишончи комил. Ҳаммага маълумки, инсон ўз хоҳишига кўра ўз онгини шундай ўзгартирадики, ўзи билан мулоқотда бўлаётган одамларни ё ўзи томон тортади, ёки ўзидан нари итаради. Бошқача қилиб айтганда, ҳар бир инсон ўзида ички кайфиятни ҳосил қилади, унинг ёрдамида бошқаларни ўзи томон тортиб, қувонтиради, ёки ўзидан нари итариб, ғанимлик ҳиссини уйғотади. Айни вақтда буларнинг бари сўзсиз, имо-ишораларсиз ёки ўз кайфиятини ва хатти-ҳаракатларини ифодаловчи бошқа нарсаларсиз юз беради.

Агар Хиллнинг асарлари билан таниш бўлсангиз, унда маъқуллаб бош ирғаётганингиз аниқ. Ижобий ички позиция ғояси унинг кейинги пайтларда ёзган кўпчилик асарларининг негизига айланган, шу билан бирга, у кўп қўллайдиган беназир восита ҳамдир. Ижобий ички позиция катта афзаллик

беради: позитив ички ҳолатини ривожлантириш устида ишлаган ҳар бир инсон у бошқа одамларда юз берадиган ўзгаришлар катализаторига айланишини яхши билади. Афсуски, сизнинг кайфиятингиз ёмон бўлса, ушбу жараён бошқаларда ҳам худди шундай кечади. Кўпинча ўзингизга қаратилган салбий ҳиссиётларингиз атрофдагиларга узатилади. Бу онгимизнинг соддагина кимёсидир.

Биз сезамизми ё йўқми, бунаканги жараёнлар мунтазам равишда юз бериб туради. Ўзимизнинг муносабатимизга боғлик равишда ўзаро таъсир фойдали ёки зарарли бўлади, шу туфайли ҳам ўзимизни ижобий ички позицияга чоғлаб, барча ўзаро (парда ортидаги муносабатлардан тортиб то кундалик ишларгача бўлган) муносабатларимизни ижобий ўзанга буришимиз лозим.

Онг кимёси ва иқтисод кучи

Олдига аник мақсад қўйилган уйғун муносабатларни яратиш йўли мавжудлигини бир тасаввур қилинг-а! Бундай муносабатларга фақатгина Жамоавий Онг ёрдамида эришиш мумкин.

Жамоавий Онг иккита ва ундан ошик онг бирлашганидагина мутлак уйғунликка элтади. Кимёвий реакцияларнинг бу уйғун уюшмасида учинчи онг яралади, у эса битта ёхуд бир нечта алоҳида онг сифатида ўзлаштирилиши ва фойдаланилиши мумкин. Гуруҳ иштирокчилари

орасида дўстона ва аҳил муносабатлар давом этаётганидагина Жамоавий Онг ишлайди. Уюшма тарқалиб кетгани ҳамони Жамоавий Онгнинг яхлитлиги ҳам бузилади ва изсиз ғойиб бўлади.

Жамоавий Онг иштирокчилари орасидаги муносабатлар уйғунлигига бир нечта йўл билан эришиш мумкин:

Ҳар бир савдо менежери, ҳарбий зобит ва бошқа соҳанинг профессионал ходими "жамоа руҳи", яъни ўзаро бир-бирини тушуниш ва бирдамликдаги мувофиқлаштирилган хатти-ҳаракатлар муваффақиятга эришишда қанчалар муҳимлигини яхши тушунади. Оммавий уйғунлик туйғуси мақсадига онгли ёки мажбурий тартиб-интизом ёрдамида эришилади, унинг шарофати билан индивидуал онг кимёси шундай ўзгарадики, улар яхлитлашиб, ягонадек ишлай бошлайди.

Онглар ***"қўшилуви"*** усуллари уюшма етакчиларига қандай раҳбарлик усули хослигига боғлиқ бўлади. Ҳар бир раҳбар ўз ходимларининг онгини мувофиқлаштиришда ўз усулларига эга бўлади. Одамларни ягона гуруҳга бирлаштириш учун баъзилар жазолаш усулини қўллашади, айни вақтда бошқалар рағбатлантириш йўлини танлашади. Давлатни, сиёсатни, савдо-сотиқ фаолияти ва молия ишида турли раҳнамолар индивидуал онгларни ягона жамоавий онгга бирлаштириш учун қўллаган услубларни қамраб олиш учун тарихга назар ташлаш шарт эмас.

Бошқача қилиб айтганда, барча раҳбарлар

одамларни ҳаракатлантирувчи асосий сабабларни назарга олган ҳолда жамоавий онгни яратишади (буни Наполеон Хилл аллақачон кўриб ўтган). "Жамоавий Онг" ибораси уни яратиш учун кўплаб инсонлар керак деган тушунчага олиб бормаслиги лозим. Эсингизда бўлсин, Жамоавий Онг ишлашининг натижаларига эришиш учун иккита онгнинг ўзи етарлидир. Хиллнинг фикрича, иштирокчиларнинг оптимал сони 6-7 нафарни ташкил этса, кифоя, аммо бундан кам ёки кўп санок иш бошлашингизга халақит бермаслиги лозим. Жамоавий Онгни яратиш учун иккита одам етарлидир.

Шунга қарамай, Жамоавий Онг бизга нималарни ваъда қилади? Буни батафсил кўриб ўтамиз.

Бир нечта одам ўз онгини уйғунлаштириб, Жамоавий Онг ҳосил қилса, гуруҳнинг ҳар бир аъзоси бошқалар билан мулоқотда бўлиш ва уларнинг билими ҳамда тажрибасини ботиний онг даражасида ўзлаштириб олиш имконига эга бўлади. Бу дарҳол сезилади: *онглар ўзаро резонансга киришади, бунинг оқибатида нисбатан ёркинроқ тасаввур ва биз "олтинчи ҳиссиёт" деб атовчи нарса пайдо бўлади. Айнан олтинчи ҳиссиётнинг шарофати билан янги ғоялар бизнинг онгимизга "хабар қилинади". Улар бизнинг онгимизда устуворлик қилаётган шакл-шамойилга киради.* Агар бутун гуруҳ муайян муаммони муҳокама қилишни олдига мақсад қилиб қўйган бўлса, худди қандайдир ташқи кучга бўйсунгандек,

уларнинг ҳар бирида шу борадаги ғоялар пайдо бўлади. Жамоавий Онг иштирокчиларининг онги яхшилаб ўйлаб олинган ғоялар ва фикрларни ўзига тортувчи магнитга айланади...

Онгларнинг Жамоавий Онг сифатида ягона бўлиб бирлашиши жараёнини бир нечта аккумулятор батареялари ягона узатиш тизимига бирлашишига қиёслаш мумкин — шу тариқа ҳар бир янги батарейкадаги қувват заряди ҳисобига тизимда кучланиш ошади. Онглар ҳам Жамоавий Онгга бирлашганларида яна шундай ҳолат юз беради. Алоҳида олинган онг эса бошқа гуруҳ иштирокчиларининг онгини кучайтириб, қувватини шунчалар оширадики, ҳатто коинот қувватига етиб бориб, унга бирлашиб кетади...

Бу ажойиб мулоҳаза, шак-шубҳасизки, ҳаётда нимагадир эришишни истаган ҳар бир инсон учун ўта муҳим аҳамият касб этади. Бошқача қилиб айтганда, Наполеон Хиллнинг ғояси муайян мақсадга йўналтирилган онглар ҳар бир онгнинг ишини янада қизғинлаштиришини талқин этади.

Бу борада илҳом, ошаётган креативлик, ҳал этилган муаммолар, улкан энтузиазм ва иш натижаси катта афзалликка эгадир.

Нима учун бу афзалликлардан жуда камчилик одамлар фойдаланишади?

Ўзаро низолашаётган нафсониятлар ва интилишлар одатда Жамоавий Онгнинг ишлашига ҳалақит беради. Гаражда бирга ишлайдиган ва ўз билими ҳамда салоҳиятини Жамоавий Онгга

бирлаштира олган икки йигитни тасаввур қилинг-а! Охир-оқибатда улар компьютерлар соҳасида инқилоб қилган ва IBM компаниясининг ривожланишини шубҳа остида қолдирган "Apple Computers" компаниясининг яратувчиларига айланишди. Стив Жобс ва Стив Вознякнинг барча корпорацияларга хос бўлган муҳандислар экспертизаси ва етарлича маблағи йўқ эди, аммо бор ички захираларини ягона мақсадга бирлаштира олганлари туфайли ҳам муваффақиятга эришишди.

Оқибатда, "Apple" катта компанияга айланди, аммо IBM ва бошқа улкан корпорациялар сингари катта хатоликка йўл қўйди. Иккита ходимнинг қувватини ягона вазифани ҳал қилишга қаратиш ўрнига компания ўз олдига корпоратив мижозларнинг эҳтиёжини қондириш, уйда ишловчи янги фойдаланувчиларни жалб этиш, янги оператив тизимларни ишлаб чиқиш каби кўплаб мақсадларни қўйиб олди. Шу билан бирга, компания акционерларига кўп эътибор қаратилди. Жамоавий Онг мавжуд бўлмай қолди ва "Apple" олдинги позициясини йўқотди.

Катта ташкилотлар ўз афзалликларига эга, аммо ижрочи директор барча ходимларни ягона мақсадга бирлаштириш ва Жамоавий онгни яратиш учун жуда катта куч сарфлашига тўғри келади. Деярли ҳар бир жамоада рақобатчилик ва кўпроқ пул олишга интилиш мавжуд бўлади, хизмат поғонасидан кўтарилишга интилиш эса компания манфаатларидан устун туради. Сотувчилар

нархлар пастроқ бўлишидан, акционерлар амалий натижаларга эришилишидан манфаатдор бўлишса, реклама бўлими маҳсулотни ўтказишнинг янги оригинал усулларини таклиф қилади, ҳуқуқ бўлими эса мажбурият ва масъулият масалалари ҳақида бош қотиради.

Буларнинг барини кичик жамоа билан муҳокама қилинг. Ҳар бир ходим биргаликдаги меҳнат давомида ўз мажбуриятларини аниқ билади, маълум бир фаолиятнинг харажати ва фойдасини аниқ тасаввур қилади. Кўпинча вазифаларни ҳал қилишда улар "мия хужумидан"дан фойдаланишади: ўз фикрларини бир-бири билан ўртоқлашишади, агар кимдир муваффақиятга эришса, у ҳамма учун ягона ҳисобланади. Ходимлар орасидаги бундай жипс алоқа Жамоавий Онг натижаси ҳисобланади. Унинг кучи ҳам айнан шунда мужассамлашган.

Наполеон Хилл Жамоавий Онг ҳақида мулоҳаза юритаркан, ўз давридаги уч нафар энг бообрў инсонларни мисол қилиб келтиради. Эҳтимол, улар Жамоавий Онгни бошқача атаган бўлишарди, шунга қарамай улар айнан шу ноёб ҳолатни яратишга муваффақ бўлишган. Улар — Генри Форд, Томас Эдисон ва ғилдирак компаниясини ташкил этиб, унга ўзининг номини берган Харви Фаерстон. Бу инсонлар дўст бўлишган ва узоқ йиллар давомида бўш вақтларини бирга ўтказишган. Наполеон Хилл бир ғаройиб ҳолатни қайд этади: бу инсонларнинг уччови гарчи

оддийгина камбағал оиладан чиққан ва етарлича яхши махсус билимга эга бўлмаганларига қарамай, ҳаётда жуда юқори мартабаларга эриша олганлар. "Бу инсонлар уюшмаси, — деб мулоҳаза юритади Хилл, — уларнинг фикр алмашиниб, янги маълумотлардан бохабар бўлиб туришларига, ўзларидаги қайнаб чиқаётган ғояларини қўллаш имкониятларини кўришга имкон беради". (Юқорида айтилганлардан келиб чиқадиган бўлсак, бундан бир қанча вақт муқаддам "Ford Motor Company" ва "Firestone Tires" орасидаги муносабатлар таранглашганини эслаб, ҳайратда қолиш мумкин. Агар Генри Форд ва Харви Фаерстон учрашиб, юзма-юз гаплашиб олишганида эди, "Ford Explorer" учун ғилдираклар яратиш борасидаги бахслар бошқача якун топган бўларди. Бу эса иккала компания учун фойда келтирарди, ваҳоланки, бу воқеа уларнинг обрўсини тўкди, холос).

Наполеон Хилл Чикагодаги Катта Олтилик деб номланган бизнесменлар гуруҳи ва Қўшма Штатларнинг ўша вақтларда "Steel Corporation" деб номланган ташкилоти директорлари орасида ҳам шунга ўхшаш воқеа юз берганини тилга олиб ўтади. Бугунги кунда бутун дунёда шунга ўхшаш ақлий уюшмаларнинг муваффақиятлари ҳақида кўплаб мисолларни айтиб ўтиш мумкин. Стивен Спилберг Жеффри Катценберг ва Дэвид Геффен билан бирга "Dreamworks Pictures"да бирга ишлайди. Спилбергнинг машҳур бўлиб кетгани

унинг икки шериги ўз компанияси ютуқларига ҳисса қўшишмаяпти, дегани эмас. “Dreamworks” катта компания, Жамоавий онг унинг барча ходимларини қамраб ололмаса ҳам, қисман муваффақиятга эришиш директорлар баҳамжиҳат ишлашлари учун замин ярата олади, деб тахмин қилиш мумкин.

Наполеон Хилл шундай деб таъкидлайди:

Истаган жойингиздан излайверинг, аммо муваффақиятга эришганларни топсангиз, у қаерда ишлайди — бизнесдами, молия соҳасидами ёки саноат ишлаб чиқаришидами, — бундан қатъи назар, бир нарсага ишончингиз комил бўлаверсин: муваффақият калити Жамоавий Онгни яратишга замин бўлган онг кимёсини қўллай олган одамда бўлади. Бир қарашда, муваффақиятга эришишдаги барча ишни бир одам қилгандек бўлиб кўринади, аммо чуқурроқ назар ташласангиз, раҳбарнинг онгига кўплаб одамларнинг онги мувофиқлаштирилган бўлади.

Куч (инсонники) — ақлий фаолият ёрдамида ифодаланган уюшган билимдир.

Агар ишга жалб этилган индивидлар ўз билимлари ва ғайратини ягона уйғунликка жамлашга қодир бўлишмаса, бирон ютуққа эришиб бўлмайди. Бир маромдаги мувофиқликнинг йўқлиги ҳар қандай ишнинг охири вой бўлишига олиб келади.

Наполеон Хилл ўзи дарс берган синфда юз берган воқеани эслаб ўтади. У талабаларга Генри Форднинг бойлиги ҳақида иншо ёзишни

топширади. Кўпчилик Форднинг мол-мулкини батафсил тасвирлаб, пул қўйилмалари ва акциялар, заводлар ҳақида ёзишган, фақат бир талаба йигитгина ўзининг қуйидагича нуқтаи назарини билдирган:

"Генри Форднинг бойлиги энг аввало иккита нарсадан — амалдаги маблағ, хом ашё ва тайёр маҳсулот, шунингдек, Генри Форднинг ўз тажрибаси туфайли орттирилган билим ва бу билимларни энг яхши тарафлама тадбиқ этишни тушунадиган ташкилотнинг ўзаро мувофиқлашган хатти-ҳаракатларидан иборат. Бу икки бойлик қийматини ҳатто тахминан ҳам пулга чақиб ҳисоблаш қийин, аммо менинг назаримда уларнинг нисбий қиймати қуйидагичадир:

75% — Генри Форднинг умумий тажрибаси ва билимлари;

25 % — пул маблағлари ва бошқа моддий бойликлар, хом-ашё ва тайёр маҳсулотлар шу жумладандир".

Наполеон Хилл бу нуқтаи назарга тўлиқ қўшилади ва ўз фикрини шундай баён этади:

Шубҳасизки, Генри Форднинг энг катта бойлиги – унинг ақлидир. Кейинчалик муҳимлик даражасига қараб компаньонларининг қобилиятлари жойлашади, айнан уларнинг фаолиятининг шарофати билан Фордга тегишли бойликлар яратилган.

Ҳатто "Ford Motor Company" тасарруфидаги барча заводларни ёпиб, хар бир механизм, барча материаллар ва тайёр маҳсулот, ҳар бир автомобиль

ва банкдаги охирги долларигача йўқ қилинса ҳам, Форд иқтисодий маънода ер юзидаги энг қудратли одам бўлиб қолаверади. Чунки Форднинг бизнесини яратган ақл-заковат бу ишларни қисқа муддат ичида яна такрорлай олади. Генри Фордники сингари ақл-заковатга эга бўлган одам чекланмаган миқдордаги мол-мулкни яна тўплай олишга қодир бўлади. Иқтисодиёт нуқтаи назаридан олганда, Форд ер юзидаги энг нуфузли одамдир, чунки ундан бошқа ҳеч ким уюшган билимлар концепциясини шунақанги ажойиб тарзда амалда исботлаб беролмаган.

Наполеон Хилл Форднинг "ҳисобий хато"ларини ҳам кўрсатиб ўтади, аммо уларнинг айнан қандайлигини аниқ ифодалаб беролмайди. Эҳтимол, муаммоларга Форднинг машҳур "Харидорлар қанақанги рангли машинани харид қилишни исташмасин, у барибир кора бўлади" деган гапи замин яратгандир... Шуни ҳам қайд этиб ўтиш жоизки, "Муваффақият зинаси" нашрдан чиққанидан сўнг йигирма йилча вақт ўтгач, "General Motors" компанияси Фордни қувлаб ўтади. GM ни юқорига кўтарган сифат Форд учун зарар келтирди, чунки бу компания бошиданоқ энг қобилиятли дизайнерлик гуруҳларининг янги ғояларини излаб топишга уринарди, илло бу вақтга келиб Форднинг машиналари янгилик бўлмай колди. Гарчи Генри Фордни анча аввалрок автомобиль титани деб атай бошлашган бўлса-да, афтидан "General Motors"да Жамоавий Онг ишлай бошлаганди.

Бугун иқтисодий жиҳатдан дунёдаги энг нуфузли одамни ажратиб кўрсатиш мушкул, албатта. Агар Стив Кейз ёки Билл Гейтс кутилмаганда ишсиз қолишса, шак-шубҳасизки, муваффақиятли бизнесни ярата олишини аллақачон исботлаган бу инсонлар ҳеч бир муаммосиз яна ҳаммасини бошидан бошлаб, омадга эришган бўлардилар. Турган гапки, ҳар бир одамнинг ҳаётида бахтли кунлар бўлади, аммо бу мангу двом этмайди. Ҳар ким ўз бахтини ўзи яратиши лозим.

Инсон аввалбошдан қандай захираларга эга бўлишидан қатъи назар, нимадир ярата олиш қобилиятини Наполеон Хилл "режалаштирилган билим" деб атайди. Режалаштирилган билим кучга айланади, илло биз биламизки:

Куч ва муваффақият – синонимдир! Бири иккинчисидан етишиб чиқади, чунки билим ва потенциалга эга бўлган одам ўз кучини индивиуал онгларни уйғун бирлаштириш қоидасига кўра ёки бошқача йўл билан ҳар қандай жиддий ишда муваффақиятга эришиши мумкин.

Бир нарса яққол кўриниб турибдики, қанчалик кўп билим ва тажриба тўпласангиз, ўзингиз учун шунчалик яхши. Режалаштирилган билим мол-мулк ва обрўдан кўра анчагина қимматлирокдир, чунки у осонлик билан бошқача мол-мулкка айланиши мумкин. Биз Жамоавий Онг ёрдамида билимларимизни, шунингдек, бу билимларни самарали қўллаш қобилиятимизни оширамиз.

Шундай қилиб, Жамоавий Онгни ишлашга нима мажбур қилади?

Уйғунлик психологияси

Наполеон Хилл қуйидаги бобини огоҳлантиришдан бошлайди:

Уйғунлик руҳида силлиқ ишлайдиган гуруҳда бир зумда Жамоавий Онг пайдо бўлади, деб ҳисобламаслик керак.

Аслини олганда, уйғунлик худди ўзини насроний деб ҳисобловчи одамлар орасида насронийлик ўта кам учрагани сингари ноёб нарсадир.

Уйғунлик, бу — атрофида Жамоавий Онг деб аталувчи ноёб ҳодиса юз бериши керак бўлган ядро. Шу элементсиз Жамоавий Онг мавжуд бўлмайди–буҳақиқатжудатез-тезқайтарилмаслиги лозим.

Миллатлар Лигасини яратишни таклиф этган Вудро Вильсон дунёдаги барча тараққиётга эришган мамлакатлар вакилларининг онгини ўзига қамраб олган Жамоавий Онгнинг кенгайишини кўра олган. Вильсоннинг ғояси инсоният пайдо бўлганидан бери яратилган энг узоқни кўра олувчи инсонпарварлик ғояларидан биридир, илло у Ер юзидаги инсонлар биродарлигини яратиш мавзусини кўтариб чиқади. Миллатлар Лигаси ва унга ўхшаш ташкилотлар дунё миқёсидаги тинчлик ва ҳамжиҳатликни мавжудликка айлантириши шубҳасиз.

Миллатлар Лигаси инқирозга учраганида, юраги эзилганлар орасида Наполеон Хилл ҳам бор эди. Шу билан бирга, у Миллатлар Лигасининг издоши — Бирлашган Миллатлар Ташкилоти пайдо бўлишини ҳам олдиндан кўра олганди. Дунёга машҳур ватанпарварлардан бири сифатида у Миллатлар Лигасининг инқирозга учрашида Қўшма Штатларнинг унда иштирок этмаганлиги сабаб бўлганлигидан кўз юмиб кетади, ваҳоланки бизнинг президентимиз шундай йўлни ҳам таклиф этганди. Лига дунёдаги барча мамлакатларнинг хатти-ҳаракатларини мувофиқлаштиришга урингани туфайли ўз фаолиятини тугатди. Лига ўз таркибига Қўшма Штатларни қўшмаганлиги оқибатида ўз вазифасини бажариши учун зарур бўлган уйғунликдан маҳрум бўлди. Бу Жамоавий Онг амалга ошмаганлигига мисол бўла олади (бирлашган Миллатлар Ташкилоти ҳар доим ҳам амалдаги Жамоавий Онг учун мисол бўлавермайди, ваҳоланки, инқирозли даврларда бирлашишга эриша олади. Кўпинча турли муаммолар чиқиб туради, илло инсоният тарихи давомида бутун дунё учун хавф солиб келган хавфли касаллик – чечакдан айнан БМТ қутулишга уриниб кўрди. Жамоавий Онгнинг кучи ҳам ана шунда)

Уйғунликни сақлаб қолиш мушкул, албатта. Наполеон Хилл мисол сифатида тикланиш тарафдорлари мазҳабининг эскича қарашли диний йиғилишларини мисол қилиб келтиради (илло, 1930-йиллардаёқ уларнинг қарашлари эскирганини

кўра олганди). Бундай йиғилишлар ўзининг ички қуввати билан ҳайратга солади, шунга қарамай, у зумда эскиради. Мол айланмаси бўйича семинарлар ҳақида ҳам шуни айтиш мумкин, бунда иштирокчилар бирга тўпланиб, "мия хужуми" услубини ишга солишади, фойдали алоқаларни яратиб, ҳамжиҳатлик руҳидан лаззатланишади.

Буни истасангиз "психология" деб атанг, хоҳласангиз "онг кимёси" денг, аммо негизида битта қонун ётади. Фақат бир нарса муҳим: гуруҳ аъзолари орасида тўлиқ уйғунлик мавжуд бўлса, ҳар бир онг Жамоавий Онг деб аталувчи куч ва қувват билан тўлади... Савдо-сотиқ, саноат корхоналари, шунингдек, бошқа соҳаларнинг етакчилари учун бирга ишлаб, ҳеч қандай келишмовчиликларга учрамай ютуқларга эришадиган инсонлар гуруҳини ташкил этиш жудаям мушкуллигига ажабланмаса ҳам бўлади. Ҳар бир инсоннинг атрофида тинчлик ва иноқликка ундовчи шарт-шароит мавжуд бўлса-да, унинг уйғунлаштириш қийин бўлган ички кучлари мавжуд.

Агар инсоннинг онгида уйғунлик яратиш шунчалар қийин бўлса, унда бунақанги онгларнинг бутун бошли гуруҳини Жамоавий Онг ҳодисасининг шарофати билан ишлашга мажбур қилиш учун уйғунлик яратишда қанақанги қийинчиликларга дуч келишимиз мумкинлигини бир тасаввур қилинг.

Жамоавий Онг қувватини муваффақиятли ривожлантирувчи ва йўналтирувчи раҳбар

хушмуомалалик, сабр-тоқат, қатъият, ўзига ишонч, онг кимёси соҳасидаги чуқур билимга, шунингдек, тез ўзгарувчи вазиятлардан жаҳли чиқмай, уларга тез мослашиш қобилиятига эга (шу билан бирга, мувозанат ва уйғунлик вазиятида бўлган) бўлиши лозим.

Муваффақият қоидаларининг энг катта хизматларидан бири, бу — бизнинг онгимиз кучларини уйғунлаштиришга ёрдам берувчи услубдир. Аниқ қўйилган мақсадга етишга қаратилган онгимиз диққатни чалғитадиган ҳамма нарсадан ўзини олиб қоча бошлайди. Ўзига нисбатан ишонч, тасаввур, иштиёқ, ўзини бошқариш, муваффақиятли шахс бўлиш, фикрлаш ва диққатни жамлашни ривожлантирувчи машқлар ички кучларингизни уйғунлаштиришга ёрдам беради ва сиз бу сифатларни бошқа одамларда фаоллаштиришингиз мумкин.

Муваффақиятли раҳбар, худди буқаламун сингари ўз онгининг рангини ўзгартириш қобилиятига эга бўлиши, ўзини ҳар қандай вазиятда ҳам дадил сеза олиши лозим. Бундан ташқари, у ўз кайфиятини ўзгартира олиши, айни вақтда ўзини бошқаришни унутмаслиги ва жаҳлини кўрсатмаслиги лозим...

Уйғунлик яратишдан мақсад – мувозанат ўрнатишдир. Бу, айниқса, ёш Жамоавий Онг учун улкан куч-қувватни талаб қилади. Шуни ҳам таъкидлаш жоизки, ҳатто унча катта бўлмаган ўсиш ҳам тез орада жадаллашиб кетади, чунки

одамларга уйғунлик ҳолати (айниқса, у фойда келтириб турса) жудаям ёқади. Илк ютуқларга эришиш учун керакли йўналишни берсангиз, кифоя, Жамоавий Онгнинг барча иштирокчилари ўз томонидан фаол ёрдам бера бошлашади. Тўғри, шу билан барча муаммолар ҳал бўлади, дея олмаймиз, аммо ҳар бир капитан ўз жамоасига таянганисингари, Жамоавий Онгиштирокчиларини мукаммал билиш уларни яхшироқ бошқариш учун замин яратади.

Уйғунлик яратадиган етакчилар бутун дунёга керак. Фақат энг истиқболсиз ва ожиз одамларгина ундан қўрқишади. Уйғунликни яратиш – ҳақиқий санъат, даставвал буни эплолмасангиз, сираям куйинманг. Ўз мақсадингизга эришиш ва қатъиятлилик яхши ёрдамчи бўлади, ҳар бир навбатдаги дарсда уйғунлик яратишга оид янги ғояларни топасиз.

Биринчи дарс етарлича узун бўлди. Наполеон Хилл бизни ўзининг иккита асосий мавзуси билан таништириб, инсон онгининг кучи ва уйғунликнинг зарурати ҳақида мулоҳаза юритди. Энди у жадаллик билан олға интилиши мумкин.

Хиллнинг ёзганларини ўқиб ва қўшимча шарҳларни инобатга олиб, иккита асосий ғояни ёдда тутинг. Сизнинг онг кучингиз ва уйғунлик кучи қандайдир муносиб нарсани яратишда ўта муҳим. Дарслар мобайнида улардан ўз мақсадингизга эришиш учун қандай йўналтиришни ўрганасиз. Сиздан фақат олдинга бир қадам олға

босиш ва бизнинг ғояларимизни ўзингизнинг ҳаётий вазиятингизда қўллашгина талаб қилинади, холос.

Омад қоидалари формула эмас. Бу, шунингдек, шон-шуҳрат ва омадга элтувчи ўн олтита оддий пиллапоя ҳам эмас. Натижани беришдан аввал улар сизнинг фаол ҳаракатларингизни ва тушунишингизни талаб қилишади.

Наполеон Хиллнинг омад қоидалари шулардан иборат. Энди уларни ўзингизники қиладиган вақт келди.



2-дарс

МУАЙЯН ШАХСИЙ МАҚСАД

Жамоавий онг ва унинг аҳамияти ҳақидаги батафсил ва кўп қиррали мулоҳазаларини давом эттираркан, Наполеон Хилл муваффақиятга эришиш қоидалари ҳақида ҳикоя қилувчи бир қатор қисқа дарсларини бошлайди. Ушбу бобга кириш сўзи ўқувчиларга асосий моҳиятни тушунтириб беради.

Ҳар қандай фаолиятда муваффақиятга эришиш учун ўзингиз интиладиган муайян мақсадга эга бўлиш керак. Олдинга қўйилган мақсадга эришиш учун аниқ белгиланган режалар бўлиши шарт. Кунлар давомида узлуксиз бажарилувчи муайян хатти-ҳаракатлар режаси ёки схемасисиз ҳеч қандай ишни охирига етказиш ва натижага эришиш мумкин эмас.

Наполеон Хиллнинг асарларида муайян мақсад ғоясига шунақанги катта аҳамият бериладики, унинг йўқлиги бирон вазифани бажаришда асосий тўсиқ деб қаралади. Одамларда муайян мақсад йўқлигининг сабаблари жуда кўп бўлса-да, унинг бўлмаслиги натижаси фақат бир нарсага — муваффақиятсизликка олиб келиши аниқ.

Хилл ўз давридаги муваффақиятга эришган раҳбарлар билан кўп йиллик суҳбатларидан сўнг шунақанги хулосага келган. Бу одамларнинг

биронтаси ҳам фақат бахтли тасодиф туфайлигина шунчалар юқори мартабаларга эришмаганликларига Хилл умри давомида қайта-қайта ишонч ҳосил қилди. Гарчи омад ғайриоддий имкониятларни берса-да, аммо узоққа чўзилмайди, шу туфайли ҳам барқарор омадга эришишни истаган ҳар бир кимса муайян мақсад сари интилмоғи шарт.

Қийинчиликлардан қутуламиз

Сўнгги йигирма йиллар давомида муаллиф жамиятда турли мавқеларни эгаллаган йигирма мингдан ошиқ одамнинг ҳаёт йўлини ўрганди. Шуниси қизиққи, уларнинг тўқсон беш фоизи омадсиз одамлар бўлиб чиқди. Уларнинг сира косаси оқармас, баъзилари эса қўл учида базўр кун кечиришарди. Қолган беш фоиз одамлар эса муваффақиятга эришганлар сирасига киради. Бу ерда ***"омад"*** деганда барча эҳтиёжларини қондирадиган даражада пул ишлаб топиш ва максимал молиявий мустақил бўлиш учун маълум миқдорда пул жамғариб қўйиш назарда тутилмоқда.

Муваффақиятга эришаётган инсонларнинг қарийб ҳаммаси ҳам муайян мақсадга, шунингдек, ушбу мақсадига эришишнинг режасига эга эканликлари аҳамиятли кашфиёт бўлди. Бошқача қилиб айтганда, нимани истаётганини билган одамлар унга эришиш стратегиясини ҳам билганлар, аста-секин муваффақиятларга эриша борганлар, ўз истакларини аниқ билмаган бошқалар эса қуруқ қўл билан қолганлар.

Омадни бундай ифодалаш маълум даражада маккордир. ***"Максимал молиявий мустақиллик"*** индивидуал тарзда белгиланиши лозим. Кимдир хориж сафарларига тўлиқ ҳаётни орзу қилади, кимгадир қимматбаҳо кийимлар ёки ҳашаматли уйлар муҳимроқ; яна бошқалар эса ўзини мустақил ҳис этиши учун бундай ҳашаматларнинг кераги йўқ, камтаргина ҳаёт тарзининг ўзи кифоя. Аслини олганда, Наполеон Хиллнинг ўзи сизнинг вазиятингизни кўриб чиққанида эди, унинг фикри сизнинг ҳаёт ҳақидаги ўз баҳоингиз қаршисида ҳеч қандай аҳамиятга эга бўлмай қоларди.

Омадни сиз ўзингиз қандай тушунишингизни билиш аниқ мақсадни шакллантиришда катта аҳамиятга эга. Тосканадаги вилласиз ёки оламшумул шон-шуҳратсиз бахтли бўлолмайсизми? Унда орзулари чегараси ошасига вақт ажратиш ва ўзини хавфсиз ҳис этиш билангина чекланадиган инсонларникига нисбатан улканроқ режалар тузишингиз керак бўлади.

Гап сизнинг камроқ нарса билан қониқишингизда эмас. Наполеон Хиллнинг ғоялари ҳеч қачон ўзингизни камроқ нархга сотишингизга имкон бермайди. Кўплаб соҳаларда омад ҳар доим ҳам молиявий ўсишга боғлиқ бўлавермайди. Илм-фан, санъат, жамоатчилик ишларида, сиёсат ва адлияда омад пулга тааллуқли бўлмаган ютуқларга, инновациялар, ўсиш ёки шуҳратга олиб келади. Омад қоидалари юқорида айтиб ўтилган фаровонликларга эришишда худди молиявий

мустақилликка эришишдагидек хизмат қилади.

Шу туфайли ҳам омад қандай ифодаланса-да, то унинг моделини лойиҳалаштириб, амалга ошириш режасини тузмас экансиз, у пайдо бўлмайди. "Муайян мақсад"ни белгилаш икки даражада муҳим. Биринчидан, биз бирон мақсадга эга бўлмай туриб, ниманидир режалаштириш мумкин эмаслигини билиб олдик. Иккинчидан, муваффақият сиз учун айнан нимадан иборатлигини билмай туриб, ўзингизни муваффақиятга эришган деб ҳисоблай олмайсиз.

Бу ғояни тушуниб етиш қийин эмас, бироқ омадсизликка учраган одамлар уни доим унутиб қўйишади. Бошқа одамларда нималарни кузатишлари, журналларда нималарни ўқишлари ва телевизорда нимани кўришларига боғлиқ бўлади. Аслини олганда, улар ҳеч қачон бировларнинг муваффақиятга элтувчи ғояларидан фойдалана олишмайди, шу туфайли ҳам ўзига омадсиз сифатида қарашади. Чарльз Кинслининг таъбирича, улар "улар қулайлик ва бойлик ҳаётнинг асосий эҳтиёжларидек ҳаракат қилишади, аслида эса бахт учун керакли нарса — ҳаётга чанқоқликнинг ўзигина, холос".

Ўз бахтингизни шакллантириш устида мулоҳаза юритаётганда, ўзингизни бахтли қилиш ҳақидаги бегона ғоялардан халос бўласиз. Эҳтимол, бироз семиришингиз ёки пони отлар боқиладиган отхонага эга бўлишингиз керакдир? Эҳтимол, сиз учун энг муҳими — ўзингиз жудаям севадиган ишингизнинг устаси деган ном орттиришдир?

Агар айни пайтда понилар тўла отхонага қандай эга бўлиш ҳақида ўйлай бошласангиз, ҳақиқий қадриятлар сиз учун иккинчи ўринга сурилади.

Олдига муайян мақсад қўйиш ва унга амал қилиш қанчалар аҳамиятли эканлигини таъкидлаган одам фақат Наполеон Хилл эмас. Гарчи аниқ мақсад қўйишни биринчи у тарғиб қилмаган бўлса-да, ҳар ҳолда унинг шарофати билан ушбу ғоя замонавий адабиётда оммалашиб кетди.

"Охир-оқибатда, — деб ёзганди қарийб саксон йил муқаддам америкалик ёзувчи, мутафаккир, трансцендентализм вакили Генри Дейвид Торо (1817-1862), — инсонлар ўзи мақсад қилган нарсага эришадилар". Наполеон Хилл илк бор нашр этила бошлаганидан сўнг эллик йил ўтгач, "мақсад қўйилиши" тез-тез муҳокама қилина бошлади. "Жуда кам одамларгина ўз ютуқларининг муайян режасини ишлаб чиқишга ҳаракат қилишади, — деб қайд этганди Жудит Бардвик. — Кўпчиликнинг нигоҳи яқин келажакка, кейинги даромад олинишига қаратилган". Замонавий менежмент отаси сифатида тан олинган Питер Дракер Хиллни нисбатан оптимистроқ руҳда талқин қиларкан, "Агар мақсадни аниқ билсангиз, мақсадни бошқариш қобилияти иш беради. Тўқсон фоиз ҳолатларда улар сизга номаълум бўлади" дейди.

Сиз ўзингизни ҳаётда ҳеч нарсани эплолмайдиган одамлар рўйхатидан ўчиришингиз мумкин.

Мақсад ва режа барини ўзгартиради

1930 йилларда Наполеон Хилл Буюк депрессия исканжасидаги одамлар учун ёзарди. Хар бир одам иқтисодий барқарорликни сақлаб қолишга уринарди, илло ишсизлик жадал суръатлар билан кучаярди. Шунинг учун ҳам Хиллнинг мисоллари ушбу ўта зарур эҳтиёж билан боғлиқлигига ажабланмаса ҳам бўлади. Диққат-эътиборли ўқувчи эса у ўта қисқа муддатларда бойишга даъват этмаслигини кўради. Хилл ўз ютуқларидан ҳақли равишда фахрланса арзийдиган инсонлар ҳақида ёзарди. У шундай қайд этади:

Агар бир инсон харидорларни доимий мижозларга айлантириш учун улар билан ишлаш усуллари талаб қилинадиган савдо-сотиқ ёки хизмат кўрсатиш бизнесига жалб қилинса, ушбу натижага эришиши учун муайян режага эга бўлиши керак. Режа турлича бўлса-да, энг муҳими, аниқ бўлиши ва раҳбарларда ижобий таассурот қолдириши керак. Амалда ҳар бир киши ўз ихтиёри билан буюм сотиб олиш учун келган харидорга уни сота олади. Бироқ харидорни яна харид қилиш учун қайтиб келадиган қилиб жўнатиш ҳар кимнинг ҳам қўлидан келавермайди. Ана шунда муайян мақсад ва муайян режа зарурати туғилади.

Сўнгги вақтларда автомобилларга ёқилғи қуйиш шохобчалари шунақанги кўпайдики, уларни ҳар қадамда учратиш мумкин бўлиб қолди. Барча шохобчалардаги бензин, машина мойи ва бошқа молларнинг сифати бир хилда яхши, фақат уларда

кўрсатилувчи хизматлар орасидаги фарқ катта. Ана шу сабабга кўра ҳам ўзлари ёқтирган шохобчада кераклича хизмат кўрсатилишини истаган кўпгина ҳайдовчилар бензин ёки машина мойи сотиб олишни охирги дақиқаларгача ортга сурадилар ёки анча йўл босиб боришга ҳам рози бўладилар.

Ана шунда **"Одамларни бунга нима мажбур қилади?"** деган савол туғилади. Бунинг жавоби оддий: одамларўзигаёқадиганхизматкўрсатилувчи шохобчалар билан доимо алоқада бўлишни исташади, у ер билан жипс алоқа ўрнатишади.

"Алоқа ўрнатиш" деган иборанинг маъноси нима? Бу автомобилларга ёқилғи қуйиш шохобчаларининг ходимлари мижозлар уларнинг ёнига яна қайтиб келишлари учун ўрганиш ва хизмат кўрсатиш бўйича муайян режа ишлаб чиққанларидан дарак беради. Харидорнинг феъл-атворига ва хатти-ҳаракатларига қараб, унга жавоб қайтаришни ўз ишининг бир қисми сифатида тушунувчи шохобча ходимлари учун шунчаки яхши сифатли мой ва бензин рақобат пайдо қила олмайди. Баъзи шохобчалар ходимлари ҳар бир автомобилнинг ғилдирагини текшириб кўришни ҳам ўз зиммасига олишади. Ғилдирак бўшаб қолганини кўришса, дарровгина уни шиширib беришади ҳам. Машина чанг бўлган бўлса, уни ювиб беришга шошилишади. Шунга ўхшаш кўплаб ҳолатларда улар мижозларини шу шохобчада хизмат кўрсатиш ишлари бошқаларникидан фарқ

қилишига ишонтиришади. Буларнинг бари шунчаки юз беришга қолмайди. Шохобча ходимининг маълум бир режаси ва айнан шундай ҳаракат қилишга ундовчи муайян мақсади бўлиб, бу мақсад автомобиль ҳайдовчиларини яна қайтиб келишга мажбур қилишдан иборатдир.

Наполеон Хилл шохобчалар ҳақида мулоҳаза юритган даврлардан бери олам анча ўзгариб кетди. Унинг баъзи мисоллари эскирган ва ғалати деб ҳисобланади: ҳар сафар бензин олгани кирганингизда, машинангизни ювиришларини бир тасаввур қилинг-а! Аммо бу воқеада ҳақиқатан ҳам ҳайратга соладиган муваффақият – 500 та компанияга эгалик қилиш эмас, деган ғоя кўрсатилади. Етмиш йилча муқаддам Хилл муваффақиятни ҳали ҳеч ким хаёлига келтирмаган жойда яратиш мумкинлигини тушуниб етганди. Хилл бундай муваффақият ва уни яратган ақл-заковатга таҳсин ўқиганди.

Кейинги сафар автомобилларга бензин қуйиш шохобчасига кетаётиб, ўзингиз қайта боришни истаётган шохобча айнан шу жоймикан, деб ўзингиздан бир сўраб кўринг. Буни сизга ғазначи (агар у ёлғиз ишласа) сизга бензин қуйиш вақтида таклиф этган қулайликларданоқ билиб оласиз. Нима деб ўйлайсиз, бензин қуйиш шохобчаси ўз ҳолича ишлайверармикан ёки кимдир сизни қайтишга мажбур қилиш учун турли қарорлар қабул қилиб, режалар тузармикан? Бундай ғоялар ажойиб, аммо сизга харидор сифатида ғоя ҳаётга

тўғри тадбиқ этилган бўлиши ва бензин қабул қилишдаги танловингизга таъсир қилиши муҳимроқдир.

Интилишларимизни тўғри ифодалаган ҳолда, биз аниқ мақсадни ва унга эришишнинг сайқалланган режасини намойиш этамиз. Наполеон Хиллнинг бошқа китобларини ўкиган бўлсангиз, муайян мақсадни аниқ қўйиш қанчалар муҳим эканлигини биласиз: уни ёзиш лозим. Бир нечта сўз ёрдамида, ижобий маънодаги муайян сўзлардан фойдаланган ҳолда нималар сизга муваффақият келтиришини ёзинг.

Буни бажарган заҳотингиз зудлик билан ўз истакларингизни амалга ошириш режасини ўйлаб чиқинг. Кейинги ҳафтада, икки ойдан сўнг, бир йил ва беш йилдан кейин аста-секинлик билан амалга оширадиган оралиқ мақсадларни қўйиб чиқинг. Мақсадларни ўта аниқ белгиланг, уларни амалга ошириш муддатларини эса шошилинч ва муддаодаги муддатларга бўлиб чиқинг. Вақти-вақти билан, бирон янгиликдан хабар топганингизда, режангиз ўзгариши мумкин, аммо уни доимо ёдда тутинг ва амалга оширишга ҳаракат қилинг. Наполеон Хиллнинг таъбирича, бу режа сизнинг хаёлларингизда устувор бўлиши лозим.

Бунинг сабаби эса қуйидаги кўрсатилади.

Аниқ қўйилган мақсаднинг асоси бўлган психологик қоидаларни ўрганишга киришамиз. *Инсон заковати баъзан магнитга ўхшаб қолади: устувор хаёллар албатта янги хаёлларни тортиб*

олади, агар улар аниқ муайян мақсадга даҳлдор бўлса... Айтайлик, инсон ўзининг молларини бетўхтов сотиб оладиган юзта янги мижозга эга бўлишни ўзига кундалик мақсад қилиб қўйса, шу ондаёқ бу мақсад унинг онгига устувор таъсир ўтказа бошлайди, бу эса ўз навбатида, уни юзта янги харидор орттиришга ундайди.

Автомобиль ишлаб чиқарувчилар, шунингдек, ишлаб чиқаришнинг бошқа соҳалари вакиллари кўпинча "квота" деб аталувчи нарсани ўрнатадиларки, уларда муайян ҳудудда сотилиши лозим бўлган автомобиллар ёки бошқа молларнинг миқдори белгилаб қўйилади. Агар квоталар аниқ ўрнатилган бўлса, автомобиллар ва уларга зарур бошқа молларни сотишга жалб қилинган одамларнинг хатти-ҳаракатлари қаратилган аниқ мақсадни ифодалайди. Ўрнатилган квоталарни бажармаслик ҳоллари камдан-кам содир бўлади, аммо квота бутунлай мавжуд бўлмаганида ҳам, сотув ҳажми анчагина пастроқ бўларди. Бошқача қилиб айтганда, савдода ёки бошқа соҳада муваффақиятга эришиш учун етиш керак бўлган мақсадни белгилаб олиш лозим. Усиз ҳатто аҳамиятсиз натижаларга ҳам эриша олмайсиз.

Яқинда нашрдан чиққан бир бестселлернинг муаллифи Наполеон Хиллнинг мақсад ва режа мавжуд бўлишига урғу беришини қўллаб-қувватлайди. Билл Филлипс томонидан ёзилган "Тана — ҳаёт учун" китоби вазнни камайтириш учун турли машқлар, парҳезлар ва йўриқномалардан иборат фитнес дастури бўлиб, муаллиф мақсадга

йўналтирилган батафсил режани ҳар куни қўллашни тавсия этади. Филлипс, худди ёнида Наполеон Хилл ***"Режалаштиришни уддалай олмасангиз, режангиз амалга ошмайди"*** деб таъкидлаб тургандек ўқувчиларига машғулотларнинг ҳар бир дақиқасини режалаштирган ҳолда тренажёр залига боришни маслаҳат беради.

Англия ва Франция ўртасидаги юз йиллик уруш даврида "Қора шаҳзода" лақабини олган Эдуард III раҳбарлиги остидаги инглиз қўшини аскарлари Пуатье яқинида француз қироли Саҳий Жаннинг қўшини билан жанг қилиб, танг аҳволда қолади. Кўпчилик тарихчиларнинг фикрича, инглизлар сони бўйича французлардан икки баробар кам бўлишса-да, тарихдаги энг буюк ғалабалардан бирини қўлга киритишган. Эдуард аввал ортга чекинади, аммо йўли кесиб қўйилганини кўргач, жангга тайёргарлик кўриб, истеҳкомлар қура бошлайди.

Французлар ўз юртини вайрон қилган инглизларни янчиб ташлашни исташарди. Барча саркардалар одамларини хужумга бошлаш учун тайёр туришарди. Уч юздан ошиқ машҳур рицарлар хужумга киришади, аммо уларнинг бари ҳалок бўлади.

Эдуард ўз аскарларини шундай сафга тизгандики, уларга фақат бир тарафдан — уч юз нафар отлиқлар учун ўта тор бўлган томондангина яқинлашиш мумкин эди. Рицарлар олға отилганлари ҳамони инглиз мерганлари ўқ уза

бошлашади. Энг қизиғи, улар отлиқларга эмас, балки отларга қарата ўқ узишарди. Ўқлар шунақанги кўп учардики, "ҳатто осмон қорайиб" кетганди ва оғир совут кийган рицарлар ерга йиқилганда, қаддини ростлаёлмай, ўз отларининг туёқлари остида қолиб кетишарди. Отидан сакраб тушишга улгурганлар ҳам оғир совут остида қаддини ростлашга улгура олишмасди. Бу ҳужум вақтида Саҳий Жаннинг уч саркардаси жонидан айрилди.

Французлар хужумда давом этишар, инглизлар эса хужумни қайтаришарди. Француз аскарларининг иккинчи тўлқини янчиб ташлангач, тирик қолганлар қочишга тушишди ва ортидан келаётган учинчи тўлқинни парокандага учратишди. Айни вақтда саросимага тушган французлар тўртинчи марта ҳужум уюштиришга уринишар, шаҳзода Эдуарднинг мерганлари эса жанг майдонида олға силжиб, ишлатилган камон ўқларини териб олишарди. Улар ўзларига юзма-юз келаётган французларга қарата ўқ узишда давом этишади. Бу вақтга келиб инглизларнинг бари жангга киришган бўлса-да, сони кўплиги ва жасурлиги туфайли французларнинг қўли баланд кела бошлаган эди.

Аммо шаҳзода Эдуард шунақанги вазият юз бериши мумкинлигини олдиндан кўра билганди. У ўз қўшинларини 400 нафар янги етиб келган аскарлар билан тўлдирди ва француз қўшинларининг қоқ маркази томон отилди. Французлар аллақачон саросимага тушишган,

фақат қирол Жаннинг атрофидагина жанговар тартиб ҳукмрон эди, холос. Қирол кенжа ўғли билан бирга мардонавор жанг қилди, аммо инглизлар янги кучларининг ёрдами билан тез орада ғалабага эришишди. Ва, қирол Жан таслим бўлди.

Европадаги буюк миллат қироли ўзиникидан икки баробар камроқ аскари бўлган қўшин томонидан енгилди. Унинг энг яхши рицарлари ҳалок бўлди, ўзининг мардлиги эса заррачаям муваффақиятга олиб келмади. Асирга олинган француз қироли инглизлар ғалабани кенг нишонлаётган Англияга жўнатилди.

Ўша куни қирол Жан барча афзалликларга эга, қўшининг сони кўпроқ, жанговар руҳ ва шон-шуҳрат у тарафда эди. Аммо аниқ режаси бўлмаса-да, инглизларнинг мудофаа вазиятини, шунингдек, уларнинг мерганлари сони кўплигини ҳисобга олмаган ҳолда ҳужум қилди. Шаҳзода Эдуард эса жанг қилишга тайёр бўлмаса-да, зафар қучишга муваффақ бўлди, чунки у ўзининг афзаллик тарафларидан ва рақибларининг заиф томонларидан ўзига фойда чиқадиган қилиб фойдаланишни яхши биларди. Аниқ режа муқаррар мағлубиятни ажойиб зафарга айлантириб юборди.

Кўпинча эътиборимиз ўзимиз шуғулланишни истаган нарсалардан чалғиб кетади. Уйда ёки ишхонада кимдир сизнинг ёрдамингизга мухтож бўлади, эътибор талаб қилади, хаёлларингиз тартибини бузиб юборади, уларни эса кейин яна тартибга солиш лозим бўлади. Токи биз ўз

мақсадларимиз ва режаларимизга диққатни жамлашни ўрганмас эканмиз, бунақанги аралашишлар доимо керакли йўналишдан чалғитиб туради. Бу эса сизнинг кутилмаган вазиятлардан халос бўлишингизни билдирмайди. Бироқ ўзингиз учун шуни кашф қиласизки, биринчидан, агар ўй-фикрларингиз мақсадингизга ҳамоҳанг бўлса, уларни тезроқ ҳал қила оласиз, иккинчидан, барча муаммоларни ҳал қилганда эса муваффақиятга эришиш учун имкониятларингиз кўпроқ бўлади.

Диққат-эътиборни аниқ режага жамлай олиш қобилияти онгда муайян мақсад устуворлик қилишининг натижасидир. Наполеон Хилл таъкидлаганидек:

Асосий мақсадни шакллантирганингизда, ботиний онгда ўша мақсаднинг тимсоли аниқ қайд этилади . Шунда ботиний онг бу асосий мақсаддан сизнинг интилишингиз, гояларингиз ва хаёлларингизнинг кўпроқ қисмини исталган мақсад сари йўналтирадиган намуна ёки модель сифатида фойдаланади.

Қисқа қилиб айтганда, ўзингиз учун мақсад ва режа тузиб, уларни онгингизда қайд этинг ва истакларингиз сари дадил интилинг.



3-дарс

ЎЗИГА ИШОНЧ

Ўзига ва қобилиятларига (асосан, ўзининг ютуқларга эриша олиш қобилиятига) ишониш ўз режасини амалга ошириш жараёнида ўта муҳим. Унча катта бўлмаган ушбу бобда Наполеон Хилл барча хатти-ҳаракатлар учун ўзига бўлган ишонч асос бўлиши лозимлигини тушунтиради. У, шунингдек, ўзига ишонмасликнинг асосий сабабчиси — қўрқув ва инсонларнинг ўз омадига мустаҳкам ишончи йўқлигининг сабабини аниқлашга ёрдам бериш ҳақида мулоҳаза юритади.

Қўрқувни енгиш уни англаб етишдан бошланади. Қўрқув ва унинг оқибатида пайдо бўладиган шубҳа-гумонларни тан олишдан бош тортиш билан биз ўз қўрқувимизни кучайтирамиз, холос. Қўрқувни тан олиш билан сиз қўрқоқ бўлиб қолмайсиз, чунки мардлик — қўрқувга тик қарай олишдир. Ўзимизга бўлган ишонч калити муваффақиятга эришишга кўмаклашади. Буюк француз адиби Марсель Пруст ёзганидек, "Истак улкан кучга эга, чунки у ишончни дунёга келтиради".

Ҳақиқий истак

Наполеон Хилл "ўзига бўлган ишонч"

тушунчасини ўта аниқ белгилайди, аммо нотўғри тушунишларидан қочиб, қўшимча изоҳ келтиради:

Бу тушунча изоҳ талаб қилмайди — ***муваффақиятга эришиш учун ўзига ишониш шарт***. Шунга қарамай, бу ҳеч қандай чегаралар мавжуд бўлмайди, дегани эмас. Моҳият ўзини англаб етишдадир: *ўзингизнинг кучли ва фойдали сифатларингизни аниқланг, кейин эса аниқ қўйилган мақсадга етиш учун бу сифатларни бирлаштиринг... Нимагадир эришиш учун ўз гояларингизни амалга ошира олиш қобилиятингизга ишонинг. Яқин одамларингиз (улар сизга бўйсунадими ёки сизни бошқаришадими, бунинг аҳамияти йўқ) ҳам ишонишлари шарт. Бунинг психологик изоҳи эса Ҳамкорлик Қонунида батафсил баён қилинади.*

Шубҳаланувчи одамлар ҳеч нарсага эриша олмайдилар! Агар Колумб ўзига ва ўзининг мулоҳазаларига ишонмаганида эди, балки курукликнинг энг машҳур ва бой қисми ҳеч қачон кашф қилинмай қолиб кетган бўлармиди? Агар Жорж Вашингтон ва унинг ватандошлари зафарли 1776 йилда ўзларига ишонмаганларида эди, генерал Корнуоллс қўшини ғалабага эришар, Америка Қўшма Штатлари эса шарқдаги уч минг миля масофада жойлашган мўъжазгина оролнинг қўл остида бўларди.

"Ишонч" сўзи бу бобда кўп ишлатилиши бежиз эмас, илло Наполеон Хилл Ишонч қоидасини қуйида Амалий ишонч қоидасига алмаштиради.

Ваҳоланки, Хилл диний ишончни назарда тутмайди. Ишончни муаллиф Амалий ишонч деб атаганида, ўқувчиларига бу сўзнинг ўзига хос маъносини етказиб беришга уринади. У ўзига нисбатан мустаҳкам ишончга асосланган режаларини фаол амалга ошириш заруратига диққатни қаратишга уринади.

"Омад зинаси"да у шундай дейди:

Муайян мақсад, бу — барча эътиборга молик ютуқларнинг таянч нуқтасидир, аммо ўзига бўлган ишонч – кўринмас куч бўлиб, у то исталган жисм мавжудликка айланмагунича ёрдамлашади, ҳаракатга ундайди ва йўл кўрсатади. Ўзига нисбатан ишончсиз инсон ҳеч қачон мақсад қўйиш босқичидан нарига ўтолмайди, чунки мақсаднинг қуруқ ўзи билан иш битмайди. Кўпчилик одамларнинг мақсадлари ноаниқ бўлади ва улар ўзига ишончи бўлмагани сабабли амал қилиниши лозим бўлган аниқ режа туза олмайдилар.

Шуниям эътироф этиш лозимки, ўзига ишончи йўқ инсонлар муайян хатти-ҳаракатларга қодир бўлишмайди. Улар шунчаки бирон-бир хатти-ҳаракатлари ўзининг ҳаётини ўзгартиришига ишонишмайди. Агар фаолиятда ҳеч қандай мантиқ бўлмаса, унда тавакkал қилиш ёки вазиятни ўзгартирувчи хатти-ҳаракатларни содир этишдан маъно чиқмайди. Шу туфайли ҳам ўзига бўлган ишончи йўқлиги оқибатида улар қанча ҳаракат қилса-да, ҳеч нарсага эришиб бўлмаслигига ўзини ишонтиришга уринадилар. Максвелл Мальц

"Ҳаётдаги барча адашишлар ва тузоқлар ичида энг даҳшатли ва енгиш қийин бўлган тўсиқ — ўзига паст баҳо беришдир. Чунки бу биз ўзимиз учун қазийдиган ва "Фойдаси йўқ, барибир мен буни уддалай олмайман" деган бир оғиз сўз билан ифодаланувчи ўрадир" деб ёзганди.

Наполеон Хилл одатда Томас Эдисоннинг чироқ яратиш йўлидаги тинимсиз уринишларини эслаб ўтишни жуда ёқтиради. Эдисон минг марталаб омадсизликка учраган, аммо изланишларини сираям тўхтатмаган. Балки у "Фойдаси йўқ, барибир мен буни қила олмайман" деганча қўл қовуштириб ўтириши ҳам мумкин эди, аммо бундай қилмаган. У худди муваффақиятга эришишини олдиндан билгандек сираям тажрибаларини тўхтатмаган. Ва, охир-оқибатда унга омад кулиб боққан.

Эдисон воқеаси шуниси билан аҳамиятга моликки, унинг муваффақиятга эришиши ўзига бўлган ишонч ҳиссига бевосита боғлиқ эмас. Эдисоннинг биринчи уриниши омадсиз якунланган. Сизда ҳам шундай ҳолат юз бериши мумкин. Аммо Эдисон ўзининг омадига ишонган ҳолда ишлашда давом этган. Айнан шу нарса Хилл **"Амалий ишонч"** деб атайдиган нарсанинг моҳиятидир.

Хатти-ҳаракатга йўналтирилган **Ўзига ишонч** ёки **Амалий ишонч** омадсизликларга чидашга тайёр туриш, айни вақтда эса эришишнинг иложи бор ва муносиб бўлган мақсадни кўзлашдир.

Шунингдек, ўзига ишончсизлик шубҳаларнинг поёнсиз доирасини яратади, Амалий ишонч билан ҳам шу ҳол юз беради, фақат унинг таъсири аксинча кечади. Агар ўзингизнинг хатти-ҳаракатларингизга ишонсангиз, муваффакиятга эришиш имконияти ошади, ҳар бир ютуғингиз билан эса ўзингизга ишонч ҳам ортади. Ҳатто омадсизликлар ҳам ўзига бўлган ишончни ошириш манбаи бўлиши мумкин, аммо бу ҳақда 14-дарсда суҳбатлашамиз.

Ана энди муайян шасий мақсад ўзига нисбатан ишонч ривожлантирилишига қанчалик боғлиқ эканлигини тушунгандирсиз? Ўзингизни сиз учун мутлақо янги бўлган ҳаракатларга ундаяпсиз ва бунинг шарофати билан ўзингизга бўлган ишончингиз ошмоқда. Ўзингизга нисбатан янада юқорирок ишонч билан талабни янада баландрок қўйишингиз ва истакларингиз сари дадил одимлашингиз мумкин.

Қўркувга қарши туриш

Шундай пайтлар ҳам бўлганки, биз ҳаммамиз қўркувни ҳис этганмиз, акс ҳолда бутун дунё ҳаётдан мамнун, тилаган ҳамма нарсасига эришган одамларга тўлиб кетган бўларди. Қўркув инсоннинг табиатига сингиб кетган. Аммо омадли одамнинг феъл-атвори қўркувга қарши тура олиши ва уни енгиши лозим. Наполеон Хилл шундай қайд этади:

Қўрқув ўзига бўлган ишончнинг асосий душмани ҳисобланади. Ҳар бир инсон дунёга келаётганида унга олтита асосий қўрқув ҳамроҳлик қилади, улар

шахс сифатида ривожланар экан, бу қўрқувларга қарши курашиши лозим бўлади.

Бу қўрқувлар қуйидагилардир:

1. Танқиддан қўрқиш.

2. Касал бўлишдан қўрқиш.

3. Қашшоқликдан қўрқиш.

4. Қаришдан қўрқиш.

5. Бировнинг севгисини йўқотишдан қўрқиш (бошқача айтганда, рашк).

6. Ўлимдан қўрқиш.

Бу олтита қўрқув қай тарзда пайдо бўлганини изоҳлаш жуда кўп вақтни олиши сабабли ҳам бу борада тўхтаб ўтирмаймиз. Фақат шуни айтиш жоизки, бу қўрқувлар ёш болалик пайтимизда, болаларга арвоҳлар, дўзаҳ олови ва бошқа нарсалар ҳақида сўзлаб беришганида ҳосил бўлади. Танқиддан қўрқиш биринчи ўринда туради, чунки у ўта кенг тарқалган бўлиб, санаб ўтилган олтита қўрқув ичида нисбатан вайрон этувчи кучга эгадир.

Танқиддан қўрқиш — аслини олганда омадсизликдан қўрқиш бўлиб, ўзига ишончни ҳис этишнинг энг катта душманидир. Сизнинг омадсизликларингиз ҳақида ҳеч ким хабар топмаслигини билганингизда, қандай йўл тутган бўлардингиз? Ишларингиз тескарисидан кетишига ва атрофдагиларнинг кулгисига қолишингизга амин бўлганингизда, нималарни қилмаган бўлардингиз? Ишхонада ўз ғояларингизни ошкора айтмайсизми? Сизга рад жавобини бериши мумкин

бўлган қиз билан учрашмайсизми? Дўстларингиз ва оилангиздагилар сизнинг ҳаётда қандай ишлар билан шуғулланишни исташингизни билиб қолганда, нималар дейишларини тасаввур қилолмаганингиз учун ҳам ишингизни алмаштирмайсизми? Унда сиз танқид остида қолишдан қўрқишнинг исканжасида экансиз.

Бу қўрқувни қандай бартараф этмоқ лозим? Биринчи қадам — унга ўзингиз иқрор бўлишингиз лозим. Сизга иложи йўқдек кўринувчи нарсалар ҳам мавжудми? Нега уларнинг иложи йўқдек кўринади? Қандайдир ҳаракатларнинг ҳақиқатан ҳам иложи йўқми? Ёки сиз юзингиз шувут бўлиб қолишидан қўрқасизми? Агар кимгадир қалбингиздаги яширин орзуларингиз ҳақида айтиб беришни ёқтирмасангиз, билингки, бунга танқиддан қўрқиш сабабчидир.

Ўзингиздан сўраб кўринг-чи, ҳозир қандай хавф остидасиз? Айни дамда бахтлимисиз? Агар атрофингизга назар ташласангиз ва янги босқични бошласангиз, бахтсиз бўласизми? Ваҳоланки, сиз янги ҳаёт ҳақида ўйлаш ва уни режалаштиришдан буткул умидингизни узгансиз. Кўпроқ нарса тилаш инсон табиатига хос ва одам нима бўлишидан қатъи назар унга эришишга уринишади. "Кўрфаздаги барча кемалар буст-бутун, — деб ёзганди адиб Грейс Мюррей Хоппер, — аммо улар бунинг учун яратилмаган".

Омад қушининг ўзи қўлингизга келиб қўнишини кутиш бемаъниликдир. Ҳеч қачон бундай

бўлмайди. Омад ўзига интилган одамлар томон тортилади. У омад ҳақида фақатгина орзу қилиш билан чекланувчи одамларни четлаб ўтади. Энг бошида қанча бойликка эга бўлишингизнинг аҳамияти йўқ, муҳими — интилаётганмақсадингизгақандаймуносабатда бўлишингиздир. Бошқа томондан олганда, омадсизлик қўл қовуштириб ўтирувчи одамлар томон интилади, илло улар ҳатто кўнгилсизликлардан халос бўлиш учун чора ҳам кўришмайди-да!

Ўз ҳаётингизни ўзгартиришни истаганингизда, енгиш учун энг қийини — танқиддан қўрқиш эканлигини кўрасиз. Касалликлардан қўрқиш инсонларни шунчалар исканжага оладики, улар хасталанишлари мумкинлигидан бошқа ҳеч нарсани ўйлай олмай қолишади. Кашшоқликдан қўрқиш инсонларни эртага қаердан пул топиш ҳақида муттасил ўйлашга мажбур қилаверади ва улар эртанги кунда яшашади. Қаришдан ва ўлимдан қўрқиш ҳаёт ўтиб кетганини, ниманидир ўзгартириш учун жуда кам вақт қолганини таъкидлайди. Севимли инсонини йўқотиб қўйишдан қўрқиш рашк уйғотади ва инсоннинг хаёлларини шунақанги ўзгартириб юборадики, унинг барча ички захиралари тасаввуридаги йўқотишларни бартараф қилишга сафарбар этилади. Барча қўрқувлар, шу жумладан, танқиддан қўрқиш ҳам фалажловчи таъсир кўрсатади. Қўрқувлардан халос бўлиш учун аввало нима бизга

халақит бераётганини аниқлашимиз лозим, ана шундан кейингина вазиятни рационал баҳолаш ва қўрқувни босиш керак.

Зиддизаҳар сифатида

"Омад зинаси" нашрдан чиққанидан кейин Клемент Стоун билан яқин мулоқотлар туфайли пайдо бўлган яна бир ғоя Наполеон Хиллга тегишли, илло бу инсонда Хиллнинг барча идеаллари мужассамдир. Ижобий ички позиция ғояси муваффақиятга эришишнинг Хилл ўргатадиган кўплаб жиҳатларини ўзида мужассамлаштиради. Қўрқувга қарши кудратли қурол ушбу китобнинг бошқа дарсларида тез-тез қўлланилади.

Ижобий ички қувват, қисқача қилиб айтганда, ИИП — шахснинг ўзи томонидан яратиладиган, ўзига нисбатан ҳалол, дадил позицияси бўлиб, ўзининг шахсий усуллари ёрдамида қўллаб-қувватлаб турилади, унинг иродаси ва фақат унгагина тегишли бўлган сабабларга таянади.

ИИП оптимизм ёки прагматизмдан ҳам кўпроқдир, ваҳоланки бу икки сифат ИИПнинг бир қисми ҳисобланади. У ҳар қандай вазиятда ҳам ижобий натижага эришишга бўлган қатъий ишончдир. Нима бўлганда ҳам, ижобий натижа ўз-ўзидан пайдо бўлишига ишонмаслик лозим; ИИП ишлаш истагига, кўп-кўп ишлаб, эътиборга молик нимадир яратишга бўлган интилишга боғлиқ. Шу туфайли ҳам у ўз кучига бўлган ишончни талаб

қилади. Бахтимизга, ИПП бу ишончни мустаҳкамлашга ҳам ёрдам беради. Яна Пуатье яқинидаги инглизлар ва французлар жангига қайтайлик. Инглизлар қаршисида иложсиз вазият юзага келганди. Улар дарҳол таслим бўлишлари мумкин эди, бироқ бунинг ўрнига вазиятни ўзгартиришди ва зафарга эришишди. Агар улар ўзларининг ғалабасига ишонишмаганида эди, урушда ютқизган бўлардилар.

Мана шунинг ўзиёқ ИПП ўзига бўлган ишончни мустаҳкамлашига мисол бўлишини кўрсатади. Иш муваффақиятга эришаётганини сезсангиз ва унга эришишингизни билсангиз, мақсадга етиш учун қўшимча қувват оласиз. Барча шарт-шароит сизнинг назоратингиз остида бўлади. Аксинча бўлиши мумкин эмас, чунки бунда маъно кўрганингиз учун ҳам ўз қўрқувларингиз ҳақида буткул унутасиз. ИПП доим ҳам сизни омадсизликлардан қутқара олмайди, аммо улардан қутулиш чораси ҳар доим топилишини исботлайди. Ушбу дарс эътибор беришга арзийди.

ИПП қўрқувдан буткул халос бўлишни талаб этмайди. Аммо унга қарши ҳаракат қилишингизга имкон беради.

Қўрқувга қарши курашда уни англаб етиш улкан аҳамият касб этади. Қўрқувни бошқариш мумкин эканлигини англаб етганингизда ва худди у йўқдек иш тутганингизда уни енгдим деб ҳисобласангиз ҳам бўлади. Шекспир айтганидек, "Яхши фазилатларингиз бўлмаса, уларни ўйлаб

топинг". Жасур бўлмоқчимисиз, унда мардонавор ишлар қилинг.

Янги соҳага кирганда ўз қобилиятларингизга унчалик ишонмасангиз, ишни кичикроқ нарсалардан бошланг. Бир нечта кичикроқ ғалабаларнинг ўзиёқ сизни келгусидаги янада жиддийроқ ишларга ундайди. Ушбу усулнинг самрадорлигига буткул ишонишингиз учун, машҳур инглиз адиби Сидней Смитнинг бир иборасини келтирмоқчимиз:

Бу дунёда кўпчилик бирозгина жасурроқ бўлиш учун ҳатто буюк иқтидорини ҳам беришга тайёр бўлади. Ҳар куни машҳурликка эришолмаган одамлар ҳаётдан кўз юмадилар, илло улар журъатсизлиги туфайли бирон марта ҳам муваффақиятга эришиш учун ҳаракат қилиб кўрмаганлар. Улар бирон-бир ишга қўл уриб кўрганларида, шон-шуҳратга эришишлари аниқ эди. Ҳаммага маълумки, бу дунёда эътиборга молик бирон иш қилиш учун ортга чекинмаслик ва шубҳаларга берилмаслик, хавф-хатар ҳақида ўйламасдан, охиригача курашиш ва олдинга ёриб ўтиш лозим.



4-дарс

ПУЛ ЖАМҒАРИШ ОДАТИ

Ихтиёрий инвестиялаш ва кредитлар ёрдамида корпорациялар акцияларининг назорат пакетларини сотиб олиш мумкин бўлган замонда пул йиғиш одати эскилик саркити бўлиб кўриниши мумкин. Аммо Наполеон Хилл бунга шунчаки қора кунлар учун пул ғамлаб қўйиш деб қарамайди. Пул жамғариш — оддий иш эмас. Бу — энг аввало сизнинг имкониятларингизни кўпайтириш ва ўзингизга бўлган ишончни ошириш, деганидир.

Биз "одат" деб аталувчи тушунчага катта эътибор берамиз, чунки у — ҳар биримизнинг ҳаётимизга таъсир ўтказувчи куч, унинг таъсири ижобий ёки салбий бўлиши ҳар бир одамнинг ўзига боғлиқ. Наполеон Хилл одатда инсон ўз ҳаётини қанчалик шакллантиришини ўрганишга кучли урғу беради (бу мавзуни унинг кейинроқ ёзган ва машҳурликка эришган кўпгина асарларида учратамиз). Ўз кўникмаларини бошқара олиш жудаям муҳим. Гапни жамғарма йиғиш одатидан бошлаймиз.

Ўз одатларига эга бўлиш

Наполеон Хилл ўз фикрини аниқ ифодалайди:

Қашшоқ одам ер юзасида ҳеч қандай аҳамиятга

эга эмас дейиш одобсизлик, аммо бу айни ҳақиқатдир. "Пулни муваффақият деб бўлмайди" деган мақол тўғри, аммо пулингиз бўлмаса ҳатто аниқ қўйилган мақсадингизга ҳам эриша олмайсиз.

Бундай фикр юритиш кескин бўлиб бўлиб кўриниши мумкин. Наҳотки ҳаммасини бошидан бошлашни истаётганларда ҳеч қандай умид бўлмаса? Албатта, жамғарма тўплаш одати туфайли ҳам бундай имкониятга эришиш мумкин. Наполеон Хилл ўқувчиларга ушбу дарснинг асосий моҳияти пул эмаслигини тушунтиришга уринади:

Ҳар ҳафта ёки ҳар ойда қанчадан пул орттира олишингиз мутлақо аҳамиятга эга эмас, энг муҳими, пул тўплаш жараёни мунтазам ва узлуксиз бўлиши лозим. Гап шундаки, пул тўплаш одати — муваффақиятга эришиш учун зарур бўлган сифатларни ривожлантирувчи ягона чора.

Наполеон Хилл бизга одатларни ўзимиз яратишимизни ва ўз фойдамиз йўлида уларни бошқаришимизни тушунтиришга кўмаклашади. Кейинги пайтларда ёзган асарларида у **"дунёвий тартиб"** тушунчасига мурожаат қилади. Бу асосий қоида бўлиб, унинг шарофати билан муваффақиятга эришишнинг қолган барча қоидалари кучга эга бўлади ва унинг таркибини ташкил этувчи қисмларига нисбатан анча қудратлироқ яхлитликни ташкил этади. Бу ғояни кейинроқ батафсил кўриб чиқамиз, ҳозир эса ўз одатларини бошқара олиш ўта муҳим эканлигини назарда тутамиз.

Эҳтимол, қўрқув — бирон-бир таъсирга нисбатан жавоб реакцияси, одат эканлигини тушунган бўлсангиз керак. ИИП ғоясига амал қилган ҳолда ўз қўрқувларингизга тик қарашингиз ва қўрқиш одатингизни салмоқли даражада камайтиришингиз мумкин. Шу сабабли ҳам ўзингизга бўлган ишонч ўз-ўзини мустаҳкамловчи вазифани бажаради. Жамғарма йиғиш одати ҳам бизнинг позицияларимизни мустаҳкамлайди, илло ҳар сафар маълум миқдордаги пулни қўшиб қўяр эканмиз, банкдаги ҳисобимиз қанчалик кўпаяётганини кўрамиз.

Инсон ҳимояланганлик ҳисси ва мустақиллик каби таркибий қисмларсиз ўзига нисбатан катта ишончни ривожлантириши мумкинлигига шубҳам бор, илло айнан шулар пул йиққан ва йиғаётган одамларга хос бўлган хислатлардир. Жамғармаси бор одамлар эса ўзига бўлган ишончини ва дадиллигини оширадики, буларга бошқа бирон йўл билан эга бўлиш мумкин эмас.

Нега шундай бўлади? Афтидан, бир сафар пулни тежай олсангиз, ҳатто кейинроқ уни охиригача қолдирмай сарфласангиз-да, етарли тажриба орттирасиз ва энди кўникма ҳосил қилганингиз туфайли яна маблағ йиға оласиз. Жамғармангизни тезгина сарфлаб юборсангиз ҳам бундан ортиқча азият чекманг, тушкунликка тушманг. Чунки жамғарма тўплашга киришганингиздан кейин яна олдинги позицияга қайта оласиз.

Банкка қўйган пулларингиз ой сайин

эга эмас дейиш одобсизлик, аммо бу айни ҳақиқатдир. "Пулни муваффақият деб бўлмайди" деган мақол тўғри, аммо пулингиз бўлмаса ҳатто аниқ қўйилган мақсадингизга ҳам эриша олмайсиз.

Бундай фикр юритиш кескин бўлиб бўлиб кўриниши мумкин. Наҳотки ҳаммасини бошидан бошлашни истаётганларда ҳеч қандай умид бўлмаса? Албатта, жамғарма тўплаш одати туфайли ҳам бундай имкониятга эришиш мумкин. Наполеон Хилл ўқувчиларга ушбу дарснинг асосий моҳияти пул эмаслигини тушунтиришга уринади:

Ҳар ҳафта ёки ҳар ойда қанчадан пул орттира олишингиз мутлақо аҳамиятга эга эмас, энг муҳими, пул тўплаш жараёни мунтазам ва узлуксиз бўлиши лозим. Гап шундаки, пул тўплаш одати — муваффақиятга эришиш учун зарур бўлган сифатларни ривожлантирувчи ягона чора.

Наполеон Хилл бизга одатларни ўзимиз яратишимизни ва ўз фойдамиз йўлида уларни бошқаришимизни тушунтиришга кўмаклашади. Кейинги пайтларда ёзган асарларида у **"дунёвий тартиб"** тушунчасига мурожаат қилади. Бу асосий қоида бўлиб, унинг шарофати билан муваффақиятга эришишнинг қолган барча қоидалари кучга эга бўлади ва унинг таркибини ташкил этувчи қисмларига нисбатан анча қудратлироқ яхлитликни ташкил этади. Бу ғояни кейинроқ батафсил кўриб чиқамиз, ҳозир эса ўз одатларини бошқара олиш ўта муҳим эканлигини назарда тутамиз.

Эҳтимол, қўрқув — бирон-бир таъсирга нисбатан жавоб реакцияси, одат эканлигини тушунган бўлсангиз керак. ИИП ғоясига амал қилган ҳолда ўз қўрқувларингизга тик қарашингиз ва қўрқиш одатингизни салмоқли даражада камайтиришингиз мумкин. Шу сабабли ҳам ўзингизга бўлган ишонч ўз-ўзини мустаҳкамловчи вазифани бажаради. Жамғарма йиғиш одати ҳам бизнинг позицияларимизни мустаҳкамлайди, илло ҳар сафар маълум миқдордаги пулни қўшиб қўяр эканмиз, банкдаги ҳисобимиз қанчалик кўпаяётганини кўрамиз.

Инсон ҳимояланганлик ҳисси ва мустақиллик каби таркибий қисмларсиз ўзига нисбатан катта ишончни ривожлантириши мумкинлигига шубҳам бор, илло айнан шулар пул йиққан ва йиғаётган одамларга хос бўлган хислатлардир. Жамғармаси бор одамлар эса ўзига бўлган ишончини ва дадиллигини оширадики, буларга бошқа бирон йўл билан эга бўлиш мумкин эмас.

Нега шундай бўлади? Афтидан, бир сафар пулни тежай олсангиз, ҳатто кейинроқ уни охиригача қолдирмай сарфласангиз-да, етарли тажриба орттирасиз ва энди кўникма ҳосил қилганингиз туфайли яна маблағ йиға оласиз. Жамғармангизни тезгина сарфлаб юборсангиз ҳам бундан ортиқча азият чекманг, тушкунликка тушманг. Чунки жамғарма тўплашга киришганингиздан кейин яна олдинги позицияга қайта оласиз.

Банкка қўйган пулларингиз ой сайин

ошаётганини кўриб, муайян равишда ўсиб бораётганингизга ишонч ҳосил қиласиз ва ўзингизнинг бирон-бир арзигулик ва фойда келтирувчи ишга қодир эканлигингизга ишонч ҳосил қиласиз. Ҳар бир депозит ёки пул ўтказмаси билан омадсизлик қаршисидаги қўрқув камая боради, бу эса сизда фойдали одат пайдо бўлганлигининг исботидир. Сиз ушбу сифат қанчалик таъсир қилишини тушуна бошлайсиз ва ва уни қўллашнинг бошқа йўлларини излай бошлайсиз.

Инсоннинг одатлари мустаҳкам ўрнашиб қолади. Бу одатларга бир кунда эришиб бўлмайди. Уларга онда-сонда эмас, балки узлуксиз қайтарилувчи ҳаракатлар воситасида эришилади. Шу туфайли ҳам бир марта ўн минг доллар ажратгандан кўра ҳар ҳафтада ўн доллардан йиғиб борган маъқулроқ. Ҳар қандай одатни шакллантирар экансиз, аста-секин олға интилиб, қўлингиздан келадиган ҳаракатлардан бошланг — бу бирданига осмонқадар мақсад қўйгандан кўра яхшироқдир. Тез-тез қайтарилувчи омадсизликлар янгича мойилликни яратади ва бутунлай бошқача одатни — омадсизликка бардош бериш одатини яратади.

Муваффақият қоидаларидан бирортаси сизга бугунги имкониятларингиздан баландроқ кўринса, уларга қисқа муддат ичида эришиб бўлмаслигини эсланг. Хатти-ҳаракатларингизни зўрға бошқарганча олға интилгандан кўра оёғингиз

остида мустаҳкам замин бўлгани маъқулроқ.

Стивен Кови ўзининг бестселлерга айланган "Юқори самарали одамларнинг еттита одати" номли китобида янги одат пайдо бўлиши жараёни қанчалар муҳимлиги ҳақида таъкидлаб ўтади. У "Аполлон-II"нинг парвози вақтида инсон биринчи бўлиб Ойга оёқ босгани ҳақида шундай ёзади:

Фазогирлар Ернинг том маънода улкан тортиш кучини енгиб, бу ёққа етиб келишган. Парвоз энди бошланганида, саёҳатнинг дастлабки миляларида қолган барча кунлар, ҳатто босиб ўтилган ярим миллион милячалик йўлдагидан-да кўпроқ қувват сарфланади.

Одатларимиз ҳам бизни худди шу тарика ортга тортишади – кўпчилик одамлар буни сезишади ва тан олишади. Ўзимизда чуқур ўрнашиб қолган ва муваффақиятга эришишнинг асосий қоидаларига эътибор қилмайдиган (айтайлик, **сусткашлик, тажанглик, танқидчилик** ёки **худбинлик**) одатлардан халос бўлиш эса жуда кучли иродани ва ҳаётимизда кўплаб ўзгаришлар бўлишини талаб қилади. "Старт олиш" учун жуда катта куч сарфлаш лозим, аммо "тортиш кучи"ни енгиб ўтгач, бизнинг озодлигимиз мутлақо янги ўлчамга эга бўлади.

Ҳар қандай табиий куч сингари, тортиш кучи ҳам бизнинг фойдамизга, ҳам бизга қарши ишлаши мумкин. Баъзи одатларимизнинг таъсири танлаган йўлимизга тўғаноқ бўлиши мумкин. Аммо айнан тортиш кучининг шарофати билан бизнинг дунёмиз яхлитлик касб этади, сайёралар ўз

орбитасидан чиқиб кетмайди ва Коинотда тартиб ҳукм суради. Бу қудратли куч ва биз ундан самарали фойдалансак, ҳаётда равонлик ва батартибликни яратиш учун одатларимизнинг тортиш кучидан фойдаланишимиз мумкин.

Ғазнадаги нақдлик

Одатларни шакллантиришдан кўра пул йиғиш одатининг ўзи фойдалироқдир. Банкдаги пуллар, бу — қашшоқланиб қолишдан қўрқишга қарши қудратли курол бўлиб, у сизни фалажлай олмайди, чунки уни йўқ қилиш учун тайёрлангансиз. У, шунингдек, мустақиллик манбаи бўлиб, уни ишончли мулк билан боғлаш шарт эмас.

Пул маблағларисиз одам ундан фойдаланишни истаган ҳар қандай кимсага қарам бўлиб қолади. Пул жамғармаси бўлмаган одам ишга кирмоқчи бўлса, иш берувчининг ҳамма шартларига кўнишига тўғри келади — унда танлаш имконияти бўлмайди.

Савдо соҳасида ёки бошқа йўл билан пул ишлаб топиш имконияти туғилса, пули ва имкониятлари бўлмаган инсон ҳатто кредит ҳам ололмайди, илло кредит олиш аллақачон мавжуд бўлган пул маблағлари ёки уларнинг эквиваленти асосида амалга оширилади.

"Молиявий мустақиллик" атамасини ишлатмаслик ва у билан боғлиқ бўлган пенсияга чиқиш ва мақсадга эришишни эсламаслик учун ***"молиявий эркинлик"*** атамасини, яъни эркин

танлай олишдан фойдаланамиз. ***"Эркинлик"*** сўзида имкониятлар ва ўз мавқеини белгилаб олишнинг аҳамияти мужассамлашади. Молиявий мустақил бўлишдан анча олдин молиявий эркин бўлишга эришиш мумкинлигини осонгина кўрамиз.

Салмоқли жамғарма мавжудлиги ва уларни қандай кўпайтириш ва сақлашни аниқ билиш ўз мақсадларига етишда танлаш эркинлигини беради. Наполеон Хиллнинг тушунтиришича, илгари ҳамёнингизга бўйсунишга тўғри келадиган вазиятларда "йўқ" ёки "ҳа" дея олиш учун куч топасиз. Бу эркинликдан фойдаланишнинг йўли кўп: қарзлардан қутулиш, кам ҳақ тўланса-да, кўплаб имкониятларни берадиган иш топиш ёки доимо ўзингиз эгалик қилишни истаган корхонага маблағ киритиш.

"Салмоқли жамғарма" сўзи остида нима назарда тутилаётганига ҳар ким ўзи жавоб топиши лозим. Молиявий масалалар бўйича маслаҳатчи Жейн Брайан Квин уч ойлик харажатларни қоплашга мўлжалланган қисқа муддатли жамғармалар тўплашни маслаҳат беради. *Пенсияга чиқиш – бутунлай бошқа нарса, қанчалик вақтли пул йиға бошласангиз, шунчалик яхши бўлади. Сираям пул йиға олмаганингиз ёки яқин келажакда улкан режаларни амалга ошира олмаслигингиздан саросимага тушманг. Эсингизда бўлсин: узлуксиз жамғармалар гарчи суст бошланиш бўлса-да, айнан уларнинг шарофати билан ўз одатларингизни назорат қила олишингиз мумкин.*

Пул жамғариш одати ўз бюджетингизни бошқариб туришни тақозо қилади. Кўпчилик одамлар қўлига пул тушиши билан уни сарфлашга ўрганиб қолишган, ҳеч вақосиз қолгач эса яна пул келишини кутишади. Яна пул келса, дарҳол уни сарфлашга тушишади. Пулларингиз нега ва қаёққа кетаётганини кузатинг, бу албатта фойда келтиради. Бир-икки доллар билан ҳеч нарса ўзгариб қолмайди, деб ўйласангиз-да, майда-чуйдаларга қанчалик кўп пул кетишини кўрасиз, ваҳоланки айнан шу ортиқча маблағ жуда тез тўпланади.

Пул айланмасини кузатишни ўргансангиз, ўзингиз учун яна бир фойдали жиҳатни кашф этасиз — пулни тежаш одатига эга бўласиз. Ўз пулларингизни оддий нарсаларга эмас, балки тузукроқ нарсаларга сарфлашнинг йўлларини излай бошлайсиз ва мунтазам ажратиб туриладиган озгинагина пуллар анча кўп бўлиши мумкинлигини тушуниб етасиз. Бир ойда эллик долларни тежаб қолганингизни кўриш эса айнан шу миқдордаги пулни сизнинг ҳамёнингиздан олиб қолишганини кўришдан кўра анча ёқимлироқдир.

Наполеон Хилл бизни шундай огоҳлантиради:

Сарфлаш одати кўпчилик америкаликларда жуда яхши ривожланган; пул жамғариш одати бизга деярли номаълум... Пул сарфлаш одати васвасага айланиб, уларни бир умр тиним билмай ишлашга мажбур қилади.

Пул йиғиш ёки сарфлаш... Қай бирини қоидага айлантирасиз?

Танлаётганингизда Наполеон Хиллнинг пул сизга эга бўлмай, ўзингиз унга эгалик қилишингизнинг аҳамияти ҳақидаги фикрлари замонавий муаллифларнинг асарларига ҳамоҳанг жаранглайди. Сьюзи Орман ўзининг "Бой бўлиш журъати" ("The Courage to be Rich") асарида шундай таъкидлайди:

"Менимча, пул ҳақида фикр юритиш услуби асосий омил бўлиб, айни вақтда қанча нақд пулга эга эканлигимизни аниқлайди. Баъзиларда пул воситасининг йўқлиги у ҳақидаги шахсий тасаввури бўлиб, ташқи тўсиққа айланади ва истаганига эришишга ҳалақит беради. Шунингдек, бошқаларда пул борлигига уларнинг фикрида муваффақиятга эришиш ва истаганига етишиш учун барча шарт-шароитни яратиш мужассамлашади сабабчидир.Бошқача қилиб айтганда, бизнинг пул ҳақидаги тасаввуримиз ва хаёлларимиз ҳар кимнинг ҳаётда қанча пул топа олишини аниқловчи муҳим омил бўлади".

Ўша китобида Орман яна шундай деб ёзади:

"Узоқ йиллар давомида ўзини ҳеч қачон бойимайдиган одам деб ҳисобловчи кўпгина инсонларнинг ҳеч қачон яхши яшашга етадиган пул ишлаб тополмасликлари, қарзларидан қутула олмасликлари, фарзандларини етарлича таъминлай олмасликлари ва келажакка хотиржам боқолмасликлари ҳақида эшитдим. Ҳаётга фақат шундай назар ташловчи кўплаб одамларнинг қайғу-алам, ожизлик ва тушкунликка тўла

ҳикояларини тингладим. Ҳақиқий ҳаётни англаб етиш ва бу ҳаётни ўзгартириш ҳақидаги мулоҳазалар орасида катта фарқ мавжуд. Бой ёки камбағал эканлигингизнинг аҳамияти йўқ, "мен қилолмайман" деган хаёл иккала вазиятда ҳам ўта қудратли ва вайрон этувчи кучга эга бўлади. Бу — камбағаллик ҳақидаги фикр. Бундай фикр эса моддий шароити қандайлигидан қатъи назар ҳар кимнинг онгига ўрнашиб қолиши мумкин. Камбағаллик ҳақидаги фикрлар жудаям маккор бўлиб, улар камбағаллик ҳақидаги сўзларга ёки омадсизликка, ундан кейин эса камбағалликка элтувчи хатти-ҳаракатларга олиб боради, оқибатда камбағаллик худди меросдек келгуси авлодларга ҳам ўтиши мумкин. Биз бунақанги хаёлларни жиловлашни ўрганишимиз лозим".

Суҳбатни давом эттираркан, Орман ўта меҳнаткаш инсон бўлса-да, бизнесда кўп бора омадсизликка учраган ўз отаси ҳақида ҳикоя қилади:

"Гап дадамнинг журъати етмаганлигида эмас (ҳар ҳолда, менинг назаримда дадам жасоратни қарзга олмайдиган инсонлардан бўлган). Шунга қарамай, укаларим билан мен дадамнинг "Шундай бўлишини кутгандим. Бошқа нимаям қилардим энди!" деган сўзларини кўп бора эшитганмиз.

Ниҳоят, улғайганимдан сўнг дадамнинг ҳаётини таҳлил қилиб, кўп нарсани тушуниб етдим. Дадам қанчалик тиришмасин, режалари сираям амалга ошмасди, чунки уларнинг амалга ошишига сираям

кўзи етмасди. Дадам сираям мақсадига эриша олмаслиги ҳақида ўйларди. Ўйлайверарди, ўйлайверарди, охири ўзи ҳам шунга ишониб қоларди, бу ҳақда овоз чиқариб гапирар ва ўйлаганлари ижобат бўларди".

Агар сизда пул йиғиш одати пайдо бўлса, ўз маблағингизни назорат қилганча иш тутсангиз ва ўйласангиз, ўз-ўзингизни чегаралаб қўясиз. Унда ҳар ойда йиғишга ажратаётган ўн, эллик ёки беш минг доллар пулларингиз сизга ишлашининг исботи бўлади. Бу эса ўзингиз учун ишлаётганингизнинг гарови ва далолатидир. Оз-оздан бошлаш уят эмас, аммо ҳеч қачон бошламаслик... Аммо сиз ички овозингиз нималар деяётганини яхши биласиз.



5-дарс

ТАШАББУС ВА ЕТАКЧИЛИК

Муаммолар ёки қулай вазиятни кўра олиш ва аниқ самарадор чораларни қўллаш қобилияти бутун қабила гулхан атрофида тўпланиб, шавкатли аждодлари ҳақидаги ҳикояларни тинглаган даврлардаёқ муваффақиятга эришган одамни кўрсатувчи белги бўлган. Янги минг йиллик бошлангани билан олам сираям ўзгаргани йўқ: фаол шахслар бошқаларни мукаммалликка эришишга чорлашади ва шу билан аждодларининг ёдида қолишади.

Наполеон Хилл доимгидек очиқ ва лўнда қилиб ўз мулоҳазаларини баён этади:

Барча одамларни фақат иккита гуруҳга бўлиш мумкин. Биринчи гуруҳга — етакчилар, иккинчисига — ижрочилар киради. Ижрочилар камдан-кам ҳоллардагина эътиборга арзигулик муваффақиятга эришадилар, ўшанда ҳам то улар ижрочилик тоифасидан етакчилик тоифасига ўтмагунларига қадар бундай ҳол юз бермайди.

Бутун дунёдаги маълум бир синфга мансуб одамлар орасида **"Инсоннинг билимига яраша ҳақ тўлашади"** деган хато фикр кенг тарқалган. Бу фикрнинг ярмигина тўғри ва қолган ярим ҳақиқатлар эса очиқ алдовдан кўра кўпроқ зиён етказади.

Ҳақиқат эса шундан иборатки, инсонга билимли бўлгани учун эмас, балки у ўз билимига яраша ишлаётгани ёки бошқаларни ишлашга мажбур қилаётгани учунгина ҳақ тўлашади.

"Муваффақият" сўзи остида нималар тушунилиши муҳим эмас, аммо ташаббуссиз унга эришиш мумкин эмас. Усиз ўртача ишнинг чегарасидан ташқарига чиқиб бўлмайди, ваҳоланки, қарийб барча одамлар уйи-жойга эга бўлиш, еб-ичиш ва кийиниш учун шундай қилишга мажбурлар. Ана шу учта эҳтиёжни ташаббус ва етакчилик қобилиятларисиз ҳам қондириш мумкин, аммо ҳаётдан кўпроқ нарса олишни истаётган бўлсангиз, бу сифатларни ўзингизда ривожлантиришга тўғри келади, акс ҳолда катта тўсиқларга учрашингиз мумкин.

Қисқа қилиб айтганда, қўл учида кун кўрмаслик учун олға интилиш ва олдинга қўйилган масалаларни ҳал қилиш лозим. Ҳаётдан истаган нарсаларга эришиш учун кутиш билан ўзини чалғитмай, истакларини амалга ошириш лозим бўлади. ***Етакчилик ва ташаббускорлик ўзаро боғланган бўлса-да, улар орасидаги фарқ катта.***

Етакчиликнинг йўқлиги

Маълум бир тоифа одамлар борки, улар бундай ғояларга қарши курашишади. Энг қизиғи, улар мустақил ўйлаш ва ҳаётдаги ўз йўлини кура олишдек етакчилик қобилиятига эга одамлар бўлиши ҳам мумкин. Муаммо шундаки, бу шахслар

стандартлар ва қоидаларни таъсис қилувчилар билан жипс алоқада бўладилар. Улар кўпроқ вақтини аҳамиятли бирор нарсага эришишга эмас, балки бахслашишга сарфлайдилар. Уларда ташаббус бор, аммо етакчилик йўқ.

Етакчи — ўзининг шахсий қоидаларини ўрнатувчи одам, шундай бўлишига қарамай, етакчиларнинг кўпчилиги ўз мақсадига эришиш учун дунёнинг оёғини осмондан қилмайдилар. Бунинг ўрнига улар вазиятни ўрганишади, иззат-нафсининг асосий чегараларини аниқлашади ва бу тўсиқларни бартараф этиш учун иложи борича кўпроқ вазиятдан фойдаланишга уринишади. Ҳар қандай стандарт ва талабларга қаршилик кўрсатишга уринадиган одамлар катта қийинчиликларга учрашади.

Ҳаётий мақсадини билиш энг муҳим нарсани англашга ёрдам беради. Ўз мақсадингизни аниқ англаш билан сиз унга томон одимлайсиз, яккама-якка олишувда ғолиб бўласиз, бу эса дарҳол даъватни қабул қилгандан кўра яхшироқдир. Қувват нисбатан самарадорроқ сарфланади ва ҳар куни бутун дунё қарши туришини ҳис этиш ўрнига сиз митти ғалабалардан кўпроқ лаззатланасиз.

Етакчилар ва раҳбарларни қиёслаганда, етакчи вазифани олдинга қўйиб, уни ҳал қилишда бошқа одамлардан фойдаланиши борасида мисоллар жуда камлиги аниқ бўлди. "Ўт оч!" деб буйрук берадиган ва жанг якуни ғалаба билан тугашига умид қиладиган генерал муҳим позицияларни

мудофаалайдиган ва бу натижа берганида ўз кучларидан улар фақат афзаллик берадиган жойдагина фойдаланадиган генералдан енгилади. Бунга эса яна французларнинг Пуатье яқинидаги мағлубиятини мисол қилиб кўрсатиш мумкин.

Етакчилик, шунингдек, одамларни руҳлантириш ва сизнинг мақсадингиз муҳимлигига ишонтира олиш қобилиятини ҳам назарда тутади. Ташаббуссиз ишлаганда, сиз ўз мақсадингизнинг муҳимлиги атрофдагиларнинг барига маълумдек йўл тутасиз. Шу билан бирга, кимдир сизнинг фикрингизга қўшилмаётганидан норозилигингиз кучаяди ва жаҳлингиз чиқади. Мақсадингиз атрофдагиларга бир хил муҳим кўринмайди, чунки у энг аввало сизнинг мақсадингиздир. Ташаббускорлик кўрсатиш билан бошқаларни таваккал қилишга ва нимадандир воз кечишга ишонтириш ва бунинг учун сабаб топишга кўпроқ вақтингиз ва куч-қувватингизни сарфлайсиз.

Ўзингизга нисбатан ишончингиз етакчиликнинг таркибий қисми бўлади. Бошқаларни ўзингизга қўшилишга даъват қиларкансиз, шубҳаланиш ва бепарво бўлиш мумкин эмас. Бошқа одамларнинг қарорлари сизга боғлиқ бўлиб турганида, шубҳалар сиздан ғолиб чиқишига йўл қўйиш мумкин эмас. Бошқалардан фавқулодда нарсани кутиш учун ўзингиз қилаётган ишнинг фойдалилигига амин бўлишингиз ва уни тўғри бошланган деб ўйлашингиз шарт.

Муваффақиятга эришиш қоидаларини қўллай бошлаганингизда етакчилик ва ташаббусни бирлаштириш анча осонроқ бўлади. Юқорида кўриб ўтганларимизга қўшимча равишда иштиёқ, бирдамлик ва бардошлилик дарслари жудаям фойдали бўлади. Шуниям унутмангки, фақат мақсадингизни кўра олишнинг ўзи етарли эмас. Режа ва атрофдагиларни ишга жалб қилиш қобилияти ҳам керак бўлади.

Ташаббус йўқлиги

Ташаббусни етакчилик билан бирлаштиришга уринувчи яна бир гуруҳ одамлар — қоидалар ва стандартларни ёқтирадиган кимсалардир. Бундай одамлар ўрнатилган сифат стандартини яхши кўришади, унинг ҳар бир талабини бажаришга уринишади. Аммо шу билангина тўхтаб қолишмайди. Улар бирон та ғайриоддий иш қилишмайди ва атрофдагилар уларга нисбатан кўпроқ диққат ажратмаётганларидан ажабланишади. Уларнинг муаммоси қуйидагича: бу инсонлар ўзларидан кутилган ишнигина қилишади, аммо ундан нарига ўтишмайди. Одатда бундай одамлар ишни охирига етказишади, аммо бирон ғайриоддий иш қилишга қодир эмаслар, чунки қолипдан чиқиб кетиш учун уларга ташаббус етишмайди.

Ташаббуснинг йўқлиги бажарилган иш ёмонлигини ёки мўлжалланган ишни бажара олмаслигингизни билдирмайди. Шунчаки сиз

кўпроқ ҳаракат қилганингизда, қандай натижаларга эришишингиз мумкинлиги ҳақида сираям ўзингиздан сўраб кўрмагансиз. Вақт қисқалигига умид қиласиз ва иш қандай натижа билан тугашини олдиндан билолмаганингиздан қониқасиз. Бунақанги ўз-ўзини чеклаш ортида турли қўрқувлар яшириниб ётади. Ўзингизнинг кучли томонларингизни биласиз, шундай экан, нега таваккал қилмайсиз? Бир ўйлаб кўринг, нима учун? Сиз мутлақо бахтлимисиз? Унда нега бу китобни ўқияпсиз?

Қўрқувлар сизнинг ташаббускорлигингизни босиб қўяётган бўлса, ҳар доим ҳам ишни яхши уддалаётганингизга қайтиш мумкин. Кўпроқ натижага эришишингиз ва бошқа янги нимагадир интилишингизда хавф бўлмайди. Агар бор куч-салоҳиятингизни бironта янги ва ғайриоддий нарсага қаратсангиз, айнан шунинг ўзиёқ сизга тўлиқ роҳатланиш, кўнгил ёзиш ва ўзгариш учун тўлиқ потенциал беради.

Ўзидан нима талаб қилинаётганини аниқ биладиган ва бажарадиган одамларга дунёда доим жой топилади. Улар жудаям кўпчиликни ташкил этади, аммо ҳам ташаббускорлик, ҳам етакчиликка даъвогар бўлган одамлар доим уларга иш топиб беришади. Кимдир фикрини олдиндан билиш мумкин бўлган одамлар учун мунтазам қарор қабул қилади, чунки улар доимо ҳаётдан кўпроқ нарса ундириш пайида бўладилар.

Шуни ҳам қайд этиш жоизки, ташаббускорликни

тарбиялаш учун биринчи навбатда ўзига бўлган ишончни ривожлантириш лозим. Ўзига ишонган ҳолда ишлашни ўрганиш шарт, акс ҳолда сизнинг иқтидорингиз ҳеч қачон очилмайди. Сизга бу борада иштиёқ, тасаввур ва омадсизликлардан фойда чиқара билиш ҳақидаги дарслар ёрдам беради.



6-дарс

ТАСАВВУР

Наполеон Хилл тасаввурнинг аҳамиятига қаттиқ ишонади. Ушбу дарсда келтирилган мисолларнинг кўпчилиги кундалик ҳаётда кўз олдимиздан кўп ўтган. Одамлар тасаввурнинг шарофати билан эришган нарсалар шахсдаги шу сифат қанчалар муҳимлигидан дарак беради. Аммо тасаввур сизнинг ютуқларингизни бошқаларникидан қай тариқа фарқли қилиши ҳам бундан камроқ аҳамиятга эга эмас. Яъни, ўзингизнинг тасаввурингизга таянган ҳолда шунчаки омад формуласига амал қилиб қўя қолмайсиз, балки муваффақият сизнинг тўлиқ ютуғингиз бўлади, у орзуларингиз ва юрагингизда туғилади ҳамда саъй-ҳаракатларингизнинг шарофати билан амалга ошади.

Шу пайтгача ҳали ҳеч ким ўз тасаввурини ишга солмай туриб, бирон ишни тугатишга, нимадир яратишга, режа тузишга ва муайян мақсадга эришишга муваффақ бўлган эмас.

Қачонлардан яратилган ва режалаштирилган нарсаларнинг барини инсон ўз **тасаввури** ёрдамида онгида яратади.

Марҳум Жон Ваннамейкер режаларини амалга оширишдан анча олдин кенг кўламли бизнесни ўз

тасаввурида бор икир-чикирлари билан тасаввур қилганди. Энди бу бизнес унинг номи билан аталади, гарчи ўша даврларда етарлича маблағи бўлмаган эса-да, Ваннамейкер пул топишни ва ўз орзусини ҳаётга ижобат қилишни уддалаганди.

Ўзининг биринчи мисолида Наполеон Хилл тасаввур ва аниқ қўйилган шахсий мақсад ўртасидан тўғри параллел чизиқ ўтказади. У ўзининг ўқувчиларига биз баримиз шу фазилатга эга эканлигимизни, шу сабабли ўз муваффақиятимизни тасаввур қила олишимизни тушунтиради. Шубҳаланманг, сиз ҳам тасаввурга эгасиз.

Рассомлар, актёрлар ва ёзувчиларнинг тасаввури, айтайлик, ҳисобчилар, қоровуллар ёки дўкондаги сотувчиларникидан кўра анча бойроқлиги ҳақидаги қарашлар кенг тарқалган. Бу мутлақо нотўғри фикр. Тасаввурингиздан тўлиқ фойдаланмаслигингиз сизда унинг йўқлигини билдирмайди. Наполеон Хилл тасаввурдан амалий фойдаланиш кераклигини таъкидлайди. Бу ғояни янада аниқроқ қилиб айтадиган бўлсак, шундай ҳаракат қилиш керакки, тасаввур мевалари ҳақиқатга айлансин.

Тасаввур устахонасида биз эски, ҳаммага маълум ғоялар ва режаларни оламиз, ёки ғояларнинг ярмини олиб, уларни бошқа ғоялар ва фикрлар билан бирлаштирамиз, оқибатда янги бир нарса пайдо бўлади. Бу ҳар қандай ихтиронинг асосий қоидасидир.

Баъзи одамлар аниқ белгиланган шахсий мақсад ва унга эришиш режасига эга бўлишлари, ўзига ишончи катта, пул жамғариш одатига эга, шунингдек, ташаббускорлик ва етакчилик қобилиятлари мавжуд бўлиши мумкин. Аммо ижодий фантазияси бўлмаса, қолган фазилатларнинг бари беҳуда, чунки уларни муштарак қилиб бирлаштирадиган куч бўлмайди. Тасаввур устахонасида режалар туғилади, уларсиз эса ҳеч қандай ютуққа эришиб бўлмайди (камдан-кам истисноларни ҳисобга олмаганда, албатта).

Наполеон Хилл тасаввур потенциалининг уйғонишида хатти-ҳаракат қанчалик муҳим ўрин тутишини таъкидлаб ўтади. Қўшимча равишда у буюк империя ярата олган икки шахсни мисол қилиб келтиради. Бу инсонлар нафақат орзу қилишган, балки тасаввур кучи ила туғилган режа ҳам тузишган. Иккала ҳодисада ҳам илҳом қайнашидан кўра кучлироқ куч мавжуд. Илҳом уйғонган лаҳзалар ўта кучли ақлий меҳнат билан кечган ва муайян хатти-ҳаракатлар билан мустаҳкамланган.

Кундалик илҳом

Муваффақиятли режаларнинг бошланиши ва якунланишида тасаввурдан қандай фойдаланиш мумкинлигига бир қаранг. "Piggly-Wiggly" озиқ-овқат дўконлари тизимини яратган Кларенс Сондерс ресторан ва қаҳвахоналар тизимига

таянган ҳолда ўз муассаларининг асосий режасини яратди. Озиқ-овқат дўконида ёрдамчи бўлиб ишлаб юрган Сондерс овқатланиш учун қаҳвахонага борарди. У таомлар териб қўйилган пештахта ёнида навбат кутиб турганида, унинг тасаввур ғилдираклари тинмай айланарди. У тахминан шундай деб ўйларди:

"Одамларга навбатда туриб, ўз-ўзига хизмат кўрсатиш ёқади, шекилли. Энг муҳими, бундай ҳолатда кўп сотувчи керак бўлмайди. Бу тизим озиқ-овқат дўконларида ишлатилса қандай бўларкин? Одамлар дўконга киришади, саватчаларни кўтарганча дўконда айланишади, керакли нарсаларни танлаб олишади, чиқиб кетаётганда эса пулини тўлашади..."

Шу тариқа, жаноб Сондерснинг ижодий фантазияси шарофати билан эгасини мультимиллионерга айлантирувчи ғоя дунёга келган ва "Piggly-Wiggly" озиқ-овқат дўконлари тизимига айланган эди.

Кларенс Сондерс озиқ-овқат дўконлари соҳасида инқилоб қилганидан сўнг, юз йиллар ўтгач, биз озиқ-овқат дўконида битта идишдаги қаҳва ёки тухум келтириб берувчи сотувчини кутиб, навбатда туришимиз мумкинлигини тасаввур қилиб, беихтиёр жилмаямиз. Сондерснинг ғоялари чакана савдони буткул ўзгартириб юборди, энди эса харидор барча моллар пештахта ортида туриши мумкинлигини тасаввур ҳам қилолмайди.

Бунақанги ўзгаришлар фақатгина ўтмишда юз

бермаган. Мисол тарикасида "Dell" компьютерлари асосчиси Майкл Деллни кўриб чикайлик. Ҳали университет талабаси бўлган даврларидаёк, Делл IBM компанияси ишлаб чикарадиган компьютерлардан яхширок компьютерларни орзу киларди. У ўзининг биринчи компьютерини кисмларга ажратиб ташлаб, ота-онасини каттик ларзага солган. Аммо уни кайта йиғиб ва кўшимча хотира сингари таркибий кисмларни кўшиш билан Делл компьютерни такомиллаштирди. Тасаввури эса унга таникли компанияда нима етишмаслигини айтиб турарди.

Тез орада Делл дўстлари учун компьютерлар йиғиб бера бошлади. Унинг обрўси ошди, доимий мижозлари доираси пайдо бўлди. Коллежнинг биринчи курсида ўкиётган пайтларида, Делл компьютерларни кайта йиғиш билан шуғулланар, бу вактдаёк ўзининг келажагини аник тасаввур киларди. У ўкишни ташлади ва ўзининг бизнесини очди — шу тарика "Dell" компьютерлари пайдо бўлди.

Майкл Делл ўз мемуарларида тасаввури мўъжазгина компаниясининг ўсишига кўп ёрдам берганини эслайди. Улар ўз махсулотини сотишнинг йўлларини, компьютерларни йиғишнинг нисбатан арзонрок усулларини излашар, харидорларга муносиб хизмат кўрсатишга уринишар, техника кисми устида тинмай изланишарди ва айнан шу уларнинг ўсишига ёрдам берарди. Айни вактда "Dell" компанияси

ходимларга директорнинг ўзи тушлик келтириб берадиган кичкинагина компания эмас. Машаққатли меҳнат ва таваккал қилиш истаги охир-оқибатда компьютерлар соҳасидаги етакчи ўринни эгаллашга олиб келди.

Кларенс Сондерс ва Майкл Деллга ўхшаган инсонлар ўз ғояларини амалда тадбиқ этиб, бутун дунёни ўзгаришга мажбурлашади. Мақсадингизни белгилаган ва хатти-ҳаракатларингиз режасини тузган пайтингизда дунёнинг кўриниши қандай бўлиши муҳим эмас — вақти келиб шарт-шароит ўзгаради ва бу ўзгаришлар биз ўз мақсадларимизни қандай амалга оширишимизга таъсир қилади. Наполеон Хилл қудратли тасаввур ҳақида келтириб ўтадиган кейинги мисол ҳам тасаввур қанчалик муҳим ўрин тутишини эслатиб ўтади.

Ғоялар инсон фаолиятининг энг фойдагир маҳсулотлари бўлиб қолаверади ва уларнинг бари бизнинг тасаввуримизда туғилади. Барча маҳсулотларни беш ёки ўн центга сотиб олиш мумкин бўлган дўконлар ҳам тассаввуримизнинг натижасидир. Ф. Вулворт айнан шундай тизимни яратди. Бу қуйидагича амалга ошди. Вулворт чакана савдо билан шуғулланувчи дўконда сотувчи бўлиб ишларди. Бир куни дўкон эгаси талабдан қолиб кетган эски моллар тўпланиб қолганлигини, уларни ҳатто ташлаб юборишга ҳам тайёрлигини айтиб, нолиб қолди. Айнан шунда Вулвортнинг тасаввури ишлаб кетди. “Бу молларнинг барини сотиб юборишнинг йўли бор, — дейди у. — Келинг,

молларнинг барини пештахтага уйиб қўямиз-да, ўн центдан сотиб юборамиз".

Дўкон эгаси рози бўлгач, бу ғояни қўллаб кўришди ва у ажойиб натижа берди. Кейин бу ғояни янада ривожлантира бошлашди, оқибатда бутун мамлакат бўйлаб Вулворт дўконлари тармоғи вужудга келди ва эгасини мультимиллионерга айлантирди.

Замонавий ўқувчи Вулвортнинг улкан дўконлари тармоғи ҳозир мавжуд эмаслигини айтиб, заҳарханда қилиши мумкин. Унинг барча дўконлари ёпилган, фақат Нью-Йоркдаги ҳамон бой тасаввурга эга инсоннинг номи билан аталувчи ҳашаматли Вулворт дўконигина қолган, холос. Нима бўлди, дейсиз? Тасаввур таназзулга учрадими?

Илгари Вулвортнинг дўконлари эга бўлган бозорни "Wal-mart" ва "Kohls" сингари чакана савдо дўконлари тизимининг янги авлоди эгаллаб олди. Вулвортнинг вафотидан сўнг компания ўзининг яралишига замин яратган илҳом манбаидан маҳрум бўлди. Орадан етмиш йил ўтгач, замонавий етакчиларнинг исмлари бизнинг набираларимизга жарангдор бўлиб туюлмайди, илло тасаввур доимо одатий нарсаларга янгича қараш вақти келганини англаб етадиган инсонларга афзаллик беради.

Тасаввур ноёб хоссага эга — у ўзидан фойдаланишга интиладиганларнинг барчасига етади. Наполеон Хилл эса қўл учида кун кўрадиган

одамларнинг барига тасаввур ишлатиш мумкин бўлган курол эмас, балки анконинг уруғи эканлигини таъкидлайди.

Тасаввурдан самарали фойдаланиш учун иккита нарса керак. Биринчидан, у қандай ишлашини ва қандай вақтларда ростдан ҳам фойдали эканлигини билишингиз лозим. Иккинчидан, бутун диққат-эътиборингизни аниқ мақсадингизга эришишга қаратишингиз лозим.

Наполеон Хилл, ҳар доимгидек, бир нечта асосланган таклифларни киритади:

Бизга "асосий" патент сифатида маълум бўлган нарса камдан-кам ҳолларгагина патентлаш бюросида қайд этилади ҳамда патент янги ва ҳозиргача кашф этилмаган қоидаларга таянишини билдиради. Ҳар йили патент олиш учун бериладиган юз минглаб аризаларнинг жуда камигина ҳақиқатан ҳам жуда фойдали бўлиб, эски ва ҳаммага маълум, илгари ҳам бошқа мақсадларда неча марталаб фойдаланилган қоидаларнинг янгича комбинацияларига асосланган бўлади.

Ўзининг машҳур "Piggly-Wiggly" дўконлари тизимини яратар экан, Сондерс иккита янги ғояни бирлаштириб ўтирмади ҳам. У шунчаки эски ғояни ўзлаштирди ва у қандай ишлашини билгач, уни бошқача заминга ўтказди, холос. Бошқача қилиб айтганда, у ғояни қандай қилиб янгича талбик этиш йўлини топди, бу эса, шубҳасизки, тасаввурни талаб қиларди.

Ижодий фантазия тинимсиз янги ғояларни яратиб туриши учун бошқа соҳаларда қўлланиладиган барча фойдали нарсаларни, ҳатто сизнинг соҳангиз билан боғлиқ бўлмаса ҳам муттасил ёзиб бориш лозим. Оддий ёндафтар тутинг ва унга ҳаётга тадбиқ этиш мумкин бўлган барча ғоялар, режалар ёки фикрларни ёзиб боринг, кейин уни ўз режаларингизга киритинг. Вақти келиб, ижодий фантазия орттирган тажрибангиз ва йиғилган билимларингиз сақланувчи ботиний онгингиз потенциалига таъсир қила бошлайди. Оқибатда, сизда янги ғоялар туғилади.

Эски ва ҳаммага маълум режаларнинг бир қисми бўлган ғоялар уйғунлашишининг ўзиёқ бир неча цент ёки бир неча миллион келтириши мумкин. Ижодий фантазия — бебаҳо қобилиятдир. У инсон онгининг энг муҳим қобилиятларидан бири, чунки айнан унинг шарофати билан бизнинг барча муайян хатти-ҳаракатларимизни юзага келтирувчи сабабларга туртки берилади.

Фақат орзу қиладиган одам ҳам бу тасаввурдан фойдаланади, аммо бу етарли эмас. *Ўз хаёлларимизга ҳаракатга тушиш учун импульс бериш лозим. Айни шу ерда ташаббусни намоён этиш ва уни ўзига ишлашга мажбурлашнинг айни вақти келади.*

Амалий ғояларни яратувчи одам аввало тасаввур ҳақидаги гап-сўзларга элтувчи учта қонунга мурожаат этиши лозим:

1. Аниқ белгиланган шахсий мақсад қонуни.

2. Ўзига бўлган ишонч қонуни.

3. Ташаббускорлик ва етакчилик қонуни.

Ҳатто тасаввури ва ижодкорлиги энг юқори даражада бўлса-да, ана шу учта қонунсиз биронта ҳам одам ўз фикрлари ва ғояларини ҳаракатга келтиролмайди!

Ҳаётда муваффақиятга эришмоқчимисиз? Қандай қилиб? Бу саволга ўзингиз жавоб беришингиз лозим, аммо бунда қуйидаги тартибга риоя қилиш шарт:

1. Ўзингизга муайян мақсад танланг ва унга эришишнинг режасини тузинг.

2. Ташаббускорлик қобилиятингизни ишга солинг ва режангизни тадбиқ этишни бошланг.

3. Ташаббускорликни ўзингизга ва бошлаган ишингиз омадли якун топишига бўлган ишонч билан мустаҳкамланг.

Аслида кимсиз, қандай касб эгасисиз, даромадингиз қандай, бундан қатъи назар, ақл-завокатингиз етарли бўлса ва тасаввурингиздан фойдаланишни билсангиз, аста-секинлик билан ўзингизга муносиб бўлган, сизни ҳурмат қиладиган ва бошқа қолган яхши нарсалар билан таъминлайдиган жойни топасиз. Бунда асло алдов йўқ. Бу жудаям оддий жараён, ахир сиз жуда кичик оддий ғоя, режа ёки мақсаддан бошлашингиз, кейин уни каттароқ нимагадир етгунича ривожлантиришингиз мумкин.

Эҳтимол, ушбу дақиқада сизнинг ижодий фантазиянгиз етарлича ривожланмагандир ва

қандайдир фойдали ихтирони ўйлаб топишга имкон бермас.

Аммо сиз ушбу сифатни ривожлантиришингиз, айтайлик, бугунги ишингиздаги меҳнат жараёни қандай бўлмасин, уни яхшилаш йўлларини излашингиз мумкин. Тасаввурингиз сизнинг талабларингизга ва фаоллигингизга пропорционал равишда ривожланади. Атрофингизга бир назар ташласангиз, ўз фантазиянгизни қўллаш учун бир талай имкониятларни топасиз. Кимдир сизга нимадир қилишни кўрсатишини кутманг. Зийрак бўлинг ва тасаввурингизга эрк беринг. Кимдир сизни раҳбатлантиришини кутманг, аслида ҳар сафар ғояларнинг янгича комбинацияларини қўллаб, ўз позициянгизни мустаҳкамлаётганингизни англашнинг ўзи сиз учун ҳақиқий рағбат бўлади. Вақти келиб, сизнинг хизматингиз қанча туришидан қатъи назар, унга интила бошлашади.

Ўсаётганингизни кўрсатинг

Бензин қуйиш шохобчасида ишлайдиган одамга ўз тасаввурини ишга солиш учун имкониятлар жуда кам кўриниб қолди, дейлик. Бу мутлақо ноҳақлик, ахир бундай ишчиларнинг ҳар бири ўз фантазиясини ишга солиб, бензин қуйишга келган ҳайдовчиларнинг ҳар бирини яна шу ерга қайтиб келишга мажбур қилиш борасида машқ қилиб олиши мумкин. Бундан ташқари, у янада ривожланиши ва ҳар куни, ҳафтасига ёки ойига

бир марта янги мижозларни жалб этишнинг йўли ва воситасини топиши мумкин. Шу тарика, у тез ва самарали равишда ўз даромадини ошириб олади. Бу соҳада ишловчи одам эртами-кечми ўз тасаввури, шунингдек, ўзига бўлган ишончи, ташаббускорлиги ва аниқ белгиланган шахсий мақсадларини тажрибадан ўтказиш ёрдамида нафақат яқин-атрофдаги, балки узоқлардаги мижозларни ҳам ўзига жалб этадиган янги режани албатта ишлаб чиқади ва у билан бирга муваффақият сари дадил одимлайди.

Наполеон Хиллнинг бензин қуйиш шохобчаси ходими сифатида келтирган мисоли — илгари эътибор берилмаган тасаввурдан қандай фойдаланишнинг моделидир. У ходимга бирон муайян нарсага, аниқ бир мақсадга эътибор қаратишни, кейин эса ўз фантазиясига эркинлик беришни маслаҳат беради.

Шуни ҳам қайд этиб ўтиш жоизки, муайян мақсад (ушбу вазиятда мижозлар сони маълум бир муддат ичида муайян кўрсатгичгача ўсиши) унчалар кенг кўламли эмас. Бу мақсад фойда келтиради ва ходимнинг ўз муваффақиятларидан лаззатланиши учун имконият яратади. Кейинчалик, у ўз тасаввурига эрк беришни ўрганиб олгач (бу эса ортиқча уринишларсиз янги ғоялар беради), бошқа нисбатан аҳамиятлироқ орзуларини ҳам амалга ошириши мумкин бўлади.

Муваффақиятга эришишнинг бошқа шунақанги характеристикалари каби тасаввур ҳам ўзини

ривожлантиради. Ўзига ишониш ушбу ишончни мустаҳкамлайдиган янги ишларни бошлашга имкон беради, бирозгина тасаввур эса янада каттароқ тасаввурлар талаб этиладиган вазиятларни яратишга замин ҳозирлайди. Тасаввурга эътибор қаратишга қарор қилар экансиз, албатта бунинг учун рағбатга эришишингизни ҳам ёдда тутинг.

"Тасаввур билимдан ҳам муҳимроқдир", деганди Альберт Эйнштейн.

Бугунгикундааҳволингизмушкулэканлигининг аҳамияти йўқ. Ижодий фантазия барча тўсиқларни қандай енгиб ўтишни ва муваффақиятга эришиш йўлини кўрсатади.



7-дарс

ИШТИЁҚ

Иштиёқ — муайян мақсадга етишда зарур бўлган сифатлардан бири. Аммо шуниси қизиққи, замонавий адабиётда у ҳақда жуда кам ёзилади. Муаллифлар қатъият, режалаштириш ва жамоа бўлиб ишлаш каби сифатларга кўп эътибор қаратишади, аммо нима учундир ҳаётда исталган нарсага эришишга ёрдам берадиган энг муҳим нарса — ***иштиёқни*** кўпинча эътибордан четда қолдиришади.

Наполеон Хилл иштиёқни жуда қадрласа-да, мазкур китобида бу мавзуни жуда тор ёритган. У иштиёқнинг фойдаси ва муҳимлиги борасида келтирган мисолларга биз ушбу сифатни қандай қилиб самарали қўллаш борасида баъзи замонавий кузатишларни қўшамиз, шунингдек, иштиёқ сизнинг фойдангизга ишлаши учун уни тўғри ривожлантириш ва бошқа одамларга узатиш борасида кўрсатмалар берамиз.

Иштиёқ , бу — нафақат ушбу сифатга эга бўлган одамга таъсир қиладиган ҳаракатлантирувчи куч, балки жудаям юқумли ва атрофдаги барча одамларга таъсир қиладиган хусусиятдир. Иштиёқ билан ишга киришганимизда, унинг бир қолипдалигини йўқотамиз. Маълумки, оғир

ишларни бажараётган, айтайлик, чуқур қазиётган ишчилар қўшиқ куйлаш ёрдамида бир хилликдан қутулишади.

Жаҳон уруши (Наполеон Хиллнинг тушунчаси бўйича, "Жаҳон уруши" фақат битта ҳарбий ихтилофни англатиши мумкин. Афтидан, асар нашр этилган вақтда фақат Биринчи жаҳон урушининг санаси маълум бўлган бўлса керак) даврида хужумга кирган янкилар қўшиқ билан жангга отланишарди. Урушдан чарчаган аскарлар жанг майдонига кирганда, уларда ҳеч қандай иштиёқ бўлмаган ва америкаликларга тенг рақиб бўлишолмаган.

Юқорида мисол қилиб ўтилган услуб тез урфга кирди ва ўта кенг оммалашди. Бугунги кунда дўконга кирганимизда, аслида харидорларнинг кайфиятини кўтариш учун қўйиладиган, аммо ўта ғашга тегадиган мусиқа садоси остида харид қилишга тўғри келишини ким билмайди, дейсиз? "Filene" дўконидаги каби "дўкон оркестри"ни ташкил этиш мушкул, албатта. Аммо айнан улар ўз сотувчиларига таъсир ўтказиш йўли билан харидорларга ҳам таъсир ўтказмоқчи бўлишганди. Барча ходимлари хуш кайфиятда бўлган, ўз ишини жуда севадиган ва сизни кўришдан боши осмонга етадиган дўконга кириб қолсангиз, нима қилган бўлардингиз? Аммо кўпинча бундай дўконлардаги мусиқа болғага ўхшайди — гўё харидорларнинг қандайдир айби бор-у, шу сабабли ҳам ўзларига ёқмайдиган ва "ҳамма роҳатланиши" учун

варанглатиб қўйиладиган бундай мусиқани тинглашга мажбурдек... Ўз ишини севган сотувчилар турли-туман мижозларга уларнинг эҳтиёжлари ва кайфиятларидан келиб чиққан ҳолда муомала қила оладиган руҳшунослардир.

Иштиёқдан тўғри фойдаланишнинг асосий омили ҳам айнан шунда. Ўта қизғинлик баъзан ёқади, баъзан эса кайфиятни баттар туширади. Ўз иштиёқини қандай ифодалашни ҳам билиш лозим. Иштиёқ ичимизда эканлигида бизни хатти-ҳаракатларга, янги қадам ташлашга ундайди, муаммоли вазиятларни ҳал этишга кўмаклашади. Ўз иштиёқимизни турли-туман йўллар билан билдиришимиз мумкин. Доимо жилмайиб туриш, айни вақтда ўта ғайратли бўлиш мумкин — бу баъзан фойда беради, баъзан эса зиён етказади.

Иштиёқни бошқара олиш муҳим

Наполеон Хилл таъкидлаб дейди:

Иштиёқ фойда келтириши учун уни бошқариш ва керакли ўзанга бура олиш лозим. Бошқарилмайдиган иштиёқ ҳаммасидан кўра кўпроқ вайрон қилади.

Уруш вақтида Қўшма Штатлар президенти халқнинг олдида "Биз душманларни янчиб ташлаймиз!" деб туриб, бахтиёр қаҳқаҳа отганини бир тасаввур қилинг-а! Ўз душманларини мағлуб этиш истаги ўша вақтда жуда кучли бўлган. Ҳарбий ҳаракатларда сусткашлик қилиниши бу даҳшатли даврни узайтирган ва кўпроқ қурбонликлар

келтирилишига сабабчи бўлган бўларди. Шуни билган ҳолда, айрим одамлар бунақанги кайфиятни қўллаб-қувватлашарди ҳам. Аммо кўпчилик вайронгарчиликлардан хурсандлигини яширмайдиган бош қўмондоннинг бундай бемулоҳаза сўзларини эшитиб ларзага тушган бўларди. Одамлар ҳарбий ҳаракатлар вайрон этиш учун олиб бориляптими ёки ўз манфаатларини ҳимоя қилиш учунми, деб ўйлаб қолган бўлишарди.

Яқин вақтлар ичида юз берган воқеалар шуни кўрсатдики, ақлли етакчи ҳарбий хатти-ҳаракатларни амалга ошириш учун иштиёқ зарур бўлишига қарамай, уни вазият жиддийлигига, хавфни англаш ва харажатларга бўйсундириши керак. Етакчи қувониш ўрнига қатъият ва шиддатни намойиш этмоғи лозим.

Сиз халқни ҳарбий хатти-ҳаракатларга бошлаётганингиз ҳақида ўйлайдиган одамлар камроқ бўлади. Ҳар қандай вазиятда ҳам ўз мақсадингизни аниқ баҳолашингиз ва шунга муносиб ҳаракат қилишингиз лозим. Шу тариқа ҳаракат қилиш билан иштиёқ ва мақсадни бирлаштирасиз. Бу эса сизга ўз-ўзидан юз берадиган ҳаракатлар ёки узоққа мўлжалланган режага аниқ эргашиш муҳимми, шуни тушунишга ёрдам беради. Агар атрофдаги одамларнинг кайфиятларини ўзгартириш керак бўлса, умумий жойлардан (ҳатто охирги мақсадингиз — юзага келган вазиятнинг бутунлай тескарисини кўзлаётган бўлса-да) бошлашингиз мумкин.

Инсонлар кайфиятининг билимдони бўлиш учун амалиёт талаб этилади. Жуда бўлмаганда вазиятни аниқ англаб олгунингизга қадар эҳтиётлик билан иш олиб боринг. Унутманг, бошқариладиган иштиёқ сираям камаймайди. Иштиёқингизни таҳлил қилсангиз, у сизнинг муваффақиятларингиздан озиқланишини тушунасиз.

Агар иштиёқингизни муайян вазифаларга қарата олсангиз, қандай нарсаларга иштиёқ билан киришишингиз ҳақида ўйлаб кўринг. Эҳтимол, бу хобби ёки ишингизнинг қандайдир қирраси бўлиши мумкин ва уни бажаришга сизни ҳеч ким мажбур қилмайди. Сиз ўзингизни унутадиган ва буни онгли равишда қиладиган бирон-бир фаолият тури борми? Ҳатто муваффақиятсизликка учрашингиз ва кўнгилсиз асоратлари чиқишидан қўрқсангиз-да, ўзингиз ғайрат билан киришадиган ишлар борми? Шубҳасизки, сиз иштиёқ билан киришадиган ишингизни топдингиз.

Наполеон Хилл инсон фаолиятидаги бир жиҳат ҳақида ҳикоя қилади, одатда кўпчилик уни улкан иштиёқ билан бошлайди:

"Ёмон йигитлар" деб аталувчи кимсаларнинг хатти-ҳаракатлари бошқарилмас иштиёққа мисол бўла олади. Кўпчилик йигитлар ўзини юксак ютуқлар чўққисига кўтарилган деб ҳис қилиши учун бетартиб жинсий алоқалар вақтида сарфланган қувватнинг ўзи етарлидир.

Инсонлар севги-муҳаббат ёки ишқий алоқаларга

эришишни қанчалар исташларини бир ўйлаб кўринг-а! Улар бунга бутун қувватини сарфлашади; бизга атрофдагилар наздида қандай намоён бўлишимиз муҳимроқ; биз турли вазиятларга мослашамиз. Тезгина мақсадга эришишни истамаганимизда эса биз ўз имкониятларимизни қандай қилиб ошириш ҳақида бош қотирамиз, спортзалларга қатнаймиз, янги кийимлар сотиб оламиз, афзалликка эришиш учун кўпгина ишларни қиламиз. Ўзимиз истаган манзарани тасаввуримизда кўриш учун кўп куч-қувват сарфлаймиз, бунинг шарофати билан эса иштиёқимиз фақат ошаётганини кўрамиз.

Ишқий муносабатлардаги иштиёқ (ёки сиз истаган ҳар қандай бошқа фаолият)дан ўзингиз хоҳлаган аниқ мақсадга эришиш йўлида фойдаланишни бир тасаввур қилинг-а! Наҳотки шунақанги ғайрат билан ҳаётдаги бошқа мақсадларингизни ҳам амалга оширишни истамасангиз?

Ўз иштиёқингизни бошқаришни ўрганишингиз мумкин. Сизга ҳақиқий қувонч келтирадиган нарсани истисно қилмаган ҳолда, ўзингизга бир нарсани қоида қилиб олишингиз лозим: онгингизда иккинчи даражали хаёллар пайдо бўлгани заҳоти дарҳол ўз мақсадингиз ҳақида ўйлай бошланг. Даставвал бундай қилиш осон кечмайди, ўзингизни мижғовдек ҳис этасиз. Аммо ҳеч қачон бундай бўлиб қолмайсиз.

Ўз иштиёқингизни муайян мақсадга

қаратсангиз, катта фойда оласиз. Ўзингизга ишончингиз ортади, нисбатан ташаббускорроқ бўлиб қоласиз. Ижодий фантазиянгиз бойийди. Жамоавий Онг учун аҳамиятингиз ортади. Пул жамғаришга бўлган қатъиятингиз мустаҳкамланади.

Ўз иштиёқингизни бошқарган ҳолда доимо ўзингиз учун кучингиз етадиган иш топа оласиз. Бу қобилият дарҳол пайдо бўлмайди, аммо сиз уни ярата олишингиз мумкинлиги ҳақида ишонч билан айтиш мумкин. Бу билим бебаҳодир.



8-дарс

ЎЗ-ЎЗИНИ БОШҚАРИШ

Иштиёқ ҳақидаги дарсдан куч-кувватни ва ғайратни ўз мақсадига эришишга йўналтириш муҳим аҳамият касб этиши маълум бўлди. Гарчи ўз-ўзини бошқариш олдинги дарсларда ("Пул жамғариш одати", "Иштиёқ") эслаб ўтилган бўлсада, Наполеон Хилл бу мавзуга алоҳида тўхталиб ўтишни лозим деб билади.

Ҳис-туйғуларни тия олмаслик **ўз-ўзини бошқариш** учун улкан хавф туғдиради. Ўз ҳис-туйғуларини бошқариш уларга барҳам бериш дегани эмас. Баъзи кераксиз реакцияларни заифлаштириш билан уларнинг салбий таъсиридан бутунлай қутулиш мумкин. Ва, аксинча, соғлом эмоционал жавобларни шакллантириш ва шу тарика муваффакиятга эришиш йўлида улкан афзалликка эга бўлиш мумкин.

(Агар Наполеон Хилл "буйракусти бези" атамасини ишлатганда, адреналинни назарда тутаётганини назарда тутсак, ушбу дарсни тушуниш осонрок бўлади. Ушбу безлар буйрак устида жойлашганлиги туфайли "буйракусти бези" атамаси кабул килинган).

Ўз-ўзини бошқара олмаслик одамлар учун ҳар қандай бошқа нуқсонлардан кўра кўпроқ кулфатлар

келтирган. Эртами-кечми ҳар биримиз у билан тўқнашамиз.

Муваффақиятга эришган одам ўз ҳис-туйғуларини мувозанатда сақлаб туришни билиши лозим. Инсон "ақл-хушини йўқотган" вақтда унинг онгида ойдинлаштиришни талаб қилувчи нимадир юз беради. Бизнинг жаҳлимиз чиққанида, буйракусти безлари ўз фаолияти маҳсулотларини қонга чиқара бошлайди. Бундай ҳолат узоқ вақт давом этса, улар бутун организмга жиддий зарар етказиши, баъзан бу нарса ўлимга олиб келиши мумкин.

Буйракусти безлари — ўзига хос "таъмирловчи мажмуа", уларнинг шарофати билан қон ивийди ва инсон яраланган пайтда қон кетиши тўхтайди. Қўзғалиш бир зумда буйракусти безларининг фаолиятини кучайтиради ва улар ичидаги суюқлик қонга синга бошлайди. Бу юз ранги ўзгаришида намоён бўлади, чунки организмдаги қон оқими вақтинча секинлашади. Шак-шубҳасизки, табиат ғазабга тўлган инсонни ҳимоя қилиш учун шунақанги тизимни яратган бўлиб, айниқса, тарихнинг илк босқичларида жангларда шунақанги ҳолат юз берганда ва жароҳатланганда кўп қон йўқотиш мумкин бўларди.

Адреналинни чиқариб юбориш — стресс ҳолатига жавоб реакциясидир. Инсон танаси қувватни чиқариб юбориш ва тери қатламига қон оқими бориши камайиши ҳисобига эҳтимолий яраланишларни назарда тутган ҳолда шиддатли

ҳаракатларга тайёрланади. Югуриш ёки бошқа фаол ҳаракатлар вақтида мушакларни кислород билан бойитиш учун нафас олиш тезлашади. Қўҳна даврларда фойдали бўлган адреналин ҳозир ҳам жисмоний хавфга нисбатан тез жавоб қайтариш талаб этиладиган жойларда (айтайлик, музда сирғаниб кетганда) жудаям муҳимдир.

Нисбий хавф ҳам адреналин реакциясини қўзғотиб юбориши мумкин. Бу борада боласини қутқариш учун жуда оғир буюмларни кўтаришга қодир бўладиган оналар ҳақида мисоллар келтириш мумкин. Нима бўлганда ҳам, адреналин ажралиб чиқиши миянинг сигнали билан юз берадиган эмоционал реакциядир.

Ўзини тутолмаслик нимага элтади?

Афсуски, адреналин реакцияси оқибатини олдиндан айтиб бўлмайдиган вазиятларни келтириб чиқариши мумкин. Оғир-босиқ одам яраланганида уриб юбориши мумкин, чунки бунда тормозланиш реакциялари секинлашади. Болғани бармоғингизга уриб олганда, оғзингиздан хунук сўзлар чиқиб кетиши ёки болғани отиб юборишингиз (шу билан янада кўпроқ зиён етказишингиз) мумкин.

Наполеон Хилл Чикагода чиқарадиган "Хиллнинг олтин қоидаси" ("Hill's Golden Rule") нашрининг 1920 йил август сонида янада фожиалироқ мисол келтирилади:

"Бугун эрталаб офисга келаётиб, ўзини тутишдек

ажойиб қобилиятни ривожлантириш қанчалик муҳимлигини эслатувчи воқеага гувоҳ бўлдим.

Пиёдалар йўлакчасидан келаётган эркак атрофига қарамасдан, катта йўлга тушди, шунда ўтиб кетаётган машина уст кийимининг этагини уриб кетди. Эркак машинанинг ортидан югуриб, мушт ўқталганча, уни яна учратса, адабини бериши ҳақида пўписа қила бошлади. Битта хавф манбаи бошқаси билан алмашинди: йўлда келаётган бошқа машина эркакни уриб кетди ва у хушидан кетди".

Мана сизга оний эмоционал реакция қанчалар нохуш, ўта зарарли таъсир кўрсатиши ҳақида яққол мисол. Қайсидир вақтда ўзимизга хос бўлмаган ишни қилган ёки гапни айтган, кейин бундан афсусланган вақтлар ҳаммамизда ҳам юз берган, албатта.

Муаммони ҳал қилиш ҳис-туйғуларни бартараф этишга боғлиқ эмас. Адреналинга эҳтиёж эса инсоннинг қувонч, қайғу ва ҳатто ғазабга бўлган эҳтиёжига ўхшайди. Ҳис-туйғуларнинг буткул бўлмаслиги сизни инертлаштириб қўяди — агар сиз учун ҳамма нарсанинг аҳамияти бўлмаса, унда овқат ейиш ва ишлашнинг нима ҳожати бор?

Ҳис-туйғулар худди бармоқни болға билан уриб олганингизда оғзингиздан хунук сўз чиқиб кетиши сингари жавоб реакцияларини юзага келтириши камдан-кам учрайди. Кўпинча ихтиёримизда сониялар, дақиқалар ва ҳатто соатлар ҳам бўлиб, бу вақтда вазиятни баҳолаш ва хатти-ҳаракатни

танлаш мумкин. Ана энди биз ҳис-туйғулар таъсирида ҳаракат қиляпмизми ёки соғлом мулоҳаза юритяпмизми, деган савол пайдо бўлади.

Адреналин билан бирга жонланиш, қуйилиб келувчи куч-ғайрат ва ҳаракатланиш истаги пайдо бўлади. Кўпчилик ҳолларда бу қўрқувни енгиш ва атрофдагиларга ҳужум қилиш (жисмонан ёки сўз ёрдамида) истаги бўлади. Бунақанги реакция ихтилофларни зўрайтириб юбориши ва хавф-хатарни кучайтириши мумкин.

Бундай вақтларда ўзини бошқаришни ҳам билиш лозим. ***Ҳис-туйғуларингизни жиловланг, шунда адреналин ажралиши камаяди. Ўйлаш ва хулоса чиқариш, ҳақиқий ва потенциал зиённи баҳолаш, янада каттароқ зарар етишини бартараф этиш бўйича хатти-ҳаракатларни танлаш енгиллашади. Ўз-ўзини бошқаришга интилиш — мунтазам ўз ҳис-туйғулари билан курашиш эмас, балки ҳаракат бошлашдан олдин ўйлаб кўриш одатидир. Демак, ўз-ўзини бошқариш — ҳар куни ирода билан ишлаб, у билан яхлит жипслашиб кетишдир.***

Ғазаб — курашиш керак бўлган ягона ҳис-туйғу эмас. Ҳар кимнинг ўзига яраша камчиликлари мавжуд. Овқатга ташланиш билан биз тушкунлик ва ўзимизга ачинишга таслим бўламиз. Вақтни чўзганимизда эса қўрқувларимиздан тепада тура олмаймиз.

Кўп кучимизни оладиган эмоционал реакция мақсад сари интилишимизни кечиктиради. Ҳаракат

бошлашдан олдин ўнгача санашдек синалган услуб диққатни чалғитади ва иродани мустаҳкамлашга ёрдам беради. Агар ҳеч нарсани уддалай олмасангиз, нима учун ҳалигача ҳис-туйғулар ҳукмида эканлигингиз ҳақида ўзингизга чуқурроқ саволлар беринг. *Агар эмоционал жавобларни бошқара олмасангиз, унда сизга ёрдам керак бўлади. Бу ҳақда дўстларингиз, оилангиз ёки руҳшунос билан маслаҳатлашинг. Ўзингизни мукаммаллаштиришдан уялманг! Сиз ҳис этадиган уялиш ҳиссидоимо ўзингизга зарар етказишингиздан кўра ёмонроқ бўлмайди.*

Барча ҳаракатларингиз сизни ортга тортмай, аксинча олға итараётганини тушунишдан қанчалар лаззатланишингизни бир тасаввур қилинг. Агар вақтида ўзингизни тўхтатишни ўргансангиз ва вақтни бекор ўтказмай, вазиятни хушёр баҳолай олсангиз, ўз мақсадингизни ҳаётингизнинг мазмуни деб ҳисобласангиз, нафақат хаёлларингиз ва хатти-ҳаракатларингизни, балки тақдирингизни ҳам бошқаришни ўрганасиз.



9-дарс

ҲАҚ ТЎЛАНГАНИДАН КЎРА КЎПРОҚ ИШЛАШ ОДАТИ

Наполеон Хиллнинг яхши танилган бошқа муаллифлар томонидан илиб олинган яна бир ғояси бор. У бизнинг уринишларимиз икки ҳисса қилиб — маҳорат ва обрў-эътибор сифатида рағбатлан-тирилишини тушунтиради. Бу дарс жудаям қисқа, аммо уни қўллашнинг имкониятлари ростдан ҳам жуда кўпдир.

Узун қонун — жудаям кўп истиқболи порлоқ мавқеларни лиқиллатиб қўйган тамал тошидир. Кўпчилик одамлар учун қўл учида ҳаёт кечиришга етарли пул келадиган даражада ишлаш одатий ҳолдир. Агар бу одамларни таҳлил қилсак, бу одамлар вақтинча ҳаминқадар ҳаёт кечиришларини, аммо ҳеч қандай фойда олмасликларини кўрамиз.

Муваффақиятга эришган барча одамлар бу қонунга амал қилишлари лозим бўлган иккита сабаб мавжуд:

1. Оёқ-қўлларимиз ва бошқа тана аъзоларимиз улардан фойдаланишимизга пропорционал равишда ривожланганидек, ақл-заковатимиз билан ҳам шундай ҳол юз беради. Энг юқори даражада ишлаш билан бирга биз ўз қобилиятларимизни тўлиқ ишлашга мажбур қиламиз, бунга мос равишда улар

янада аниқроқ ва тўғрироқ бўлиб бораверади.

2. Ҳақ тўланганидан кўра кўпроқ ишлаш билан сиз ўзингизга нисбатан ҳайрихоҳ бўлишларига эришасиз, оқибатда тез вақт ичида кўплаб одамлар сизнинг хизматингизга муҳтож бўлишади.

"Ишни бажар ва кучга эриш" деб таъкидлайди замонамизнинг буюк файласуфи Эмерсон. Бу том маънода тўғри айтилган сўз! Ўз ишингизни қанчалик тўғри бажарсангиз, шунчалик яхши мутахассис бўласиз. Вақти келиб шунақанги маҳоратга эришасизки, ўз соҳангизда сизга тенг одам қолмайди.

Вазифа ёки лавозимингиз тақозо этганидан кўра кўпроқ ишланг. Бу қоидани Наполеон Хилл анча вақтлар мукаддам, биринчи китобини ёзаётганидаёқ таъкидлаб ўтганди. "Хиллнинг олтин Қоидаси"да у шундай деб ёзади:

...Ҳеч ким ҳақ тўламайдиган ишни бажараётганда диққат марказида бўлиш кераклигини тушуниб етдим. Аудиторнинг столи менинг ёнимда жойлашганди. Кечқурунлари мен ишхонага қолиб кетар, аудиторнинг тугамас ишларини бажариб, ҳисоб-китобларни текширардим, ҳисоб-китоблар дафтарини тўлдириб, яна бошқа ишларини ҳам тугатардим, унинг ўзи эса буларни кўриб ўзини мендан бир поғона баландроқ ҳис этарди. Шунақанги ишларини мен бажарганим туфайли ҳам аудиторнинг бошқа ишлар учун кўпроқ бўш вақти қоларди.

Бир куни у ишга келмади. Маош бериладиган

кунга яқин қолган бўлса-да, тўлов ҳужжатлари расмийлаштирилмаганди. Мен аудитор маош тўланадиган ҳужжатларни қандай тўлдиришини билардим, ахир бўш вақтимда ва кечкурунлари у маҳбубаси билан айлангани кетганида шу ишларни ўзим бажарардим-да! Шунинг учун сира иккиланмай унинг вазифасини бажаришни ўз зиммамга олдим.

Тўлов ҳужжатлари тагида аудиторнинг исми-шарифи ёзиладиган жой бор, бу маошларни у ҳисоблаб чиққанини билдиради. Ваҳоланки, ҳеч ким менга бунақанги лавозимни бермаган ва бу ишни бажаришимни сўрамаган бўлса-да, менинг исми-шарифим ёзилган ведомостлар директор идорасида пайдо бўлди.

Ўшандан бошлаб ҳар ойда, то лавозимимни оширишгунга қадар, ҳар ойда хужжатларда менинг исми-шарифим турадиган бўлди. Мен бўш вақтимда аудиторлик ишини ўзим ўрганиб, шу лавозимга эришдим. Бунинг учун ҳеч ким менга ҳақ тўламаган ва бу ишни қилишимни айтмаганди ҳам.

Гарчи Наполеон Хилл **"ҳақ тўланганидан кўра кўпроқ ишлаш"** қоидасига улкан аҳамият берсада, ташаббускорлик қанчалар муҳимлигини ҳам унутмайди. Бу икки сифат кўпинча бирга таъсир қилади, чунки хизматлар даражасини ошириш билан биз ўз мажбуриятларимиз доирасига кирмайдиган ишларга ҳам қўл урамиз. Ташаббусни ушбу дарс қоидаси билан уйғунлаштирган ҳолда

маҳоратимизни оширамиз ва ҳар қандай муаммони ҳал қилишга қодир одам сифатида донг таратамиз. Бу эса келажакда янги мажбуриятларни таклиф қилишларини, натижада ўзингизни такомиллаштириш ва атрофдагиларнинг диққатини жалб этиш имкони пайдо бўлишини билдиради.

Шубҳасизки, бунақанги позиция биздан жуда кўп куч-қувват ва бой тасаввурни талаб этади. Шуниям айтиб ўтиш жоизки, қўшимча иш учун оладиган рағбатингиз унга сарфлаган куч-қувватингизга арзимаслиги ҳам мумкин. Ёдда тутинг: сиз учун энг яхши ҳақ — билимингиз даражасини оширишингиздир. Шунингдек, ошиб борадиган сермаҳсуллик қонунини ҳам унутманг. Наполеон Хилл ҳар қандай куч ишлатиш — у хоҳ ижобий бўлсин, хоҳ салбий, — узоқ вақтгача натижани ошириб борувчи воқеа-ҳодисалар занжирини ҳосил қилишини таъкидлайди. "Нима эксанг, шуни ўрасан" деган мақол борлигини ҳам унутманг.

Кўп миқдорда аъло сифатли хизмат кўрсатиш ошиб борадиган сермаҳсуллик қонунини ишга солади, унга биноан сизнинг барча саъй-ҳаракатларингиз натижаси эртами-кечми кенг миқёсда қайтади.

Бу шунчаки қойиллатиб ўйлаб топилган найранг эмас, у кўплаб синовлардан ўтган. Эҳтимол, буни тасаввур қилиш қийиндир, аммо қонун зудлик билан ишга тушади. Бир неча кун давомида кўпрок

ишлашга ва ишингизни яхшироқ бажаришга ҳаракат қилинг, кейин тўхтанг-да, одатдаги иш тартибингизга қайтинг. Шунда фарқини кўрасиз ва бундан кўнглингиз тўлмайди. Шу одатга кўникинг, атрофдагилар эса бу йўлни тасодифан эмас, балки атайлаб танлаганингизни билишсин. Ана шунда кўпчилик хизмат борасида сиз билан рақобатлаша бошлаганини кўрасиз.

Жуда кам одамларгина бундай ишлашга қодир бўлишади, бу эса сиз учун қулай, чунки ўз соҳангизда ишлаётганлардан афзалроқ позицияда бўласиз. Бунинг фарқи ҳаракатлантирувчи кучда бўлиб, ажралиб туришингиз билан кўпроқ фойдага эришасиз.

Бир лаҳзада натижага эришмайсиз

Агар ҳақ тўлашганидан кўра кўпроқ ишлашга одатланмаган, иложи борича камроқ ишлайдиган бўлсангиз, тез орада асосий зиддият "эски" ва "янги" шахсиятингиз орасида эканлигини кўрасиз. Ўзгаришлар кўп фойда келтиради. Агар атрофдагилар сизга ишонишлари учун бир оз вақт талаб қилинса, бундан тушкунликка тушманг. Орадан муайян вақт ўтгач, ошиб борадиган сермаҳсуллик қонуни натижа бера бошлайди ва уринишингиз рағбатлантирилади. Омадсизликлар тарихини ўзгартириш учун жуда кўп машқ қилишга тўғри келади. Аммо ҳатто ўша сизга ҳеч ким эътибор бермаётган кунларда ҳам янги билимлар орттириш ва кўникмаларингизни

сайқаллаш туфайли фойда оласиз. Шубҳасизки, яна битта муваффақият қонунини қабул қилганингиз бевосита фойда бўлади.

Кўп ишлаб, эвазига ҳақ олмасангиз, куч-ғайратингиз тугаб қолиши ҳақида ўйлаш бемаъниликдир. Нега энди вақтингиз ва куч-қувватингизни ўзингизга сарфлаш ўрнига кимнингдир фойдаси учун ишлашингиз зарур? Ахир биз кучлилар ғолиб чиқадиган замонда яшаяпмиз-ку, тўғри эмасми?

Аслида бундай эмас. Биз бозор жамиятида яшаяпмиз, бунда одамлар ўз моли ва хизматлари эвазига ўзига керакли нарсаларни олишади. Ўта кўп ҳақ сўровчилар эса катта фойда олаётгани ҳақида ўйлашади, аммо тез орада ҳеч ким улар билан ишлашни хоҳламаётганини тушуниб қолишади. Бизнес яратишни хоҳлайдиган савдо менежерлари доимо харидорга унинг учун алоҳида таклиф борлигини тушунтиришади. Шунда харидорлар яна қайтиб келишади.

Ҳаётда қандай мақсадга эришишни кўзлашингиз муҳим эмас, сизни ўраб турган олам — бозор. Том маънода ҳеч нарса сотмасангиз-да, сизга албатта бошқа одамларнинг ҳамкорлиги, эътибори ва ёрдами керак бўлади. Бунга эришишнинг тўғри йўли — "ҳақ тўлашганидан кўра кўпроқ ишлаш" қонунидир.

Муваффақиятга эришаётган одамлар ҳақидаги мисолларни диққат билан кўриб чиқиб, шу биттагина қоидани амалда қўллаш билан улар

оддий ўлчовлар ёрдамида ўлчаб бўлмайдиган муваффақиятларга эришишганига ишонч ҳосил қиламиз. Агар ушбу китоб муаллифининг муваффақият қонунларидан қайси бири муҳимроқлигини танлашига тўғри келса, у ҳеч иккиланмай сизга ***ҳақ тўлашганидан кўра кўпроқ ишлаш*** *қонунини танлаган бўларди.*



10-дарс
ЁҚИМТОЙ ШАХС

Ўзи ҳақида яхши таассурот қолдира олиш қобилияти кўпинча муваффақият сари элтувчи йўлдаги ўнқир-чўнқирликларни силлиқлаб кетади. Одамлар орасида ихтилоф пайдо бўлиши ёки жипс алоқа ўрнатилиши айнан шу фазилатга боғлиқ бўлади. Бунда бир-бирингизни қанчалик даражада билишингиз муҳим эмас.

Атрофдагиларга ёқадиган шахс бўлиш муаммоси ҳақида кўплаб китоблар ёзилган. Наполеон Хилл ушбу фикрнинг аҳамиятини баҳолаган одамлар орасида биринчиси эмас. XIV асрдаёқ муваффақиятга эришишни истаган одамларга ўзини қандай тутиш ҳақида маслаҳатлар берилган. Мазкур китобда Наполеон Хилл **ўзини қандай тутиш** ҳақида қисқача, аммо чуқур йўл-йўриқлар беради. Унинг маслаҳатларига амал қилган ҳолда, ***ўзингизни шундай ўзгартиришингиз мумкинки, токи сиз таъсир ўтказишни истаётган одамлар барча яхши фазилатларингизни кўра олишсин.***

Кўпчилик Наполеон Хиллни эсда қоладиган шахс деб ҳисоблайди. Бир жамоатчилик ташкилотида маъруза ўқиб бериши учун Чикагога келишини илтимос қилишганида, у пенсияда эди. Маърузадан сўнг Наполеон Хиллнинг ёнига муваффақият билан олға интилаётган бизнесмен

келади-да, унинг маърузаси таъсирида ўз корхонасини қайта қуриш режаси туғилганини маълум қилади. Бу режа ушбу китобга асос бўлган фикрлар асосида қурилган эди.

"Combined Insurance" компаниясининг асосчиси ва президенти Клемент Стоун учун бу аҳамиятли воқеа эди. Стоун Наполеон Хиллнинг ғоялари билан таниш эди ва улардан ўз сотувчиларини ўқитишда фойдаланарди, аммо Хиллнинг ўзидан олган таассуроти шунчалар кучли бўлдики, Стоун ҳатто адибдан у билан алоқада бўлиб туришга рухсат ҳам сўради. Стоуннинг шахсиятида ўзига хос нимадир бор эди, шу сабабли ҳам Хилл аллақачон олтмиш ёшга кирганига ва машҳур адиб эканлигига қарамай, дарров унинг таклифига рози бўлди.

Ёқимтойлик қуруқ ҳаводан олиб мўъжиза содир этмайди. Наполеон Хилл ўз фалсафасини яратмаганида, Стоун эса уни амалда қўлламаганида эди, бу икки инсон ўзларининг иштиёққа тўла ҳамкорликларини бошламаган бўлишарди. Агар бу икки инсон ишонч ва дадиллик бағишловчи шахс бўлишмаганида эди, Хилл ўз тажрибасини Стоун билан ўртоқлашмаган, Стоун эса ўзининг вақти ва ғайратини Хилл учун сарфламаган бўларди.

Наполеон Хилл ёркин шахсиятни ифодаловчи кўплаб ўзига хосликларни эътиборимизга ҳавола қилади:

Ёқимтой одам — душманлик ҳиссини

уйғотмайдиган шахсдир. Шахсиятни бир нечта сўз билан ифодалаб бўлмайди, чунки у кўплаб ижобий ва салбий характеристикалардан ташкил топади.

Сизнинг шахсиятингиз бошқаларига сираям ўхшамайди. Бу фазилатлар, ҳис-туйғулар, ички сифатлар, ташқи қиёфа ва бошқа шу каби сизни бошқа одамлардан ажратиб турадиган сифатларнинг мажмуасидир.

Либос сиймойингизнинг муҳим қисмини шакллантиради, кийиниш одоби, танланган рангларнинг уйғунлашуви, сифати ва бошқа нарсалар сизнинг шахсиятингиз ҳақида кўп нарсани айтиши мумкин. Руҳшунослар барча кўрсаткичлар бўйича исталган шахсиятни таҳлил қилиш мумкинлигини, бунинг учун одамни кўпгина турли-туман кийимлар сотилаётган дўконга олиб келиш ва ундан ўзига ёққанидек қилиб кийинишни сўраш кифоя эканлигини таъкидлашади.

Юз ифодаси, барча чизиқлар ва ажинлар ёки уларнинг йўқлиги ҳам бизнинг қиёфамизни шакллантиради. Овоз, овознинг баландлиги, оҳанги, жаранглаши, шунингдек, нутқ — сизнинг шахсиятингизни ташкил этувчи ажралмас қисмлар бўлиб, улар сизнинг нозик дидли ёки аксинча одам эканлигингизни ифодалайди.

Қўлни қисиш одати ҳам қиёфангизнинг бир қисмидир. Агар қаршингиздаги одамга шунчаки

совуққина қўл узатиб кўя қолсангиз, бу сизда ташаббус ва иштиёқ йўқлигини билдиради.

Хотиржам сўзлайдиган ва хушмуомала инсонлар ёқимтой одам ҳисобланади. Улар ҳамсуҳбатини хафа қилиб қўймаслик учун керакли сўзларни танлаб гапиришади. Бундай одамлар вазиятга қараб кийинишни ва уйғун рангларни танлашни билишади. Бундай одамлар ҳудбин бўлишмайди ва доим ёрдам беришга тайёр туришади. Улар бутун инсониятнинг дўсти бўлишади, одамларни бой ва камбағалга ажратишмайди, уларнинг касб-корига, сиёсий ва диний эътиқодига қарашмайди. Улар ҳатто сабаб мавжуд бўлганида ҳам атрофдагилар ҳақида ёмон гапиришмайди. Сиёсат ва дин сингари бахсли масалаларда суҳбатлашар эканлар, оддий ва бефойда далил-исботларни рўкач қилиб ўтиришмайди. Кечиришни ва қулфатда қолганларга ҳамдард бўлишни билишади. Улар ҳар бир фикри ва хатти-ҳаракати билан яратувчанликка интилишади. Бошқаларни ҳам руҳлантиришади ва ўзлари танлаган фаолиятда каттароқ ютуқларга эришишга ундашади.

Қандай ажойиб рўйхат! Эҳтимол одамлардаги ўзингиз таҳсин ўкийдиган барча фазилатларни эслаёлсангиз, ўзингиздан нимадир қўшиб қўйган бўлардингиз. Гарчи Наполеон Хилл ҳар бир шахснинг ноёблигини таъкидлаб турса-да, **бу**

сифатларнинг барини ўзингиз намойиш этишингиз мумкин. Шунга қарамай, бу характеристикаларнинг бари сизнинг феъл-атворингизда мавжуд бўлиши мумкинлигини тахмин қилиш бироз чўчитади.

Шахсий ўсиш

Яхшиямки, Наполеон Хиллнинг дарсларини қўллай бошлаганингиздан сўнг, юқорида эслаб ўтилган фазилатларнинг кўпчилиги сезилиб қолади. Иштиёқнинг шарофати билан кўпроқ жилмая бошлайсиз. Ташаббускорлик қўл сиқишувни мустаҳкамлайди, катта ҳажмдаги ишни бажариш қоидаси эса атрофдагиларни ёрдам беришга тайёр қилади. Охирги дарслардан шуни билиб оласизки, Олтин қоидага мувофиқ ҳаёт сабр-тоқатли бўлишга ўргатади, омадсизликлардан фойда чиқариш (уларни ўз тажрибасида синаб кўриш) ҳамдардликни ўргатади, чуқур мулоҳазалар эса луғат бойлигингизни бойитади ва нутқингизни самаралироқ қилади. Бу фақат яхшиликка олиб келади.

Ёрқин шахс ҳақиқатда мавжуд муносабатларга асосланиши лозим. Ўз шахсиятингизни тинмай юксак орзуларингизга мослаштиришга уринаверсангиз, айниқса, энг муҳим нуқтаи назарлар аввалдан ўзингизга маълум бўлса, ақлдан озиб қолишингиз ҳеч гапмас. Бундай вазиятда шахсиятингизнинг кўзга кўринарли нуқсонларини қандай қилиб тўғирлашингиз мумкин?

Бунинг чораси фақат ўзингизни худди етишмаётган фазилатга эгадек тутишда қолган. Аслида буни амалга ошириш қийин эмас, айниқса, сизнинг дастлабки мақсадингиз — ўз шахсиятингизни ўзгартириш бўлса, албатта. Эҳтимол, баъзи одамлар бунга сафсатабозликка қарагандек қарашлари мумкин, аммо бу борада нутқи камбағал одам мисол бўла олади. Агар у янги сўзларни ўрганишга ва улардан тўғри фойдаланишга уринса, бундан нима фойда? Шу тариқа, агар одамлар билан мулоқотда бўлиш одобини билмасангиз, аммо буни уддалашни жудаям истасангиз ва атрофдагилар билан ҳурмат ила гаплаша бошласангиз, бунақанги яхши ўзгаришдан ким ҳам нолирди? Майда-чуйдаларга тирғалаверадиган одам хатти-ҳаракатларингизни самимий деб ҳисобламайди, аммо мунтазам равишда ўз устингизда ишласангиз, худди илгари кўпол муомала қилиш одатингиз бўлганидек, энди янги одат шахсиятингизнинг бир қисмига айланади.

Ёқимтой шахсиятдаги деярли ҳар бир таркибий қисм — одат. У худди бошқа барча одатлар каби мустаҳкамланишга мойил бўлади. Қанчалик кўп уришсангиз, шунчалик кўп уришаверасиз. Қанчалик кўп жилмайсангиз, шунчалик кўп жилмаясиз. Янги одатга кўникиш учун батартиблик керак. Омад қонунларини эгаллашга уринаётганда эса айнан шу батартибликка эришасиз.

Атрофдагилар учун ёқимли бўлган шахсиятни ривожлантириш ўзини бошқариш даражаси яхши бўлишини назарда тутади, чунки одамлар сизнинг сабр-тоқатингизни синайдиган вазиятлар кўп бўлади, бунинг оқибатида ёқимтой шахс бўлишдек қарорингиз осонгина барбод бўлади. Бироқ бунинг мукофоти қийналганингизга арзийди — ахир машҳур шахс оломон орасида жудаям ажралиб туради ва бундай шахснинг фазилатлари ҳаммага маълум бўлади.

Омадга эришиш орзуси мустақиллик ва ўзини намоён қила олиш эркинлиги билан жипс боғланган бўлиши мумкин. Агар мустақилликни жудаям кадрласангиз, унда ёқимтой шахснинг шаклланиши асосий нарсадан чалғиш ёки ҳатто таназзул бўлиши мумкин. Нималарни амалга оширишга умид боғлаётганингиз муҳим эмас, сизга албатта омад ва бошқа одамларнинг ёрдами зарур бўлади. Одамларнинг ижобий муносабатларига эриша олишни билиш зарар келтирмайди, чунки ёкимтой шахс фазилатларига эришиш билан бирга ўзимизда ташаббускорлик, иштиёқ, вазиятни чамалаб кўришга интилиш, ҳамкорликка руҳлантириш ва сабр-тоқат каби сифатларга эга бўламиз, бу эса муваффақиятга эришишнинг асосидир.

Ёқимтой шахс бўлишнинг моҳияти фақатгина зоҳиран бўлмайди. У ҳар бир муносабат ва одатларга керакли танловни амалга ошириш ёрдамида бажарилади. Сиз янги яратаётган

шахсиятингизда ўзингизни йўқотиб қўймайсиз. Бундан ташқари, ўзлигингизни, ўзингиз ҳақиқатан ҳам бўлишни истаётган доирадаги омадли "мен"ингизни топасиз.



11-дарс

ФИКР АНИҚЛИГИ

Муваффақиятга эришишга мўлжалланган ҳар қандай режа ўзгаришларга мойил бўлади. Доимо олға интилиш, ўз омадсизликлари ва тобора кўпайиб борадиган янги маълумотларни эътиборда тутиш лозим. Воқеаларнинг ривожланишини ўйлаб топиш учун эҳтимолий омадсизликларнинг сабабларини илғаб олиш ва кўзда тутилмаган қийинчиликларни бартараф этиш, вазиятни баҳолай олиш қобилияти талаб этилади.

Воқеаларнинг ҳолатини нотўғри баҳолаш оқибатида вақт, пул, қулай имконият ёки вазиятни қўлдан бой бериш мумкин. Агар узлуксиз равишда шунинг устида ишласак, биз ҳар куни тўқнаш келадиган воқеалар оқимини баҳолай олиш қобилияти пайдо бўлади. Тўғри хулосага келиш учун ақлий, баъзан ҳатто жисмоний куч-қувват талаб этилади, аммо бу тўлиқ ўзини оқлайди.

Наполеон Хилл ўзининг фикрларини аниқ ва лўнда ифодалайди:

Муайян қоидаларга амал қилишга тўғри келсада, вазиятни аниқ баҳолаш санъатини эгаллаш осон эмас. Хатосиз ўйлаш учун камида иккита қоидага амал қилиш лозим:

1. Аниқ фикрлаш учун аниқ маълумотларни оддий хабар ёки ахборотдан ажрата билиш лозим.

2. Танлаб олинган маълумотлар икки гуруҳга бўлиниши лозим: биринчиси — муҳим маълумотлар, иккинчиси — унчалик муҳим бўлмаган ёки аҳамиятсиз маълумотлар.

Табиийки, нимани муҳим маълумот деб ҳисоблаш керак, деган савол туғилади. Бунинг жавоби шундай: ***муҳим маълумот, бу — муайян мақсадга эришиш учун керакли ва кундалик ишда фойдали бўлган маълумотдир. Бошқа маълумотлар эса қанчалик фойдали ва қизиқарли бўлишига қарамай, маълум бир шахс ҳақида гап кетаётган бўлса, у нисбатан аҳамиятсиздир.***

Ўзимизга маълум бўлган маълумотларга асосланган ҳолда мулоҳаза юритиб, хулоса чиқармасак, маълум бир қарорга кела олмаймиз. Шунга қарамай, деярли ҳар бир одам бирор сабабга кўра, аммо унинг моҳиятини англамай ва керакли маълумотларга эга бўлмай туриб ҳам ўз фикрини ўзгартиради.

Сўнгги бандда сизни ҳайратда қолдира оладиган даражада кескин фикр мужассамланган. “Бу эркин мамлакат! — деб хитоб қилишади баъзилар. — Биз сўз эркинлигига эгамиз! Ҳар қандай фикр эркиндир! Битта нарса ҳақида ҳам бир нечта фикр бўлиши мумкин!”

Аммо Наполеон Хилл бизни койиш учун эмас, балки огоҳлантириш учунгина шунчалар очиқ ёзади. Биз ўзимиз юзага келтирадиган ёки атрофдагилардан ўзлаштирадиган асосланмаган фикрлар хавфи ҳам мавжуд.

Шошилинч мулоҳазалар ва фикрлар худди

асосланмаган тахминлар ва фаразлар сингари ҳеч нарсага арзимайди; улар қанчалик кўп бўлмасин, заррача ҳам фойдаси йўқ. Инсон бир қарорга келиши ёки ўз фикрини яратиши олдидан барча ҳаммабоп маълумотларни тўпласа, мантиқий фикрлашни ўрганиши мумкин. Агар кимдир "Гап аслида фалон нарсада дейишяпти" ёки "Газетада ўқиб қолдим, кимдир шундай иш қилибди" деб гапирса, бу одамни мустақил ҳолда мантиқий фикрлай олмайдиган инсон дейиш мумкин. Бу одамнингфикрлари,тахминларивамулоҳазаларини инобатга олган тақдирда ҳам, уларга нисбатан эҳтиётроқ бўлган маъқул.

Асосланмаган фикрни инобатга олишнинг хавфи шундаки, у нотўғри бўлиб чиқиши мумкин. Бунақанги фикрлар сизга фойда келтирмайди. Шунга қарамай, бундай фикрлар кўпчиликни ташкил этади, улар билан қарийб ҳар куни тўқнашамиз. Транспорт ҳайдовчилари, ишхонадаги ҳамкасблар, дўкондаги сотувчилар, биз тасодифан учратадиган одамларнинг бари ўз фикрини айтиши мумкин. Аммо фақат эшитганларингиз асосида қарор қабул қилиш керак эмас.

Буларнинг бари маълум гаплар. Эҳтимол, дунёдаги барча ўхшаш фикрлар кун давомида бизга таъсир ўтказадиган жамлама фикрларнинг тимсолини яратиши мумкиндир. Ўзингиз кўраётганларингиз ва эшитаётганларингизни ортиқча уринмасдан ҳам тушуниб олмоқчи бўлганингизда, бегона фикрларни акс эттирувчи кўзгуга айланиб қолиш эҳтимоли бўлади. Вазият

бундай тус олганида муваффақиятга эришиш мумкин эмас. Муваффақиятга эришиш учун вазиятни ўзгартириш керак, бунинг учун эса жамоавий онгнинг янглишишларини кўра олиш лозим.

Агар Майкл Делл машҳур компьютер компаниялари айнан харидорлар истаётган нарсани ишлаб чиқараётганларига ишонганида, нимага эришган бўларди? Мартин Лютер Кинг "бошқача" Американи орзу қилмаганида нимага эришарди? Пастер ва Жаннерс умумқабул қилинган ҳақиқатни текшириб кўришга интилишмаганида, ҳозир уларнинг улушисиз тиббиёт қай аҳволда бўларди? Эйнштейн, Пикассо ва Фрэнк Ллойд Райт барча хато фикрларга қарама-қарши ўлароқ вазиятни баҳолай олиш қобилиятига эга эдилар. Сиз ҳам айнан шундай қила оласиз. Бунинг учун ҳаракат қилишингиз керак бўлади.

Аниқликка ўз-ўзидан эришиб бўлмайди

Бизни қизиқтираётган барча нарсалардан хабардор бўлиб туриш учун анчагина куч сарфлашимизга тўғри келади, шу сабабли ҳам жуда кам одамлар ўз нуқтаи назарини шакллантириш учун зарур ахборотларга эга бўлишда нимадандир воз кечишади ва бунга вақт ажратишади.

Афтидан, сиз ҳам қандай қилиб муваффақиятга эришишни тушуниш учун бу фалсафага амал қилишни исботларсиз. Ўшанда мустақил ўйламайдиган ва ўз фикрини тўпланган

маълумотларга асосланган ҳолда шакллантирмайдиганлардан ибрат олманг. Нимагадир эришишни истасангиз, бунга куч сарфлашингиз зарур, омад қуши ўз-ўзидан бошингизга келиб қўнавермайди. Муваффақиятга эришиш учун қатъият, ўз манфаатларидан кечиш, дадиллик ва кучли ирода керак.

Ҳеч нарсага текин эришолмайсиз, ҳамма нарса учун ҳақ тўлаш шарт, тасодифан қўлингизга кириб қолган нарсани эса узоқ сақлай олмайсиз. Вазиятни баҳолай олиш қобилиятининг баҳоси — бизнинг фикримиз асосини ташкил этувчи йиғиш ва қиёслашга қаратилган саъй-ҳаракатларимиздир.

Агар бу қоида бироз довдиратиб қўйса, шуниям унутмангки, уни фақат сиз учун энг муҳим бўлган нарсаларгагина ишлатиш лозим. Ҳар бир нарсага худди ўзингизнинг шахсий мақсадингизга қарагандек ёндашиш мутлақо бефойда. Ахир сиз миллатнинг тақдири ёки тарихини ўзгартирадиган муаммоларни ҳал қилмаяпсиз-ку (агар бу нарсалар режаларингизга кирган бўлмаса, албатта)! ***Ҳар бир муаммо бўйича барча маълумотларни ойдинлаштирадиган бўлсангиз, жуда кўп вақт сарфлашингиз мумкин. Эътиборингизни фақатгина ўз мақсадингиз билан боғланган нарсаларгагина қаратинг.***

Бироқ бу қўшнингиз сиёсат ҳақида гап очиб қолганида, ҳар бир фикрингизни айтиш учун узоқ ўйлаб, мулоҳаза қилишингиз шарт дегани эмас. Вазиятни чамалаб кўришбиланбуқобилиятингизни йўқотмайсиз, аксинча, ўзингизда мавжуд

фикрларни таҳлил қилиб кўриб, бирон нарсага эришишингиз мумкин. Ўйлайдиган одам янги ғояларни топиш учун доимо эскиларини пухта ўрганиб чиқади.

Вазиятни пухта чамалаб кўриш қобилияти ҳақидаги суҳбатимизни тугатар экан, Наполеон Хилл мисол сифатида яна автомобилларга ёнилғи қуйиш шохобчасига қайтади:

"Шохобчага кунига нечта автомобиль келади? — деб сўради бир талай шунақанги шохобчаларнинг эгаси янги ходимидан. — Қайси кунлари машиналарнинг кириши энг кўп бўлади?"

"Менимча..." — гап бошлайди йигит.

"Менга сизнинг фикрингиз керак эмас, — унинг гапини бўлади раҳбари. — Мен фақат аниқ маълумотларга асосланган нарсани билмоқчиман. Аниқ маълумотлар турганида, кимнингдир фикри аҳамиятга эга эмас".

Йигит шохобчага ҳар куни нечта автомобиль келишини санаб, ёндафтарга ёзиб қўя бошлайди. Бундан ташқари, у кимлар эҳтиёт қисмлари сотиб олишини ҳам қайд эта бошлайди. Ходим бу ишларни икки ҳафта давомида ҳар куни, ҳатто дам олиш кунларида ҳам канда қилмайди.

Бироқ у шу иш билангина кифояланиб қолмайди! У эгалари шу ердан эҳтиёт қисмларни сотиб олиши мумкин бўлган автомобиллар сонини аниқлайди. Кейин у тузган режасини қоғозчада акс эттиради, бу иш бор-йўғи бир центга тушади. Бу қоғозчани ҳар бир ҳайдовчига совға қилишади, оқибатда кейинги икки ҳафта мобайнида шохобчага

келадиган автомобиллар сони анча кўпаяди. Гарчи бу ишлар ходимнинг мажбуриятига кирмаса-да, раҳбарининг берган саволи уни ўйлантириб қўйганди. Шу сабабли ҳам у вазиятдан фойдаланиб, фойда олишга қарор қилганди. Ўша йигит айни вақтда ўзининг ёнилғи қуйиш шохобчалари тизимига эга, илло у вазиятни тўғри баҳолай олиш қобилиятининг шарофати билангина бойиб кетди.

Ҳар қандай одам ҳам имкониятни кўравермайди, акс ҳолда ҳар бир кимса муваффақиятга эришган бўларди. Воқеа-ҳодисаларни тўғри баҳолай олиш нафақат хатолардан асрабгина қолмайди, балки сиз ўз куч-қувватингизни нимага сарфлашни ҳам тушунасиз. "Бир центли қоғозчалар"нинг даври аллақачон ўтиб кетган, аммо вазиятни чамалаб кўриш қобилияти ҳаётини ўта яхши қилишга интилаётганлар учун ишончли восита бўлиб қолаверади.



12-дарс

ДИҚҚАТНИ ЖАМЛАШ ҚОБИЛИЯТИ

Диққатни жамлаш қобилияти — бутун куч-қувватини муайян мақсадга эришишга қаратиш деганидир. Бу муқаррар нарсадек кўринса-да, бир нечта сабабларга кўра бу мавзу жудаям муҳим. Биринчидан, барча билим ва кўникмаларингиз ўз мақсадингизга етишга ёрдамлашиши учун уларни сайқаллаш имконияти пайдо бўлади. Иккинчидан, бу қобилият эътиборни ишга туширилган Жамоавий Онгнинг муҳимлигига жалб қилади, чунки камдан-кам одамларгина ёлғиз ҳолда муваффақиятга эришишлари мумкин. Учинчидан, унча катта бўлмаган муваффақият баъзан жуда хавфли бўлади.

Наполеон Хилл дарсни самимий маслаҳатдан бошлайди:

Кўпгина ишларни бир вақтнинг ўзида бажаришни истайдиган одамлар уларнинг биронтасини ҳам бажара олмайдилар. Бундай ҳаёт осон бўлмайди, оқибатда инсон ўз қувватини беҳуда сарфлаши мумкин. Шу сабабли муваффақиятга эришишни истаганлар ўзининг саъй-ҳаракатларини жамлаш одатинишакллантиришларивамустаҳкамлашлари шарт. ***Куч, бу — уюшган саъй-ҳаракатлар ва***

қувватдир. Муайян нарсаларга диққатни жамлаш одатисиз қувватни тартибли ишлатиш мумкин эмас. Оддий катталаштирувчи шишани муайян вазиятда жойлаштирилса, у қуёш нурларини керакли даражада фокуслаб, бир неча дақиқада тахтани ёндириб юборади. Агар нурларнинг бари бир нуқтага йўналтирилмаса, улар тахтани ҳатто илита олмайди ҳам.

Инсон онги катталаштирувчи шишага ўхшайди, чунки унинг шарофати билан миямизнинг барча захиралари бирлашади ва жипслашиб, худди қуёш нурлари бир нуқтада жам бўлганидек бирга ишлай бошлайди.

Машҳур ва муваффақиятга эришган одамларнинг бари умр бўйи ўз фикрлари ва саъй-ҳаракатларини муайян вазифа, мақсад ёки интилишга мужассамлаштирганлари ҳақида жиддий ўйлаб кўриш лозим.

Наполеон Хилл ўз давридаги муваффақиятга эришган одамлар рўйхатини батафсил санаб ўтади. Бу одамларнинг кўпчилиги бизга яхши таниш бўлиб, улар Генри Форд, Маршалл Филд, Ригль, Эдисон, Жорж Истмен ва Истмен Кодак, Карнеги, Орвилл Райт, Маркони, Вудро Вильсон, Жон Рокфеллер, Авраам Линкольн ва Уильям Рэндольф Херстлардир.

Қайси соҳада бўлмасин — бизнесдами, саноатдами, илм-фанми ёки сиёсатдами, бундан қатъи назар **диққат-эътиборни нимагадир жамлаш ўта муҳим** эканлигини Наполеон Хилл

ўз ўқувчиларига аниқ тушунтиришга уринади. Замонавий рўйхат қуйидаги кўринишда бўлиши мумкин:

► Энг машҳур ток-шоу бошловчиси бўлишга интилган Опра Уинфри;

► "Windows"ни компьютерларнинг асосий ҳаракат тизимига айлантириш учун бутун куч-қувватини сарфлаган Билл Гейтс;

► "Disney" корпорациясини ахборот империясига айлантиришга интилган Майкл Айснер;

► Битта телеканални миллий телекомпанияга айлантириш учун бутун куч-қувватини сарфлаган Тед Тернер;

► "Amazon" интернет-дўконини биринчи ўринга чиқаришга интилган Жеф Безос;

► Ўз исмини мода оламида машҳур қилишга интилган Ральф Лорен;

► "Титаник"ни энг кассабоп фильм қилишга интилган Жеймс Кэмерон;

► Инсон геноми ҳаритасини тузишга уринган Крейг Уинтер;

► Бутун куч-қувватини "Гарри Поттер" асарини ёзишга қаратган ва уни дунё таниган ноёб китобга айлантирган Ж.К.Роулинг;

► Ўзининг "French Laundry" ресторанини Америкадаги энг обрўли муассасага айлантирмоқчи бўлган Томас Келлер;

► Бор куч-ғайратини бодроқни мукаммал ишлаб чиқаришга қаратган ва ушбу оддийгина

озиқ-овқат маҳсулотидан даромад олишга эришган Орвилл Реденбахер.

Узоқ ўйлаб ўтирмаёқ бу рўйхатга яна ўндан ошиқ исмларни тиркаш мумкин. Машҳур одамларнинг кўпчилиги бор куч-ғайратини аниқ мақсадга эришишга қаратгани ва бу ишни охирига етказганлари учун ҳам шу даражага эришганлар. Албатта шундай одамлар ҳам борки, улар бир соҳадаги муваффақиятидан бошқа соҳада муваффақиятга эришиш учун фойдаланганлар. Бунга Рональд Рейган яхши мисол бўлади, илло у президентликка сайланишидан аввал актёр бўлган. Муваффақиятга қандай эришишни биладиган одамлар уни яна қайтадан бошлай оладилар. Ўз мақсадига етишни истаган одам бошқа ишлар билан шуғулланиб юриб ҳам орзусини амалга ошира олганини қачон эшитгансиз?

Диққат-эътиборни охиригача жамлашни ўрганинг

Интилишни бир нарсага йўналтириш қандайдир ишни амалга ошириш дегани эмас. Камера қаршисида ўзини тутишнинг устаси бўлган ва малакатдаги энг яхши ток-шоуни олиб борадиган Офра Уинфрига ўхшаб, муваффақиятга эришиш учун кўплаб соҳаларда фаол бўлишингиз керак. Уинфри чироқлар нурига кўмилганча, студияда бемақсад югуриб юрмайди, ўз меҳмонлари билан учрашувни ҳам шунчаки белгилаб қўймайди. У ўзининг куч-ғайратини меҳмонларни танлаш ва

суҳбатлашиш каби ўз касбининг қирраларини оча оладиган нарсаларга сарфлайди. У ишлаш учун фақат ўз ишининг устаси бўлганларнигина танлайди.

Диққат-эътиборни жамлаш қобилиятида Жамоавий Онг қанчалар муҳим ўрин тутишини ҳозир ўзингиз кўрасиз. Бирга ишлаш учун мос одамларни излаётганингизда, уларнинг куч-қувватини жалб қиласиз, бу эса умумий позицияни мустаҳкамлайди ва самарали натижаларга эришишга олиб келади. Опра Уинфри ўз меҳмонларидан биронтаси учун меҳмонхонада олдиндан жой буюриб қўйишини тасаввур кила оласизми? Жойларни олдиндан буюртма қилиш бўйича менежерлар Опра билан суҳбатлашаётганидан ҳаяжонланиб, қоғозларни расмийлаштиришга бир талай вақт сарфлаган бўлишарди. Нима бўлганда ҳам, Опранинг бундай иш билан шуғулланиши унумли бўлмайди.

Жамоавий Онг алоҳида иктидори бор одамларни айнан шу иктидор етишмаётган жойларга қўяди. Эҳтимол, вакти келиб Жеймс Кэмерон зўр актёр бўлиши мумкин эди, аммо у продюсерлик ва режиссёрлик фаолияти билан шуғулланади ва актёрлик ишини шу соҳада карьера яратмоқчи бўлганларга ҳавола қилади. Майкл Айснер Дисней мультфильмлари учун сурат чизмайди. Ральф Лорен реклама компаниялари учун сурат олмайди.

Аммо бу одамларнинг бари ўз диққат-эътиборини жамлаш ёрдамида бошқалар улар учун

бажараётган ишларни бошқарадилар. Томас Келлер "French Laundry" ресторани дастурхонларига тортиладиган таомларни пиширмайди, аммо ўз мақсадига содиқлиги бош ошпазга ундан нимани талаб қилаётганини тушунтира олишига ёрдамлашади. Ошпазлар ликопчада жудаям хушхўр кўринаётган таомнинг Келлерга ёқиш-ёқмаслиги ҳақида бош қотиришмайди. Улар таомни Келлер қандай баҳолашини билишади, чунки у ўзининг ошхонасида айнан шундай овқат пиширади-да! Илло, Келлер ўзининг меҳмонлари учун янги таомлар яратади, бу вақтда эса бошқалар мусаллас сақланадиган ертўла ҳақида бош қотиришади, буюртмалар олишади ва хизмат кўрсатувчи ходимларга сабоқ беришади, булар бари эса айнан Хилл томонидан яратилган қоидаларга мос тушади.

Бу одамларнинг бари бир вақтлар қўл учида кун кўришган бўлса-да, касбий ўсишнинг энг юқори чўққисига чиққанлари туфайли ҳам муваффақиятга эришишган. Улар ўзининг куч-қувватини юқори мақсадларга эришишга қаратишган ва йўлидан сира оғишмай орзусига етишган. Кўпчилик бунга интилади, афсуски, озгинагина ютуқдан ҳам бошлари айланиб қолади. Кўпчиликка мол-давлати кўпайиши ва атрофдагилар, дўстлари, оила аъзолари ва ҳамкасбларининг ҳайратланишлари жуда ёқиб тушади. Охир-оқибатда улар нимагадир эришишлари учун замин тайёрлаган каттарок мақсадларини унутиб қўйишади.

Муваффақиятга эришишнинг ярим йўлида тўхтаган одамлар билан одатда қуйидагича ҳолат юз беради: энг бошида улар қанчадир вақт давомида ўз ютуқларидан қониқишади, аммо кейинчалик ҳафсаласи пир бўлади. Баъзан муваффақиятга эришиш истаги яна уйғонади ва улар яна ўзининг хатти-ҳаракатларини мувофиқлаштиришга уриниб кўришади.

Энг ёмони — муваффақиятга эришиш учун етарлича куч-қувват сарфлай олмаганини ҳис этишдир, бунинг оқибатида кўпчилик муваффақиятсизлик ҳақидаги ўй-хаёллардан чалғиш учун ўзини кераги йўқ нарсаларга уриб кетади. Айланма йўллар шунақанги кўпки, улардан кетилса, саломатликни, ўзига бўлган ҳурматни ва мақсадга эришишда ёрдам берган ўртамиёнагина ютуқларни ҳам йўқотиш мумкин.

Бироқ қадрига ортиқча баҳо бериш ва ҳаётдаги янги мақсадларни танлашнинг иложи йўқ деб ўйламанг. Уларни қайта кўриб чиқишнинг бир талай холис йўллари ҳам мавжуд. Агар бунга қарор қилган бўлсангиз, унда ишонаверинг, сиз ўз мақсадингизни шунчаки соддалаштирмаяпсиз. Янги мўлжалларга иштиёқ билан киришинг ва худди биринчи сафардаги каби куч-қувват сарфланг.

Нима бўлишидан қатъи назар, кўплаб одамлар учун муваффақият ноаниқ мақсад бўлиб қолаверади. Улар ўз мақсадини амалга ошириш ўрнига тинмай баҳоналар топишаверади. Болалар

мактабга чиқиши ёки тугатиши керак, дейишади. Пул жамғаришдан олдин эса машинани таъмирлаш зарур. Янги ишга киришмас экан, ёқимтой шахс ҳақидаги фикрларга зарурат йўқ ва улар ҳаммасини қайта бошдан бошлай олмайдилар.

Бундай одамлар ўз куч-қувватини бирлаштира олишмайди, шу туфайли ҳам уларнинг ҳеч бири истагига эришолмайди. Токи диққат-эътиборингизни жамлай олмас экансиз, сизни ҳам шунақанги тақдир кутади.



13-дарс

ҲАМКОРЛИК

“Омад зинаси” асарида Наполеон Хилл бошқа одамлар билан ҳамкорликда ишлаш зарурати ҳақида таъкидлайди. Жамоавий Онг, иштиёқ, ташаббус ва етакчилик, ёқимтой шахс ҳақидаги дарсларда ишдаги ўзаро муносабатларга улкан аҳамият берилади. Шу сабабли ҳамкорлик муваффақиятга эришишда муҳим қадам бўлишига ажабланмаса ҳам бўлади.

Ҳамкорликка эришиш учун унга барча шарт-шароитларни яратиш лозим. Ургуни тўғри қўйган ҳолда, узоқ ва қисқа муддатга одамларни ўзига жалб қилиш мумкин. Ана шундай ҳамкорлик худди муваффақиятга эришишнинг бошқа қоидалари сингари бевосита фойда келтирибгина қолмай, бошқа ёндош фаровонликларга ҳам замин яратади.

Турган гапки, биз ҳамкорлик даврида яшаяпмиз. Бизнес, саноат, молия, инфратузилмалар ва сиёсатдаги беназир муваффақиятлар ҳамкорлик ва кўмаклашиш қоидаларига асосланади.

Ҳозирги кунда матбуотда компанияларнинг бир-бирига қўшилиши ёки бирлаштирилиши ҳақида кунда-кунора ўқиймиз. Бундай бирлашмалар ва бизнесдаги шериклик

уюшмаларининг тузилиши ҳамкорликка асосланади, чунки айнан у яхлит бўлиб ишлайдиган инсоний ва механик куч-қувватларнинг уйғун бирлаштирилишини назарда тутади.

Наполеон Хиллнинг сўзлари башоратга айланиши табиий. Ушбу китоб ёзилганидан бери етмиш йилдан ошиқ вақт ўтди ва ҳозирги даврда ҳамкорлик янада муҳим аҳамият касб этган. Компаниялар рақобардошлилик хислатларини ошириш учун ҳам бирлашадилар. Шўъба корхоналар сотилганида, компаниялар фақат марказий бўлмаган ва унинг асосий қисми билан уйғун ишлай олмайдиган секторларни йўқотишади. Албатта, муайян бозорларда монополия юзага келишининг олдини олиш мақсадида ҳукумат аралашувлари бундан мустаснодир.

Илгаригидан фарқли ўлароқ, раҳбарият ҳам қўшма бўлади. Айтайлик, юзага келаётган кўплаб халқаро агентликлар бошқа мамлакатлардаги мутахассис-ларнинг эътиборини тортади ва сарфланган харажатларни тенг ўртадан бўлиб олишади. Биринчи доимий самовий станция ҳам айнан шундай ҳамкорлик натижаси бўлади. Профессионал ва ишлаб чиқарувчи корхоналар бутун дунёда кенг тарқалган. Интернет каби воситалар ахборот алмашинуви ва фаол мувофиқлаштиришдаги устунликни таъминлайди. Эришилган сезиларли ютуқларга қарамай, ҳамкорликнинг потенциали қачонлардир тугайди

дейишга асос йўқ. Етмиш йилдан кейин нималар бўлишини олдиндан кўра оладиган одамлар эса илгари ёлғиз ҳолда эришмоқчи бўлган нарсаларига ҳамкорлик ёрдамида эришганларини кўриб, ҳайратда қоладилар.

Замонавий оламнинг мураккаблиги ҳамкорлик қоидаларини талаб қилади. Билиш — нисбатан ихтисослашганроқ, захиралар — янада қийматлироқ бўла боради, инсоннинг атроф-оламга таъсири соҳасида борган сари кўпроқ муаммо пайдо бўлаверади.

Ҳамкорлик — келажакнинг асосий йўналишидир.

Келажакда ҳам худди етмиш йил илгаригидек муваффақиятларга эришиш учун ҳамкорликка тайёр бўлишингиз керак. Ишхонадаги ҳамкасбларингиз, оила аъзоларингиз, қўшниларингиз, ҳукумат раҳбарлари, оммавий ахборот воситалари ва ҳатто ёнилғи қуйиш шохобчаси операторлари билан ҳам ҳамкорлик қилишга эришинг. Атрофдагиларни ҳамкорликка жалб қилиш, бу — санъат. У ҳар қандай санъат сингари моҳирликка асослангандир. Энди сиз унга эга бўласиз.

Атрофдагилар билан тўлақонли ҳамкорлик қила бошлашингиздан аввал юқорида айтиб ўтилган қонунларнинг баъзилари одатга айланиши шартлигини кўрасиз. Айтайлик, сиз ёқимтой шахс бўлмасангиз, баъзи одамлар яқинлашишга рози

бўлишмайди. Сиз ҳамкорликка умид боғлашдан аввалроқ иштиёқ, ўз-ўзини бошқариш ва кўпроқ ишлаш одатига эга бўлишингиз зарурлигини англайсиз.

Бу қонунлар бир-бирига мос тушади, уларнинг бари ҳамкорлик қонунчилигида мужассамлашмоғи лозимки, у қуйидагича кўринишга эга: бошқаларнинг кўмагига эришиш учун ўзинг юқоридаги қонунларга амал қилишинг шарт.

Ҳеч ким ёқимсиз одам билан ишлашни хоҳламайди. Ўз-ўзини бошқаролмайдиган ва иштиёқи йўқ одам билан ҳеч ким ишламайди. Куч уюшган, биргаликдаги ҳаракатдадир!

Кўриниб турибдики, ИИП (ижобий ички позиция) — ҳамкорликни йўлга қўйишдаги яна бир қимматли сифатдир. ИИП иштиёқ ва ўз-ўзини бошқаришни бирлаштиради ва уларни ёқимтой шахснинг қирраларига айлантиради. Чаққонлигингиз ва ғайратлилигингиз сиз билан бирга ишлаётган одамларда ишонч пайдо қилади. Сиздан кутаётганларидан кўра кўпроқ ишларни қилиш учун имкон топиш осон, чунки бу тез орада ўз самарасини беришини биласиз.

Ажойиб таклиф

Ишбилармон ва доимо ўз ғоялари билан ўртоқлашишга тайёр турадиган Наполеон Хилл бизнинг диққатимизга ҳамкорликка эришишнинг барча йўлларини ҳавола қилади.

Бир неча йиллар муқаддам машҳур агентликнинг

президенти асар муаллифига қуйидагича мактуб билан мурожаат қилганди:

"Ҳурматли жаноб Хилл!

Агар мижозларимиз орасида сиз ўз соҳангизда эришганингиз сингари ишонч пайдо қила олишимизга ёрдамлашсангиз, компаниямиз сизга 1000 долларга чек ёзиб беради.

Ҳурмат ила..."

Бу мактубга қуйидагича жавоб келди:

"Муҳтарам жаноб Д.!

Самимий мактубингиз учун ташаккур. Ҳатто миллион долларсиз ҳам ўзим эга бўлган маълумотларни сиз билан бажонудил ўртоқлашаман. Агар менда одамларни ҳамкорликка жалб қиладиган қобилият мавжуд бўлса, бунга қуйидагилар сабабчидир:

1. Мен ҳақ тўлашганидан кўра кўпроқ қийматда хизмат кўрсатаман.

2. Иккала томонга баравар фойда келтирмайдиган шартномаларни мутлақо тузмайман.

3. Охиригача ишонч ҳосил қилмаган нарсам ҳақида сираям гапирмайман.

4. Иложи борича кўпроқ одамларга фойдам тегишини истайман.

5. Инсонларни пулдан кўра кўпроқ яхши кўраман.

6. Ўзимнинг муваффақият фалсафамга мувофиқ яшайман ва бошқаларга ҳам шуни ўргатаман.

7. Эвазига ҳеч нарса беролмайдиган бўлсам, бировнинг хизматини қабул қилмайман.

8. Ҳаддим сиғмайдиган одамлардан ҳеч нарса талаб қилмайман.

9. Икир-чикирлар борасида одамлар билан бахслашмайман.

10. Қаерда бўлмай ва нимаики қилмай, доимо оптимизм ва яхши кайфият яратишга уринаман.

11. Кимларнингдир ишончини қозониш учун хушомад қилмайман.

12. Хатти-ҳаракатлар учун йўриқномалар ва маслаҳатларни иложи борича арзон нархда сотаман, аммо ҳеч қачон текин маслаҳат бермайман.

13. Бошқаларни муваффақиятга эришишга ўргатар эканман, ўзимнинг мисолимда ўз фалсафамни амалда намойиш этаман. Шу тариқа, ўзим ташвиқот қилаётган нарсаларни амалда синаб кўраман.

14. Ўз ишимга шунчалар берилганманки, менинг иштиёқим юқумли тус олиб, атрофдагиларга ҳам таъсир қилади.

Агар сиз мени бошқа сабабларга кўра атрофдагиларнинг эътирофига сазовор бўлган деб ўйласангиз, бундан мутлақо бехабарман. Айтганча, сизнинг мактубингиз бир қизиқ нарсага тегиб ўтиб, мени ўз-ўзимни жиддий таҳлил қилишга ундади. Шу сабабга кўра сиздан тўлов чекини олмайман, илло сиз менинг ўйлашим учун туртки берган нарса анчагина қимматроқ, ўн минглаб долларга тенг туради.

Эҳтиром ила,
Наполеон Хилл."

Юқоридаги мактубда келтирилган фикрлардан бирортасини ўзгартирсангиз ҳам ҳамкорлик қилиш имкониятлари тезгина камаяди. Агар *"Менга ҳақ тўлашганидан кўра камроқ ишлашга одатланганман"* ёки *"Ҳеч кимга хизмат қилишни истамайман"* деб кўринг-чи, бирортаси сиз билан ҳамкорлик қилармикан? Албатта, истамайди. Одамлар ҳамкорлик борасида таваккал қилишади. Агар ҳамкорликдаги иш муваффақиятсизликка учраса, улар вақти, пули, ишончи ва ҳатто ўзи ҳақидаги фикрини ҳам йўқотишлари мумкин. Бундай ишни бошлаб, муваффақиятга эришишингиз гумон, шундай экан, фақат чорасиз аҳволда қолган ёки тентак одамгина ўзи ишонмаган кимса билан бирга ҳамкорлик қилиши мумкин.

Майкл Деллнинг қайд этишича, "Dell Computers" энди иш бошлаган вақтда, у баъзи тажрибали корхоналар раҳбарларини уюшган ташкилотга киришга кўндирган. Бу жудаям катта ютуқ эди. Чунки бу бошқарма аъзоларининг кўмагига муҳтож бўлган обрўли компаниялар билан шартномалар тузиш ва маблағ билан таъминланишга имкон берарди. Шубҳасизки, ушбу бошқарма аъзолари ўзининг обрўсини дуч келган одамга беришавермасди. Улар Майкл Деллга дуч келишди, у эса барчаларини бирлашишга руҳлантирди, чунки унда ушбу китобда

таърифланаётган фазилатларнинг бари мужассам эди.

Ҳамкорликка руҳлантириш қобилияти барча муваффақият қоидаларини қўллаш маҳоратига боғлиқ. Агар мукаммаллаштириш керак бўлган қоида мавжуд бўлса ёки юқорида санаб ўтилганларнинг бирортаси сизга тўғри келмаса, бугундан бошлаб ўз устингизда ишлай бошланг.



14-дарс

ОМАДСИЗЛИКЛАРНИНГ ФОЙДАСИ

Фикрларингизни муваффақият ҳақидаги мулоҳазалар билан тўлдирар экансиз, омадсизликка учраш истиқболи ёқимсиз туюлади. Аммо ҳар биримизнинг *катта ва кичик муваффақиятсизликларимиз бўлади, албатта. Ўз орзуларини доимо амалга оширадиган одамлар оқимга қараб сузишни маъқул кўрадиган кимсалардан фарқ қилишади, Шекспирнинг таъбири билан айтганда, "дилозор тақдирнинг тарсакилари ва турткилари"дан сабоқ олишади.*

Омадсизликларнинг аҳамиятига урғу берган ҳолда муваффақият фалсафасини кўриб чиқиш заҳархандадек кўриниши мумкин, бироқ Наполеон Хилл бунинг бебаҳо тажриба эканлигини, усиз буюк ишларни бажариб бўлмаслигини таъкидлайди. Омадсизликка учраганда, биринчи навбатда, йўқотишнинг ҳажми унчалик аҳамиятга эга эмас, балки уни баҳолаш ва бундан сабоқ ола билиш муҳимроқ.

Шоҳаншоҳ Кирнинг Крез исмли ақлли ва бадавлат файласуфи бўлган экан. Крезнинг доно сўзлари орасида қуйидаги нақл ҳам бўлган:

"Олампаноҳим, инсонлар ҳаётидаги воқеаларни

айлантириб турадиган ғилдирак мавжудлиги эсимда ва уни қалбимга чуқур жойлаб қўйганман. Бу ғилдиракнинг вазифаси эса инсоннинг бахтли бўлишига йўл қўймасликдир".

Бу соф ҳақиқат. Кўзга кўринмас тақдир ёки бизнинг ҳаётимизни тинимсиз айлантириб турувчи ғилдирак қандай иш билан машғуллигимиздан қатъи назар, навбати билан омад ёки омадсизлик олиб келади. Бу ғилдирак катта рақамлар қонунига бўйсунади, шу сабабли ҳам биз мунтазам юз берадиган омадсизликлардан суғурталанганмиз. Агар бугун кўнгилсизлик содир бўлса, ғилдиракнинг кейинги айланишида албатта омад бизга кулиб боқишига ишонамиз.

Омад инсоннинг тажрибасига салмоқли улуш қўшади, илло бошқа ҳеч нарса муваффақиятга эришишингизда омадсизликдан кўра яхшироқ устоз бўла олмайди.

Омадсизлик, *бу — бизга фойдали сабоқ бера оладиган пинҳоний яхшилик бўлиб, усиз олга бора олмаймиз! Афсуслар бўлсинки, миллионлаб одамлар омадсизликни натижа сифатида қабул қилиб, қаттиқ янглишадилар. Бироқ бошқа кўплаб ҳаётий воқеалар сингари у ўткинчидир ва шу тариқа қабул қилинмаслиги лозим.*

Агар сиз беҳуда сарфланган пуллар ва уринишларни эслашга мойил бўлсангиз, бунинг тагига етиш қийин, чунки сиз омадсиз якунни сираям кутмагандингиз. Китоби устида ишлаётган Наполеон Хиллнинг ўзи ҳам қийинчиликларга дуч келган.

Нега бу китоб омадсизликка учради?

1928 йилда нашр этилган "Муваффақият қонуни" китоби Наполеон Хиллнинг ҳаётида улкан бурилиш ясаган. Улкан муваффақиятга эришган савдодан кейин китоб миллий бестселлерга айланган. Аммо 1929 йили октябрда, фонд биржаси инқирозга учраганида, кўпчилик америкаликлар муваффақият ўзларининг саъй-ҳаракатлари туфайли пайдо бўлишига ишонмай қўйишганди. Буюк инқироз даврида одамлар пулларидан айрилишган ва Наполеон Хиллнинг китоблари савдоси кескин пасайиб кетган.

Буюк инқирозни бартараф қилишга Наполеон Хилл қодир эмасди. У "Муваффақият қонуни" устида йигирма йил ишлаганди, бу асар келтириши керак бўлган молиявий барқарорлик йўқолганди. Бу вайрон қилувчи таъсирга эга эди. Шунга қарамай, ҳозир қўлингизда тутиб турган асар орқали Наполеон Хилл нисбатан кичикроқ хажмли, шунга яраша харажатлари ҳам камроқ бўлган, аммо ўқувчига айтмоқчи бўлган фикрларини етказиб берадиган ихчамроқ китоб яратиб, вазиятдан чиқиш йўлини топганининг исботини кўриб турибсиз.

Афсуски, бу ёрдам беролмади.

"Омад зинаси" Наполеон Хиллнинг ўқувчиларига юзага келган вазиятдан чиқиб кетишнинг йўлини кўрсата олмади, чунки одамлар ўзларига ҳам, иқтисодий тизимга ҳам бўлган

ишончларини йўқотган эдилар. Бу китобни сотишдан келадиган даромад "Муваффақият қонуни"нинг савдоси чиппакка чиққани сабабли пайдо бўлган зиённи қоплай олмади. Ўша йиллардаги кўпчилик америкаликлар сингари, Наполеон Хиллни ҳам катта зарар кутмоқда эди, оқибатда у ўзининг янги уйини сотишга мажбур бўлди. Кейинги бир неча йил давомида у Рузвельт ҳукуматининг манфаатлари учун ишлаб, миллатнинг руҳини кўтаришга уринди.

Икки марта келган омадсизлик унинг миясида фақат бир фикрни пайдо қиларди: нимагадир эришишни истаётган одамлар билан ўз тажрибаларини ўртоқлашишнинг бошқа бирон йўли бўлиши керак. Сўнгги бир неча йил давомида Наполеон Хилл одамлар қандай қилиб муваффақиятга эришишлари ва омадсизликларга учрашларини текшириб, таҳлил қилди ва, ниҳоят, янги китобни ёза олиши мумкинлигини ҳис этди. 1937 йилда унинг "Ўйланг ва бой бўлинг" номли янги асари дунё юзини кўрди. Кўз очиб-юмгунча бу асар мумтоз адабиёт дурдонасига айланди ва ҳали-ҳамон муваффақиятга эришиш борасидаги муҳим қўлланма бўлиб келмоқда.

Муваффақият қоидалари ўн йил олдинроқ шакллантирилганди, аммо сўнгги уч ойда юз берган омадсизликлар туфайли Наполеон Хилл уларни шундай шаклга келтирдики, оқибатда сабабий адабиётни тубдан ўзгартириб юборди. 1930-йилларда четдан қараган одамга Хилл

шунчаки ўз омадини қўлдан чиқариб юборгандек кўриниши мумкин эди. Аммо омадсизликлардан фойда чиқариб олиш қанчалик муҳимлигига етарлича баҳо бермаслик мумкин эмас.

Ўзингиз билан нималар юз бераётгани муҳим эмас. То ўзингиз шундай қарорга келмагунингизча, сизни енгилган деб ҳисоблаш мумкин эмас.

Муваффақиятли одамлар енгилиш ва вақтинчалик омадсизлик орасидаги фарқни тушунишлари лозим. Барча одамлар қандайдир даражада вақтинчалик омадсизликларга бардош беришади: айнан шу тажрибадан биз кўпинча энг катта ва фойдали сабоқни оламиз.

Кўпчилигимизда битта ўзига хослик мавжуд: агар йўлимизда вақтинчалик қийинчиликлар (уларни саводсизларча "мағлубият" деб аташади) учрамаса, шунчалар худбин ва манман бўлиб кетамизки, ўзимизни Яратгандан ҳам баландроқ қўйиб юборамиз. Бундай одамлар жудаям кўп. Кўпинча уларнинг Яратганга бўлган муносабатини (агар у мавжуд бўлса, албатта) фақатгина "Мен ва худо" кўринишида ифодалаш мумкин. Бунда "мен" сўзига кўпроқ урғу берилади.

Бош оғриғи қанчалар ёқимсиз ҳолат бўлмасин, организм учун фойдалидир. У инсон вужуди (айниқса, кўпроқ инсонларнинг гуноҳи туфайли азият чекадиган ошқозон ва муртак аъзолар)дан оқилона фойдаланишга даъват қилувчи Табиат тилида гапиради.

Вақтинчалик омадсизлик ёки мағлубият ҳам шу

жумладандир — улар ҳам Табиатнинг белгилари бўлиб, бизнинг нотўғри йўналишда кетаётганимизни билдиради. Агар биз бу белгиларни тушунсак, тўхтаймиз, йўналишни ўзгартирамиз, пировардида эса ўз мақсадимизга етамиз.

Унча катта бўлмаган муваффақият хавфли бўлишини кўрамиз. Бир оз муваффақиятга эришсангиз, омадсизликка учраш мумкинлигини тасаввур қилиш қийинлашади. Ҳатти-ҳаракатларингизда такаббурлик пайдо бўлади. Вазиятни чамалаб кўриш қобилиятини ва одамларни жалб қилувчи кўпгина фазилатларни йўқотиш мумкин. Ўз-ўзини бошқариш энди керак бўлмайди, чунки шахсий "менингиз" етарли бўлади.

Бунақанги омадсизлик — одамларнинг ўзига хос бўлган хатолар натижаси. Бунақанги хатолар янада сабоқ бўларлидир, чунки бизнинг тузатиш мумкин бўлган шахсий нуқсонларимизни кўрсатади. Бундан чиқаришимиз мумкин бўлган сабоқ қуйидагичадир: гап сизнинг муваффақиятга эриша олмаслигингизда эмас, балки барча фикр-хаёлларингиз ва хатти-ҳаракатларингизни унга эришишга қаратишингиз лозим. Гарчи фақат ўз хатоларидан сабоқ олиш аччиқ бўлса-да, яхшиси шикоят қилмай, дарҳол уларни тўғрилашга киришишингиз лозим.

Ушбу фалсафа муаллифи бизнес, саноат, сиёсат, ҳукумат ва молия ишларида, дин соҳасида,

инфратузилмаларда, илм-фанда ва бошқаларда муваффақиятга эришган инсонлар қандай фазилатларга эга бўлишлари кераклигини ўрганишга чорак асрдан кўпроқ вақтини сарфлаган. Илмий, касб-корларга оид ва таржимаи ҳолларга бағишланган мингдан ошиқ (ўртача ҳафтасига биттадан) китобларни ўқиган.

Ушбу тадқиқотнинг ҳайратланарли кашфиётларидан бири — *барча мислсиз муваффақиятлар, улар қай соҳада амалга оширилган бўлишидан қатъи назар, муаммолар, хатолар, вақтинчалик омадсизликлар ва баъзи ҳолатларда ҳақиқий барбод бўлишлар (ҳар ҳолда, ўша одамларнинг ўзлари шундай деб ўйлашади) билан тўқнашган одамлар томонидан эришилган. Тўсиқларни бартараф қилмасдан муваффақиятга эришган биронтаям омадли одамнинг ўзи топилмаган. Шунингдек, муваффақиятга эришган одамлар муаммолар билан юзма-юз келганларидан сўнг янада юқорироқ чўққиларга эришганлари кузатилган. Бошқача қилиб айтганда, муваффақиятни доимо ўз мақсади йўлидаги бартараф этилган тўсиқлар сони билан ўлчаш мумкин.*

Қуйида Наполеон Хилл ўз вақтида муваффақиятсизликка учраган буюк инсонларнинг узун рўйхатини келтиради: Колумб, Эдисон, Белл, Вулворт, Роберт Фултон, ака-ука Райтлар ва Генри Форд. Биз Билл Гейтсдан бошлаб ҳар бир идорадаги сиёсатчини замонавий мисол тариқасида келтиришимиз мумкин.

Мағлубият — охири дегани эмас. У катта билимларга эга бўлган, энг муҳими, ундан кейин қаддини ростлаб олиш мумкин бўлмайдиган омадсизлик йўқлигини тушунган ҳолда барини яна қайта бошдан бошлаш имкониятидир. ***Омадсизликларингиздан яширинманг — улардан сабоқ олиб, муваффақиятга эришишнинг янада мукаммалроқ режасини яратсангиз арзийди.***



15-дарс
САБР-ТОҚАТ

Сабр-тоқати йўқ одам алоҳида, бузиб бўлмас қоидалар ва яқин уфқ билан чегараланган алоҳида оламда яшайди. Сабрли одам ҳар қандай тўсиқларни бартараф этиш ва чекловларни ўзгартириш мумкин бўлган сарҳадсиз имкониятлар оламида яшайди. Уларнинг қай бири кўпроқ жиддий нарсага эришиш имкониятига эга?

Сабр-тоқат бошқаларга нисбатан қўлланилувчи шунчаки ижтимоий ҳаққоният нуқтаи назаридан кўра каттароқ нарсадир. Бу қоида нафақат сизга, балки қўшнингизга ҳам эркинлик беради. У сизнинг ақлли, мослашувчан вазуккобўлишингизга имконият яратади. У, шунингдек, сизни кўпгина муаммолар ва тартибсизликлар манбаидан қутқаради. Бу олдинги кўплаб дарсларнинг асосий ғоясидир ва уни назарда тутган ҳолда муваффақиятнинг олдинги иккита қоидаси томон интилиш лозим.

Наполеон Хиллнинг номаси жудаям самимий бўлиб, йигирма биринчи асрнинг боши учун ўта мосдек кўринади.

Сабрсизлик инсонлар нодонлигининг бошқача кўринишларига нисбатан кўпроқ кулфатларни келтиради. Қарийб барча урушлар сабр-тоқат йўқлиги оқибатида бошланади. "Сармоя" ва "ишчи кучи" орасидаги англашилмовчиликлар ҳам

кўпинча сабр-тоқат йўқлигининг оқибати бўлади.

Инсон сабр-тоқатга одатланмаса, Аниқ Фикр қонунига амал қила олмайди, чунки сабрсизлик инсонни Билимлар Китобини ёпишга ва "Бўлди, мен ҳаммасини биламан!" деб хитоб қилишга мажбурлайди.

Сабрсизликнинг энг юқори вайрон этувчи кучи диний ва ирқий зиддиятлар туфайли келиб чиқади. Биз ўтган асрларда кўпроқ диний асосдаги улкан сабрсизликлар цивилизацияда чуқур яралар қолдирган биламиз.

Мамлакатимиз Ер юзидаги энг демократик юртдир. Биз — энг кўпроқ космополитизм (космополитизм "Инсон дунё фуқаросидир" деган шиор остида ватанпарварликни, халқларнинг миллий суверенитети ва мустақиллигини, миллий маданиятни инкор этувчи реакцион буржуа назарияси ва идеологияси - таҳр.из.)га амал қилувчи халқмиз. Биз барча диний ақидадаги миллатлар ва халқларни бирлаштирамиз. Биз дини ўзимизникидан бошқача бўлган қўшнилар билан ёнма-ён яшаймиз. Қанчалар яхши қўшни бўлишимиз эса бир-биримизга нисбатан сабр-тоқатли бўлишимизга боғлиқ.

Сабрсизлик жаҳолатнинг, бошқача қилиб айтганда, билим етишмаслигининг натижасидир. Яхши маълумотга эга бўлган одамлар қамдан-кам ҳоллардагина сабрсиз бўлишади, чунки бир одам бошқаларни ўз қаричига кўра ўлчай оладиган даражада билимга эга бўлолмаслигини тушунади.

Атрофимиздаги ижтимоий мерос ва диний

тарғиботларнинг шарофати билан ўз ғояларимиз ва динимизга эга бўламиз. Устозларимизнинг ўзлари ҳам доимо ҳақ бўлаверишмайди. Агар буни ёдимизда тутсак, ўзимизнинг ҳақиқий билимга эгалигимиз ва ақидалари бизникига ўхшамайдиган одамлар ноҳақ эканликлари ҳақидаги тарғиботлар бизга таъсир қилишига йўл қўймаймиз.

Сабр-тоқатли бўлишимиз кераклигининг сабаблари жуда кўп бўлиб, улар орасида энг асосийси — ***сабр-тоқат инсонни аниқ фикрлашга элтувчи соғлом мулоҳазадир.***

Диний ва сиёсий қарашлари, ирқий мойилликлари бизникидан фарқ қиладиган инсонларга нисбатан сабрли бўлиш — сизнинг мажбуриятингиз эмас, балки фазилатингиздир! Сабр-тоқатли бўлиш учун биронтасидан рухсат сўрашингиз шарт эмас, чунки буни сизнинг онгингиз бошқариши лозим. Шу тарика, танловингиз туфайли келиб чиқадиган масъулият сизнинг зиммангизга тушади.

Сабр-тоқат Ўзига ишонч конунида таърифланган олтита асосий қўрқувларга яқин бўлиб, сабрсизлик қўрқув ёки жоҳиллик натижаси эканлигини шубҳасиз тасдиқлаш мумкин. Бу қонуннинг истисноси йўқ. Бошқа одам (у сабрсиз бўлмаган ҳолда) сизнинг сабрсизлик балосига учраганингиздан хабар топса, нодонлик қурбони деб ҳисоблайди.

Сиз ўз онгингизни маълумотлар учун очган ва ҳар қандай мавзу бўйича сўнгги сўзни айтиш учун имкон қолмаган деган нуқтаи назарни қабул

қилган вақтда ҳам доимо бирон янги нарсани билиш имконияти мавжуд бўлади ва Сабр-тоқат қонунини шакллантира бошлайсиз. Агар ушбу одатга узоқ вақт амал қилсангиз, тез орада ўз соҳангиздаги ўрнингизни эгаллаш учун курашдаги барча муаммоларни ҳал қила оладиган донишмандга айланасиз.

Сабр-тоқатнинг муҳимлиги ҳақидаги даъво жуда жиддий фикр бўлиб, усиз асосий мақсадга эришиш учун интилишларингизда бу қоида қанчалар аҳамиятли эканлиги ҳақида ўйлаб ўтиришнинг ҳожати йўқ.

Бунинг ўрнига, сабр-тоқат қандай қилиб сизнинг онгингизга кириб олишини кўриб чиқайлик.

САБР-ТОҚАТ СИНОВИ

Сиз:

1. Бир одам ҳақида ҳеч нарсани билмаганингиз учун у ҳақидаги фикр ва ғояларни қабул қилмайсиз.

2. Ғоялари ёки ҳаёт тарзи сизникига қарама-қарши бўлган одамлардан ўзингизни олиб қочасиз.

3. Фақат ўзингизникига зид бўлмаган ечимларни излайсиз.

4. Вақтингиз ва куч-қувватингизни ишхонангиз ёки яшаш жойингизни сизга ўхшамаган одамларга мос бўлмаган тарзда ўзгартиришга сарфлайсиз.

4. Феъл-атвори ёки ақли сизникига ўхшамайдиган одамлар ҳақида моҳиятан бир қолипдаги мулоҳазалар бўлган ҳазил ёки воқеаларни сўзлаб юрасиз.

6. Ҳақиқатан юз берган воқеалар тасвирланмаган китобларни асло ўқимайсиз.

7. Ҳар бир саволнинг ўнг ва чап томонлари бор деб ҳисоблайсиз.

8. Ўзингизни бирон фан бўйича ўта билимдон деб ҳисоблайсиз.

9. Қўл остингиздаги одамлардан муқаррар итоатни кутасиз.

10. Фақат ўзингиз билиб, ўсган тушунчаларни муҳим деб ҳисоблайсиз.

Бирон таям одам ўзини сабрсиз деб ҳисобламайди. Бундай фикрлаш хавфли эканлиги кундек равшан. Аммо фикрлар одатга айланиб қолгани учун ҳам баримиз фикрларимиз заъмирида нима борлигини тушунмаган ҳолда уларнинг шунчаки қайтарилиши туфайли сабрсизлик кучайиши хавфига мубтало бўламиз. Агар бир нави жамиятда яшасак, хавф шундан иборат бўладики, токи бизнинг арзимаган хатоларимиз бирон даҳшатли нарсага айланмагунича ёки жиддий муаммога сабаб бўлмагунича, уларга ҳеч ким эътибор бермайди.

Сабрсизлик одатингиз ўзингизга ва атрофингиздагиларга зарар етказмасидан аввалроқ уни йўқотишингиз керак. Буни иккиланиш эмас, балки аниқ бўлиш истаги туфайли қилиш лозим. Бунақанги текшириш сизни барча имкониятлардан асрайдиган ёки жароҳатланишлар учун очиқ қолдирадиган арзимас хатоларнинг барча турларини аниқлашга ёрдам беради. Муҳими, нафақат хатолардан сабоқ олибгина қолмай, балки нотўғри тасаввурлар

ва фикрлар туфайли юзага келадиган янглишишларга ҳам йўл қўймаслик лозим. Наполеонн Хиллнинг сабрлилик ҳақидаги асарларини ўқиган ҳар қандай одам улар йигирма биринчи аср бошида одамларни ҳаяжонга солаётган муаммоларга нақадар мос келишини сезади. Афсуски, бу ерда у башоратчи эмас, балки инсон табиатининг ўқувчиси бўлиб, илм-фан қанчалик олға кетган бўлмасин, қўҳна инсоний ожизликлар ҳалиям бахтсизлик ва кулфатлар келтиришга қодир эканликларини тушуниб етгандир.

Эҳтимол, сиз башариятнинг сабрсизлигига бевосита таъсир қила олмассиз, аммо оламшумул иқлим ҳар биримиз таъсир кўрсата оладиган микроиқлимларни яратади. Сабрсизликнинг нафсониятингизга таъсир кўрсатиши туфайли уни қабул қилиш билан бутун дунёдаги сабр-тоқат мувозанати ўзгаришида катта ўрин тутишингиз мумкин. Бундай йўл тутиш билан сиз ҳар бир одам ўзининг ҳақлигига мутлақо ишонадиган бу дунёда сираям иложи йўқ нарсага эришиш имкониятингизни оширасиз.



16-дарс

ОЛТИН ҚОИДАНИ ҚЎЛЛАШ

Муваффақиятга эришишнинг барча қоидалари шу ерда мужассамлашган. Гарчи олтин қоида шунчаки мижғов ота-оналар тинмай болаларининг қулоғига қуядиган оддий гаплардек бўлиб кўринсада, аслида бу мангу оммабоп услубни таъкидлашдир ва у сизнинг муваффақиятга эришишга бўлган уринишларингизга қаттиқ таъсир кўрсатади.

Олтин қоида сизни қарор қабул қилишга етаклайди. У қарорингиз учун шунақанги натижалар билан сийлайдики, улар ўз қарорларингизга мутлақо ўхшаш бўлади. Бу қоида сизга қандай таъсир қилишини пайқаш осон, ваҳоланки саъй-ҳаракатлар фақатгина қонун кучда бўлиши учунгина унга амал қилиш кераклигини талаб қилади.

Бу кўп жиҳатдан **ўн етти омад қонуни**нинг энг муҳимларидан биридир. Барча буюк файласуфлар беш минг йилдан ошиқ вақт давомида **Олтин Қонун** қоидасини изоҳлаб келганлар, кўплаб одамлар уни шунчаки руҳонийлар ўз тарғиботида қўллайдиган оддий сўз деб билишади.

Ҳақиқатда эса Олтин қоида фалсафаси уни тўғри тушуниб қўллаганда бошқа одамларни ҳамкорликка жалб қилишга ёрдамлашадиган ҳақиқий қонунга асосланган.

Бизга маълумки, кўпчилик одамлар яхшиликка яхшилик билан, ёмонликка ёмонлик билан жавоб қайтаришга одатланишган. Агар сиз бир инсонга туҳмат қилсангиз, бунга жавобан у сизни қоралайди. Агар инсонни мақтасангиз, у ҳам сизга кўмаклашади. Ушбу қонуннинг истиснолари бор, албатта, аммо асосан айнан шу қонун кучда бўлади. Ҳар бир нарса ўзига ўхшаган нарсани тортади. Бу буюк табиат қонуни асосида юз беради ва ҳар бир ҳужайра даражасида, ҳар қандай қувват шаклида юз беради. Муваффақиятга эришаётган одамлар муваффақиятли инсонларни тортишади. Омадсизликлар омадсизликни ўзига тортади. Ҳақиқий дангаса қаерда бўлмасин, дарҳол омадсизликка учрайди ва у ҳатто нотаниш шаҳарда, қоронғида бўлса-да, барча дангасалар уни топиб келиб, бирга бўлишнинг йўлини топишади.

Олтин Қоида қонуни Ҳақ тўланганига нисбатан кўпроқ ишлаш қонунига жудаям яқин. Сизга ҳақ тўлашганидан кўра кўпроқ хизмат кўрсатиш Олтин қоида фалсафасини шакллантирувчи қонунга ўхшаш тортиш қонунини ҳаракатга келтиради.

Олтин қоида қонуни қанчалар муҳимлигини англаш учун эса ўз ҳаётингизни алоҳида воқеалар қаторидан иборат деб эмас, балки барча хатти-ҳаракатларингизнинг жамламаси деб тушунинг. Шунда кучли ва заиф тарафларингизни, мулоҳазалардаги хатоларингизни, нотўғри танлов қилган вазиятларни кўрасиз. Мулоҳаза ва

қарорларингизнинг сифати эса ўз навбатида атрофи оламдан кутишингиз керак бўлган нарсадир.

Агар уринишларингиз сохта, ниятингиз ёлғондакам, кайфиятингиз тушкун руҳда бўлса, унда олам ҳам сизга худди шунақанги нарсаларни таклиф қилишини кутаверинг. ***Агар ишингиз ҳаминқадар, мақсадингиз мужмал, кайфиятингиз беқарор бўлса, унда ҳаёт ҳам сизга айнан шуни таклиф қилишини кўрасиз. Агар сиз мукаммалликка, ҳалоллик ва оптимизмга интилсангиз, бу фазилатларни ўзингизда тарбиялай олишингиз мумкин.***

"Бошқаларга қандай муносабатда бўлсангиз, улар ҳам сизга нисбатан шундай муносабатда бўлишади" деб тарғиб қилади Олтин қоида. "Бошқалар сиз ҳақингизда нима деб ўйлашларини хоҳласангиз, улар ҳақида шундай деб ўйланг" деган нақл эса бу қоидага муҳим қўшимча бўлади. Фикрлар ҳам худди хатти-ҳаракатлар сингари Олтин қоидага бўйсунишади. Ақл-заковатингизни танқид билан ўраб олсангиз, атрофингизда ҳам шуни ҳис этасиз. Ноҳалол ниманидир режалаштирсангиз, ўзингиз қазиган ўрага тушасиз.

Устувор фикрлар сизнинг ҳаракатларингизни бошқаради. Баъзан бу интилишлар очиқ кўриниб туради, аммо кўпинча уларни ажратиб ва таниб бўлмайди. Шу туфайли ҳам виждонсизликка нисбатан шундай жавоб қайтариш янада мунофиқроқ бўлади, инсоф қилганингиз сари эса бунинг мукофоти сифатида кутилмаган даромад кўриб, қўлингизга барака киради.

Инсон жумбоғи

Бу асосий, аниқ-равшан кўриниб турувчи ва айни вақтда оддий қоидадир. Бу инсон табиати жумбоқларидан бири бўлиб, охиригача англаб етилмаган ва қўлланилмайдиган қонундир. У ҳатто ашаддий хаёлпарастнинг ҳам тасаввурини бузиб юборади. Бу қонундан фойдаланган ҳолда бошқаларни ўзингиз истаган ишни қилишга мажбур этишнинг ҳақиқий сирини (ёки сирларини) билиб олиш мумкин.

Агар кимдир сизга хизмат қилишини истасангиз, ўзингиз хизматига мухтож бўлган одамни топинг ва айни керакли вақтда ўзингиз ундан кутаётган нарсага тенг келадиган хизмат кўрсатинг. Агар у бошида буни сезмаса, саъй-ҳаракатларингизни кучайтиринг ва унга бошқа хизмат кўрсатинг, шу тариқа қайта-қайта уринаверсангиз, охир-оқибатда у виждон амрига кўра сиз истаётган хизматни кўрсатишга мажбур бўлади.

Агар биринчи бўлиб ҳамкорликни таклиф этсангиз, бошқаларни сиз билан ҳамкорлик қилишга мажбурлай оласиз!

Бу иборани юзлаб марта ўқиш лозим, илло унда муваффақиятга эришишни истаган инсоннинг қўлидан келадиган энг қудратли қонунлардан бири яширинган.

Баъзан сиз аҳамиятли хизмат кўрсатаётган одам сизга мутлақо жавоб қайтармаслиги ва сиз истаётган хизматни кўрсатмаслиги ҳам мумкин. Аммо бир нарсани доимо ёдда тутинг: ҳатто бир

одам жавоб қайтармаганида ҳам, сизнинг ишингизни бошқа бир инсон пайқаб қолиши ва ҳақиқат тантана қилишини истаганиданми ёки бошқа бирор сабабга кўрами, айнан сиз муносиб бўлган хизматни кўрсатиши мумкин.

"Нимани эксанг, шуни ўрасан!"

Бу шунчаки ибратли мақол эмас, балки муваффақиятга эришиш учун асос бўладиган буюк ҳақиқатдир. Йўлингиз, ўйлаётган ҳар бир фикр-ўйингиз, содир этаётган ҳар бир ҳаракатингиз тўғри бўладими ёки эгрими, шунга мос равишда бошқа фикр ёки ҳаракатларни тўплайди ва вақти келиб яна ўзингизга қайтади.

Бу ҳақиқатдан қочиб қутулолмайсиз. У худди коинот сингари абадийдир ва Бутун олам тортишиш қонуни сингари бехато ишлайди. Уни тан олмаслик эса ўзингизни ё оми, ёки бефарқ деб тан олишдир. Ваҳоланки униси ҳам, буниси ҳам муваффақиятга эришиш эҳтимолингизни чиппакка чиқаради.

Аммо Олтин қоидани қабул қилиш муайян бош мақсадга етишиш йўлида сизнинг барча хатти-ҳаракатларингизни бирлаштириш деганидир. *Бор куч-қувватингизни янада тайёрланганроқ, жасурроқ, меҳнаткаш ва киришимлироқ бўлишга сарфласангиз, бу кутганингиздан зиёда бўлиб ўзини оқлайди. Керагидан ошиқча қилиб бажарган ишингиз, сиз намоён этаётган иштиёқ, ривожлантираётган тасаввурингиз, сиз яратаётган ижобий ички муносабат эса ҳаёт сизга қайтарадиган нарсаларга таъсир кўрсатмай қолмайди.*

Олтин қоида — шунчаки суғурта эмас. У сизга зарарли бўлган ҳар бир хатти-ҳаракатни бартараф этолмайди. Аммо у ҳаёт сизга таклиф қиладиган мувозанатни белгилайди. Ўзингиз интилаётган омад эвазига оламга нимани таклиф этишингизни аниқлаган ҳолда ўзингиз ҳам олам сизга нималарни қайтаришини аниқлаб оласиз.

Шуни билган ҳолда Олтин қоида асосида исталган қарорни қабул қилишингиз мумкин. *Сиз узоқ вақт кутилиши лозим бўлган фаровонлик ўрнига тезроқ фойдага эришишни танлашингиз ҳам мумкин. Агар фақат ойлик маошни истаётган бўлсангиз, мукаммалликка эришиш ўрнига уни танлаб қўя қолишингиз мумкин.* Ҳаётдан нимани истаётганингизгабоғлиқҳолдасизтовламачиликни, сабрсизликни ёки ўз хатти-ҳаракатларингизни ифодаловчи бошқа бир тўда сифатларни танлашингиз ҳам мумкин.

Ҳаётдан нимани истаяпсиз ўзи?



17-дарс

САЛОМАТЛИК ҲОЛАТИ

Инсоннинг саломатлиги муваффақиятга эришиш қоидалари орасида ғайриоддий элемент бўлиб кўриниши мумкин, аммо у муваффақиятга интилиш тизимларининг қарийб барида, баъзан ботиний онг даражасидаги ажралмас қисм бўлади.

Саломатликнинг яхши бўлиши, бу — ўз меҳнати ҳосилидан бахраманд бўлиш, демакдир. *Шунингдек, ақлий ва жисмоний қувватни ўзингиз қилишни режалаштирган нарсага қаратиш ҳам муҳимдир.*

Яхши жисмоний саломатликни сақлаш ғояси Наполеон Хиллнинг ҳаётини ўзгартириб юборди, аммо у руҳий саломатликка урғу берадиган вақтлар ҳали келмаганди.

Биз ўн еттита муваффақият омилларининг энг охиргисига етиб келдик. Олдинги бобларда биз муваффақият кучдан яратилишини ва бу куч — муайян ҳаракатда ифодаланувчи уюшган билим эканлигини кўриб чиқдик. Саломатлик яхши бўлмаса, ҳеч ким узоқ вақт фаол бўла олмайди. Соғлом вужудсиз онг керакли даражада фаолият юрита олмайди. Муваффақиятга элтувчи олдинги ўн олтита омилнинг қарийб ҳаммаси ҳам организмнинг соғломлигига боғликдир.

Саломатлик яхши бўлиши асосан қуйидагиларга боғлиқ:

1) Соғлом овқат ва ҳавонинг уйғунлашуви;

2) Овқат ҳазм қилиш йўлларининг тўғри ишлаши;

3) Тўғри машқлар;

4) Тўғри фикрлар.

Ушбу бобнинг мақсади соғлом бўлишни ўрганиш эмас, илло бу терапевт ва психотерапевт каби шифокорларнинг вазифаси. Овқатдан тийилиш, парҳез тутиш ва бошқа туркана муолажаларга ружу қўймай, яхшиси мутахассисларга мурожаат этган маъқул.

Шундай қилиб, Наполеон Хилл нима дейди?

Парҳез, машқлар ва руҳий саломатлик — буларнинг бари муваффақиятга интилишимизда муҳим ўрин тутади ва биз уларнинг биронтаси билан чекланиб қолмаслигимиз лозим. Иш унумдорлигини оширишга интилиб, соатлаб иш столи ёнидан турмайдиган одам тезгина фақат очликни йўқотишга мўлжалланган оғир овқатларга ўрганиб қолади. Аммо бундай ёндашиш бугунги ишимиз келгусидаги соғлиғимизга зарар етказиши мумкинлигини билдиради ва бу жудаям нотўғри.

Юқоридаги рўйхатнинг тўртинчи бандида кўрсатилган тўғри фикрлар яхши жисмоний ва руҳий саломатликни сақлаб туришда жудаям муҳимдир. Наполеон Хилл Жамғармасига қўнғироқ қилганлар билан узоқ вақт давомида ижрочи директор Майкл Ж. Ритт суҳбатлашган. Ундан ҳол-аҳвол сўрашганида, у завқ-шавқ ва

иштиёқ билан ***"Мен бахтлиман, соғломман ва ўзимни зўр ҳис этяпман!"*** деб хитоб қиларди. Бу ўз-ўзини амалга оширувчи тахмин эди.

Шунга ўхшаш ёндашишлар жумласига саломатликдан хавотирланиш ва уни ўйлашдан бош товлаш ҳам киради, уларнинг иккови ҳам хато. Саломатлик ҳақида хавотирланавериш кўплаб руҳий ва жисмоний муаммоларни келтириб чиқаради. Улар ошқозон заифлашишидан то тери касалликларигача ва ундан-да ёқимсизроқ асоратлар тарзида намоён бўлади. Аниқ кўриниб турган муаммоларни кўрмаганга олиш эса керакли ташхис қўйилишига ва муолажалар тайинланишига халақит беради.

Доимо ижобий руҳий ҳолатда бўлишга ҳаракат қилинг, шу билан бирга вужудингиз ҳамда руҳиятингиздаги ўзгаришларни диққат билан кузатинг. Керакли вақтда шифокорга мурожаат этишдан эринманг ва унинг тавсияларига оғишмай амал қилинг. Муаммога қанчалик вақтли эътибор қаратсангиз, шунчалик тез уни бартараф этасиз ва олдинги саломатлигингизни тиклаб оласиз. Яхши соғлик эса соғлом онг ёрдамида яратилади ва сақлаб турилади.

Наполеон Хилл бу борада биринчи кашфиётчи эмас, шунчаки доно кузатувчи бўлган, холос. Агар бу масалани батафсилроқ ўрганишни хоҳласангиз, Норманн Козинс ва Дипак Хопранинг асарларига мурожаат этишингиз мумкин.

Барча жисмоний муаммолар ҳам нотўғри фикрлар билан боғлиқ бўлавермаслигига эътибор қаратинг.

Биз Ижобий фикрий муносабатлар (ИФМ) ёрдамида организмнинг зарар келтирувчи микробларга қаршилик кўрсатиш қобилиятини кучайтиришимиз мумкин, аммо ўзимизни буткул бекам-кўст қила олмаймиз. Касалликлар инсон дунёга келгани ҳамони уни таъқиб қилишади, илло бизнинг вужудимиз мангу яшай олмайди ҳам. Агар тобингиз қочса, ниманидир нотўғри қилганингиз ҳақида ўйлаб, бошингиз қотмасин. Яхшиси, саломатлигингиз ёмонлашганига ўзингизни айбламай, тезроқ тузалишнинг пайидан бўлинг.

ИФМ — муваффақият қоидалари билан боғлиқ бўлган, ўз-ўзини мустаҳкамлашнинг яна бир энг зўр усулларидандир. Вужудингиз соғлом бўлгани ҳолда фикрлаш ва ҳаракат қилишга қанчалик кўп эътибор қаратсангиз, шунчалик соғломроқ бўласиз.

Саломатлик яхши бўлиши муваффақиятга эришишингизга замин яратади ва, энг муҳими, эришганларингиздан лаззатланишга имкон беради.



ОМАДСИЗЛИКНИНГ ЭНГ КЎП УЧРАЙДИГАН ЎТТИЗТА САБАБИ

Аввалига Наполеон Хилл "Омад зинаси"ни бир нечта иловалар билан бироз кенгайтиргандек туюлади. Янги Орлеанда буни "бонус" деб атаган бўлишарди, бунда харидорга харид қилган моли билан бирга яна нимадир қўшиб беришади. Аммо бу қисм шунчаки бонус эмас, чунки у "Омад зинаси"ни тўлдиради ва уни яхшироқ тушунишга кўмаклашади.

Кейинги бобларда у ўз фикрларининг кучини намойиш этади ва муваффақият қоидаларига тааллуқли ўта фойдали маслаҳатлар беради.

У гапни инсонлар истаганига етиш умидида саломатлигига путур етказишларидан бошлайди. Қуйидаги рўйхатни диққат билан кўздан кечиринг ва унинг бандлари сизга таъсир қиладими-йўқми, аниқланг. Аввалги қоидалар муваффақиятга эришиш йўлида силжишингизга тўғаноқ бўлаётган нарсаларни бартараф қилиш учун маҳорат ва қуроллар билан таъминлаган бўлиши лозим. Балки ўз-ўзингизга тўсқинлик қилаётганингизни тан олиш унчалик ёқимли бўлмаса керак, аммо мақсадингизни аниқлаб олганингизда эришганларингиздан лаззатланиш анчагина ёқимлироқдир.

Аввалги саҳифаларда муваффақиятга

эришишнинг ўн еттита омилини таърифлаб ўтдик. Энди эса эътиборимизни бизни муваффақиятсизликка элтувчи омилларга қаратамиз. Рўйхатни диққат билан кўриб чиқсангиз, балки бирон та омадсизлик ёки вақтинчалик мағлубиятнинг сабабини топарсиз. Ушбу рўйхат ўн икки мингга яқин эркаклар ва аёлларнинг муваффақиятсизликка учраганларини аниқ таҳлил қилиш асосида тузиб чиқилган.

1. Нобоп ирсият (муваффақиятсизликнинг бу сабаби рўйхат киритилган бобда кўрсатилган. Ёмон тарбия бартараф этиш қийин бўлган тўсиқлар жумласига киради, афсуски шахс бунинг учун жавобгарликка тортилмайди).

Бир қарашда Наполеон Хилл кўпчилик одамларни ёмон генлар пайдо қилишини тахмин қилаётганга ўхшайди. Аммо у аслида генетиклар эмас, балки инсонлар нуқтаи назаридан қараладиган ирсиятни назарда тутаётганини тушунмоқ лозим. Ютуқлар, нимагадир эришишлар айб саналувчи муҳитга мансуб одамлар доимо бу нуқтаи назарга қарши курашишга уринишади. Шунга қарамай, уларда муваффақиятга тасодифан эришилиши ёки уларнинг тоифасидаги одамлар муваффақиятга эришолмасликлари ҳақидаги нотўғри қарашлар шаклланади. Муваффақиятга эриша олишларига ишонмаганлари ва бунга уринмаганлари учун ҳам улар муваффақиятга

эришмайдилар. Бироқ бунақанги ёндашишдан даволовчи дори мавжуд. Илло бунақанги муносабат тизгинидаги одамлар қадам-бақадам ўзларининг ижтимоий меросларига қарши курашишлари ва ундан ҳоли бўлишлари мумкин.

Наполеон Хилл Жамғармасининг вазифаларидан бири муваффақият ғоясини ҳеч нарсага эриша олмаслиги ҳақида ўйлайдиган одамларга етказишдан иборат. Жамғарма қамоқхоналардаги таълим дастурлари ёрдамида эркаклар ва аёллардаги ўзларининг ижтимоий тоифаси муваффақиятга эришолмасликлари ҳақида мавжуд бўлган нотўғри қарашларни йўқотиб, уларда ўз кучига нисбатан ишонч уйғотишга уринади.

2. Аниқ белгиланган мақсад ёки интилиш лозим бўлган муайян мақсад йўқлиги.

3. Нафсоният ва ўртачаликдан тепароққа чиқишга интилиш йўқлиги.

4. Маълумот етарли эмаслиги.

5. Ўзини тута билиш ва одоб етишмаслиги, бу овқатланиш ва ишқий муносабатлар каби кўп қайтариладиган ҳолатларда яққол намоён бўлади.

6. Саломатлик ёмонлиги (кўпинча бартараф этиш мумкин бўлган сабаблар йўқотилмаганлиги оқибатидаги асоратлар туфайли).

7. Болаликдаги айни феъл-атвор шаклланаётган вақтда мавжуд бўлган нобоп муҳит, бу жисмоний ва руҳий зарарли одатларда намоён бўлади.

Бу ерда муаллиф биринчи бандни қайтараётгандек бўлиб туюлиши мумкин. Ушбу сабабга кўра муваффақиятсизликка учровчи одамлар бирон нарсага эришишларига ишонишмайди. Улар шунчаки исталган усул билан эришиш мумкин бўлган нарсаларнинг ёмон жойи йўқ, деб ўйлашади.

8. Сусткашлик.

9. Ўз хатолари учун айбини бўйнига олишда қатъият ва жасорат етишмаслиги.

Бунинг энг ёрқин ифодаси ўз хатоларидан сабоқ чиқармаслик ҳисобланади.

10. Феъл-атвордаги салбий хусусиятлар.

11. Аниқ белгиланган ишқий майл йўқлиги.

12. Нимагадир осонгина эришишдек бошқариб бўлмас истак (бу одатда ўйинларга мойиллик билан намоён бўлади).

13. Қатъият йўқлиги.

14. Ушбу китобда таърифланган олтита асосий қўрқувларнинг биттаси ёки бир нечтаси мавжудлиги.

15. Умр йўлдошини нотўғри танлаш.

16. Ўзлигини сақлаб қолишга уриниш, ташаббус ва ўзига бўлган ишонч йўқолиши.

17. Бизнесдаги шерикларни нотўғри танлаш.

18. Иримчилик ва бидъат (бу асосан табиат қонунлари ва ҳуқуқлар ҳақидаги билимлар етишмаслиги оқибатида юзага келади).

19. Касбини нотўғри танлаш.

20. Жамлаш қонунларини билмаслик оқибатида қувватини исроф қилиш.

21. Режалилик, тежамкорлик етишмаслиги.

22. Қизиқиш йўқлиги.

23. Сабрсизлик.

24. Овқатланиш, ичкиликлар ва жинсий фаолликда ўзини тута олмаслик.

25. Бошқалар билан ҳамкорликда уйғунликка эришолмаслик.

26. Ўз кучи билан эришмаган, балки ўсиш жараёни туфайли юзага келган ҳукмронликка эга бўлиш (айтайлик, меросхўрлик вазияти ёки шахсий ютуқлари ва хизматлари туфайли ноил бўлмаган ҳолда маълум бир мавқега эга амални эгаллаш).

27. Инсофсизлик.

28. Худбинлик ва манманлик.

29. Мулоҳазалар эмас, балки тахминларга мойиллик.

30. Жамғарилган пуллари йўқлиги.

Жамғарилган пул йўқлиги нима учун охирги ўринга қўйилганига қизиқаётгандирсиз? Бунинг жавоби шуки, олдинги йигирма тўққизта бандни енгиб ўтолган одам қандайдир мақсадига эришиш учун зарур бўлган маблағни албатта йиғишга муяссар бўлади.

Ушбу рўйхат омадсизликнинг барча сабабларини эмас, балки улардан энг кўп учрайдиганларини қамраб олган, холос. Кимдир "омадсизлик"ни ҳам

рўйхатга киритиш кераклиги ҳақида эътироз билдириши мумкин, бироқ биз бунга жавобан омад ёки имконият қонуни юқоридаги ўн еттита муваффақият омилини қўллай биладиганларга бўйсунади деб жавоб берамиз. Бироқ ўн еттита муваффақият омилидан бехабар одамларга инсоф юзасидан шуни эътироф этишимиз лозимки, омад юз ўгириши баъзан муваффақиятсизликнинг сабабчиси бўлиши мумкин.

Ўзининг барча омадсизликларини вазиятга ёки омад юз ўгириши билан оқловчи одамлар бу борада Наполеон Хиллнинг ***"Вазиятни тилга олманг! Вазиятни мен ўзим яратаман!"*** деган сўзларини ёдда тутишлари лозим. Кўпгина муваффақиятсизлик ҳолатлари ва вазиятлар айнан ўзимиз томонимиздан яратилган бўлади. Келинг, шу ҳақда унутмайлик!

Қисқаси, айнан шу Наполеон Хиллнинг фалсафасидир. Озми-кўпми, ҳаётни биз ўзимиз яратамиз. Муваффақиятли одамлар буни тушунишади ва шунга мос иш тутишади.

Қуйидаги гапларни эса яхшилаб эслаб қолиш лозим. Айни вақтда дунёдаги саноқсиз эркаклар ва аёлларга ёрдам бераётган Муваффақият фалсафаси қонунлари аслида муаллифнинг йигирма йиллик омадсизликлари ҳосиласидир. Муваффақият фалсафаси қонунларининг энг каттаси бўлган "Омадсизликнинг фойдаси" бўлимида муаллиф "Сираям омадим келмаяпти!" деб айтишга

арзийдиган даражада кўп омадсизликлар, кулфатлар ва кўнгилсизликларга учраганини кўриш мумкин. Еттита салмоқли ва анчагина кўпроқ майда омадсизликлар ҳақида муаллиф гапирмаса-да, улар ўн минглаб одамларнинг, шу жумладан, муаллифнинг ўзи муваффақиятга эришиши учун кўмаклашган фалсафага асос бўлган. Омадсизликдан фойдаланган муаллиф уни биз учун ишлашга мажбур қила олган. ***"Инсоннинг ишларини айлантирадиган ва унинг доимо муваффақиятли бўлишига йўл қўймайдиган ғилдирак ҳақида гап бор".***

Бу рост! Шунақанги тақдир ғилдираги мавжуд ва у доимо айланиб туради. Ғилдирак бугун омадсизлик олиб келса, уни эртага омад олиб келишга мажбур қилиш мумкин. Агар шундай бўлмаса, фалсафа қонунлари ёлғондакам умид бағишлайдиган майнабозчилик ва сохталикдан иборат бўлиб қоларди.

Бир сафар муаллифга у бахтсиз юлдуз остида туғилганини, шу туфайли бир умрга омадсиз бўлиб қолишини айтишган! Аммо бу юлдузнинг таъсирини қиркувчи нимадир юз бериши керак эди ва бу ҳол содир бўлди ҳам. Ўша "нимадир" — муваффақият фалсафаси қонунлари асосида ўзини англаб, тўсиқларни бартараф этувчи кучдир. Агар ўн еттита муваффақият омили юлдузлар муаллифга кўрсатган ёмон таъсирнинг ўрнини тўлдиролган бўлса, демак бу ишни сиз ёки бошқа исталган одам

учун ҳам қила олишади.

Омадсизликларни юлдузларнинг таъсири билан оқлаш — ўзининг омилиги ва дангасалигини тасдиқлашнинг яна бир усулидир. Юлдузларнинг таъсири ўтадиган ягона жой, бу — бизнинг онгимиз. Аммо бу жой сизга тегишли ва юлдузларнинг таъсири у ёқда турсин, муваффақиятга эришиш йўлидаги барча ёмон таъсирларни бартараф қилиш учун ҳам кучингиз етади.

Ростдан ҳам ўз омадсизлигингиз ва муваффақиятсизликларингиз сабабини кўрмоқчи бўлсангиз, юлдузларга эмас, балки кўзгуга қаранг. Сиз — ўз тақдирингизнинг эгасисиз! Сиз — ўз қалбингизнинг капитанисиз. Сизнинг онгингиз бор, уни фақат ўзингиз бошқарасиз ва бу онгни кучайтириш ҳамда юзага келадиган муаммоларни ҳал қилиш учун зарур бўлган қувват билан бевосита мулоқотда бўлишга мажбурлаш мумкин. Ўзининг омадсизликларида юлдузларни айблайдиган одам бу ишлар учун Мангу Ақлни, бошқача қилиб айтсак, Яратганни жавобгарликка чақиради.

Наполеон Хилл бизнинг тақдиримиз инсоний танловдан бошқа яна бирон нарсага боғлик эканлиги ҳақидаги фикрни қабул қилмайди. "Ақл бовар қиладиган ва тасаввур этоладиган нарса борки, унга эришса бўлади". Бу фалсафа мавҳум ва ақлга сиғмайдиган таъсирларни изоҳлаш учун

жуда кам жой қолдиради. Илми нужумга ишониш ва хато тахминлар қилиш керак эмас.

Ўзингизнинг асосий мақсадингиз ва вазифангизни аниқлаганингизда, ақл бовар қиладиган ва бажарса бўладигандек туюлган бирон нарсани дебгина ўз мақсадингиздан қайтганмисиз? Худди Наполеон Хиллга у бахтсизлик юлдузи остида туғилганини айтишгани сингари, атрофдагилар сиз учун ўрнатган чекловларни қабул қилганмисиз? Агар Наполеон Хилл бу гап-сўзларга қулоқ солганида нима бўларди? Сиз кимларнингдир чекловларини қабул қилмасангиз-чи, унда нима бўлади?

Сизга ҳаётда нимаики етишмасин, ҳали унга эришмаганингиз учун етишмаяпти. Агар ҳаракатни бошласангиз, у энди сизники бўлади. Аммо унга эришишни ҳеч қачон бошламасангиз, доимо ўша сиз ўзингизга тегишли эмас деб ўйлаган нарсанинг етишмаслигини ҳис этиб турасиз.

Фикр кучининг сири

Муаллифнинг офиси қаршисида, Нью-Йоркдаги Бродвейнинг Қирқ тўртинчи кўчасида улкан осмонўпар бино — "Paramount Building" осмонга бўй чўзганча фикрнинг буюк кучини ёдга солиб туради.

Келинг, менинг кабинетимдаги дераза ёнига борамиз ва ўша осмонўпар бинога қараймиз. Агар

қўлингиздан келса, бу бино қандай материаллардан қурилганини айтинг. Турган гапки, сиз дарров *"Бу бино ғишт, пўлат тўсинлар, ойналар ва ёғочдан қурилган"* дейишингиз мумкин ва бу борада қисман ҳақ бўласиз ҳам. Аммо сиз ҳали ҳаммасини айтганингиз йўқ. турган гапки, қрилиш учун ишлатилган ғишт, пўлат тўсинлар ва бошқа қурилиш материаллари керак, албатта. Аммо улардан фойдаланишдан олдин бино бошқа материал ёрдамида қуриб бўлинганди. Бу бино Адольф Цукорнинг онгидаги **"фикр"** деб аталувчи кўринмас материалдан яралганди.

Сиздаги мавжуд бўлган ва бир куни келиб эга бўладиган яхши ва ёмон нарсаларнинг барини ўз хаёлларингиз жалб қилган. Ижобий фикрлар эзгу, ардоқли нарсаларни жалб қилади. Салбий фикрлар эса қашшоқликни, азобларни ва бошқа кўплаб кўнгилсиз нарсаларни ўзига тортади. Бизнинг миямиз — биз эга бўлган барча нарсалар учун оҳанрабодир. Шу билан бирга, токи сиз қашшоқлик ва муваффақиятсизликлар ҳақида ўйлар экансиз, миянгиз омадни ўзига тортиб ололмайди.

Ҳар бир одам ўзининг устувор хаёлларида қаерда бўлса, ҳаётда ҳам ўша ерда бўлади. Бу худди тундан сўнг кун келишидек аниқ-равшан нарса. **Фикр, бу — буткул бошқариш мумкин бўлган ягона нарсадир.** Бу нарсани биз қайта-қайта қайтаряпмиз, чунки у ўта муҳим. Ўзингизнинг пулларингиз, севгингиз ёки дўстлигингизни тўлик

бошқара олмайсиз. Сиз ўзингизнинг бу дунёга келишингизни бошқара олмайсиз ва кетишингизга ҳам таъсир ўтказишга қодир эмассиз. Аммо ўз онгингизнинг ҳолатига таъсир қила оласиз. Ташқи таъсирлар ва тахминлар ёрдамида онгингизни ижобий ёки салбий ҳолда қолдира оласиз. Табиат сизга ўз онгингиз устидан олий назоратни, у билан бирга эса айни вақтда эга бўлган нарсаларингиз ва улардан қандай фойдаланишингиз учун мажбуриятни ато этган.

Ўз онгингизда сиз муаллифнинг деразаси қаршисидаги каби ҳашаматли бино қуришингиз, кейин эса худди Адольф Цукор каби бу хаёлий манзарани ҳаётга ижобат қилишингиз мумкин. Чунки у "Paramount Building"ни қурган материалга эга бўлиш ҳар кимсанинг қўлидан келади. Боз устига, у текин ҳам.

Муваффақият ва омадсизлик орасидаги фарқ, бу — асосан ижобий ва салбий фикрлаш орасидаги фарқдир. Салбий фикрлар омадни жалб қилмайди. Бу худди бир нарса ўзига ўхшаш нарсани тортишига ўхшайди. Омадни ҳеч нарса омаднинг ўзичалик тез торта олмайди. Қашшоқлик қашшоқликни яратади. Муваффақиятга эришсангиз, бутун дунё бойликлари оёғингиз остида бўлади, бу эса муваффақиятга эришишингизга янада кўмаклашади. Қашшоқлик белгиларини намоён қилсангиз, ўзингизда борини ҳам тортиб олишади. Гуллаб-яшнаётган ва сизга пул керак бўлмаган

вақтда банкдан кредит олишингиз мумкин, аммо камбағалликка маҳкум бўлганингизда ёки омадсизлик хавф солиб турганида кредит олиб кўринг-чи?! Сиз ўз тақдирингизнинг эгасисиз, чунки инсон тақдири оқимини ўзгартироладиган ягона нарсани — фикр кучини бошқарасиз. Онгингиз бу буюк ҳақиқатни қабул қилганида эса ушбу китоб сизнинг ҳаётингиздаги бурилиш нуқтаси бўлади.

"Paramount Building" ҳозир Бродвей узра қад ростлаб тургани йўқ. Манхэттеннинг долғали оламида Адольф Цукорнинг иззатталаб лойиҳасини "Times Square" янгиланиш лойиҳаси доирасидаги бошқа осмонўпарлар йўлда қолдириб кетишди. Аммо доктор Хиллнинг фикрлари кучда қолади: ҳар бир буюк лойиҳа инсон хаёлларидан бошланади. Шиша, пўлат ва ғиштнинг эса улар яратиши мумкин бўлган нарсаларга йўналтирувчи кучсиз фойдаси йўқ. Бундай тасаввурлар атрофидаги оламни ўзгартириши мумкинлигини тахмин қилишга журъати етадиган инсонларнинг хаёлларидагина туғилади.

Фикр кучи, бу — ягона, энг таъсирли қурол бўлиб, у сизнинг қўлингизда ва унинг кўмаги билан муваффақиятга эришасиз. Ростини айтганда, нимани қуришни истайсиз-у ҳаётда нималарга эришмоқчи бўлсангиз ҳам, у ягона қуролдир ва айнан сизнинг фикрларингиз унинг ижобат бўлиш-бўлмаслигини аниқлаб беради.

Шунчаки бу ғояни қабул қилиш билан сиз ҳаётга ёндашишингизни тубдан ўзгартирасиз, чунки ўз хаёлларингизнинг салбий ва ижобий табиатини англаб етасиз.

Салбий фикрлар пайдо бўлгани ҳамони уларни ижобийларига алмаштиришга ҳаракат қилинг. Салбий фикрлашдек эски одатингиздан халос бўлиш учун ижобий фикрий муносабатдан фойдаланинг. Салбий фикрларингизнинг йўналишини ўзгартирсангиз, ижобий фикрларингиз ҳаётингизда сизга ёқмаётган нарсаларни қандай ўзгартириш кераклигини кўрсатишади. Аммо шуни ҳам унутмангки, эзгу хаёллар фақат ижобий хатти-ҳаракатлар ёрдамида ифодаланганидагина тўлиқ кучга киради. Токи хаёлларингиз сизнинг танловингиз орқали ҳаётга эврилмас экан, онгингизни ижобий деб бўлмайди.



ПУЛ ТОПИШ ҲАҚИДАГИ ҚИРҚ НОЁБ ҒОЯ

Наполеон Хиллнинг айтишича, биз кўриб ўтадиган бу ғоялар муаллифнинг талабаси билан телефондаги суҳбатлари пайтида пайдо бўлган экан. Жамоавий Онг қоидаси ва мия хужуми услубидан фойдаланган ҳолда, улар тезгина ушбу рўйхатни тузишган.

Замонавий ўқувчи учун бир нечта бандлар муҳим, холос. Биринчидан, ушбу ғояларнинг кўпчилиги "Муваффақият зинаси" ёзилганидан кейин пайдо бўлган нарсаларнинг ривожланишини тасвирлайди. Иккинчидан, ҳаётга тадбиқ этилмаган ғояларнинг кўпчилиги ҳали-ҳамон муваффақиятли одамлар учун мақбул имкониятларни тақдим этади. Сизга аник шакллантирилган асосий ғояни таклиф этмай, Жамоавий Онг каби фикрлаш туринининг қанчалар муҳимлигини таъкидлаш учун бу рўйхатни келтириб ўтирмаймиз.

Бу ғояларнинг баъзилари аллақачон ишлаб чиқилганларига яқинроқ, аммо уларда нимадир тушиб қолган. Наполеон Хилл ва унинг ҳамкасби ички сабаб туфайли ишлашган, айни вақтда бу ғояларни бозорга олиб келган одамлар ҳар томонлама тадқиқот ўтказишган. Бу усулдан фойдаланганлар тасаввур, фикр аниқлиги ва бошка муваффақият қоидаларини қўллаганлар. Наполеон

Хилл унинг фикрларини шакллантириш учун қуйида баён этилган ғоялар қанчалар фойдали бўлганини билганида, ҳайратда қоларди.

1. Муваффақият фалсафаси қонунини қисқача кўринишда — арзон нархда сотиладиган битта китобда ёзиш (чунки бошқача шароитда минглаб талабаларнинг ушбу фалсафа билан танишиш имконияти бўлмасди). Ушбу китоб бутун дунёдаги ўқитувчиларга унинг дарслигини хусусий машғулотларда ва ўзлари ташкил этувчи муваффақият клубларида фойдаланиш имконини беради (Сиз қўлингизда ушлаб турган китоб юқорида баён этилган ғоянинг муайян натижасидир — муаллиф изоҳи).

2. Автомат бензин шохобчалари тармоғини яратиш, уларда автомобиль ҳайдовчилари автоматга танга ташлаб, куну-тун ўзига ўзи хизмат кўрсатиши мумкин.

Ўз-ўзига хизмат кўрсатилувчи ёнилғи қуйиш шохобчаси — ушбу ғоянинг энг яхши безагидир. Шу билан бирга, бир нечта танга эвазига бакни тўлдиришга имкон берадиган бензин нархи ҳақида мулоҳаза юритиш ҳам қизиқ. Автомат қурилмалар ҳозир кредит картасидан фойдаланувчилар учун оддий ҳолга айланган.

3. Журналлар, газета ва бошқа даврий нашрларни автоматлар ёрдамида сотадиган газета дўкончалари тармоғини яратиш.

Гарчи камгина бўлса-да (айни пайтгача бунақанги газета дўкончалари қолган бўлса), аммо

газета ва журналлар сотувчи автоматлар бир неча ўн йиллардан бери мавжуд.

4. Беш, ўн центли тангалар ташланувчи автоматлар ёрдамида савдо қилувчи дўкончалар тармоғини яратиш меҳнатни тежашга имкон беради ва пештахталардан ўғирлашларни камайтиради.

Афтидан, ҳеч ким бу ғоядан фойдаланмаган, умуман олганда, ҳозирги замон нарх-наволари бунга имкон бермайди ҳам. Аммо Филадельфия ва Нью-Йоркда яратилиш босқичида бўлган шунақанги автоматни кўришган. У ерда харидорлар ихчам музлатгичлардаги озиқ-овқатни харид қилиш учун тангалардан фойдаланишган.

5. Ўта қайишқоқ пўлатдан енгил таянчни яратиш умуртқа ва елкаларни тўғри тутишга ёрдамлашади.

Яхши қадди-комат учун қулай мосламани ҳали ҳеч ким яратгани йўқ.

6. Офислар ва фабрикалардаги ўриндиқларнинг ўтиргичларига маҳкамланадиган ва белгиланган вақтда ўтирувчи ҳаёт тарзини кечирувчи ходимларнинг чарчоғини йўқотиш учун тебратувчи мослама.

Чарчоқнинг олдини оладиган стуллар ва бошқа мосламалар "эргонометрик" хоссага эга бўлишган. Тебранишдан релаксация мақсадида, яъни чарчоқнинг олдини олувчи усул сифатида фойдалана бошлашган.

7. Бинолар ва иншоотларнинг ички безаги — интерьер бўйича дизайнер деб аталувчи янги касб вакилларининг вазифаси уйда, офисда, цехда,

дўконда ва бошқа биноларда шу жойларни безатиб, ижобий шарт-шароитларни яратишдан иборат.

Бу касбнинг жуда кўп турлари мавжуд бўлиб, интерьер дизайнерлари иншоотлар қай мақсадларда қўлланилишидан келиб чиққан ҳолда уларни лойиҳалаштиришади. Баъзи интерьерлар фақат эстетик мақсадларда лойиҳалаштирилса, айни вақтда бошқалари қулайликни ҳисобга олган ҳолда ёки қадимги табиий уйғунлик — фэн-шуй қоидалари асосида яратилади.

8. Автомобилларни ўғирлашлар, олиб қочишлар ва ҳоказоларнинг олдини олувчи махфий қулфлар (автомат-қулфлар).

Автомат-қулфлар — автомобиллар эшигидаги оддий ҳолатдир.

9. "Имижмейкер" ёки "стилист" сифатида оммалашаётган касб эгалари эркаклар ва аёлларга маълум йўналишдаги ва ранглар уйғунлигидаги кийимларни танлашга кўмаклашишади. Бу мутахассислар обрўли кийим дўконлари билан ҳамкорлик қилишади, бу ерда уларнинг профессионал кўмаклари учун ҳақ тўланмайди.

Ҳозирги вақтда биз бундай касб эгаларини "маслаҳатчи" деб атаймиз.

10. Секретарь-референтнинг вазифасига ҳар қандай мавзу бўйича маълумотларни тўплаш киради.

Аслида эса кўпчилик инсонлар ёзувчилар, юристлар, тарихчилар ва бошқа шунга ўхшаш маълумотларга муҳтож одамларга шундай хизмат

кўрсатишади, аммо кўпинча бунинг учун ҳақ тўланмайди.

11. Даромади унча катта бўлмаган одамларга атаб шаҳар ташқарисида бунёд этилган ва болалар спорт майдончалари билан жиҳозланган клуб. Клубда маҳоратли ҳамшираларҳамда кун ва туннинг белгиланган вақтида болаларга қараб туришни тўлиқ ўз зиммасига оладиган ходимлар ишлашади. Клублар, шунингдек, одамларнинг шаҳар ташқарисидаги янги уйларга кўчиб ўтишлари учун қўшимча баҳона бўлади.

Айни вақтда ҳамма жойда болалар парвариши бўйича марказлар мавжуд. Улар доктор Хилл айтиб ўтган талабларга жавоб беришади.

12. Кундалик газеталардаги янги ғоялар бўйича мутахассис. У қиммат ҳақ тўланувчи мутахассисларни ёллашга қурби етмайдиган кичик тадбиркорларга, турли маҳсулотлар сотувчи компаниялар ва реклама компаниялари учун янги ва ноёб ғояларни ишлаб чиқиши лозим. Бундай мутахассисларнинг хизматлари газетанинг реклама агентлари учун текин бўлиши лозим.

Кўпгина газеталарда махсус рекламалар берилади: уларда маълум бир ҳудуддаги тадбиркорлар ёки бирон бир турдаги маҳсулотни сотувчилар ҳақида маълумот бўлади. Йирик журналларда ўз мақолалари билан реклама агентларининг ажойиб реклама акцияларини яратишларига кўмаклашувчи мутахассислар ишлайди.

13. Ёзда шаҳар ташқарисида дам олиш учун

майсазорлар. Бу ерда одамлар чодир ёки кўчма манзилгоҳлар қуриб яшашлари мумкин (бу даромади катта бўлмаган одамларнинг ҳақ тўлашига мўлжалланади).

Гарчи Шимолий-Шарқдаги бунақанги жойларни ижарага олиш вақти қисқа бўлса-да, автомобилларнинг кўпайиб бораётгани уларнинг оммалашишига олиб келди. Одамлар шунчаки ҳордиқ чиқарадиган майсазорлар ва чодирлардан кўра кўпроқ ихчамроқ иншоотларни афзал кўришди. Шунга қарамай, доктор Хилл шаҳардан кўра тоза ҳавога чиқиб кетишни афзал кўрарди.

14. Ёнилғи қуйиш шохобчаларида ўз бизнесини мустаҳкамлаш учун дам олиш кунларида уйдан ташқарида ҳордиқ чиқариш жойлари, шунингдек, автомобиль ҳайдовчиларининг кунни ёки дам олиш вақтларини қаерда ўтказишлари мумкинлиги ҳақидаги маълумотлар, йўл ҳариталари, маълумотномалар ва бошқалар тақдим этилиши мумкин.

Ҳар ҳолда, ҳариталар ёнилғи қуйиш шохобчалари учун оддий реклама акциясига айланди. Айни вақтда кўплаб дам олиш жойлари ва уларнинг йўналтирилганлиги, шунингдек ҳариталар ва ресторанлар, қаҳвахона, меҳмонхоналар ҳақида ҳам маълумот берувчи маълумотхоналар мавжуд.

15. Болаларнинг ўйинларини (уларнинг болалиги ҳақида ота-оналарга эсдалик яратиш), туғилган кунлар, тўйлар, хизмат учрашувлари ва тантанали кунларни тасмага муҳрлаш учун видеосуратга олиш хизматлари.

Гарчи техниканинг ривожланиши видеосуратга олишни мустақил амалга оширишга имкон яратган бўлса-да, камдан-кам тўйларгина профессионал фотограф ёки операторнинг иштирокисиз ўтади.

16. Меҳмонхоналарда ёки поезд вагонларида автоматлар ёрдамида ижарага олиш мумкин бўлган ёзув машинкалари.

Бу ғоя турлича усуллар билан амалга оширилади. Масалан, Кинкода компьютерни ижарага олиш ёки ёзув машинкасининг ўрнини босувчи бошқа нашр мосламаларидан фойдаланиш, интернет-қаҳвахонада эса пул тўлаб, компьютерда ишлаш мумкин.

17. Офислар ва фабрикалар ишчилари учун қадоқланган, экологик тоза маҳсулотлардан уйда тайёрланган ва етарли даражада мувозанатланган тушликлар (бу иш билан уй бекалари шуғулланишлари ва овқатни ўз ошхонасида пиширишлари мумкин). Муаллифнинг бир нечта мижозлари ушбу ғоядан муваффақиятли фойдаланишмоқда.

Катта шаҳарларда озиқ-овқатларни етказиб бериш билан шундай хизмат кўрсатувчи компаниялар шуғулланишади. Улар қовурилган картошка — чипслар ёки печенье ўрнига янги пиширилган таомлар мажмуасини таклиф қилишади.

18. Уй шароитида пироглар, нон, тортлар пиширш ва уларни маҳаллий дўконлар ва дорихоналар орқали сотиш.

Уйда овқат пиширш усталари бу рўйхатни

кенгайтириб, унга конфетлар, печенье, қайлалар, консервалар, болалар овқатлари ва ўзлари яхши тайёрлайдиган бошқа озиқ-овқатларни киритишди. Улар ўз маҳсулотларини уй пиширикларини реклама қилувчи ресторанларга ҳам сотишади.

19. Ёш ижодкорларга қандай мавзуларда ёзиш ёки ўз кўлёзмаларини қаерларга ва қандай сотиш ҳақида аниқ маълумот берувчи китоб.

Айни вақтда битта — "Writer's Digest Books" компанияси ҳозир шунақанги маълумотларни бериш билан шуғулланади ва исталган китоб дўкони бундай ғоянинг фойдалилигини тасдиқлайди.

20. Автомобилда олиб юриш мумкин бўлган қайиқ-уй — у муайян вақтини сувда ўтказишни, айни вақтда қуруқликда автомобили ҳам бўлишини истовчилар учун асқотади.

Бу ерда доктор Хилл бераётган ғояни бир неча усуллар билан: кўпроқ қайиқлар учун трейлерлар ишлаб чиқиш, айни вақтда қайиқларнинг ўзини мукаммаллаштириш йўли билан амалга оширишга уриниб кўришди.

21. Чакана савдо дўконлари учун янгиликларнинг суратлари ўрнига одамларни тўхтатиб, ўкишга мажбур қила оладиган қизиқарли, ҳазил-ҳузуллар билан тўлдирилган реклама витриналари.

Афтидан, компаниялар бу ғоядан фойдаланишмаган. Одамлар бизнинг давримизда пиёда сайр қилишдан кўра машинада юришни

афзал кўришади. Кўп жойларда рекламали витриналарни маълумотлар ўзгариб турадиган реклама лавҳаларига алмаштиришган.

22. Реклама мақсадларида фойдаланиладиган 52 та ёзув қоғози (бланк)дан иборат тўплам. Ҳар бир бланкда бирор нарсани реклама қилувчи компаниянинг логотипи ёки шиори жойлаштирилади ва ҳар ҳафтада битта бланк жўнатилади. (Бу ғоя босмахонанинг бланкларни босиш бўйича бизнес яратишида қўл келади).

Ёзув қоғозлари ўтмишда қолиб кетган. Балки, нимадир бу ғояни такомиллаштириши мумкин.

23. Ҳар куни янги ҳолда тортиладиган юқори қувватли, консервантлар ва кимёвий моддаларсиз экологик тоза сабзавотлардан тайёрланган ичимликлар.

Ҳозирги вақтда ҳамма жойда — спортзаллардан тортиб аэропорт ва дўконларда ҳам сабзавотли ичимликлар таклиф этувчи барлар мавжуд.

24. Эгаси ўз жойини тарк этиши билан офис эшигидан олиб қўйиладиган тахтачалар.

Бошдан-оёқ ойнаванд офис деворлари, айниқса, фирма билан бирга бир жойдан бошқа жойга кўчиб юрувчи магнитли тахтачалар бизга фақат мумтоз фильмлар орқали танишдек туюлади.

25. Чакана савдо қилувчилар орасида амалий ғояларни алмашиш учун ахборот марказлари.

Бу вазифани тижорий фаолиятни ёритувчи журналлар ўз зиммасига олишган.

26. Ўз даромадига эга бўлишни ва айни вақтда боласини ишончли қўлларда қолдиришни

истайдиган оналарга ёрдам бериш истагидаги оилали аёллар ишлайдиган болахоналар.

Юқорида қайд этганимиздек, ҳозирги даврда болаларни парвариш килишга ихтисослашган марказлар ҳамма жойда мавжуд.

27. Кийим алмашинув: кийилган кийим-кечакларни бошқа кийилган либосларга алмашиш мумкин.

Сэконд-хэнд кийим дўконлари етарлича кенг тарқалган бўлиб, ҳеч ким хайрия мақсадларида амалга оширилувчи кийим алмашинувидан тузукроқ ғояни ўйлаб тополмади.

28. Нью-Йорк манзиллари обрўли саналгани боис хатлари аввало Нью-Йоркка етиб боришини, у ердан эса керакли манзилларга жўнатилишини истовчи кичик фирмалар ва шаҳардан ташқаридаги алоҳида шахслар учун Нью-Йоркдаги почта манзили. Ушбу хизмат учун хар бир мижоздан ойига 5 доллардан ҳақ олинади (икки юзта мижоз бўлган одам мўмайгина даромад олиши мумкин).

Айни вақтда доимий равишда бир манзилдан ёзишмаларни бошқа манзилга жўнатиб бериш хизмати барча шаҳарларда мавжуд. (Тўғри, ҳозир бу хизмат учун беш доллар ҳақ тўлаш камлик қилади).

29. Фақат болалар учун мўлжалланган, ҳам таълим беришга, ҳам томоша қилишга мўлжалланган фильмлар (ўрта мактаблар орасида тарқатиш учун).

Ҳозир болалар учун мўлжалланган ОАВ борасида етишмовчилик бўлмаган даврда

киносаноат энди бошланган пайтлари фильмлар фақат катталар учун мўлжаллангани эсимиздан ҳам чиқиб кетган. Шу сабабли доктор Хилл ғоясининг биринчи қисми бир қарашда кўринганига нисбатан анча узоқни кўзлайди. Таълим берувчи фильмлар ва видеокассеталар мактабларда кенг қўлланилади, улардан баъзилари томоша қилиш учун ҳам мўлжалланади.

30. Газеталардаги маълум бир турдаги маҳсулотларни реклама қилувчи ва ўқувчиларнинг кўнглини очувчи комикслар; улар маҳаллий газеталарда, реклама қилинувчи маҳсулот билан савдо қиладиган тадбиркорлар томонидан нашр қилинади.

Миллий озиқ-овқатлар брэндларининг журналлардаги рекламаси учун фойдаланилган комикслар ушбу ғоянинг тадбиқ этилиши учун энг яхши мисол бўлди. Комиксларнинг кўпчилиги ("Сэлли хола, пирогим сираям яхши чиқмаяпти, аксига олиб Жон бугун бошлиғи билан тушлик қилгани келаркан!" тарзида) бошланар, аммо уларнинг асосий мақсади ўқувчиларнинг кўнглини очиш бўлмасди.

31. Муваффақиятга эришишга бағишланган газета рукни учун саккиз томли "Муваффақият қонуни" асари материаллари асосида мақола ёзиш.

Бундай руклни олиб борувчи журналистлардан ҳеч ким ушбу ғоядан фойдаланмади, аммо кейинчалик доктор Хиллнинг ўзи миллий газеталар учун шунақанги мақолалар муаллифига айланди.

32. Оёқ терлашини бартараф қилиш учун пайпоқларга гигроскопик материалдан тайёрланган тагликлар. Бу пайпоқни кийиш муддатини оширган, шунингдек, саломатликни яхшилаган ва қулайлик яратган бўларди.

Ҳозирги вактда материалларнинг нархи тушиб кетганининг шарофати билан биз пайпоқларни бир марта кийиладиган кийим деб ҳисоблаймиз. Оёқ терлашини бартараф этиш учун бир талай воситалар ўйлаб топилган.

33. Икки тарафи турли ҳил рангли материалдан тикилган бўйинбоғ, иккита алоҳида бўйинбоғ ўрнини ўтайди.

Афтидан, бу ғояни амалга оширишни ҳеч ким ўзига муносиб кўрмаган, шекилли.

34. Эркаклар учун кўйлак, бўйинбоғ, пайпоқ ва шунга мос рангдаги дастрўмолдан иборат, чиройли қилиб жойланган ва арзон нархда сотиладиган тўпламлар.

Бу ғояни эркаклар кийимлари учун безак қисмлар (илматугмалар, бўйинбоғлар учун тўғнағичлар ва ҳоказо) ишлаб чиқариш тарзида ўзлаштиришган, холос. Аммо бирортаям чакана савдогар ёки ишлаб чиқарувчи бундан-да тўлароқ тўпламларни яратишга уриниб кўрмаган.

35. Камар ёки шимни кўтариб, тутиб туриш учун икки елка оша тортиб қўйиладиган тасмаларни ишлатиш эҳтиёжини йўқотиш учун шимларнинг бел қисмига (ички тарафдан) эластик белбоғ ўрнатиб қўйиш.

Шим ишлаб чиқарувчи Sans-a-belt компанияси

айнан шундай йўл тутади. Бу ғоя аёллар юбкаларини тикишда ҳам қўлланилади.

36. Соғлом овқатланиш учун ҳар кунга тузилган таомномани газетанинг алоҳида бир устунида кўрсатиш.

Бу ғоя одамларнинг харидини режалаштиришларида ёрдамлашиш учун ҳафталик ахборот сифатида жуда мос келган бўларди. Бундан ташқари, кўпгина пазандалик китобларида гарчи бир йиллик бўлмаса-да, турли-туман таомномалар бор.

37. Фитнес-клублардаги машғулотлар вақтида керакли даражада танланган рақс ҳаракатларини бажариш спортни машаққатли эмас, ёқимли қилади.

Наполеон Хиллни аэробиканинг отаси десак, сираям муболаға бўлмас. Бу ғоя ўша даврлар учун ғайриоддий фикр бўлган.

38. Телефон ёрдамида ишлайдиган ва кўчмас мулк дилерларига, автомобил сотувчилари ва бошқаларга малакали потенциал харидорларни топиб бериш билан шуғулланувчи агентлик. (Бу ғояни исталган шаҳарда амалга ошириш мумкин. Телефон орқали савдони пиширишкимга кераклигини тушунадиган одам учун чексиз имкониятлар очилади).

Бу ғоя шунчалар яхши ишлаб чиқилганки, кўпчилик одамлар ундан сираям фойдаланилмаслигини истаган бўлишарди (телемаркетинг назарда тутиляпти).

39. Кичик фирмалар учун босма маҳсулотларни

ротаторда унча катта бўлмаган миқдорда ва босма маҳсулотлардан анчагина арзонроқ нархларда кўпайтириш (Изоҳ: бу ғоядан илк бор Нью-Йоркда икки йигит фойдаланган бўлиб, улар бошқа шаҳарларда ушбу бизнес билан шуғулланишни истовчиларни нусха кўчирувчи ва бошқа керакли жиҳозлар билан таъминлашга тайёр эдилар. Уларда техника ва банклар, суғурта компаниялари, кўчмас мулк бўйича компаниялар, чакана савдо дўконлари ва бошқа барча турда корхоналар ҳақида маълумотлар бор эди. Ушбу китоб муаллифига мурожаат қилиб,ўша инсонларнинг манзилини олиш мумкин).

Бу ғоя ҳамон оммабоплигини йўқотмаган. Улар ҳозир ахборот бюллетенлари деб аталади ва Наполеон Хилл таърифлаганидек махсуслаштирилган ташкилотлар томонидан нашр этилмайди. Биртомондан олганда, ўзҳужжатларини компания ичида чоп этишни ташкиллаштириш осонроқ. Бироқ шунақанги компаниялар ҳам борки, улар маълумотларни тақдим этувчиларга бюллетенларни тузиб, унча катта бўлмаган мақолалар, китоблар шарҳи ва шу кабиларни тайёрлаб беришади. Наполеон Хилл ишини юритишларига ёрдамлашган йигитларнинг тақдири эса номаълум.

40. Корхоналарда муваффақиятга эришиш дарсларини ташкил этиб, ходимларни ўзлари учун ҳам, иш берувчилар учун ҳам фойда келтириш мақсадида муваффақият қонунлари фалсафасига ўргатиш.

Ҳозирги вақтда мураббийлар томонидан ҳар куни исталган фалсафий йўналишдаги сабаблаштириш бўйича семинарлар ўтказилмоқда, Ваҳоланки уларнинг кўпчилигида Наполеон Хиллнинг асарларида ёзилган ғоялардан ўзлаштирилади. Бундай семинарлар нафақат корхоналар, балки давлат ва нотижорат ташкилотлари учун ҳам тавсия этилади. Ҳатто университетларда ҳам етакчи талабаларни катта оламдаги ҳаётга тайёрлаш учун шунақанги семинарлар ўтказилади.

Бу ғоялар Жамоавий Онгда фойдаланилувчи креатив фикрлашни таклиф этадиган нарсаларнинг чегараларини зўрға ифодалайди. Бу ғоялар муайян мақсадга эга бўлган одамнинг қўлидан келадиган нарсаларнинг чегараларини тасвирлайди. Аслини олганда, Наполеон Хиллнинг ***"Сиз ўз онгингиз англайдиган ва орзу қиладиган нарсаларга эриша оласиз"*** деган севимли ибораси онгингизнинг ягона чегарасини таърифлайди.



ХОТИМА

Ўзгариб қолганингизни сездингизми? Дунёни энди бошқача кўряпсизми?

Очиғини айтганда, ушбу китобни қўлга олганингиздан бери ҳеч нарса ўзгаргани йўқ. Бироқ энди дунёни қандай ўзгартириш мумкинлигини ва, аксинча, дунё сизга қандай таъсир қилишини тушуняпсиз.

Китобда Наполеон Хиллнинг ҳаётий вазиятларни олдиндан билиб бўлмаслиги ҳақидаги жуда кўп мисоллари келтирилган. Қачонлардир машҳур бўлган инсонлар ҳозир орамизда йўқ. Кундалик одатлар йўқолади, улкан корпорациялар пайдо бўлади ва ўз фаолиятини тўхтатади. Бинолар қурилади ва вайрон бўлади.

Бу ўзгаришларнинг бари тасодифан юз бермайди, инсонга яхшилик ёки ёмонлик олиб келади. Инсонларнинг кучли хоҳишга айланган орзулари муайян ҳаракатлар шаклида ифодаланади. Наполеон Хилл ўз асарини ёзув машинкасида ёзганидан бери олам ўзгаришига айнан улар сабабчи бўлишган.

Олам ўзгаришда давом этмоқда. Кўпчилик инсонлар бу ўзгаришларга бардош беролмайди, илло улар ўзлари ҳам ҳаётларини ўзгартиришлари мумкинлигини англаб етишмайди. Ушбу китобни ўқиб чиққач эса бошқа инсонлар оламни ўзгартираётгани, сиз эса буни уддалай олмаётганингиздан ҳадиксираб қоласиз.

Аммо бундай қилиш керак эмас.

Кўпроқ нарса хоҳлашнинг сабаблари кўп.

Бу хоҳиш сизнинг ичингизда. ***Ўз истакларингиз чўғини пуфланг, улар аланга олиб, гуриллаган гулханга айлансин-у, сизнинг иккиланиш ва қўрқувларингизни ёндириб юборсин. Сиз эса китобда баён қилинган гояларга мувофиқ ҳаракатланиш учун бу оловнинг кучидан фойдаланинг.***

Сиз муваффақиятга эришишга тайёрсиз.

Хўш, нимани кутяпсиз?





НАПОЛЕОН ХИЛЛ: "Вақтни тежаш қонуни"га амал қилинг. Ҳар бир ўтаётган кунингиздан ўзингиз учун фойда олишни ўрганинг! Соатлар сизнинг фойдангизга "чиқилласин"!

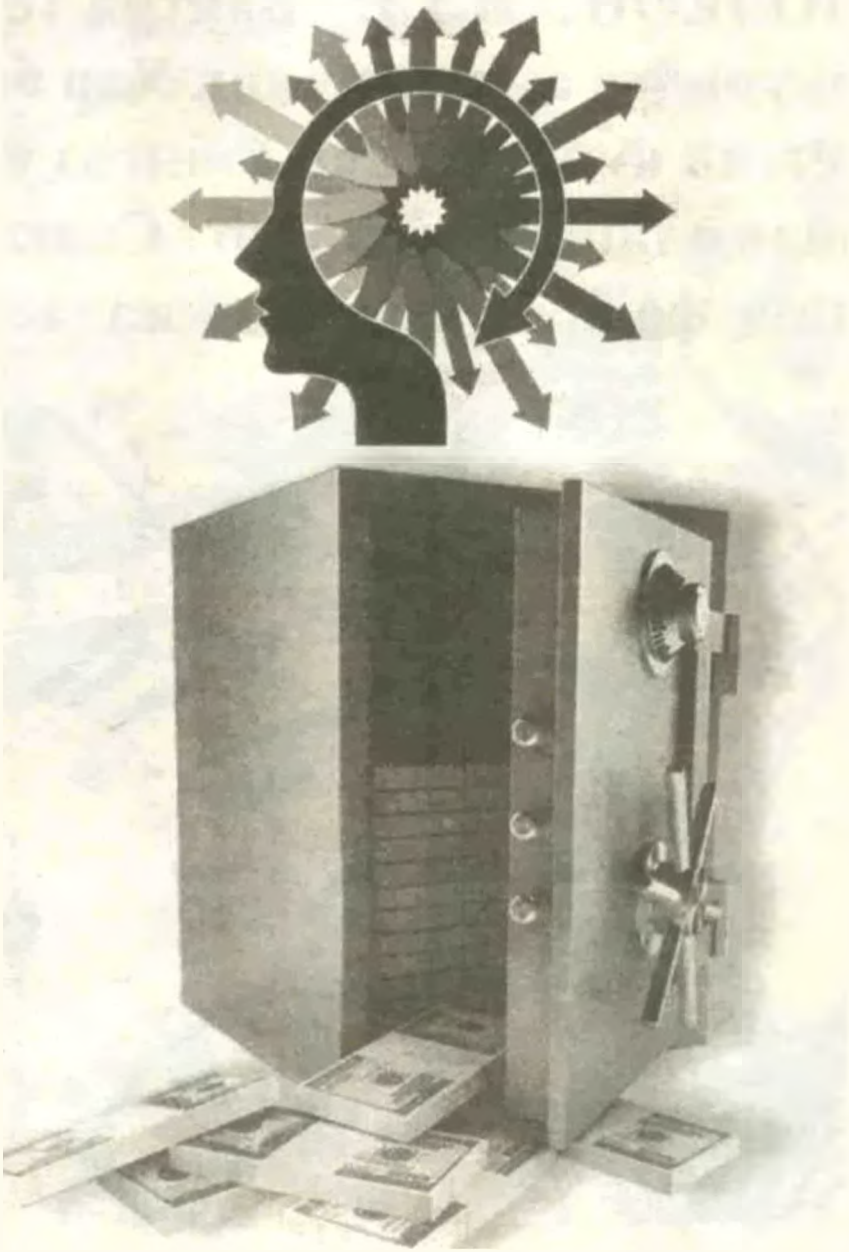


Наполеон ХИЛЛ

Фикрланг ва бойинг

3-том

Эндрю Карнегига бағишланади



Муқаддима

Китобимнинг ҳар бир бобида муваффақият билан пул топиш, яъни юзлаб одамларнинг бойишига ёрдам берган сир ҳақида ҳикоя қилинади. Илло, мен узоқ йиллар давомида уларнинг муваффақияти сирини таҳлил қилиш билан шуғулландим.

Бу сир ҳақида илк бор ярим аср муқаддам Эндрю Карнегидан эшитгандим. Илтифотли ва ёқимтой шотландиялик қария ўзини бу сирни менга гўё тасодифан айтиб қўйгандек тутарди. Кейин у кўзларини шўх чақнатганча, юмшоқ ўриндиғига ястаниб олди-да, ўзининг айтганлари менга етиб бордими-йўқми деб текшираётгандек синчиклаб кузата бошлади. Фикрини дарров илғаб олганимни кўриб, у мендан бир умр омадсиз бўлиб яшашга маҳкум инсонларнинг муваффақиятга эришишида ёрдам берувчи омад формуласини бутун дунё бўйлаб тарқатишга тайёрлаш учун йигирма йил ёки ундан кўпроқ умримни бағишлай олиш-олмаслигимни сўради.

Сеҳрли омад формуласи жаноб Карнегига мислсиз бойлик келтирган ғоялар асосида яратилган бўлиб, пуллар қандай топилишини узоқ ва пухта ўрганишга вақти йўқ инсонлар учун қурол сифатида хизмат қилиши керак. Карнеги ўзининг фикрлари тўғрилигини текширишимга ва уларни турли жинс, ёш ва касбдаги инсонларга тушунтира олишимга умид қиларди.

Карнеги бу фанни барча мактаб ва коллежларда

таъсис этиш лозимлигини, ундан тўғри дарс ўтилса,таълим тизимида ўқитиш вақтини тенг ярмига камайтирадиган бемисл ўзгариш содир бўлишини таъкидлади.

Муваффақият сири амалда синовдан ўтган

Ишонч ҳақидаги бобда ёшгина йигитлик чоғида улкан "Найтед Стейтс Стил" корпорациясига асос солган Чальз М. Шваб ҳақидаги ғаройиб воқеадан бохабар бўласиз. Шу воқеа туфайли жаноб Карнеги муваффақият формуласи уни қабул қилишга тайёр бўлган барча инсонларга ёрдамлашишига ишонч ҳосил қилди. Унинг жаноб Шваб томонидан амалда қўлланилиши эса ақл бовар қилмас муваффақиятга — 600 миллион долларлик мол-давлатга олиб келди.

Азиз ўқувчим, агар нимани хоҳлаётганингизни **аниқ** билсангиз, жаноб Карнегини таниганларнинг бари яхши биладиган мана шу маълумот сизга ҳам яхши мисол бўла олади.

Жаноб Карнеги ният қилганидек, бу сир уни ўзининг бойиши йўлида фойдаланишни хоҳлаган минглаб эркаклар ва аёлларга очилди. Омад кулиб боқиши баъзиларга мол-давлат келтирди. Бошқалар унинг ёрдамида шахсий ишларини йўлга қўйишди. Бир руҳоний ундан шунақанги самарадор фойдаландики, оқибатда йиллик даромади 75 минг доллардан ошиб кетди.

Цинциннатида яшайдиган тикувчи Артур Нэш "тажриба қуёни" сифатида банкротликка яқин

ҳолатни олиб, унда омад формуласини синаб кўрди. Иши тикланибгина қолмай, яна улкан бойлик ҳам келтирди. Айни пайтда жаноб Нэш ҳаётда йўқ бўлса-да, у бошлаган иш ҳамон муваффақиятли давом эттирилмоқда. Бу тажриба шунчалар ноёбки, газета ва журналлар уни мақташ учун миллион доллардан ошиқ сарфлашди.

Техас штатидаги Даллас шаҳрида яшовчи Стюарт Остин Уайер ҳам муваффақият сирини очишга муваффақ бўлди. У муваффақиятга эришишга шунақанги тайёр эдики, ҳатто ўз касбини ташлаб, ҳуқуқни ўргана бошлади. У ўз ниятига етдимикан? Бунга ушбу китобнинг ўзидан жавоб топасиз.

Ла Салль университетида реклама агенти бўлиб ишлаётган вақтларимда ректор Ж.Г. Чаплинга омад формуласини қандай қўллашни ўргатдим. Оқибатда университет мамлакатдаги экстенсив (бундай ўқитиш қўшимча кучлар — янги воситалар, асбоб-ускуналар, технологиялар, маблағлар ва ҳоказоларни киритишга асосланади — *тарж. изоҳи*) ўқитиш тизимига эга бўлган энг яхши ўқув юртига айланди.

Биз тилга олаётган сир китобда камида юз марта эслаб ўтилади. Унинг аниқ номи йўқ, очиғи, мен уни номламадим ҳам. Кўзга ташланиб турган нарсалар бизга таъсир қилмайди. Бизга сир керак. Чунки унинг бир чеккасидан тутиб олиш билан ўзимизнинг заковатимизни намоён этамиз. Эҳтимол шу сабабли Эндрю Карнеги ўз фикрини

ўтказишга уринмаган ва сирни бирон сўз билан ифодаламагандир...

Тешик қулоқ эшитади

Муваффақият сири ҳар бир боб давомида ҳеч бўлмаса бир марта сизга намоён бўлишига тайёр туринг. Буни қандай билиб олишингизни бажонудил сўзлаб берган бўлардим, аммо сизни кашшофлик берадиган қувонч ва салмоқли фойдадан маҳрум этишни истамайман.

Ҳафсалангиз пир бўлган, қаршингизда бартараф этиш бутун куч-қувватни сўриб олувчи қийинчиликлар уюлиб кетган, омадсизликлардан қийналган, касалликлар таъқибидан чарчаган бўлсангиз,ўғлимнинг кашфиёти ҳақида ўқинг. У Карнеги формуласидан қандай фойдаланганини билинг, шунда Йўқолган Умидлар Чўлидаги жаннатмакон водийни топасиз.

Муваффақият сирини топган ва амалда қўллаётган ҳар бир киши муваффақиятга эришишини ҳис этади. Агар бу борада шубҳангиз бўлса, эътиборингизни ўзининг муваффақиятига шубҳаланмайдиган инсонларнинг мавқеига қаратинг, шунда барча гумонларингиз йўққа чиқади.

Тўғри, муваффақият сири сиз учун қимматга тушиши мумкин, аммо бу унинг ҳақиқий баҳосидан анчагина камроқ бўлиши аниқ. Бу нархни айтиб бўлмайди, илло сирга эга бўлиш учун пул тўлаш мумкинмас. Бунга унинг икки қисмдан иборат

бўлиб, бир қисми инсонни тўлиқ қамраб олиши сабабдир.

Сирни эгаллашга тайёр бўлганларнинг барига у мутлақо бир хил хизмат қилади. Бу ерда маълумот мутлақо роль ўйнамайди. Мен дунёга келишимдан анча илгарироқ омад формуласи Томас А.Эдисонга очилганди. Гарчи мактабда бор-йўғи уч ойгина ўқиган бўлса-да, Эдисон бу сирдан шунақанги ақл билан фойдаланганки, оқибатда дунё таниган ихтирочига айланган.

Муваффақият сири Эдисоннинг бизнес-шериги Эдвин С.Барнсга ҳам очилган. Барнс ёш йигит эканлигидаёқ фаол бизнесдан узоқлашишига имкон берадиган даражада улкан мол-давлат орттирган. Биринчи бобнинг бошида бу воқеа ҳақида ўқиркансиз, бойликларнинг бари эришиладиган даражада эканлигини тушунасиз. Шуларнинг барига тайёр бўлган ва ўзига "Мен шу ажойиб тортиққа муносибман" деб айта олган инсонларнинг бари пуллар, шуҳрат, машҳурлик ва бахтга эриша олади.

Мен бу сирни қаердан билдим? Ҳатто китобни охиригача ўқимай туриб ҳам бу саволнинг жавобини топа оласиз. Эҳтимол, жавобни китобнинг биринчи бобидан ёки энг охирги саҳифасидан топарсиз.

Жаноб Карнегининг марҳамати билан бошланган йигирма йиллик тадқиқотларим давомида юзлаб таниқли инсонларнинг ҳаёти ва фаолиятини таҳлил қилдим, уларнинг кўпчилиги ўзининг

улкан мол-давлатини айнан Карнеги формуласи ёрдамида тўплаганларини тасдиқлашди.

Улар орасида Генри Форд, Кичик Уильям Ригль, Жеймс Ж. Хилл, Жорж С. Паркер, Е.М. Статлер, Генри Л. Доэрти, Сайрус Х.К. Кертис, Жорж Истмэн, Чарльз М. Шваб, Харрис Ф. Уильямс, доктор Фрэнк Гансолэс, Дэниэль Уиллард, Кинг Жиллет, Ральф А. Уикс, судья Дэниэл Т. Райт, Жон Рокфеллер, Томас Эдисон, Фрэнк Вандерлип, Ф.В. Вульворт, полковник Роберт А. Доллар, Эдвард А. Файлин, Эдвин С. Барнс, Артур Нэш, Теодор Рузвельт, Жон У. Дэвис, Элберт Хаббард, Уилбэр Райт, Уильям Женнингс Брайн, доктор Дэвид Стар Жордан, Ж. Ожин Армор, Артур Брисбэйн, Вудро Вильсон, Уильям Ховард Тафт, Лютер Бербэнк, Эдвард У. Бок, Фрэнк А. Мансей, Элберт Х. Гэри, Кларенс Дэрроу, доктор Александер Грэхэм Белл, Жон Х. Патерсон, Жулиус Розенвальд, Стюарт Остин Уайер, доктор Фрэнк Крэйн, Жорж М. Александер, Ж. Г. Чаплин, сенатор Женнингс Рэндольфлар бор.

Юқоридаги рўйхат Карнеги формуласини ҳаётда тушуниб ва қўллаб, жамиятда юқори мавқега эришгани молиявий ёки бошқа ютуқларидан кўриниб турган машҳур америкаликларнинг озгина қисмини ифодалайди. Ушбу формула сиридан руҳланган ҳолда ўз ишида катта муваффақиятга эришмаган инсонни ҳали учратганим йўқ. Шу сабабли ҳам омад формуласи одатда "маълумот" деб белгиланувчи билимлар қисмидан кўра заруррокдир.

Умуман олганда, маълумотнинг ўзи нима? Бу саволга ҳам жуда тўлиқ жавоб топасиз.

Ҳаётингизни ўзгартирувчи нарса

Ажойиб кунларнинг бирида муваффақиятга эришиш сири ушбу китоб саҳифасидан чиқиб, бор гўзаллиги ила қаршингизда намоён бўлади. Бунга тайёр туринг! Шу ҳол юз берганида, уни дарров танийсиз. У пайдо бўлганининг илк белгиларини пайқаганингиз ҳамони, нафасингизни ичга ютинг ва соатга қаранг: илло шу дақиқадан бошлаб ҳаётингиз кескин ўзгаради.

Қўлингиздаги ушбу китоб тўқима эмас, балки ҳаётда ҳақиқатан ҳам содир бўлган воқеаларга асосланган ва мақсади буюк оммабоп ҳақиқатдан келиб чиқиб, унинг воситасида тайёрланган инсонларниманиванақандайқилишнибилишларидан иборатдир. Унинг воситасида ишга киришиш учун хизмат қиладиган зарурий омилларга эга бўласиз.

Энди эса, китобни ўқишга киришишдан аввал, Карнеги формуласини тушунишингизга қандай калит ёрдам беришига шаъма қилишимизга ижозат беринг. Ҳар қандай бойлик ва муваффақиятнинг асосида фикр туради! Агар муваффақиятга эришишга тайёр бўлсангиз, демак унга эришиш сирининг қарийб ярмига эгасиз. Иккинчи қисмини ҳам тушунганингиз ҳамони, уни олдингиларига қўшиб қўя оласиз деб умид қиламан. Омадингизни берсин!

1. ФИКР, БУ — НАРСА!

Ақлингиз биринчи бўлиб муваффақиятга эришишга тайёрлиги ҳақида белги беради. Ҳаётнинг ўзи сизнинг иззати нафсни қондириш йўлидаги интилишларингизга кўмаклашиши учун нима қилиш керак?

"Фикр, бу — нарса!" эканлиги ҳақиқат ва сизда уни пулга ёки бирон-бир қимматбаҳо нарсага айлантиришга йўналтирилган аниқ мақсад, қатъият ва қайноқ истак мавжуд бўлса, у қудратга эга бўлади.

Эдвин С. Барнсда бир куни "Бой бўлишни истасанг — фикрла" деган аниқ фикр пайдо бўлди. Бу кашфиёти унга сира тинчлик бермасди. У мақсади сари аста-секин яқинлаша бошлади. Буларнинг бари буюк Эдисонга бизнес ҳамкори бўлишдек кучли истакдан бошланди.

Асосийси шундаки, Барнснинг мақсади мутлақо аниқ белгиланганди. У Эдисоннинг қўлида эмас, балки Эдисон билан бирга ишламоқчи эди. У ўз мақсадига қандай етганига диққат қилсангиз, муваффақиятга элтувчи йўл қандай қоидаларга асосланганини кўрасиз.

Таъкидлаш жоизки, Барнс ўз истагини дарровгина амалга оширмади. Икки нарса унга ҳалақит берарди. У Эдисонни танимасди ва Нью-Жерси штатидаги Ист-Ориж шаҳрига етиб бориш учун пули йўқ эди.

Кўпчиликда ишни охирига етказиш хоҳиши йўқолиши учун шунинг ўзи кифоя бўлади. Аммо Барнс тўсиқларни кўриб, ортга қайтадиганлардан эмасди, шу боис янада қизғинроқ шижоат билан ишга киришди.

Эдисон унинг софдил кўзларига боқди...

Барнс Эдисоннинг лабораториясига кириб келди ва буюк ихтирочи билан бирга ишламоқчи эканлигини айтди. Биринчи учрашув ҳақида Эдисон "У оддий дайдига ўхшар, аммо чеҳрасидаги қатъияти ўйлаган ишини қиладиган одам эканлигини кўрсатиб турарди. Йиллар давомида турли одамлар билан ишлаганим учун ўзи жудаям қаттиқ хоҳлаган нарсага бутун келажагини тика оладиган одамлар оқибатда тақдирни енгишини яхши билиб олгандим. Онгини ўз мақсадига етишига ўргатганини тушуниб, унга имконият бердим. Вақт эса менинг адашмаганимни кўрсатди" деб ёзганди.

Эдисонга қаршисидаги йигитнинг кўриниши ёқмагани аниқ. Аммо унинг юзида фикр бор эди. Тўғри, биринчи учрашувдан кейин Барнс дарров Эдисоннинг ҳамкорига айланмади. Аммо у ишга эга бўлди.

Бир неча ой ўтди. Ташқи томондан қараганда, ҳеч нарса Барнсни мақсадига яқинлаштирмагандек эди. Аммо энг муҳим нарса онгида юз бераётган ва Эдисоннинг шериги бўлиш истаги кучайиб бораётганди.

"Инсон ниманидир ростакамига хоҳласа, бу унинг ташқи қиёфасида акс этади" деган руҳшунослар ҳақ. Барнс Эдисон билан бизнес ҳамкорлик қилишга тайёр, бундан ташқари, ўз мақсадига етказадиган қатъиятга эга эди.

У "Нима фарқи бор? Хоҳласам, ниятимдан қайтаман ва савдо агенти бўлиб оламан!" демасди. Аксинча, ўзига-ўзи "Бу ерга Эдисон билан бирга иш бошлаш учун келганман. Бутун умримни сарфласам ҳам, бунга албатта эришаман!" дерди. У ростдан ҳам шундай деб ўйларди! Аниқ мақсадига эга бўлган одамлар то ниятига етгунига қадар ўзини тинч қўймаган шиддатли ғайрат ҳақида ажойиб воқеаларни айтиб беришлари мумкин!

Ёшгина Барнс ҳам бунақанги нарсаларни ўйламагани аниқ, аммо унинг ягона мақсадига эришишида ўта қайсарлиги ва қатъиятлилиги барча тўсиқларни бартараф қилиб, ўзи кутган тасодифни юзага келтирди.

Бахтли тасодиф орқа эшикдан киради

Тўғри, тасодиф Барнс умуман кутмаган томондан келди. Очиғи, бу тасодифнинг асосий фазилатларидан биридир. У одатда орқа эшикдан кириб келади ва кўпинча вақтинчалик омадсизлик ёки ҳатто мағлубият ниқоби ортига яширинган бўлади. Эҳтимол, шунинг учун ҳам одамлар уни кўпинча танимай қолишса керак.

Ўша вақтда жаноб Эдисон ўзининг "Эдисоннинг

Ёзувчи Ускунаси" деб номланган янги қурилмасини такомиллаштираётган эди. У савдо агентларига ёқмас, бу ускунани сота олишига ҳеч кимнинг кўзи етмасди.

Барнс бу ускунани сота олишини тушунди. У Эдисонга ўз хизматини таклиф қилди ва шу заҳотиёқ имкониятга эга бўлди. Ва, ускунани сотди! Шунақанги тез сотдики, ҳатто Эдисон ўз маҳсулотларини бутун мамлакат бўйлаб сотиши ҳақида у билан шартнома тузди. Бу ҳамкорликнинг натижаси у келтирган пуллардан ҳам улканроқ бўлди: Барнс фикрлашни ўрганган ҳар бир кимса бойиши мумкинлигини тушуниб етди.

Барнснинг истаги илк бор қандай даромад келтирганини билмайман. Эҳтимол, икки ёки уч миллиондир, аммо миқдори қанча бўлишидан қатъи назар, ундан чиқариладиган хулоса битта: маълум қоидаларга риоя қилинса, фикрни моддий бойликка айлантириш мумкин.

Бошладингми, ташлаб кетма!

Муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабабларидан бири биринчи омадсизликдаёқ ишдан воз кечишдир. Ҳар биримиз ҳеч бўлмаса бир марта бўлсаям бундай хатога қўл урамиз.

... Ўз вақтида жаноб Дербининг амакиси олтин васвасасига учраганди. У олтин топиб, бойиб кетиш ниятида Ғарбга йўл олади. Аммо у табиатдаги олтин аслида олтин изловчиларнинг

мақтанишларига нисбатан камроқ учрашини хаёлига ҳам келтирмаганди.

Амаки майдонни тўсиб олиб, чўкич ва белкуракни ишга солди. Бир неча ҳафталик меҳнати самара берди: руда топилди! Қимматбаҳо ялтироқ руда! Аммо уни катта миқдорда қазиб чиқариш учун асбоб-ускуналар керак бўларди, шу сабабли амаки конни ниқоблаб қўйиб, Мэрилэнд штатидаги қадрдон шаҳри Вильямсбургга қайтди. Бу ерда у қариндошлари ва қўшниларига "омади келгани"ни маълум қилди. Улар биргалашиб, асбоб-ускуналарга ва транспорт харажатига пул тўплашди. Шундан сўнг, амакиси жаноб Дербини олиб, конга қайтди.

Биринчи вагончадаги олтин қазиб олиниб, қайта қуйишга жўнатилди. Текширувлар Дербиларнинг Колорадодаги энг бой олтин конларидан бирига эга бўлишганини кўрсатди. Яна бир неча вагончада олтин топилса, қарзлари қопланади! Кейин эса ҳад-ҳисобсиз бойликлар оқиб кела бошлайди...

Бурғулар тинмай айланар ва Дерби билан амакисининг умидларини мустаҳкамларди. Аммо кейин нимадир бўлди, олтин кони қаёққадир йўқолиб қолди. Тилла тўла хумча ғойиб бўлди. Амаки-жиян олтин конини излаб топишга уриниб тинимсиз бурғилашар, аммо уринишлари зое кетарди!

Охир-оқибатда Дербилар кон тугади деган хулосага келишди. Улар асбоб-ускуналарни бир неча юз долларга эски-тускиларни сотувчига

ўтказишди-ю, жуфтакни ростлаб қолишди. Эски-тускиларни сотувчи эса тоғ муҳандисини чақиртирди. Тоғ муҳандиси конни текшириб, ҳисоб-китоб қилди ва коннинг олдинги эгалари "сохта кон" ҳақида ҳеч нарса билмаганлари учун муваффақиятсизликка учрашган деган хулосага келди. Муҳандиснинг ҳисобига кўра, кон Дербилар бурғилашни тўхтатган жойдан уч футча нарида жойлашганди! Айнан муҳандис кўрсатган жойдан кон топилди ҳам!

Эски-тускиларни сотувчи миллионлаб доллар ишлаб олди: у нимадандир воз кечишдан аввал мутахассиснинг фикрини билиш кераклигини тушунарди.

Мағлубиятдан олдинги муваффақият

Истакни олтинга айлантириш мумкин. Жаноб Дерби бу кашфиётни қилганидан бери ўзининг талафотларини бир неча баробар қоплаб юборди.

Ҳаётни суғурталаш билан шуғулланар экан, у ёшлигидаги кўнгилсиз сабокдан фойда чиқаришга қарор қилди. Оддий сабоқ: "Олтин шундоққина оёғим остида турган пайтда ишни ташлаб кетганман. Аммо кимдир мендан суғуртани сотиб олишни истамагани туфайлигина режаларимдан воз кечмайман".

Шу тариқа, Дерби йилига миллионлаб долларлик суғурта сотувчилардан бирига айланди.

... Ҳаётингизга муваффақият кириб келишидан

аввал қанчадан-қанча вақтинчалик омадсизликлар ва ҳатто мағлубиятларга чидашга тўғри келади! Турган гапки, омадсизликлар таъқиб этаётган вақтда энг осон ва мантиқий туюладиган нарса — ишни ташлаб қўйишдир. Очиғини айтганда, кўпчилигимиз шундай йўл тутамиз. Шундай эмасми?

Ушбу китобнинг муаллифи Америка дунёга тақдим эта олган энг омадли инсонларнинг 500 нафари билан суҳбатлашишга муяссар бўлган. Суҳбат давомида уларнинг бари энг ақл бовар қилмас фикр мағлубиятга бир қадам қолганида келиб қолганини айтишган. Оҳ, бу мағлубият... Маъсумгина нигоҳли, нозик, аммо шафқатсиз ҳазилларга уста доғули. Муваффақият остонасида турган одамни гирибонидан тутиш унга бирам ёқади-ки!..

Эркакни бўйсундирган қизалоқ

Жаноб Дерби "катта разиллар коллежи"да "илмий даража" олиб, олтин конлари бўйича "диплом иши"ни якунлаш арафасида турган пайтида, тақдир берган ажиб имконият туфайли "йўқ" сўзи ҳар доим ҳам йўқни англатмаслигига ишонч ҳосил қилади.

Ўша куни, у амакисининг буғдой тортишига ёрдамлашаётганди. Амакисининг каттакон фермаси бўлиб, унда бир неча юзлаб чоракорлар яшашарди. Тегирмон эшиги аста очилди. Мулат

қизалоқ ичкарига кирди-ю, остона ёнида туриб қолди.

Амаки бошини кўтарди, қизалоқни кўриб, "Сенга нима керак?" деб ўшқирди. "Ойим айтдилар, 50 цент бераркансиз" деди қизалоқ. "Ҳеч нарса бермайман!—ўшқирди амаки. — Бор, уйингга йўқол!". Қизалоқ "Хўп, сэр", деди-ю, аммо жойидан қимирламади.

Амаки ишида давом этди ва чалғиб кетиб, қизчанинг ҳалиям кетмаганини пайқамай қолди. Ва, ниҳоят, бошини кўтарганида қизча ҳалиям шу ерда эканлигини кўриб, "Йўқол кўзимдан, дегандим-ку сенга! Қани, тез қорангни ўчир, бўлмаса адабингни бераман!" деб ўшқирди. Қизалоқ "Хўп бўлади, сэр" деди-ю, аммо турган жойидан қимирламади.

Амаки ғалла омборига тўкмоқчи бўлиб турган дон тўла қопни ерга ташлади, бочканинг тахтасини суғуриб олди ва шунақанги ғазабли қиёфада қизалоқ томон юра бошлади-ки, Дербининг нафаси ичига тушиб кетди. Амакисининг ўта қаҳри қаттиқлигини билгани учун ҳам ҳозир қандайдир даҳшатли ҳодиса содир бўлишини тушунди.

Катта Дерби қизча турган жойга етиб келганида, у олдинга бир қадам босиб, баланд овозда чинқирди: "Ойимга 50 цент жудаям керак!"

Амаки тўхтаб қолди. У бир дақиқа қизчага унсиз тикилиб турди, кейин тахтани секин ерга қўйди, қўлини чўнтагига солди ва... ярим доллар чиқарди.

Қизалоқ пулни олиб, ҳозиргина ўзига

бўйсундирган одамдан кўзини узмаган ҳолда секин эшик томон ўгирилди. У кетганидан сўнг амаки қути устига чўкди ва бир нуқтага тикилганча узоқ ўтирди. Эҳтимол, ҳозиргина "миясига боплаб туширишгани" ҳақида ўйлаётгандир?

Жаноб Дерби ҳам ўйланиб қолди. Қоратанли болакай катта ёшли оқ танли эркакка ҳукмини ўтказа олганини умрида биринчи марта кўриши эди. Қизалоқ буни қандай уддалади? Амакисига нима бўлди? Шердек ўкираётган амакисининг ғазаби босилиб, қўзичоқдек итоаткор бўлиб қолишининг сабаби нимада? Қизалоқ вазиятни бошқариш учун қандай номаълум кучдан фойдаланган экан-а?

Дерби узоқ йиллар давомида миясида ғужғон ўйнаётган шунақанги саволларнинг жавобини топа олмади. Фақат ушбу сатрлар муаллифига тўқнаш келганидан сўнггина ўзини қийнаган саволларнинг жавобини топди.

Айтганча, бу ғайриоддий воқеа ҳақида эски тегирмонда, ўша амакиси мағлуб бўлган жойда туриб сўзлаб берганди...

"Йўқ"нинг ортига яширинган "ҳа"

Биз нураб кетган эски тегирмонда турарканмиз, жаноб Дерби менга ғайриоддий "забт этиш" ҳақида қайта сўзлаб берди ва "Бундан қандай хулоса чиқаришингиз мумкин? Амакимни сўзсиз бўйсундирган ўша қизалоқ қандай кучга эга бўлган?" деб сўради.

Бу саволнинг жавобини китобда баён этилган қоидалардан топасиз. Жавоб тўлиқ ва кенг қамровли бўлади. Тафсилотлари ва тавсияномаларидан келиб чиққан ҳолда ҳар бир киши бола тасодифан пайқаб қолган кучни тушуниши ва қўллаши мумкин.

Фикран тайёрлансангиз, кейинги бобда қизалоққа ёрдамлашган кучни кўрасиз. Ушбу китобдаги ғоялар сизнинг таъсирчанлигингизни кучайтиради ва қаршилик кўрсатиш мумкин бўлмаган ҳукмронлик ато этади. Уни англаш эса биринчи ёки бошқа бирон та бобни ўқиш вақтида келади. У муайян ғоя сифатида юзага келиб, режа ёки мақсаднинг асосига айланади, хотирангиздаги сабоқларни тиклайди ва сиз йўқотганларингизнинг ўрнини қоплаб оласиз.

Мен жаноб Дербига кичкина қизалоқ ўзи англамагани ҳолда қўллаган кучни таърифлаб бердим. Шунда ўттиз йиллик суғурта агентининг иш тажрибасига эга бўлган жаноб Дерби ишидаги муваффақиятлари учун айнан ўша қизалоқдан олган сабоғидан қарздор эканлигини айтди.

Жаноб Дерби "Ҳар сафар менга суғурта ҳужжатларини қайтариб беришга уринишганида, эски тегирмондаги қизалоқни, унинг мардона боқиб турган катта-катта кўзларини эслардим ва ўз-ўзимга "Шу шартномани тузишим шарт!" дердим. Одамлар айнан "йўқ" дейишганидан кейин, суғуртани уларга сотардим" деб таъкидлади.

Шунингдек, у олтин билан содир бўлган хатони

ҳам унутмасди.“Ўша тажриба фойдали бўлди, — дерди Дерби. — У менга ишлаётганда қанчалик қийин бўлмасин, меҳнат қилишни тўхтатмасликни ўргатди. Нимагадир эришиш учун шуларни бошдан кечиришим керак эди”.

Жаноб Дербининг синовларида ғайриоддий ҳеч нарса йўқ эди. Эҳтимол, уларда тақдир акс этгандир, шунинг учун ҳам улар шунақанги муҳим туюлгандир. Дерби юқорида тасвирланган иккита вазиятдан хулоса чиқариб олди, уларни таҳлил қилди ва бу ердан сабоқ олиш мумкин бўлган нарсани топди. Аммо ўзининг омадсизлигидан униб, муваффақиятга айланиши мумкин бўлган оқиллик уруғини излаб топиш учун вақти ҳам, хоҳиши ҳам бўлмаган одам нима қилиши керак? Мағлубиятлардан муваффақиятга элтувчи кўприкка айланадиган сабоқ олиш санъатини қаерда ва қандай қилиб ўрганиш мумкин?

Шу саволларга жавоб топиш ниятида қўлингиздаги китобни ёзишга жазм этдим.

Муваффақият, бу — ягона чуқур ғоя

Жавоб бериш асносида ўн учта қоидага риоя қиламан. Аммо сизнинг ушбу ғалати ҳаётни кузатиш туфайли юзага келган саволларингиз ўзингизнинг онгингизда ғоялар, режалар ёки мўлжаллар тарзида сақланиб қолиши ва китобни ўқиш вақтида пайдо бўлиши мумкинлигини унутманг.

Муваффакият учун биттагина чукур ғоянинг ўзи етарли. Бу ерда тасвирланаётган қоидалар аслини олганда фойдали ғояларни етиштириш усулларининг ўзгинасидир.

Уларни баён этишга киришишдан аввал, "Бойий бошлаганингизда пуллар шунчалар тез ва шунақанги кўп кела бошлайдики, "Олдинги йиллари қаерда эдингиз?" дея ҳайратда қоласиз" деган даъвони ўйлаб кўришни таклиф қиламан. Фақат узоқ ва тинимсиз меҳнат қилганларгина бойийди деган умумий тан олинган даъвони азарда тутадиган бўлсак, бу жудаям ҳайратга солади.

Аммо фикрлай бошлаганингизда ва, эҳтимолки, бойлик келаётганида, бундан олдинроқ онгингиз муайян ҳолатга келгани, мақсадларингиз қатъийлиги ва оғир меҳнат деб аталувчи унча катта бўлмаган улуш қўшганингизни пайқайсиз. Турган гапки, сиз, шунингдек, бошқа одам ҳам онгини бойликни тортувчи ҳолатга туширишни ўрганиши керак бўлади. Мен бу муаммо билан йигирма йил шуғулландим, чунки бойлар буни қандай уддалашларини жудаям билгим келарди!

Диққат билан кузатинг: ушбу фалсафанинг қоидаларидан амалда фойдалана бошлаганингиз ҳамони, моддий аҳволингиз яхшиланади ва қўлингиз теккан ҳамма нарса сизники бўлади. Ишонмайсизми? Бекор қиласиз!

Ҳар бир инсонга "иложи йўқ" деган сўз таниш бўлгани туфайли инсоният чорасиз қолади. Бўлмаса-чи! Иш бермайдиган барча қоидаларни у

билади! Қилиш мумкин бўлмаган барча ишлар унга йўргакданоқ маълум. Бу китоб эса муваффақиятга элтувчи қоидаларни излайдиган ва бунинг учун борини тикишга тайёр инсонларга атаб ёзилган.

Муваффақият даражалари билан фикрлайдиганларга муваффақият келади. Мағлубият эса мағлубият даражалари билан фикрлайдиганларга келади.

Ушбу китобнинг мақсади онгини мағлубиятдан муваффақиятга элтувчи қилиб ўзгартириш санъатини ўрганишни хоҳлайдиганларга ёрдамлашишдир.

...Аммо кўпчилигимизнинг яна битта заиф жойимиз борки, у ҳам бўлса ҳамма нарсани ўз таассуротимиз ва ишончимизга кўра ўлчашга ўрганиб қолганмиз. Шубҳасизки, ушбу китобнинг ўқувчилари орасида ҳам бойиб кетишига ишонмайдиганлар топилади. Нима учун? Чунки уларнинг фикрлаши қашшоқлик, етишмовчилик ва омадсизликлар шароитида шаклланган.

Бу бечоралар таълим олиш учун Америкага келган атоқли бир хитойликни эслатади. У Чикаго университетига ташриф буюради. Коллеж президенти жаноб Харпер уни кампусда учратиб қолиб, "Сизнингча, америкаликларнинг аҳамиятли жиҳати борми?" деб сўрайди. "Бўлмаса-чи! — деб хитоб қилади хитойлик. — Кўз тузилишингиз ғалати экан. Сизларнинг кўзингиз ғилай эмас".

Бу хитойлик ҳақида нимаям дейиш мумкин?..

Биз тушунмаган нарсамизга ишонишдан бош тортамиз. Биз ўзимизнинг туримиз ҳамма учун андаза деб ўйлаймиз. Тўғри, ўша йигитнинг кўзлари "ғилай эмас". Уларнинг кўзи бизникига ўхшамайди...

Хоҳлайманми, демак, бўлади!

Генри Форд машҳур "V-8" автомобилини яратиш учун саккизта цилиндр битта блокка киритилган моторни ясамоқчи бўлади. Айтганини қиладиган одам бўлган Форд муҳандисларга фикрини амалга ошириш учун буйруқ беради. Муҳандисларнинг бари бир оғиздан саккизта цилиндрни бирлаштириш мумкин эмаслигини айтишади.

Форд "Нима бўлганида ҳам, айтганимдек қилинглар" дейди. Муҳандислар "Бундай бўлиши мумкин эмас" дейишади. "То натижаси бўлмагунича ишлайверинглар, — деб буюради Форд. — Бунинг учун қанча вақт кетсаям фарқи йўқ". Муҳандислар унинг айтганини қилишга мажбур бўлишади. Уларнинг бошқа иложи йўқ эди, чунки улар Фордда ишлашни хоҳлашарди. Улар ақлга сиғадиган барча усулларни синаб кўришади. Аммо сира натижага эришолмайдилар: "Иложи йўқ!" Йил охирида улар Фордга буйруғини амалга оширишнинг иложини қилолмаганларини айтишади.

"Ишлашда давом этинг, — дейди Форд. — Мен шуни хоҳлайман. Демак, шундай бўлади".

Муҳандислар ишлашда давом этишади ва ажойиб кунларнинг бирида натижага эришишади. Форднинг қайсарлиги ғолиб чиқади.

Эҳтимол, бу воқеани тасвирлаётиб, икир-чикирларида адашгандирман, аммо натижа ва вазият аниқлигига кафолат бераман. Фикрлашни ва бойишни истасангиз, Форднинг миллионлари сирини тушуниб олинг. Ишонаверинг, уни узоқ кидирмайсиз.

Генри Форд муваффақият қоидаларини тушунгани ва идрок қилолгани учун муваффакиятга эришди. Бу қоидалардан бири — нимага эришишни хоҳлаётганингни аниқ билишдир. Форд воқеасини эслаб қолинг ва унинг ажойиб ютуқлари сирини тасвирловчи сатрларни белгилаб қўйинг.

Агар шундай қилолсангиз... Генри Форд фойдаланиб, бойиб кетган қоидаларни ажратиб олишни уддаласангиз, нега у эришган ютуқларга интилмайсиз? Балки айнан сизга ташланган даъватга жавоб қайтарарсиз...

Ҳақиқатни тушунган шоир

Хенли "Ўз тақдиримга бош бўламан. Мен қалбимнинг капитаниман" деган башоратомуз мисралари орқали бизнинг фикрларимизни назорат қилишга қодир бўлганимиз туфайли ҳам ўз тақдиримизни бошқаришимиз ва қалбимизнинг капитани эканлигимизни айтмоқчи бўлгандир.

Афтидан, у онгда устувор бўлган фикрлар уни магнитлашини билган бўлса керак. Бу "магнитлар" биз тушуниб ета олмайдиган йўллар билан кучларни, одамларни биз томонга тортиб, уларни устун турувчи фикрлар билан уйғун ҳолатга келтиришади.

Эҳтимол у бизнинг сон-саноқсиз бойликка эга бўлишимиздан аввалроқ онгни бойлик истаги билан магнитлаш кераклигини, то пул топиш истаги уни топишга оид муайян режалар тузишга етаклаб келмагунича пул даражаси билан фикрлай бошлаш лозимлигини тушунтирмоқчи бўлгандир...

Тақдирини кўрган йигит

Ниҳоят биз муваффақият қоидаларининг биринчисини кўриб чиқишга тайёрмиз деб ўйлайман. Иккиланишни йиғиштириб қўйинг ва бу қоидаларнинг бари битта одам учун ўйлаб топилмаганини эсланг. Бу қоидалар кўпчиликда иш берган, сиз уларни ўз фойдангиз учун ишлатишингиз мумкин.

Бу сизга унчалик қийинлик бўлмайди деб умид қиламан.

Кўп йиллар муқаддам мен Ғарбий Виржиния штатининг Салем шаҳридаги Салем коллежи битирувчиларига атаб нутқ сўзладим. Кейинги бобда тасвирланадиган қоидани ўша нутқимда лўнда ҳолда баён қилдим. Билишимча, битирувчилардан бири уни фақат идрок этибгина

қолмай, балки ўз дунёқарашининг бир қисмига айлантириб олган. Оқибатда ўша йигитча конгресс аъзоси ва президент Франклин Д. Рузвельт маъмуриятидаги обрўли ходимга айланди.

Ўша йигит кейинчалик шу қоидани аниқ ифодалайдиган мактуб жўнатдики, уни кейинги бобга сўзбоши сифатида эълон этишга жазм қилдим.

"Муҳтарам Наполеон! Менинг Конгрессдаги хизматим Америкадаги эркаклар ва аёллар тўқнаш келадиган муаммоларга ичкаридан қарашга имкон берди, шу сабабли минглаб муносиб одамларга асқотиши мумкин бўлган маслаҳатни бериш учун сизга мактуб ёздим. 1922 йили, Салем коллежини битираётган вақтимда, бизга — битирувчи талабаларга мурожаат қилиб, нутқ сўзлагандингиз. Сиз менинг онгимга сингдирган ғоянинг шарофати билан бугун ўз штатимнинг халқига хизмат қилишдек имкониятга эгаман ва шубҳасизки, келгусидаги ютуқларим ҳам у билан боғлиқ бўлади. Ўша нутқингизни худди кечагидек эслайман. Сиз деярли мактабда ўқимаган, пули ва обрўли дўстлари бўлмаган Генри Форд ўта баланд мартабага эришганини таъсирли қилиб сўзлаб бергандингиз. Ўшанда, ҳали нутқингиз тугамай туриб, мен қанақанги қийинчиликларга дуч келсам ҳам, барибир ўз йўлимни топишга қарор қилгандим. Бу йил ва кейинги йилларда миллионлаб ёшлар ўқишни тугатишади. Уларнинг ҳар бирига худди ўз вақтида мен сиздан олганим каби руҳлантирувчи

сўзлар керак. Улар ҳаётда қаёққа бурилишни, нима қилишини, ишни нимадан бошлашини билишни хоҳлашади. Буни уларга айта оласиз, илло сиз кўплаб одамларнинг муаммосини ҳал қилишга кўмаклашгансиз. Бугун Америкада ўз ғояларини пулга айлантиришнинг йўлини билишни хоҳлайдиган минглаб одамлар бор. Минглаб одамлар зиёнларининг ўрнини қоплаб, яна бошидан бошлашга мажбур бўлишади. Фақат сизгина уларга ёрдам бера оласиз. Агар китобингиз нашрдан чиқса, дастхатингиз қўйилган биринчи нусхасини олишни хоҳлардим. Энг яхши тилаклар билан доим сизни эъзозловчи Женнингс Рэндольф".

1957 йили, ўша нуткимдан сўнг ўттиз беш йил ўтгач, яна Салем коллежига ташриф буюриб, битирувчиларга бакалавр даражасини топшириш маросимида иштирок этишдан бошим кўкка етди. Ўшанда менга адабиёт доктори фахрий даражаси топширилди.

Женнингс Рэндольфнинг тақдирини эса 1922 йилдан бери кузатиб келаман. У етакчи авиакомпаниялардан бирининг бошқарувчиси, маҳоратли воиз ва Ғарбий Виржиния штатининг сенатори даражасигача кўтарилди.

Қисқа фикрлар

Бугун қандай кийинганингиз ва қанча пулингиз борлиги муҳим эмас. Илло, Эдвин Барнс каби муваффақиятга интилган одамгина унга эришади.

Муваффақият томон қанчалик узоқ юрсангиз, у шунчалик яқинлашади. Кўпчилик ғалабага бир қадам қолганида, ишни ташлаб кетади. Ёдда тутинг: ***сиз ташлаб кетган ишни бошқалар охирига етказади.***

Қатъиятлилик — ҳар қандай, катта ёки кичик ютуқни синовчи ҳаракатдир. Кучли эркак қатъиятли қизалоқ томонидан мағлуб бўлганди. Ўзингизнинг вазифангиз ҳақидаги тасаввурларни ўзгартиринг ва шунда бугунги кунда амалга ошириб бўлмайдигандек кўринадиган нарсага эришасиз.

Ишончингиз ва қатъиятингизни худди Генри Форд каби бошқаларга сингдиринг, шунда иложи йўқ иш бажарилишига эришасиз.

Инсон ўзи хоҳлаган ва тасаввур қиладиган ҳамма нарсага эриша олади.



2. Бойлик томон биринчи қадам: ХОҲИШ

Хоҳиш ҳаракатга айланганида орзулар ижобат бўлади. Ҳаётдан кўп нарсани сўранг — шунда ҳаёт сизга кўп нарса беради.

Эллик йилдан ошикроқ вақт муқаддам Эдвин Барнс Нью-Жерси штатидаги Ист-Орэнж бекатида юк поездидан тушганида, кўринишидан дайдига ўхшаган бўлиши эҳтимол, аммо унинг фикрлари қиролларникидек эди.

У бекатдан то Томас А. Эдисоннинг идорасига етгунича ўйлади. Фикран Эдисоннинг қаршисида турганини кўрди. Эдисондан ўзининг енгиб бўлмас кучли истакка айланган ғояси — буюк ихтирочининг бизнес ҳамкори бўлиш-бўлмаслигини сўраётганини эшитди.

Умид эмас! Интилиш эмас! Бошқа ҳамма нарсани енгиб кетадиган жудаям кучли истак! Ҳамма гап ана шунда!

Орадан бир неча йил ўтгач, Эдвин С. Барнс яна Эдисон билан биринчи учрашуви бўлиб ўтган ўша идорада, буюк ихтирочининг қаршисида турарди. Аммо бу сафар у Эдисоннинг бизнес ҳамкори сифатида ташриф буюрганди.

Барнс маълум бир мақсадни танлагани ва бор куч-ғайратини, иродасини унга эришиш учун сарфлагани боис муваффақиятга эриша олди.

Ортга тисарилманг

Икки учрашувнинг орасида беш йил ўтди. Одамлар наздида Барнс Эдисоннинг иш ғилдирагидаги навбатчи кегай эди. Ҳамма учун шундай эди, аммо унинг ўзи учун эмас. Барнс иш бошлаганининг дастлабки дақиқаларидан бошлаб ўзини Эдисоннинг бизнес ҳамкори деб ҳисобларди. Барнс унинг бизнес ҳамкорига айлана олди ҳам, чунки буни дунёда ҳамма нарсадан кўра кўпроқ хоҳларди. У мақсадига эришишнинг режасини тузди. Кейин олдинги ҳаётига боғлаб турувчи барча ришталарни узди. Ва, ягона истагини шунақанги парваришладики, у бора-бора бутун умрига татигулик йўқолмас ғоя ва, ниҳоят, ҳаётининг ўзига айланди.

У Ист-Орэнжга келганида, ўзига-ўзи "Эдисонни менга биронта иш беришга кўндиришга уриниб кўраман" дегани йўқ. У "Эдисон билан ҳамкорлик қилиш учун келганимни унга кўрсатиб қўяман" деди. У "Эдисон билан бирга ишлаб, ҳеч нарсага эришолмаслигимни ва бошқа имкониятларни қидиришим кераклигини тушуняпман" дегани йўқ. У "Бу дунёда фақат биттагина нарсани — Эдисон билан бирга ишлашни хоҳлайман. Нимаики қилиб бўлса ҳам ўз мақсадимга эришаман" деди.

У ортга қайтиш учун йўл қолдирмади. Ё ғалабага эришиши ёки ҳалок бўлиши керак эди. Барнс муваффақиятга эришгани ҳақидаги ҳикоя мана шундан иборат.

Ва, у кемани ёқиб юборди

Кўп йиллар муқаддам бир саркарда танлов қилишига тўғри келиб қолади. У охир-оқибатда ўзини ғалабага етаклаб борувчи қарор қабул қилиши лозим эди. Саркардага душман бўлган қўшин эса уникидан анчагина кучлироқ бўлган. Шунда у аскарларини кемага ўтказиб, душманнинг ерига олиб кетади. Етиб боргач, кемаларни ёқиб юборишни буюради. Жанг олдидан саркарда қўшинига мурожаат қилиб, "Кемаларимизнинг тутунини кўряпсизми? Бу тутунлар ғалабага эришмаган тақдиримизда шу қирғоқларни тириклайин тарк этолмаслигимизни билдиради. Бизнинг битта танловимиз бор: зафар қозониш ёки ҳалок бўлиш" дейди.

Ва, улар ғалабага эришишади!

Ғалабага эришишни истаган одам ортга қайтиш йўлларини ёпиб, кўприкларни ёқиб юбориши лозим. Фақат шундагина муваффақият учун жудаям муҳим ўрин тутадиган ғолиб бўлиш истагини сақлаб қолиш мумкин.

... Буюк Чикаго ёнғинидан кейинги тонгда бир гуруҳ савдогарлар Стейт-стритдаги ҳалиям тутаётган собиқ бойликлар қолдиқлари орасида туришарди. Улар олов вайрон қилганларни тиклаш керакми ёки Чикагодан бошқа жойга кетиб, бахт излаш маъқулроқмикан деб маслаҳатлашишарди. Ҳамма кетишга қарор қилади. Фақат бир одам қолади.

Чикагода қолишга қарор қилган савдогар Маршалл Филд "Жаноблар, айнан шу ерда мен дунёдаги энг буюк дўконни қураман ва у неча марта ёнишининг аҳамияти йўқ" дейди.

Бу воқеа юз йилча муқаддам содир бўлганди. Дўкон қурилди. Гўё ғалаба иштиёқида ёнган қалбга қўйилган ҳайкалдек дўкон ҳамон савлат тўкиб турибди.

Тўғри, Маршалл Филднинг кетиши осонроқ эди. Аммо шуниси билан ҳам у бошқалардан ажралиб турарди — муваффақиятга эришувчи инсон айнан шу жиҳати билан мағлубиятга юз тутувчилардан фарқланади.

Инсон пулнинг қийматини тушуна бошлаган кундан бошлаб уларнинг тугамаслигини истаб қолади. Аммо хоҳлаш бошқа нарса. Фақат бойиш истаги бутун вужудни қамраб олгандагина, бойликка эришишнинг муайян йўллари ва воситалари режалаштирилгандагина, режалар қатъият билан ва мағлубиятларни тан олмасдан амалга оширилгандагина, ажойиб кунлардан бирида сизни бой қилади.

Фикрни пулга айлантиришнинг олти босқичи

Пулингиз кўп бўлишини хоҳлайсизми? Қуйидаги олтита маслаҳат бу истагингизни бошқаришга ёрдамлашади.

1. Ўзингиз истаган пуллар миқдорини аниқланг.

"Кўп пулим бўлишини хоҳлайман" дейиш етарли эмас. Пухта бўлинг (қуйидаги тегишли бобда рақам нима учун шунақанги муҳимлигини билиб оласиз).

2. Ўзингиз истаётган бойликка қандай ҳақ тўламоқчи эканлигингизни ичингизда айтинг (ҳеч нарса текин бўлмайди, тўғрими?).

3. Шу пулларга эга бўладиган муддатингизни белгилаб қўйинг.

4. Хоҳишларингиз бажариладиган муайян режани тузинг ва уни амалга оширишга тайёр ёки тайёр эмаслигингиздан қатъи назар, зудлик билан ҳаракат бошланг.

5. Ҳамма нарсани: пул миқдори, унга эга бўлишни хоҳлаётган вақтингиз, унинг эвазига нима беришингиз, пулни топиш режасини ёзиб қўйинг.

6. Ҳар куни — уйқуга кетиш олдидан ва эрталаб ёзганларингизни овоз чиқариб ўқинг. Ўқиётиб, пуллар аллақачон сизники эканлигини тасаввур қилинг.

Юқоридаги маслаҳатларимизга, айниқса, олтинчисига амал қилиш жудаям муҳим. Пуллар аллақачон чўнтагингизда эканлигини тасаввур қилиш қийинлигидан нолиманг. Пулга эга бўлиш истаги сизнинг яхши ёрдамчингиз бўлиши мумкин. Сизнинг мақсадингиз — пулни хоҳлаш, хоҳишингиз эса шунчалар қатъий бўлсинки, токи ишонтириш кучи билан хоҳиш ҳаётга эврилсин.

Юз миллионга арзигулик қоидалар

Ақлини машқ қилдиришга ўрганган одамлар учун бу маслаҳатлар фойдасиз бўлиши мумкин. Эҳтимол, бундай кимсаларга айнан шу маслаҳатлар заъмирида муаллиф Эндрю Карнегидан олган маълумотлар яширинганини билиш қизиқрок бўлар. Илло, Карнеги металлургия заводининг ишчиси сифатида меҳнат фаолиятини бошлаган ва юқоридаги қоидалар асосида юз миллион долларга тенг бойлик орттира олган инсондир.

Айтиш жоизки, қария Томас А. Эдисон ҳам улар ёрдамида нафақат пул топиш, балки исталган мақсадига етиш имконияти яширинганини пайқаган бўлса, эҳтимол.

Қоидалар "машаққатли меҳнат"га эмас, балки ўз манфаатларидан кечишга чақиради. Сиздан кулгили ёки содда бўлиш талаб этилмайди. Уларни амалга ошириш учун юқори маълумотли бўлиш ҳам шарт эмас. Онгингизни ишлашга, пул йиғишни тасодиф ёки омадга йўйиш мумкин эмаслигини тушунишга мажбурлаш лозим. Ёдда тутинг: бемисл бойлик тўплай олган одамлар ўзлари сари пуллар оқиб келишидан аввал узоқ вақт умидвор бўлишган, хоҳлашган, орзу қилишган, режалар тузишган.

Яна бир гап: бойлигигингизга худди ўзингизга ишонгандек ишонмасангиз ва пулга бўлган иштиёқингизни "қайнаш даражасига етказмасангиз", ҳеч қачон бой бўлолмайсиз.

Кечаги буюк орзулар — эртанги буюк бойлик

Биз, бойлик пойгаси иштирокчилари, доимо ўзгариб турувчи оламда яшаймиз.

Бу олам янги ғояларни, янгича ёндошувларни, етакчиларни, ихтироларни, ўкитиш тизими ва маркетингни, янги китобларни, телевидение ва кино учун янги сценарийларни талаб қилади. Ва, ушбу энг янги ва энг яхши буюмлар беллашувида муайян мақсади бўлган ва муваффақиятга эришишни жон-жаҳди билан истаган одам ғолиб бўлади.

Биз, бойликка эришишни истовчилар, ёдда тутишимиз лозим: доимо сезилмас нарсалар, ҳали намоён бўлмаган имкониятларнинг кўринмас кучларидан фойдаланишни ва уларни ишлатишни биладиган, бу кучлари (ёки фикр импульслари)ни осмонўпар биноларга, шаҳарларга, фабрикаларга, аэропланларга, автомобилларга ва турли-туман қулайликларга айлантириб, ҳаётни янада қулайроқ қиладиган инсонлар дунёнинг етакчилари бўлишади.

Сизнинг орзуингизга ҳеч нарса таъсир қилмаслиги лозим. Америка тараққиёти ўзининг қобилиятларни ривожлантирувчи ва юзага чиқарувчи яшовчанлиги учун қарздор бўлган ўтмишнинг буюк кашшофларига руҳан якинлашишингиз лозим.

Агар сиз истаётган нарса яхши бўлса ва, энг муҳими, ўзингиз бунга ишонсангиз, шубҳаланмай ишга киришинг! Мабодо муваффақиятсизликка учрасангиз, "улар" нима дейишларининг аҳамияти йўқ. Илло "улар" ҳар бир омадсизлик заъмирида бундан-да анча буюкроқ муваффақият уруғи яширинганини билишмайди.

Томас Эдисон электр чироғи ҳақида орзу қиларди. У дарҳол тажрибаларга киришади ва ўн минг марталаб омадсизликка учраса-да, то орзуси ҳақиқий қиёфага эга бўлмагунича ўз айтганидан қолмади. Амалиётчи хаёлпарастлар бошлаган ишини ташлаб кетишмайди!

Уэлан тамаки дўконлари тармоғини орзу қиларди, айни пайтда Американинг ҳар бир бурчида унинг компанияси дўконларини учратасиз.

Ака-ука Райтлар учувчи мослама ҳақида орзу қилишарди. Бугун ҳар бир киши уларнинг орзуси қанчалик ақл бовар қиладиган эканлигини билади.

Маркони кўринмас кучлар ёрдамида ҳаво орқали сигналларни узатишни орзу қиларди. Унинг орзулари беҳуда кетмаганлигини бугунги кундаги радио ва телевидение кўрсатиб турибди. Энг қизиғи шундаки, Маркони хабарларни ҳеч қандай симлар ёки бошқа мосламалар ёрдамисиз, ҳаводан узатиш қонунини кашф қилганини айтганида, "дўстлари" унга руҳий касалликлар шифохонасига боришни маслаҳат беришганди. Аммо бугунги кунда хаёлпарастларга нисбатан бошқача муомалада бўлишади. Тўғрими?

Истакдан орзу туғилади

Демак, хаёлпараст учун истак — бошланғич нукта. Орзулар бефарқлик, дангасалик ёки ишонч етишмаслигидан туғилмайди.

Эсингизда бўлсин, маррага биринчи бўлиб етиб келганларнинг бари фальстартдан бошлашган. Уларнинг ҳаётидаги бурилиш даври одатда инқироздан бошланиб, ундан бошқа кимсага айланиб чиқишган.

Жон Баньян инглиз тилидаги энг яхши асар ҳисобланувчи "Пилигримнинг саёҳатлари" номли китобини қамоқхонада ўтирганида тақводорликка берилганидан сўнг ёзган.

О'Генри ўзининг адиблик иқтидорини ҳаётининг энг зулматли кунларида — Огайо штатидаги Коламбэс шаҳри қамоқхонасида ўтирганида пайқаб қолган. Унинг "иккинчи мен"и вазият тақозоси туфайли дунёга келган. Турган гапки, у бахтсиз жиноятчи ва қувғинди бўлгандан кўра ёзувчиликни афзал кўрган.

Чарльз Диккенс меҳнат фаолиятини этикмойи солинган идишларга ёрлиқ ёпиштиришдан бошлаган. Биринчи муҳаббатининг фожиаси унинг қалбидаги шунақанги чуқурликларни очганки, оқибатда у буюк адиблардан бирига айланган. Бу фожиа дунёга "Дэвид Копперфильд" ва бошқа бир қатор асарларни тортиқ қилган, уларни ўқиганлар анча бойроқ ва яхшироқ бўлиб қолишган.

Элен Кеплер туғилганидан сўнг кўп ўтмай кўр, кар ва соқов бўлиб қолган. Улкан бахтсизликка қарамай, у ўз исмини абадулабад цивилизация тарихига ёзиб кетди. У бутун ҳаёти билан ҳеч ким то ўзини енгилган деб тан олмагунича мағлуб бўлмаслигини исботлади.

Роберт Бернс саводсиз қишлоқ йигити бўлган. Қашшоқликдан эзилган бу йигит пиёниста бўлишга маҳкум эди. Аммо қалбида тирик фикрларга қушқўнмаслар ўсаётган жойни атиргулзорга айлантира оладиган шоирона шакл берувчи одам яшагани туфайли ҳам дунё анчагина яхшиланди.

Бетховен кар, Мильтон кўр эди, аммо нафақат орзу қилишни, балки ўз орзуларини ўзгартиришни, ташкиллаштиришни билганлари туфайли ҳам уларнинг исмлари Коинот тургунича абадий яшайди.

Хоҳиш ва истаган нарсасини олишга тайёрлик орасида фарқ бор. Агар бунга ишонмасангиз, унда тайёр эмассиз. Ва, ниҳоят, ёдда тутинг: тепага интилиш, тўкин-сочинлик ва фаровонликни хоҳлаш учун қашшоқлик ва камбағалликка кўнишдан кўра кўп куч талаб этилмайди.

Иложсиз нарсанинг иложи бор

Кейинги воқеа ушбу бобнинг энг юқори нуқтасидир. Энг ғайриоддий инсонлардан бирини сизга таништирмоқчиман. Илк бор уни туғилганидан сўнг бир неча дақиқа ўтганида

кўрганман. У эшитмасди ва шифокорларнинг таъбирича, карлик ва соқовликка маҳкум эди.

Мен шифокорнинг фикрига қўшилмадим, илло бунга ҳаққим бор, чунки ўша боланинг отаси эдим. Менинг ҳам ўз фикрим бўлса-да, аммо уни унсиз, юрагимдаги сукунат ичида айтдим.

Ўз-ўзимга ўғлим эшитиши ва гапиришини таъкидладим. Қандай қилиб? Мен бунинг бирон усули борлигини ва уни албатта топишимни билардим. Умрбоқий Эмерсоннинг "Дунё шундай тузилганки, фақат эътиқоддан ўрганади. Ўз тақдирига итоат қилиб яшаш ва талафотларга тўлиқ йиллар аро Тангри у билан гаплашишини кутиш лозим" деган сўзларини эсладим.

Тангрининг гапи? Хоҳиш! Ахир мен ўғлим кар-соқов бўлмаслигини дунёда ҳамма нарсадан кўра кўпроқ хоҳлардим. Бу хоҳишим ҳеч қачон йўқолмаган.

Аммо мен нимаям қила олардим? Ўғлимга ҳам қулоқлар ёрдамисиз товушларни мияга етказиб берувчи воситани топишдек истакни сингдиришим лозим эди.

Шунда бола мулоқотда бўла оладиган даражада улғайгач, унинг онгини эшитишга бўлган хоҳиш билан шунақанги тўлдираманки, табиатнинг ўзи пешвоз чиқишга мажбур бўлади деган қарорга келдим. Ўз ўйларим ва қароримни ҳеч кимга айтмадим. Аммо ҳар куни "Ўғлим кар-соқов бўлмаслиги шарт!" деб ўз-ўзимга такрорлардим.

Ўғлим улғайиб, атрофига эътибор бера

бошлаганида, унинг эшитиш қобилияти оз-моз бўлса ҳам борлигини пайқадик. Гарчи барча болалар тилга кирадиган вақти етган бўлса-да, ўғлим бунга уринмасди, аммо хатти-ҳаракатларига қараб, бола баъзи товушларни фарқлаётганини тушунардик. Биз айнан шуни аниқламоқчи бўлдик. Мен бола оз-моз бўлса-да эшитаётган бўлса, эшитиш қобилиятини ривожлантириш мумкинлигини билардим. Кейин менга умид берган иш содир бўлди. У кутилмаган томондан келди.

Эврика!

Биз фонограф сотиб олдик. Ўғлим илк бор мусиқани эшитганида, жўшиб кетди ва тезгина ускунани ишлатишни ўрганиб олди. Бир куни у тишлари билан фонограф кувури чеккасини тишлаганча икки соат давомида пластинкани айлантирди. То суякларнинг товуш ўтказувчанлигидан хабар топмагунимизча, бу ғалати одатнинг аҳамиятини тушунмадик.

Шундан сўнг тез орада лабларимни ўғлимнинг боши тагидаги суякка теккизиб гапирганимда, у гапларимни аниқ эшитишини пайқадим. У овозларни фарқлаётганига ишонч ҳосил қилгач, дарҳол эшитиш ва гапириш хоҳишини уйғотишга киришдим. Ўғлимга эртаклар ёқишини кўрганимда эса унда ўзига бўлган ишончни оширадиган, тасаввурини ривожлантирадиган, эшитиш ва ҳаммага ўхшаган бўлиш истагини уйғотадиган ҳикоялар тўқий бошладим.

Ҳикояларимдан бирини тез-тез, ҳар сафар янгича тасвирлар ва воқеаларни қўшган ҳолда сўзлаб берардим. Ҳикоямнинг мазмуни эса боланинг нуқсони камчилик эмас, балки улкан бойликка эгалик эканлигини кўрсатишга қаратилганди. Ҳар қандай бахтсизликда ўзига тенг кийматдаги омад уруғи пинҳон бўлиши ҳақидаги фалсафамга қарамай, мен (буни очиқ тан олишим жоиз) ўғлимнинг нуқсонида қандай бойлик яширинганини тасаввур ҳам қилолмасдим.

Бўронни нима тўхтатади?

Ҳозир, ўша воқеаларни қайта таҳлил қилаётганимда, ўғлим эришган беқиёс натижалар менга бўлган ишончи билан боғлиқ эканлигини айта оламан. У мен айтган гапларнинг ҳеч бирини инкор этмасди. Мен ўғлимга ўзининг акасига нисбатан кўп тарафлама устунликларга эга эканлигини тушунтирардим. Масалан, мактабдаги ўқитувчилар унинг эшитмаслигини билгач, алоҳида эътибор беришади ва яхши муомалада бўлишади. Ўғлим айнан мен айтганимдек бўлаётганини кўрарди. Ёки мен унга бироз улғайиб, газета сота бошлаганида (акаси бу вақтда шу иш билан шуғулланарди), унинг акасига нисбатан улкан афзалликлари бўлишини, одамлар унинг нуқсонли бўлса-да, хушчақчақ, ишбилармон бола эканлигини кўриб, кўпроқ чойчақа беришларини айтардим.

Ўғлим етти ёшларга кирганида эса бизнинг "тахминлаш" усулимиз мева бера бошлаганининг дастлабки белгилари пайдо бўлди. Ўғлим бир неча ой давомида газета сотишига рухсат беришимизни сўради, аммо онаси бунга розилик бермади. Охир-оқибатда боланинг ўзи ҳаммасини ҳал қилди.

Бир куни уни уйда хизматкор билан бирга қолдирганимизда, ўғлим ошхона деразасидан кўчага чиқиб кетибди-да, қўшни косибдан олти цент қарз сўрабди, бу сармоясига газета олиб, сотибди. То кечгача шу пулни қайта-қайта айлантириб, кечқурун "банкир" билан ҳисоб-китоб қилганидан сўнг, соф фойдаси қирқ икки пенсни ташкил этибди.

Кечқурун биз уйга қайтганимизда, ўғлим қаттиқ ухлаб ётганини, муштумчасини маҳкам қисиб олганини кўрдик. Онаси ўғлининг муштумини очиб, тангаларни олди ва йиғлаб юборди. Наҳотки! Она-да, ўғлининг биринчи ғалабасини кўриб, кўнгли юмшаб кетди. Аммо мен ич-ичимда тантана қилардим, чунки қатъият билан боланинг онгига ўзига бўлган ишончни киритишга уринишим самара берганди.

Она мана шу биринчи "ишчанлик ташаббуси"данок пул топиш учун кўчага чиққан ва ҳаётини хавф остига қўйган болани кўрди. Мен эса жасур, нафсонияти кучли ва ўзининг ташаббусига кўра тадбиркорлик билан шуғулланиб, ғолиб бўлгани туфайли ўзига ишончи икки баробар ошган жажжи бизнесменни кўрдим. Бу ўзгариш

мени қувонтирди, чунки у ўғлимга бир умр ҳамроҳлик қиладиган ҳаётий куч ҳақида дарак бераётганди.

Эшитишнинг йўқолиши

Ўқитувчилар ёнгинасига келиб, бақиришмаса, умуман эшитмайдиган жажжигина кар болакай мактабни ва коллежни тугатди. Аммо у кар-соқовлар мактабига ўқишга бормади. Биз ўғлимнинг имо-ишоралар тилини ўрганишига рухсат бермадик. Биз ўғлимиз ҳамма қатори ҳаёт кечиришини, соғлом болалар билан ўйнашини шунақанги хоҳлардикки, мактаблардаги расмиятчилар билан бахслашиб, асабларимиз тоза бузилса-да, барибир қароримиздан қайтмасдик.

Ўғлим коллежда ўқиётган вақтида электр эшитиш мосламаларидан бирини синаб кўрди, аммо фойдаси бўлмади. Кейинги ҳафтада тасодифан унинг қўлига бошқа эшитиш мосламаси тушиб қолди, аммо яна ҳафсаласи пир бўлишидан чўчиб, уни тақишга шошилмади. Ва, ниҳоят, ўғлим юрак ютиб, мосламани бошига қўндириб, ишга туширганида мўъжиза юз берди! Худди сеҳргар таёқчаси билан ишора қилгандек, бир умрлик орзуси рўёбга чиқди — у эшитди! Ўғлим худди соғлом одам сингари аниқ-тиниқ эшитарди.

Ўғлим товушлар оламига кирганидан қувончга тўлиб, онасига қўнғироқ қилиш учун телефон ёнига югурди ва унинг сўзларини аниқ эшитди. У

умрида биринчи марта аудиториядаги профессорларнинг овозини аниқ эшитди. Умрида биринчи марта одамларни қаттиқ гапиришга мажбурламай, эркин суҳбатлашишга муваффақ бўлди. Унинг дунёси ўзгарди.

Истак дивидендлар тўлай бошлади, аммо ғалаба ҳали тўлиқ эмасди. Бола ўзининг аниқ, муайян йўлини топиши ва ўз нуқсонини тенг қийматли бойликка алмаштириши лозим эди.

Оҳ, ёқимли товушлар!

Гарчи содир бўлаётган воқеа қанчалар муҳимлигини тушуниб етмаса-да, янги товушлар олами билан танишганидан юраги қувончга тўлган ўғлим эшитиш мосламаси тайёрловчиларга мактуб ёзиб, ўзининг тажрибаси ҳақида сўзлаб берди. Унинг мактубидаги нимадир компаниянинг эътиборини тортди ва уни Нью-Йоркка таклиф қилишди. Ўғлим фабрикани кўздан кечириб, бош муҳандис билан гаплашди, шунда унинг онгидан чақнашми, илҳомми ёки ғоягами ўхшаган нимадир ялт этиб ўтди. Нима бўлганида ҳам, ана шу чақнаб ўтган фикр унинг нуқсонини фазилатга айлантирди-ю, ҳам пуллар, ҳам минглаб бахтсизларнинг қувончи каби дивидендлар бера бошлади

Ўғлимнинг хаёлига ўзининг ўзгарган олами ҳақида сўзлаб берса, бу эшитиш мосламасисиз яшаётган миллионлаб кар инсонларга ёрдам бериши ҳақида фикр келганди. У бир ой давомида узлуксиз тадқиқотлар ўтказиб, эшитиш мосламалари савдоси тизимини таҳлил қилди ва

ўзининг дунёни янгича ҳис этаётгани ҳақида сўзлаб бериш учун бутун дунёдаги карлар билан боғловчи алоқа усули ҳақида бош қотира бошлади. Кейин у икки йиллик режа тузди. Режаси билан компанияни таништирганида эса ўйлаганларини амалга ошириши учун уни дарҳол расман ишга қабул қилишди.

Бу ишга киришаётганида, ўғлим ўзининг тақдири товушлар оламидан бебаҳра яшашга маҳкум бўлган минглаб карларнинг ҳаётига умид олиб киришини орзу қилганмиди?

Агар рафиқам билан бирга ўғлимизнинг онгини юқорида тасвирланганидек таййёрламаганимизда, Блэйер умрининг охиригача кар-соқов бўлиб ўтиши мумкинлигига шубҳам йўқ.

Эҳтимол, бутун иродамни жамлаб, жон-жаҳдим билан боламга худди бошқа одамлардек эшитиш, гапириш ва яшаш иштиёқини сингдиришга уринганимда, ўғлимнинг мияси ва ташқи оламни ажратиб турувчи сукунат денгизи узра кўприк қуришга мажбурловчи қандайдир импульс мендан табиатга ажралиб чиққан бўлса керак.

Аслида эса фақат иштиёқнинг ўзигина уни табиий эквивалентга айлантирадиган ажабтовур йўлларни билади. Блэйер эшитишни хоҳлаганди ва у эшитмоқда. У шунақанги нуқсон билан туғилгандики, қатъияти камроқ бўлган инсон фақат кўчада қалам сотиб юришгагина ярарди.

Мен ўғлимга сингдирган нажотбахш ёлғон (унинг нуқсони буюк фазилат эканлиги ҳақидаги

гапим) ҳақиқатга айланди. Дарҳақиқат, иштиёқ билан қўшилган ишонч енгиб ўтолмайдиган ҳеч нарса йўқ дунёда.

Аммо барча инсонлар уларга эриша олади.

Парда ортидаги найранглар...

Шуман-Хайнк хонимнинг газетадаги таржимаи ҳолидан олинган мўъжазгина парча бу ғаройиб аёл ва хонанданинг бемисл муваффақиятларга эришганини тушуниш имконини беради. Унда шундай дейилган: "Қўшиқчилик мавқеининг бошида Шуман-Хайнк хоним Вена қироллик операси директорининг олдига келиб, уни тинглаб кўришини сўрайди. Директор беўхшов, афтодаҳол кийинган қизга қарайди-да, бефарқлик билан "Ҳусн-жамолдан асар ҳам йўқ, беўхшов қиёфа билан операда муваффақиятга эришишга умид қиляпсизми? Бўтам, бу фикрларни бошингиздан чиқариб ташланг. Яхшиси тикув машинаси сотиб олинг-да, чеварлик билан шуғулланинг. Сиз ҳеч қачон қўшиқчи бўла олмайсиз" дейди.

Аммо "ҳеч қачон" дегани жуда узоқ муддат! Вена қироллик операси директори қўшиқ айтиш техникаси ҳақида кўп нарсани биларди. Аммо у хоҳиш ҳаракатлантирувчи кучга айланганида, нималарга қодир бўлишини билмасди. Акс ҳолда, даҳо қўшиқчига имконият бермай туриб, уни ёмонламаган бўларди.

... Бир неча йил аввал бизнес ҳамкорларимдан бирининг қаттиқ тоби қочди. Саломатлиги борган

сари ёмонлашиб, охири жарроҳ столига ётиб қолди. Шифокор унинг операциядан тирик чиқиши гумонлиги ҳақида мени огоҳлантирди. Аммо бемор бошқача фикрда эди. Уни жарроҳхонага олиб кетишаётганида, менга "Хавотирланманг, бир неча кундан кейин бу ердан чиқиб кетаман!" деб шивирлади. Бу гапни эшитган ҳамшира менга таассуф тўла кўзлари билан боқди. Аммо бемор тирик қолди! У тузалиб кетиши аниқ бўлгач, шифокор "Уни фақатгина яшаш истаги қутқариб қолди. Агар ўлимини бўйнига олганида, у ҳеч қачон тузалмаган бўларди" деди.

Ишонч билан мустаҳкамланган хоҳишнинг ҳақиқий кучга эгалигига аминман, чунки бу куч одамларни ҳақирликдан бойлик ва ҳукмронликка олиб чиққанини кўрганман. Бу куч ҳақиқий қурбонларни қутқарганига шоҳид бўлганман. У юзлаб одамларни бахтсизликлар чангалидан юлиб олган медиумдек ишлаганига гувоҳман. Табиат менинг ўғлимни карликка маҳкум қилиб яратган бўлса-да, шу куч нуридийдамнинг ҳамма одамлар сингари тўлақонли ва бахтли ҳаёт кечиришига ёрдамлашган.

Табиат... Ғалати, қудратли ва ҳеч қачон эълон қилинмайдиган "онг кимёси" воситаларидан фойдаланадиган Табиат "иложи йўқ" сўзини тан олмайдиган ва "омадсизлик" нималигини билмайдиган иштиёқ импульсининг ортига яширинади.

Қисқа мулоҳазалар

Истак ғалабага эришиш учун бор кучини тўплаганида, сизга ортга қайтиш йўли керак эмас. Чунки ғалабангиз аниқ бўлади.

Ушбу бобда таърифланган олтита қоида истакни пулга айлантиради. Эндрю Карнегида эса бу 100 миллион долларга тенг бўлган.

Истак омадсизликни ғалабага айлантиради. Айнан истак вайроналар ўрнида дунёдаги энг катта дўконлардан бирини бунёд этди. Кар бола эшитишни ўрганди. "Имкониятлари йўқ" аёл буюк опера қўшиқчисига айланди.Шифокорлар ўлимга ҳукм қилган бемор тирик қолди. Бу одамларга айнан ғайриоддий ва бизга тушунарсиз бўлган "онг кимёси" ёрдамлашди.

Ақлимиз қаршисида ўзимиз тан оладиганларимиздан бошқа тўсиқ йўқ.



3. Бойликка элтувчи иккинчи қадам: ИШОНЧ

Бошқарилувчи ишонч ҳар қандай фикрни зўриқишдан тебранишга мажбур қилади. Ўзингиз ишончга эришиб, унинг қудратидан руҳланган ҳолда қўл етмас баландликларга кўтарилишингиз мумкин.

Ишонч — барча ақлий қобилиятларнинг катализатори. Агар у фикр билан бирлашса, юзага келган ақл титроғи зудлик билан ботиний онг томонидан тутиб олинади ва уни руҳий текисликка ўтказади.

Барча ижобий ҳиссиётлар ичида энг кучлиси ишонч ва севги-муҳаббатдир. Улар бари бирлашиб, "ҳажмий" ҳис этиш самарасини яратади. Ана шу ерда Олий Ақлнинг олдига қўйилган саволга жавоб беришга ундовчи ботиний онг ишга тушади. Бу ерда сизнинг фикрларингиз тимсоли бўлган буюк сиймони илғаб олиш даркор.

Изласангиз топасиз

Шу тариқа, биз истак моддийлашганида, ўз-ўзини ишонтириш, яъни ихлос қанчалар улкан аҳамиятга эгалигини, аниқроғи, ишонч, бу — фақатгина ақлнинг ҳолати эканлигини яхшироқ тушунишга имкон беради деган фикрга келамиз.

Бу ҳолат ихлоснинг ботиний онгга кўп карра таъсир қилиши ёрдамида сунъий равишда юзага келтирилиши мумкин.

Мисол тариқасида сезилмайдиган хоҳиш импульсини унинг табиий эквиваленти — пулга айлантириш имкониятига эга бўлиш учун сизни ушбу китобни ўқишга ундаган мақсадни оламиз. Ушбу бобда тилга олинган ботиний онг ва ихлос ҳақидаги кўрсатмаларга риоя қилган ҳолда ўзингизни ишонтиришингиз мумкин ва шунда орзу қилаётган нарсангизга эришасиз. Ҳали истакларни моддийлаштиришга оид режаларингиз амалга ошмай турибоқ, "муваффақиятга бўлган ишонч" аллақачон сизнинг ботиний онгингизга ўрнашган.

Ишонч — ақлнинг ҳолати, уни ўн учта қоидалар ёрдамида ривожлантириш мумкин. Ушбу қоидалардан фойдаланиш натижасида у онгли равишда такомиллашади.

Ишонч ҳиссини онгли такомиллаштиришнинг ягона маълум усули уни ботиний онгга сингдиришдир.

Эҳтимол, жиноятчиликнинг табиатига мурожаат этилса, бу фикр тушунарлироқ бўлар... Машҳур жиноятчилар инсон илк бора жиноят билан тўқнаш келганида, ундан жирканишини яхши билишади. Агар бир муддатдан кейин у яна жиноят билан тўқнашса, унга ўрганиб колади. Жиноят олами билан узоқ вакт алоқада бўлиш инсонга жиноятчиликни юқтиради. Шу тарика айтиш

жоизки, охир-оқибатда фикр импульси онгга унинг табиий эквиваленти — пулга айланишни юқтиради.

Шу туфайли ҳам формула устида ўйлаб кўришни тавсия этаман: ишончга шерик бўладиган ҳислар даражасида (ҳиссиётларда) намоён бўладиганбарча фикрлар зудлик билан моддийлаша бошлайди.

Ҳиссиётлар ёки фикрларнинг ҳиссий ибтидоси, бу — фикрларга ҳаётийлик, таъсирлилик ва куч бағишловчи омиллардир. Ишонч ва севги-муҳаббат фикр шижоати билан қўшилган ҳолда уларни шунақанги яшовчан қиладики, алоҳида-алоҳида ҳолда улар бунга қодир бўлишмайди.

Аммо нафақат ишонч билан қўшилган фикрлар, балки ҳам ижобий, ҳам салбий туйғулар билан аралашган фикрлар ботиний онгга етиб бориши ва унга таъсир ўтказиши мумкин.

Омадсизлик? Бўлмаган гап!

Бу ерда биз ботиний онг ҳам конструктив, ҳам деструктив тузилишдаги фикрларни бирдек муваффақият билан моддийлаштириши ҳақидаги тушунчага яқинлашиб қолдик. Миллионлаб одамлар тажрибада синаб кўрган ва "омадсизлик" ёки "муваффақиятсизлик" деб атовчи ғалати ноёб ҳолат шу билан изоҳланади. Улар ўзларини қашшоқлик ва бемаъни ҳаёт кечиришга маҳкум этилган деб ҳисоблашади. Назарларида уларни бунга қандайдир ғалати куч итараётгандек, унга қаршилик қилишолмаётгандек бўлиб туюлади. Бу

одамлар ўз "омадсизлиги"нинг яратувчилари бўлиб, ўзининг кучига ишонмасликлари ботиний онгга ўрнашиб қолган ва шунинг учун ҳам моддийлашгандир.

Бу ерда яна сиз ботиний онгни эгаллаган ҳар қандай истакни моддийлаштиришга қодир эканлигингизни эслатиш мақсадга мувофиқдир. Бунда ажойиб эврилиш ҳақиқатан юз беришига ишониш ёки кутиш табиий ҳолат. Сизнинг ишончингиз ёки шунчаки амин бўлишингиз ихлос орқали топшириқ берилган онгингизнинг фаолиятини юзага келтирувчи омилдир.

Ботиний онгни ёрдамга чақирганингизда эҳтиёж сезган моддий буюмларга эга бўлсангиз, бунақанги "ўз-ўзини алдаш" билан шуғулланиш жудаям осон.

Ботиний онг оммабоп амалий воситаларнинг қайси бирига мурожаат қилмасин, исталганининг ёрдамида табиий эквивалентига эврила олади.

Юқорида айтилганларга таянган ҳолда, синов ва хатолар усули билан амалда ишончни ботиний онгга бериладиган кўрсатмаларга аралаштиришни ўрганасиз. Мукаммаллик кейинроқ келади. У ўз-ўзидан эмас, фақатгина йўриқномаларни ўқиш орқали юзага келади.

Булардан ташқари, ижобий туйғуларни рағбатлантиришингиз лозимки, улар сизнинг онгингизда ва ботиний онгингизда устуворликка эришишлари ва салбий туйғуларни йўқотишлари лозим.

Ижобий туйғулар устувор бўлган онг ўзининг ишончига бошпана вазифасини ўтовчи томга эгадек бўлади. Бундай ҳолатда онг ботиний онгга шунақанги кўрсатмалар беради-ки, ботиний онг уларни идрок этиши ва бевосита қайта ишлаши мумкин.

"Ишонч бўлмаса, фикр ўликдир"

Асрлар давомида коҳинлар инсонларни у ёки бу диний эътиқодларга ишонишга даъват қилганлар, аммо одамларга ишончни қандай топишни айта олишмаган. Ҳеч ким ҳеч қачон фикрни "Ишонч, бу — онгнинг ихлос билангина юзага келадиган ҳолатидир" тарзида ифодаламаган.

Ҳатто ишонч умуман йўқдек туюладиган жойда ҳам уни мукаммаллаштиришга ёрдам берадиган қоидалар ҳақидаги маълумотларни ҳар қандай ақли расо инсон тушунадиган тилда умумлаштирамиз.

Ўзингизга ишонинг. Ишонч — чексизлик. Ишонч — фикр шиддатига таъсирчанлик ва ҳаётий куч бағишлайдиган "абадийлик эликсири". Ишонч, бу — бойлик тўплашга ёрдамлашувчи таянч нуқтаси! Ишонч — илм-фан қоидаларига кўра кашф этишнинг иложи бўлмаган барча сирлар ва "мўъжизалар"нинг асоси. Ишонч — омадсизликка қарши ягона зиддизаҳар! Ишонч, бу — "кимёвий элемент", у ибодат билан бирлашганида, Олий Ақл билан бевосита алоқа ўрнатади. Ишонч, бу —

фикрнинг оддий ҳаракатини инсоннинг сўнгги, якуний онгида унинг руҳий эквивалентига, онг титроғига айлантиради. Ишонч, бу —Олий Ақлнинг самовий кучларидан фойдаланиш имконига эга бўлишга ёрдам берадиган ягона воситачидир.

Ҳукмрон фикрлар

Буларнинг бари осон ва енгил исботланади. Исботлар ихлос қоидаларига олиб боргани туфайли, эътиборимизни шу масалага жамлаймиз. Ихлос нималигини ва ундан қандай фойдаланишни аниқлаймиз.

Ҳаммага маълумки, бирон-бир фикр кўп маротаба қайтарилса, у ростми ёки ёлғонлигидан қатъи назар, ўзингиз ҳам ишониб қоласиз. Чунки кўп маротаба қайтарилган ёлғон энг охирги ҳақиқатдек қабул қилинади. Бундан ташқари, унга энди ишониш мумкин. Ҳар бир одамнинг қандайлиги унинг онгини қанақанги ҳукмдор фикрлар забт этганига боғлиқ бўлади. Тўғри, биз ўзимизни забт этишларига йўл қўйганимиз туфайли ҳам улар шунақанги бўлиб қолишади. Инсон бажонудил ва иштиёқ билан берадиган, ҳар тарафлама раҳбатлантирадиган ва қандайдир туйғуларини қўшадиган фикрлар унинг барча хатти-ҳаракатларини бошқарадиган ва ҳар бир ишини назорат қиладиган қўзғотувчи кучни чақиради!

Фикрлар бирон бир ҳаяжонлантирувчи ҳиссиётга қўшилганида, ўхшаш фикрларни жалб этувчи ўзига хос“магнитлаш”га эга бўлади.

Шу тариқа “магнитланган” фикрни ҳосилдор тупроққа тушган уруғ билан қиёслаш мумкин: у ниш отади, униб чиқади ва худди ўзидек бўлиб кўп марталаб қайта яратиладики, оқибатда дастлаб миттигина бўлган дондан битта бошоқдаги саноқсиз донлар бунёд бўлади!

Кимнингдир онгида мавжуд бўлган ҳар қандай фикр ёки ғоя, режа ёки мақсад гўё қариндош фикрларни ўзига меҳмонга чақириб, улар ёрдамида ўз кучини оширади ва ҳаммалари биргалашиб, онгни шунақанги эгаллашадики, оқибатда вазиятнинг эгасига айланишади.

Энди эса ғоя, режа ёки интилишнинг дастлабки уруғи онг негизига қандай тушишини англаб етиш учун бу ҳақда тушунтириб ўтилган дастлабки бандга, таянч нуқтасига қайтамиз. Бу жудаям осон: у фикрларни қайтариш натижасида онгга тушади. Шунинг учун ҳам асосий, лўнда ва аниқ интилишингизнинг формуласини ўзингиз ҳисоблаб топсангиз, ёдлаб олсангиз ва то овозингиз ботиний онгга етиб бормагунича ҳар куни уни “ҳис этиб, тушуниб, дона-дона қилиб” қайтарсангиз, маъқулроқ бўлади.

Ўзингизнинг хатти-ҳаракатларингизни қайта кўриб чиқишингиз, ҳаёт тарзингизни керакли тартибга келтиришингиз ва яхшиликни билмайдиган давра ёки муҳитнинг зарарли

таъсирини йўқотишингиз лозим. Ички захираларингиз ва нуқсонларингизни қайта рўйхатдан ўтказгач, энг нозик жойингиз — ўзингизга ишонч йўқлиги эканлигини биласиз. Бу тўсиқни ихлос қоидалари ёрдамида бартараф қилиш мумкин. Уларни амалга ошириш жудаям осон. Барча ижобий фикрларни, қалбингиздаги ижобий шижоатни аниқлайсиз. Шундан сўнг барини ёзиш, эслаб қолиш ва то улар ботиний онгнинг ҳаракатлантирувчи кучига айланмагунича такрорлаш қолади, холос.

Ўз мавқеини белгилашнинг беш қоидаси

1. Ҳаётимнинг мақсади менга тушунарли ва унга эришиш учун барча имкониятларим бор. Шу туфайли ўзимдан қатъиятли бўлишни талаб қиламан. Ўзимга уринишни тўхтатмасликни буюраман. Шу жойдан қимирламай ва кейинга қолдирмаган ҳолда, қўлимдан келган барча ишни қилишга ваъда бераман.

2. Онгимдаги ҳукмдор фикрлар ташқи хатти-ҳаракатларда доимо ўзини акс эттиришини тушунаман. Шунинг учун ҳар куни ўттиз дақиқани ўзим кўришни истаган шахсни тарбиялашга сарфлаб, унинг фикрий тимсолини тасаввуримда аниқ гавдалантиришга ҳаракат қиламан.

3. Ихлос қоидаларидан ўзим нонгимда етарлича қатъият билан парваришлаётган ҳар қандай истак охир-оқибатда уни амалга оширишнинг ҳақиқий воситалари билан ўралади. Шу сабабли ҳар куни

ўн дақиқани ўз мавқеимни аниқлаш масаласига қаратаман.

4. Ҳаётдаги асосий мақсадимни аниқ шакллантиргандан кейин ўзимда унга эришиш учун ишонч пайдо қилмагунимча уринишни тўхтатмайман.

5. Ҳақиқат ва ҳаққониятга таянилмаганида, бойлик ҳам, жамиятдаги ўрин ҳам барқарор бўла олмаслигини яхши тушунаман. Шу туфайли барча иштирокчиларга бирдек фойда келтирмайдиган шартномаларни тузиб, виждонимга хилоф иш тутмайман. Бошқа одамлар билан бирлашиб, фойдаланишни хоҳлаган кучларни ёрдамга чақираман ва ўз мақсадимга эришаман. Одамларга кўмаклашишга тайёрлигимни намойиш этган ҳолда уларни менга ёрдам беришга кўндираман. Ўзимдаги нафрат, ҳасад, шубҳакорлик, қўполлик ва сурбетликни йўқотиб, инсонларга бўлган меҳр-оқибатимни такомиллаштираман, илло атрофдагиларга нисбатан ёмон муносабат ҳеч қачон муваффақият келтирмаслигини биламан. Одамларни менга ишонишга мажбур қиламан, чунки ўзим ўша одамларга ишонаман. Ушбу формула остига имзо чекаман, уни ёдлаб оламан ва кунига бир марта қайтараман, ваҳоланки у менинг фикрларимга ва хатти-ҳаракатларимга таъсир этаётганига амин бўламан ва, ниҳоят, омадлилик ва ўзимга нисбатан ишончга эга бўламан.

Ушбу формула ҳали ҳеч ким тушунтириб беролмаган табиат қонунига таянади. Уни қандай

аташмасин, бунинг аҳамияти йўқ. Шуниси муҳим аҳамиятга эгаки, конструктив равишда қўлланилса, у инсоният манфаатлари ва фаровонлиги йўлида хизмат қилади. Аммо ундан аксинча тарзда фойдаланилса, илгари эришилганларнинг барини вайрон қилади. Ушбу даъводан ўта фойдали фикр келиб чиқади, яъни ҳар қандай фикр моддийлашиш қобилиятига эгалиги сабабли қашшоқлик ва турли-туман бахтсизликлардан азият чекувчилар салбий ҳиссиётларни ўзига сингдириши оқибатида нохуш вазиятга тушиб қолган бўлишади.

Фалокатни ўзингиз чақирманг

Ботиний онг яратувчи ва вайрон қилувчи фикрларни бир-биридан фарқлай олмайди. У биз узатган ҳар қандай маълумот билан ишлайверади. Ботиний онг қўрқув билан боғлиқ фикрни ҳам дадил фикр каби осонгина моддийлаштиради.

Ихлос қонунининг таъсири худди электр қувватининг таъсирига ўхшайди, ундан керакли тарзда фойдаланилса, инсонга садоқат билан хизмат қилади, аммо эҳтиётсизлик билан муомалада бўлинса, ўлимга элтиши ҳам мумкин. Ихлос қонуни уни қанчалик тушунишингиз ва қўллашингизга мувофиқ ҳолда сизни фаровонлик ва тараққиёт томон етаклаши ёки изтироблар, бахтсизликлар ва ҳатто ўлим чоҳига улоқтириши мумкин.

Агар онгингизни ўзингиздаги Олий Ақлга мурожаат этиш ва унинг қувватидан фойдаланиш

қобилиятига нисбатан ишончсизлик, қўрқув ва шубҳа билан тўлдирсангиз, ихлос қонуни ишонмаслик руҳини кучайтиради ва сиз ўша баттолга таъзим қиласиз, ботиний онгингиз эса унинг мавжудлигини деярли ростакамга айлантиради.

Бир кемани ғарбга, бошқасини шарққа ҳайдайдиган шамол сингари, ихлос қонуни ҳам ўз фикрларингиз елканини қандай ёзишингизга мос ҳолда сизни осмонларга кўтариб чиқиши ёки ерга киритиб юбориши мумкин.

Буюк севги тажрибаси

Феъл-атворимизнинг қаърида хатти-ҳаракат уруғи вақти-соати келишини кутиб, мудраб ётади. У уйғониб, униб чиққач, сизни ҳатто эришишни орзу ҳам қилмаган юксакликка олиб чиқади.

Скрипкачи торларни ажойиб куй қуйилиб чиқишига мажбурлаганидек, сиз ҳам ўзингизнинг онгингизда мудраётган қобилиятингизни уйғотишингиз ва сизни олдиндан белгиланган мақсад сари олиб боришига мажбур қилишингиз мумкин.

Авраам Линкольн қандай ишга қўл урмасин, доим муваффақиятсизликка учрайверарди. То қирқ ёшга киргунича бу ҳол давом этди. Буюк кечинма ҳаётига даҳл солмагунича у Ҳеч Қаердан келган жаноб Ҳеч Ким эди. Бу кечинма унинг мудраб ётган доҳиёна қобилиятини ва юрагини

уйғотиб, дунёга ҳақиқий буюк инсонни тақдим этди. Бу кечинма, ҳаётий тажрибага Энн Ратлиж келтирган ҳақиқий севги ва қайғу сабабчи бўлганди.

Севги инсонлар қалбидаги ишонч деб аталувчи ҳолатнинг яқин қариндоши эканлигини яхши биламиз. Бунинг сабаби шундаки, севги ҳам фикрларни руҳий текисликка ўтказади ва муҳаббат ҳисси инсоннинг тасаввуфий тажрибасига мурожаат қилади. Ушбу китоб устида кўп йил ишлаб, юзлаб одамлар муваффақиятга қандай эришганларини аниқлаш асносида муаллиф бу инсонларнинг ҳар бирига аёлга бўлган муҳаббати таъсир қилган деган хулосага келди.

Агар ишончдаги улкан имкониятларнинг исботини хоҳласангиз, ҳақиқатан ҳам ишонувчиларнинг тажрибасига мурожаат қилинг. Бу рўйхатнинг бошида Исо алайҳиссалом туради. Чунки ким нима дейишидан ва қанча одамлар уни ўзича талқин қилишидан қатъи назар, насронийликнинг негизида ишонч ётади.

Энди бизга Махатма Ганди берган ишонч кучини кўрайлик. У дунёга ишончнинг кучи ва имкониятлари ҳақидаги ажойиб мисолни намоён этди. Ганди ўз давридаги ҳар қандай одамдан-да кўпроқ потенциал қувватга эга эди, аммо унда жанг қилишнинг оддий воситалари — ҳарбий кемалар, аскарлар, ҳарбий техника бўлмаган. Гандининг пули ҳам, ҳатто тузукроқ кийими ҳам йўқ, аммо кучи бор эди. У қандай кучга эга бўлган?

Бу кучни у ўзининг ишонч қоидалари тушунчасидан яратган, ўз қобилиятларидан фойдаланган ҳолда бу ишончни икки юз миллион одамнинг онгига сингдира олган. Ганди икки юз миллион кишининг онгига таъсир қилиб, уларни бирлашишга ва ягона ақлдек уюшган ҳолда ҳаракатланишга ундай олганининг ўзиёқ буюк қаҳрамонлик эди.

Ишончдан бошқа қандай куч ёрдамида буларга эришиш мумкин?

Берувчи хушбахтдир

Фаол бизнесда эътиқод, дадиллик ва ишончсиз иш битмайди. Шу сабабли ҳам, ёқимли ишни фойдалисига бирлаштириб, саноатчилар ва бизнесменлар фойдаланувчи қоидаларни яхшироқ тушунишга ёрдам берадиган воқеаларни таҳлил қилиш асносида улардан бирини яхши тушуниб олдик. Яъни, **олиш учун олдин бериш лозим.**

Ушбу қоидага мисол сифатида танланган воқеа 1900 йилда, "Юнайтед Стейтс Стил" корпорацияси тузилган пайтда содир бўлган. У ҳақда ўқиркансиз, асосий маълумотларни, яъни ишнинг фойдаси учун қандай ғоялар қўлланилгани ва улар бемисл бойликлар келтирганини ёдда сақланг.

Корпорациянинг ташкил топиши улкан бойликлар қаршисида ҳайратланишдан чарчамайдиганлар учун сабоқ бергулик бўлган. Ҳалиям фикрловчи инсон эртами-кечми

муваффақиятга эришишига гумон қилаётган бўлсангиз, бу воқеа шубҳаларингизга барҳам беради. Чунки ушбу китобдаги қоидаларнинг каттагина қисми ҳаётга тадбиқ этилганига гувоҳ бўласиз. Жон Лоуэм "Нью-Йорк Уорлд Телегрэм" нашрида босилган "Тушликдан кейинги миллиард долларга арзигулик ажойиб нутқ" номли мақоласида ғоя кучининг беназир тасвирини беради.

... 1900 йили12 декабрь оқшомида саксонга яқин америкалик молиявий корчалонлар Бешинчи Авенюдаги Университет клубида Ғарбий Америкадан келган ёшгина йигит шарафига уюштирилган зиёфатга тўпланишди. Зиёфатда иштирок этаётганларнинг ҳеч бири АҚШ саноати тарихидаги энг аҳамиятга эга воқеалардан бирига гувоҳ бўлишини хаёлига келтирмаганди.

Чарльз М. Швабнинг Питтсбургга бўлган қисқа муддатли ташрифидан боши кўкка етган Ж. Эдвард Симмонс ва Чарльз Стюарт Смит эса ўттиз саккиз ёшли "пўлат бўйича мутахассис"ни банкирлар жамиятининг "шарқий гуруҳи"га қўшиб олиш мақсадида катта зиёфат уюштиришди. Аммо меҳмон зиёфатга келганларнинг бари тарқалиб кетишига сабабчи бўлишини улар хаёлига ҳам келтиришмаганди.

Тўғри, Нью-Йоркдаги ўзига бино қўйган нотавонлар шукуҳли маърузаларни ёқтирмасликлари, агар ўша Стиллмэнлар, Вандербильдлар ва бошқаларнинг жонига тегишни

хоҳламаса, жаноб Шваб йигирма, янаям яхшиси, ўн беш дақиқалик чиройли нутқ билан чегараланиши кераклиги ҳақида олдиндан огоҳлантиришганди.

Ҳатто "императорнинг яқин кишиси" ҳисобланувчи Жон Пьерпонт Морган ҳам қисқа муддатга зиёфатга мўралаб кетишга ваъда берганди. Жамоатчилик ва матбуотчиларга келсак, улар воқеадан бехабар қолишди ва эртаси куни бу ҳақда матбуотда ҳеч қандай гап-сўз бўлмади.

Шундай қилиб, мезбонлар ва уларнинг машҳур меҳмонлари одатдагидек етти-саккизта таом тановулидан иборат бўладиган зиёфатда ўтиришганди. Улар оҳиста суҳбатлашиб ўтиришарди, аммо нималар ҳақида гаплашганлари бизга номаълум. Банкир ва брокерларнинг кўпчилиги Мононгахила қирғоқларида донғи кетган жаноб Шваб билан илгари учрашмаган, уни яхши танишмасди ҳам. Аммо зиёфат ҳали тугамасиданоқ, ҳамма ҳаракатга келди ва миллиардлаб долларга тушувчи "Юнайтед Стейтс Стил" корпорациясига асос солинди.

Чарльз Швабнинг ўша зиёфатда сўзлаган нутқини ёзиб олиш ҳеч кимнинг хаёлига келмагани тарих учун катта зарар бўлгани аниқ. Тўғри, унинг нутқи мутлақо маъносиз, ҳатто саводсизларча (илло, нутқдаги янгиликлар воизимизни сираям ташвишлантирмасди) сўзланган бўлса-да, ўта таъсирчан ва ақлли эди. Майли, буни қўя турайлик. Асосийси, у кутилмаган самара бериб, беш

миллиардлик сармояни ўзига тортиб олди. Ч. Шваб бор-йўғи ўн тўққиз дақиқалик ваъзини тугатган, атрофдагиларнинг бари унинг сўзлари таъсирида ўтирган пайтда, Ж.П. Морган воизни дераза олдидаги холи жойга бошлаб борди-да, у ердаги баланд ўриндиқларда оёқларини осилтирганча, ноқулай вазиятда ўтириб яна бир соат суҳбатлашишди.

Жаноб Шваб шахсиятининг сеҳри тўлиқ куч билан ишга тушди. Илло, у пўлат ишлаб чиқаришни ошириш юзасидан аниқ тузилган ва якунига етган дастурни намоён этганди. Кўпгина тадбиркорлар Морганни ширинликлар, сим ва гардишлар, шакар, каучук, виски, ёғ ва сақич ишлаб чиқарувчи бирлашмаларни тузиш ғоясига қизиқтиришга уриниб кўришганди. Ўзининг товламачилиги билан донг таратган Жон У. Гэйтс жаноб Морганнинг жудаям жонига теккан бўлса-да, у қармоққа илинмаганди. Гугурт саноати ва пиширикдар ишлаб чиқарувчи компанияни бирлаштиришга муваффақ бўлган ака-ука Мурлар ҳам Моргандан бир иш чиқаришга уриниб кўришган, аммо омадсизликка учрашганди. Пойтахтдан анча узоқдан келган мунофиқ ҳуқуқшунос Элберт Х. Гэри ҳам у билан ишлашга уриниб кўрган, аммо сармоядорга ёқишига кўзи етмаётганди. Жаноб Швабнинг сўзамоллиги молиялаштириш талаб этилаётган лойиҳанинг фойдасини кўра оладиган юксакликка олиб чиққунига қадар Ж.П. Морган унга гугурт

қутисидан қиммат турмайдиган васвасадек қаради.

Ўтган авлоддаги минглаб кичик ва самарасиз фирмаларни рақобатбардош занжирлар ва турли компаниялардан иборат комбинацияларни яратишга жалб қилаётган "молиявий оҳанрабо" эса бизнесдаги қувноқ қароқчи Жон У.Гэйтснинг режаси шарофати билан пўлат қуйиш соҳасида кенг тарқалди. У аллақачон кичик фирмалар занжиридан иборат бўлган "Америкэн Стил энд Уайер" компаниясини ва Морган билан биргаликда "Федерал Стил" компаниясини яратганди.

Аммо Эндрю Карнеги 53та ҳамкорлари иштирокида яратган улкан корхонадан бошқа комбинацияларбирпулгақиммат деб ҳисобланарди. Қанча комбинациялар тузилмасин, бу Карнегининг корхонасига заррача таъсир қилмаслигини Морган тушунарди.

Шотландиялик ғалати қария (Карнеги) ҳашаматли қасри "Скибо"нинг тепасидан туриб, ўзининг ишларига Морган бурун суқишга уринаётганини аввалига завқ билан, кейин эса дарғазаб бўлиб кузатди. Морганнинг уринишлари умуман одоб доирасидан чиқиб кетгач, қария ўч олиш ҳақида ўйлай бошлади. У ўз рақибининг тармоғига ўхшаш саноат тармоғини яратиш ҳақида ўйлай бошлади. Шу вақтгача уни на симлар, на қувурлар-у гардишлар ва на темиртахта қизиқтирмасди. Аксинча, у бундай компанияларга ишлов берилмаган пўлатни сотар ва ўзлари истаганча ҳаракат қилишлари учун имкон

яратарди. Энди, Ч. Шваб биринчи ўринбосари бўлгач, у рақибини деворга қисиб қўйиш ҳақида ўйлай бошлади.

... Шу тариқа, жаноб Чарльз М. Швабнинг нутқида жаноб Морган ўз комбинациясининг ечимини кўрди. Карнегисиз корхона аслида корхона эмас, балки бир ёзувчининг таъбири билан айтганда, "олхўри солинмаган олхўрили пудинг" эди.

Шваб 1900 йилнинг 12 декабрь куни тунда сўзлаган нутқида Карнегининг кенг кўламдаги тадбиркорлиги Морганнинг томи остига ўрнатилишини тахмин қилган, аммо бунга кафолат бермаганди. У бутун дунёда пўлат ишлаб чиқарилишининг келажаги, корхоналарнинг қайта ташкиллаштирилиши ва харажатларни қоплай олиши, самарасиз ишлаётган фабрикаларни ёпиб, равнақ топаётган корхоналарни кучайтиришга эътиборни қаратиш, металлни ташишда иқтисод қилиш, бошқарувчи ва маъмурий ходимлар, шунингдек, хориж бозорларини эгаллаш ҳақида гапирди.

Чарльз Шваб бизнес қарорқчиларига уларнинг фаолиятидаги ўзи хато деб ҳисоблайдиган жиҳатини ҳаммадан кўпроқ гапирарди. Швабнинг фикрича, уларнинг асосий максади, яъни бозорда яккаҳокимлик (монополия)ни яратиш, нарх-навони кўтариш ва мўмай даромад олиш узокни кўра билмасликдир. Илло, бундай сиёсат бозорни чегаралайди ва фақат саноат экспансияси давригагина мўлжалланган дир. Шваб арзон пўлат

узоқ кутилган бозорни таъминлашини, пўлатдан фойдаланишнинг янги соҳалари излаб топилишини ва бу дунё бозорининг салмоқли қисмини забт этишга имкон беришини таъкидларди. Дарҳақиқат, гарчи ўзи бу ҳақда шубҳа қилмаса-да, Ч.М. Шваб кенг истеъмол буюмлари ишлаб чиқарилишининг тарғиботчиси эди.

Университет клубидаги зиёфат шу тариқа якунланди. Ж.П. Морган уйига қайтаркан, Ч.М. Швабнинг истиқболли режалари ҳақида ўйларди. Шваб пўлат бизнесини "миттигина Карнеги"дан қутқариш учун Питтсбургга кетди, Гэри ва бошқалар келажакдан нимани кутиш ҳақида хавотирланганча, қимматли қоғозлар муомаласи ҳақида хабар берувчи биржа аппаратлари ёнида қолишди.

Кутилмаган янгиликлар ўзини узоқ куттирмади. Жаноб Шваб билдирган ёғлиққина таклифни ҳазм қилиши учун жаноб Морганга бир ҳафтагина етарли бўлди, холос! Зиёфат зўр бўлди-да!

Аммо жаноб Морган қанча уринмасин, молиявий ҳазмни уддалай олмади ва жаноб Швабни чақириб келиш учун одам жўнатди. Йигитча кутилмаганда анча андишали чиқиб қолди — у ўзининг айни пайтда жаноб Карнегига қарашли корхона президенти эканлиги, ўзининг Уолл-стрит кироли билан ҳамтовоқ бўлиши жаноб Карнегига умуман маъқул келмаслиги ҳақида огоҳлантирди.

Шунда бу ишда воситачи сифатида иштирок этаётган Жон У. Гэйтс жаноб Швабга маълум

вақтдаФиладельфиядаги“Белвью”меҳмонхонасига тасодифан “бориб қолиш”ни, жаноб Морган ҳам “кутилмаганда” ўша ерга келишини айтди. Аммо жаноб Шваб Филадельфияга етиб келганида, тўсатдан Ж.П. Морганнинг тоби қочди ва у Нью-Йоркдаги уйида қолишни маъқул топди. Шунинг учун Ч.М. Швабни сидқидилдан Нью-Йоркка таклиф қилишди ва у тез орада молиячининг машҳур кутубхонаси остонасида пайдо бўлди.

Энг қизиғи, иқтисодиёт тарихининг таъкидлашича, бу воқеа бошдан-охиригача жаноб Карнегининг ўзи томонидан режалаштирилган. Гўёки Ч.М. Швабнинг шарафига берилган зиёфат ҳам, унинг ажойиб нутқи ҳам, Ж.П.Морган билан тунги суҳбатини ҳам айёр шотландияликнинг ўзи уюштирган эмиш.

Йўқ, бари аксинча бўлган. Ч.М.Швабни ишларни муҳокама қилиш учун Ж.П. Морганнинг ҳузурига таклиф қилишганида, у ўзининг “митти хўжайини” (Эндрю Карнегининг лақаби шундай эди) компанияни сотиш таклифига қандай ёндошишини тасаввур ҳам қилолмасди. Ахир жаноб Карнеги компанияни ўзи ўта даражада ҳазар қиладиган бизнесменлар гуруҳига сотиши ҳақида гап кетяптида! Аммо ҳал қилувчи суҳбат вақти етганида, жаноб Шваб олтита саҳифага чиройли қилиб ёзилган рақамлар устунини олиб келдики, бу Карнегини пўлат ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг ҳар бирини сотишдан мўмай даромад олишига ишонтирди.

Бунинг ажабланарли жойи йўқ! Илло, тўрт киши туни бўйи бу рақамлар устида бош қотиришганди. Кенгашнинг асосий иштирокчиси, турган гапки, пулларнинг илоҳий кучига қаттиқ ишонадиган жаноб Морган эди. У билан бирга келган Роберт Бэкон эса унинг аслзода шериги ва олим одам эди. Учинчиси Ж.У. Гэйтс бўлиб, гарчи Ж.П. Морган уни муттаҳам деб ҳисобласа-да, ундан ўз мақсадларига етиш йўлидаги қурол сифатида фойдаланарди. Ва, ниҳоят, тўртинчи одам пўлат компанияларини яратиш ва сотиш жараёнлари ҳақида яхши биладиган Ч.М. Шваб эди.

Тан олиш керакки, Питтсбургдан келтирилган рақамлар бирон марта ҳам шубҳа уйғотмади. Агар жаноб Шваб бирон-бир компанияни шунча туради деган бўлса, демак, шундай бўлар, бундан кам ёки кўп бўлмасди. У, шунингдек, уюшмага фақат ўзи айтадиган концернлар киритилишини талаб қилди. У мўлжаллаётган корпорацияда бир-бирини такрорлайдиган саноат тармоғи бўлмаслиги лозим эди. Бу аслида янги дўстларининг иштаҳасини қитиқлаш учун эмас, балки барча молиявий оғирлик Ж.П. Морганнинг кенг елкаларига тушмаслиги учун эди.

Тонг отганида, жаноб Морган қаддини ростлаб, ўрнидан турди. Биттагина ноаниқроқ масала қолганди.

— Нима деб ўйлайсиз, Эндрю Карнегини компанияни сотишга кўндира оласизми? — деб сўради у.

Бойлик ичидан ўсади

Ҳозиргина кўз олдингизда зоҳир бўлган катта бизнес соҳасидаги драматик воқеа юқорида биз тасвирлаган усул — истакнинг ҳақиқатга эврилиши учун энг яхши мисол бўла олади.

Улкан ташкилот олдин битта одамнинг тасаввурида пайдо бўлди. Жараённинг пўлат ишлаб чиқарувчи фабрикаларни жалб қилган ҳолда молиявий таъминланиши режаси ҳам ўша одамнинг миясида пишиб-етилди. Унинг муваффақиятга бўлган ишончи, улкан истаги ва фавқулодда тасаввури, шунингдек, олдинга қўйилган мақсадга етишишдаги қатъияти муваффақиятни ташкил этувчи қисмлар бўлиб, улар "Юнайтед Стейтс Стил" яратилишига имкон берди. Фабрикалар, ускуналар, биз ишлаб чиқариш воситалари деб атовчи нарсаларнинг бари иш жараёнида ҳеч қандай вазифани бажармади. Аммо пухта таҳлил қилиш натижасида биргина одамнинг тасарруфидаги мулкнинг қиймати 600 миллион долларга тенглигини кўрсатди.

Бошқача қилиб айтганда, Чарльз М. Швабнинг ишончи Ж. П. Морган ва бошқаларга мўмайгина пулга — 600 миллион долларга сотилганди. Тан олинг, биттагина ғоя учун бу ёмон пул эмас!

"Юнайтед Стейтс Стил" корпорацияси жаноб Шваб ғоясини сотиб эришган миллионлар ҳаммаси эмаслигини кўрсатди! Чунки компания дунёдаги энг бой корхоналардан бирига айланди, пўлат

маҳсулотларидан фойдаланишнинг янгича усулларини такомиллаштирди ва янгидан-янги савдо бозорларини очгани ҳолда минглаб одамларга иш берди. Қисқа қилиб айтганда, компания гуллаб-яшнади!

Бойлик даставвал фикр сифатида дунёга келади!

Эришиладиган фойда қанча бўлиши эса бундай фикр онгида ғимирлаётган одамнинг шахсияти кенглигига боғлиқ бўлади, холос. Бу ерда, ишонч барча чекловларни пасайтиради! Ҳаёт билан ўзингиз истаган миқдордаги маблағ учун шартнома тузаётганингизда, шу ҳақда унутманг.

Қисқа мулоҳазалар

Муваффақият учун ишонч керак. Ботиний онгга керакли фикрларни киритган ҳолда ишончни пайдо қилиш ва мустаҳкамлаш лозим.

Ўз қадрингизни тасдиқлаш учун ўзингизда аллақачон мавжуд бўлган ички кучга осонгина бўйсунувчи бешта босқичдан ўтиш лозим. Ҳамма нарса тугагандек бўлиб кўриниши мумкин, аммо фикрлар ғалабага йўналтирилган бўлса, унда бахт ва омад дарҳол ўша ҳаётий вазиятларнинг якуни бўлишлари мумкин.

А. Линкольн ва М. Ганди каби инсонлар мисолида фикрлар "оҳанграбо" кучига эгалигини, ўзига руҳан яқин бўлган фикрларни тортиб олишини ва миллионлаб ақлларни

баҳамжиҳатликда ишлашга мажбур қилишини кўриш мумкин.

Энг муҳим нарса: нимадир олиш учун олдин ниманидир бериш лозим. Миллионерлар буни тушуниб етишганида, қарокчиларча бизнес жамият учун ва жамият билан бирга ишловчи тадбиркорликка айланди. Ва, бундай тадбиркорлик бугунги кунгача нисбатан фойдалироқ бўлиб ҳам келмокда.

Қашшоқлик ҳам, бойлик ҳам — ишонч мевасидир!



4. Бойликка элтувчи учинчи қадам: ИХЛОС

Онгингизнинг энг чуқур қисмини ўзингизга ишлашга мажбур қилсангиз, ҳайратга солгулик натижаларга эришасиз. Ботиний онгингизга ёрдам беринг, шунда ажойиб бирикма чиқади!

"Ихлос" атамаси ўз-ўзини ишонтиришнинг барча турларига ва туйғулар ёрдамида онг кўзғолишининг ўз-ўзини бошқаришига даҳлдордир. Бу ўзига хос онгли ва ботиний онг фикрлаши орасидаги алоқани бошқариш марказидир.

Биз бундан бу ёғига "ихлос" деб атайдиган ўз-ўзини ишонтириш ёрдамида етакчи фикрлар мия пўстлоғи остига киради ва унга таъсир ўтказади. Табиат инсонни шундай яратганки, бешта ҳиссиётнинг шарофати билан ботиний онгга етиб борадиган ҳамма нарсани бошқариш мумкин. Бироқ бу инсон доимо бундай бошқарувга қодир эканлигини билдирмайди: аниқроқ айтганда, жуда кўпчилик ҳолатларда бу амалга оширилмайди ва кўпчилик одамларнинг қашшоқлиги шу билан изоҳланади.

Ғоялар худди уруғдек ниш отадиган ботиний онг ҳақида мулоҳаза юритилаётгандаги образни эсланг; гарчи жўякка маданий ўсимликлар экилмаган бўлса-да, у барибир заминда мавжуд

бўлган уруғлар ҳисобига янги униб чиққан майсалар билан қопланади. Ихлос — назорат маркази бўлиб, у орқали ҳар бир одам ўз ихтиёрига кўра ботиний онгига ўзига маъқул тушган фикрларни "экиши" мумкин.

Металлнинг ҳаяжонлантирувчи жаранги

Истак ҳақидаги бобда келтирилган олти қоиданинг охиргисини эсланг. Сиз пулни хоҳлашингиз, уларнинг эгаси эканлигингизни моддий равишда сезаётганингиз ҳақида ёзилган аризани кунига икки марта овоз чиқариб ўқишингиз керак эди. Бу кўрсатмаларга амал қилсангиз, истаётган нарсангизни ботиний онг билан бевосита боғлайсиз. Қайтариш билан сиз истагингизни унинг пуллари эквивалентига "қайта қуйишда" ёрдам берадиган фикрлаш рефлексларини шакллантирасиз.

Олға юришдан аввал истак ҳақидаги бобни қайта ўқинг.

Кейин режалаш бобидаги "онгни бошқариш" гуруҳини ташкил этиш бўйича тўртта тавсияномага эътибор қаратинг. Маслаҳатларнинг иккита гуруҳини ушбу бобдаги маълумотлар билан солиштириб, улар ўз-ўзини ишонтириш, яъни ихлос қилиш қоидасига асосланганини кўрасиз.

Шуниям ёдда тутингки, фақатгина овоз чиқариб айтсангиз-у (бунда пул даражасида фикрлашни

шакллантирасиз), аммо бу ҳиссиётлар билан мустаҳкамланмаган бўлса, натижага эриша олмайсиз. Илло сизнинг ботиний онгингиз фақат ҳиссиётлар аралашган фикрларни ҳаракатланиш учун кўрсатма сифатида қабул қилади.

Қайтариш — илм олиш гарови. Сизнинг қарийб ҳар бир бобни қайтаришингиз таклиф қилинади, чунки тушунмаслик — ихлосни қўллагандаги омадсизликларнинг асосий сабабчисидир.

Ҳиссиётлар билан мустаҳкамланмаган оддий сўзлар ботиний онгга таъсир қилмайди. Шунингдек, сиз ҳам токи ҳиссиётлар ва ишонч билан (фикран ёки аудиоусул ёрдамида) ботиний онгингизга киришни ўрганмас экансиз, истаган натижангизга эриша олмайсиз.

Агар бошида ҳиссиётларингизни бошқаролмасангиз ва йўналтиришни уддалолмасангиз, бундай тушкунликка тушманг. Ботиний онгга таъсир қилиш қобилияти учун ҳақ тўлаш — доимийлик ва қатъиятдир. Қанча уринсангиз ҳам ботиний онгни алдай олмайсиз — сиз мунтазам ва изчил равишда китобда баён қилинган қоидаларга амал қилишингиз лозим. Мақсад (пул даражасида фикрлаш) шунча уринишингизга арзийдими-йўқми, буни фақат ўзингизгина ҳал қила оласиз.

Пул топаётганингизни тасаввур қилинг

Олдинги бобдаги кўрсатмаларни яхши бажариш учун диққатингизни жамлашни ўрганишингиз лозим. "Олти қоида"ни эслаб кўрайлик. Уларнинг биринчисида "Ўзингиз эга бўлишни хоҳлайдиган пулларнинг аниқ миқдорини онгингизда муҳрланг" дейилади. Нима қилишингиз керак? Кўзингизни юминг ва онгингизда ўзингиз истаётган пулларнинг аниқ рақамини то улар қаршингизда жисмоний киёфада намоён бўлгунича узоқ қайд этинг. Кунига камида бир марта машқ қилинг, шундан сўнг ишонч ҳақидаги бобда бериладиган тавсияларга ўтинг.

Ишонч ҳодисаси нақадар муҳимлиги таъкидланса ҳам бу ошиқча бўлмайди. Онг ўзига бериладиган буйруқлар фақат мутлақ ишонч заминига эга бўлгандагина уларга бўйсунади.

Бу фикрни ёдда тутган ҳолда ўзингизнинг ботиний онгингизга қуйидагича мутлақо қонуний "найранг" ишлатиш ҳақида ўйлаб кўринг:

1) уни ўз онгингиз тасаввур қилолган пулга эга бўлишингиз шартлигига;

2) бу пуллар сизнинг олишингизни кутиб туришганига;

3) ботиний онгингиз бу пулларга (сизнинг пулларингизга!) эга бўлишнинг режасини беришга мажбур эканлигига ишонтиринг.

Уни ишонишга мажбур қилинг — ахир ўзингиз ишонасиз-ку! Яхши фикр, тўғри эмасми? Бу фикрдан руҳланинг ва шунда тасаввурингиз нималарга кодирлигини кўрасиз!

Кўтаринки руҳ сизни етаклайди...

Турган гапки, бошланишида дунёни эгаллаш — сизнинг фикри-зикрингизни, ҳатто ўнгингизда ҳам кўраётган пулларга эга бўлишнинг муайян режаси бўлмайди, албатта. Режани кутманг — ўз пулларингиз ҳақида ўйланг, ахир онгнинг бундай ҳолати айнан ботиний онгни тезроқ ишлашга ундайди. Сиз эса тайёр бўлиб туришингиз лозим. Ғоя хаёлингизга "чақнаш" ёки "илҳом" тарзида келади. Руҳланинг ва зудлик билан ишга киришинг.

Олтита тавсиядан тўртинчиси ("Хоҳишларингиз бажариладиган муайян режани тузинг ва уни амалга оширишга зудлик билан киришинг")ни бажараётганингизда, соғлом фикрингизга таяна кўрманг. У нафақат бир оз дангасароқ бўлибгина қолмай, унга буткул ишонганингизда, хизмат қилиш ўрнига ҳафсалангизни пир этишга мойилроқ бўлади. Пуллар тимсолини чақирганингизда (кўзингизни юмган ҳолда), улар қўлингизга кирганида нималарга ишлатишингиз (бирон хизмат, савдо-сотиққа киритиш)ни ҳам тасаввур қилинг. Бу жудаям муҳим!

Ботиний онг ишга тушди

Ниҳоят, олдинги бобда берилган "олти қоида"ни ўз-ўзини ишонтириш услубига уйғунлаштирган ҳолда бажаришга киришадиган вақт етиб келди:

1. Тинч, ҳоли жойда (яхшиси, ухлаш олдидан ўринга ётганда) кўзларингизни юминг, мақсад ва ниятларингиз ҳақида ёзган талабномангизни овоз чиқариб ўқинг. Агар беш йил давомида 1 январгача 50 минг доллар тўплаб, шундан сўнг савдо-сотиқ билан шуғулланмоқчи бўлсангиз, сизнинг ёзма талабномангиз тахминан қуйидагича бўлиши лозим: "19... йилнинг 1 январигача менинг қўлимда 50 минг доллар бўлиши, улар кўрсатилган муддат ичида менинг мулкимга айланиши лозим. Бу пулларни олгач, мен максимал даражада самарадор, ранг-баранг ва сифатли тарзда ... савдосини (нимани сотмоқчи ёки қандай хизмат кўрсатишингизни тасвирланг) бошлайман... Бу пулларга эга бўлишим кераклигига ишонаман. Менинг ишончим шу қадар кучлики, уларни ҳозироқ кўз ўнгимда кўряпман. Уларни қўлимда ушлаб турибман. Улар мени кутишяпти, бу ҳадяни ўзимнинг бўлғуси ишим билан қоплашимни хоҳлашяпти. Менга ўзимнинг пулларимга эга бўлиш режаси керак ва тузилгани ҳамони унга амал қила бошлайман".

2. То йиғишни мўлжаллаётган миқдордаги пулларни кўз ўнгингизда кўрмагунингизча ушбу

дастурни эрталаб ва кечқурун қайтаришда давом этинг.

3. Ёзма талабномангиз ёзилган қоғозни машқ қилаётганингизда кўзга кўриниб турадиган жойга жойлаштиринг.

Ёдда тутинг: айнан ўз-ўзини ишонтириш сизга ботиний онгингизни бошқаришга ёрдамлашади. Ботиний онг фақат "кўнгилдан" берилган буйруқларгагина бўйсунишини ҳам унутманг. Ишонч — барча ҳиссиётлар орасида энг кучлиси ва самарадори. Шунинг учун "Ишонч" бобида берилувчи тавсияларни назарда тутинг.

Бир қарашда бу йўл-йўриқлар мавҳум бўлиб кўриниши мумкин. Бу сизни ташвишлантирмай қўя қолсин. Фикрлашингиз ва хатти-ҳаракатларингизни унга бўйсундиринг ва шунда сизга янги Коинот — Қувват Коиноти очилади!

Нега ўз тақдиримизнинг эгаси бўламиз?

Янги ғояларга нисбатан ишонмаслик руҳи инсон зотига хосдир. Аммо ушбу китобдаги тавсияларга амал қилсангиз, сиздаги ишонмовчанлик албатта ишонч билан алмашинади, кейин эса мутлақ ишончга эврилади.

Кўпгина файласуфлар инсон ўз тақдирининг эгаси эканлигини таъкидлашган, аммо уларнинг кўпчилиги бунинг сабабини тушунтириб бера олишмаган. Аммо бу боб шунга жавоб бера

олмаяптими? Инсон ўзи ва ўзини ўраб турган атрофи-муҳитнинг эгаси бўла олади, чунки у ўзининг ботиний онгига таъсир ўтказиш қобилиятига эгадир.

Ўз-ўзини ишонтириш ишга солинмаса, пулни хоҳлаш жараёнининг пулга айланиш жараёни содир бўлмайди. Чунки ўз-ўзини ишонтириш сизни ботиний онгга улайдиган ва унга таъсир ўтказишга ёрдам берадиган ўзига хос реледир.

Китобда онгга таъсир ўтказиш қуроллари сифатида шакллантирилган тавсияларни идрок қилинг. Эслаб қолинг — пул тўплаш йўлидаги саъй-ҳаракатларингизда ботиний онг қанчалар муҳим ўрин тутишини тушунишингиз шарт.

Китобни ўқиб бўлгач, бу бобга яна қайтинг ва то ўз-ўзини ишонтириш ёрдамида ниятингизга етишингизга ишонч пайдо бўлмагунича ҳар оқшомда уни овоз чиқариб ўқинг. Ўқиганда таассурот қолдирган ҳар бир жумлани таъкидланг.

Қисқа мулоҳазалар

Ҳар бир инсонда олтита сезги мавжуд бўлади, аммо ботиний онгни бошқариш учун бешта сезги ҳам етарли. Ботиний онг бўйсунса, фаровонликка интилиш қашшоқликка ўрин қолдирмайди.

Ўзингиз истайдиган бойликни кўз ўнгингизда кўринг, уни қўлларингизда "ушланг" ва у мутлақо кутилмаган тарафдан келади. Мақсадингиз (пул

истаги)ни рақам билан белгиланг. Майли, рақам катта бўлаверсин. Муддат белгилашни ҳам унутманг.

Ботиний онг сизга режани тақдим этдими? Зудлик билан ишга киришинг! Руҳланиш қимматбаҳо, у сусткашликни ёқтирмайди. "Қулай фурсат келиши"ни кутсангиз, омадсизликка учрайсиз!

Учта оддий машқ сизни ихлос соҳибига айлантиради. Йўл-йўриқларга амал қилсангиз, тақдирингизнинг эгасига айланасиз.

Ҳар бир кўнгилсизликдан яхшилик изланг!



5. Бойликка элтувчи тўртинчи қадам: МАХСУС БИЛИМЛАР

Билим, бу — сиз томондан яратиладиган шахсий тимсолдир. Керакли билимларни инсоннинг ўзи топади. Оддий режага амал қилсангиз, ишни нолдан бошламайсиз.

Билимлар икки турга бўлинади — асосий (фундаментал) билимлар ва махсус билимлар. Асосий (фундаментал) билимлар умумий, улар қанчалик чуқур бўлмасин, пул топиш учун қарийб хизмат қилмайди. Йирик университетлар цивилизация эгаллаган асосий (фундаментал) билимларнинг қарийб барча турларига эгадир. Бироқ профессорларнинг кўпчилик қисми ер юзидаги энг бой инсонлар сирасига киришмайди. Улар фанлардан дарс беришга ихтисослашади, аммо ҳеч ким улар билимлардан фойдаланиш масаласига ихтисослашганини айта олмайди.

Ақл билан уюштирилиб, пухта режа ёрдамида муайян мақсад — бойлик тўплашга қаратилмагунича билимлар ўзига пулларни торта олмайди. Ушбу оддий нарсани эслатиш эса миллионлаб одамларнинг "Билим, бу — куч" деган нотўғри фикрга ишонишда давом этишларига олиб келиши мумкин. Бу бўлмаган гап! Билим, бу — шунчаки потенциал кучдир. Фақат хатти-ҳаракатларнинг аниқ режаси ишлаб чиқилиб,

якуний натижага қаратилганидан кейингина у ҳақиқий кучга айланиши мумкин.

Таълим тизимидаги ушбу "етишмайдиган бўғин" айниқса турли-туман институтларнинг талабаларга уюштиришни ва эгаллаган билимларидан фойдаланишни ўргатишга уринишларида кўпроқ сезилади. Генри Форд мактабга жуда кам вақт боргани учун уни "билимдон" бўлмаган деган одамлар адашади. Бундай одамлар "билимдон" деган сўзнинг асл маъносини тушунишмайди. У "билим", "билиш" сўзидан яратилган бўлиб, инсон мактабга бориб ўқимаган бўлса-да, ўзи бажаришни истаётган иш ҳақида етарлича маълумотга эгалигини, яъни билишини англатади.

Билимдон одамнинг асосий (фундаментал) ёки махсус билимларга эга бўлиши шарт эмас. Билимдон одам, бу — ўзининг ақлий қобилиятларини ривожлантирган, ўзига керакли бўлиб туюлган, ўзи хоҳлаган барча нарсаларни бошқаларнинг ҳуқуқларини бузмаган ҳолда идрок эта оладиган инсондир.

Қалби қашшоқлар хушбахтдир

Биринчи жаҳон уруши даврида Чикагода чиқадиган газеталардан бирида чоп этилган долзарб мақола муаллифи Генри Фордни "жоҳил пацифист" деб аташга журъат қилган. Жаноб Форд

дилини оғритган бундай таърифга норозилик билдириб, ўзига туҳмат қилган газетанинг устидан судга шикоят аризаси топширди. Газетанинг адвокатлари жаноб Форднинг омилигини судда исботлаб бериш учун унинг гувоҳ сифатида иштирок этишини талаб қилишди. Адвокатлар жаноб Форднинг фақат автомобиль ишлаб чиқариш соҳасидангина хабардорлиги, асосий билимлардан эса, турган гапки, бехабарлигини билганлари учун ҳам унга турли-туман саволларни ёғдириб ташлашди.

Унга тахминан "Бенедикт Арнольд ким бўлган?" ёки "1776 йилдаги исённи бостириш учун Британия томонидан Америкага қанча аскар жўнатилган?" қабилидаги саволлар берилган. Охирги саволга Форд "Қанча аскар жўнатилганини билмайман-у, аммо билишимча, жуда камчилик уйига қайтиб келган" деб жавоб берди.

Жаноб Форд саволларга жавоб бераверишдан чарчаб ҳам кетди. У ўзи учун айниқса ҳақоратли туюлган саволга жавоб бераётиб, бармоғини адвокатга ўқталди-да, "Агар мен сизнинг аҳмоқона саволларингизга ростдан ҳам жавоб беришни истасам — ижозатингиз билан буни эслатиб қўймоқчиман, — хонамдаги керакли тугмачани шундоққина боссам, кифоя. Ўзимнинг саъй-ҳаракатларимдан кўпроқ қисмини бағишлайдиган бизнес соҳасида мени қизиқтирувчи ҳар қандай саволга жавоб беришга қодир мутахассислар

хизматимга шай туришади. Шундай экан, марҳамат қилиб айтинг-чи, мени керак бўлган ҳар қандай билим билан таъминлай оладиган одамларим бўлганидан кейин, сизнинг ҳар қандай саволингизга жавоб бера олишимни исботлаш учун бошимни турли аҳмоқона маълумотлар билан тўлдиришим шартми?" деб сўради.

Бу жавобда буюк мантиқ зоҳир эди. Айнан шу нарса ҳуқуқшуноснинг миясини гангитиб қўйди. Суд мажлисида иштирок этаётганларнинг бари жаноб Форднинг қойилмақом сўзларини эшитиб, қаршиларида оми эмас, балки ўта билимдон инсон турганига ишонч ҳосил қилишди. Тан олинг, ўзига керакли билимларни қандай ва қаердан олишни, шунингдек уларни ҳаракатларнинг аниқ режасига қандай қилиб айлантиришни биладиган ҳар қандай киши билимдон одам ҳисобланиши мумкин. "Мия маркази"нинг мутахассислари ёрдамида Генри Форд ўзининг Америкадаги энг бадавлат инсонлардан бири бўлишига имконият берадиган махсус билимларнинг эгсига айланади. Бу билимлар айнан кимнинг бошида бўлишининг эса мутлақо аҳамияти йўқ.

Билимли бўлиш жуда осон

Хоҳишларни пулга эврилтиришдек қобилиятингизга ишонч ҳосил қилишдан аввал ўзингиз танлаган соҳада махсус билимларга эга

бўлишингиз лозим. Сиз ўзлаштиришга қодир бўлганингиздан кўра кўпроқ ёки уларни эгаллашга мойиллигингиз бўлмаган махсус билимлар керак бўлиб қолди, дейлик. Бундай ҳолатда "Мия маркази" бу кичкинагина нуқсонингизни бартараф этишга ёрдам беради.

Улкан мол-давлат тўплаш улкан қувватни талаб қилади, уни эса ўз навбатида яхши уюштирилган ва ақл билан фойдаланилувчи махсус билимларсиз топиб бўлмайди. Бироқ бу билимларни мол-давлат топишни хоҳлаётган одам эгаллаши шарт эмас.

Юқорида айтилганлар бойишни хоҳловчи, аммо бунинг учун зарур бўлган махсус билимлар борасида етарлича "билимдон" бўлмаганларга умид бағишлаши мумкин. Кўпинча одамлар айнан етарлича "билимдон" бўлмаганликлари туфайли ҳам "норасолик комплекси"дан азият чекишади. Аммо "Мия маркази"ни ташкил этишга ва гуруҳни бошқаришга қодир бўлиб, бундай гуруҳдан ўз мақсадлари йўлида фойдалана оладиган одамлар эса ўз жамоаси аъзоларининг ҳар бири каби билимлидир.

Томас А. Эдисон мактабда уч ойдан кўп ўқимаган. Аммо у билимсиз эмасди.Қашшоқликда яшамаган ҳам.

Генри Форд олти синфни ҳам тугалламаган, аммо молиявий ишлари жойида бўлган!

Махсус билимлар гарчи энг нозик билимлар сирасига кирса-да, аслида ундан-да арзонроқ нарса

йўқ! Агар сўзларимга ишонмасангиз, ўзингиз истаган бирон та университетнинг тўлов ҳужжатларига назар ташланг, ана шундан кейин гаплашамиз.

Алло! Билим?

Энг аввало сиз учун махсус билимларнинг қандай тури зарурлигини ва нима учун керак эканлигини билиб олинг. Агар ниятингиз жиддий, режаларингиз эса узоқ истиқболга тузилган бўлса, ўзингиз кетаётган мақсад ишга киришишингизга ёрдамлашади. Кейин бу билимларнинг ишончли манбалари ҳақида ўйланг. Уларнинг энг муҳимлари қуйидагилардир:

1. Сизнинг шахсий ҳаётий тажрибангиз ва билимингиз.

2. Бошқа ақлли одамлар билан уюшган ҳолда олинган билим ва тажриба (ақллар уюшмаси деса ҳам бўлади).

3. Коллеж ва университетлар.

4. Оммавий кутубхоналар (цивилизация томонидан тўпланган барча билимлар жамланган китоблар ва даврий нашрлар).

5. Махсус ўқув курслари (кечки мактаблар ва уйда таҳсил олиш).

Билимлар ўз-ўзидан ҳеч қандай қийматга эга бўлмайди. Аммо билимлар олинганидан сўнг дарҳол уларни тизимлаштириш ва муайян мақсадга

эришиш учун фойдаланишга яроқли қилиш лозим. Бунинг учун эса (эсингизда бўлса) амалий ҳаракатлар режаси керак.

Агар қўшимча билим олиш имконияти ҳақида ўйлаётган бўлсангиз, олдин бу сизга нима учун кераклигини аниқланг, кейин эса буни қаерда қилиш кераклигини билинг.

Ҳар қандай фаолият турида муваффақиятга эришаётган инсонлар ўзларининг бизнеси ёки касбига тааллуқли махсус адабиётларга қизиқишдан ҳеч қачон тўхташмайди. Аксинча, барча билимларни мактабда эгаллаб бўлгани ҳақида лоф урадиган иккичиларнинг хатолари эса яхши маълум. Аслида эса таълим тизими фақатгина инсон ўзи учун зарур бўлган амалий билимларни ҳам эгаллайдиган йўлни кўрсатади, холос.

Ихтисослаштирилиш — давр талаби. Бу ҳақиқатни Колумбия университетининг ходимлар бўйича директори бўлиб ишлаган Роберт П.Мур томонидан сўзлаб берилган ва газеталар саҳифаларига тушган воқеа ҳам тасдиқлайди.

Ходимлар керак

Компанияда ишлашга номзодларни танлашда ҳисоб-китоб ва статистика бўйича ишлаш кўникмасига эга бўлган бизнес мактаби битирувчиларига, турли соҳа муҳандисларига, журналистларга, архитекторлар, кимёгарлар,

шунингдек, қобилиятли мактаб етакчилари ва шунчаки таълимнинг охирги йилини тугаллаётган ёшларга кўпроқ афзаллик берилади. Қурук назария борасида яхши ўзлаштирувчи талабалар орасида эса кампусдаги фаоллиги билан ажралиб турадиган, кўпгина кўрсаткичлари бўйича бошқалардан устунроқ турадиган ва ўзининг даражасига мос келадиган қўшимча ишни бажарувчиларга кўпроқ аҳамият қаратилади. Бунақанги номзодларнинг баъзиларига бирданига бир нечта, ўта қобилиятлиларига эса ҳатто олтитагача лавозим таклиф қилинади.

Йирик саноат компанияларидан бири жаноб Мурнинг мактубига жавоб ёзганида, ўзининг хоҳишларини шундай ифодалаган эди: "Биз ишлаб чиқаришни бамаъни бошқаришни биладиган инсонларни излаяпмиз. Шу туфайли ҳам оддий махсус билимга нисбатан феъл-атвор, шахсият ва ақлнинг сифатларига анча кўпроқ ахамият берамиз".

Таълим тизимидаги амалиёт

Жаноб Мур коллеждаги икки-уч йиллик таълимдан сўнг ҳар бир талаба "бўлғуси ихтисослигини танлаши кераклиги, агар у сусткаш бўлса ёки иккиланса, академик таътилга чиқиши зарурлиги"дан келиб чиққан ҳолда талабаларнинг ёзги таътилда идораларда, дўконларда ва ишлаб

чиқаришда амалиёт ўташларини таклиф қилган эди.

"Коллеж ва университетлар талабаларга уларнинг ўзи танлаган касб ёки машғулотдан келиб чиққан ҳолда амалий ишлаш кўникмаларини ўргатиш зарурати билан тўқнаш келдилар" дейди Мур бунинг учун бевосита жавобгарлик таълим берувчи институтларнинг зиммасида эканлигини таъкидлаган ҳолда.

Энг ишончли, қулай ва оммабоп ихтисослаштирилган билимлар манбаи шаҳардаги кўп сонли кечки мактаблар ҳисобланади. Сиртқи мактаблар эса АҚШнинг почта етиб борадиган бутун ҳудуди бўйлаб экстенсив билим беради. Уйда таълим беришнинг асосий афзаллиги — ўқув дастурининг мослашувчанлиги, билимларнинг сиз учун қулай бўлган тезликда эгаллаш имконини беришидир. Таълимнинг бу туридаги бошқа афзаллик (агар мактаб тўғри танланган бўлса, албатта) шундаки, асосий курсларга махсус билимларни олиш учун зарур бўлган бебаҳо маслаҳатлар илова қилинишидир. Бунда сизнинг қаерда яшашингизнинг мутлақо аҳамияти йўқ.

Бундан ташқари, ўқиш пулини тўласангиз, иккита, учта ва кўпроқ билимларни эгаллашингиз мумкин.

Пухта ўзлаштириш ва ўзини бошқариш

Агар ҳаётда нимагадир осон ёки арзонгина эришилса, кўпинча унинг қадрига етишмайди, бундан ташқари унчалик ишонишмайди ҳам. Эҳтимол, шунинг учун ҳам оддий мактабдан шунчалар кам фойда олсак керак. Аслида эса бу шунақанги ажойиб имконият-ки!

Ихтисослаштирилган таълимнинг муайян дастурини ўтаган инсон ўзини бошқаришни ўргангач, бу текин ўқитишда қўлдан чиқарилган имкониятларнинг ўрнини бир қадар тўлдиради. Сизга сиртқи бизнес мактабини тавсия этамиз. Улардаги ўқитишнинг тўлов пули шунақанги пастки, ҳатто олдиндан тўлашни талаб қилишга мажбур бўлишади. Аммо пулни тўлагани туфайли ҳам талаба яхши баҳо олиш-олмаслигидан қатъи назар, истаса ҳам, истамаса ҳам ўқишда давом этади, ваҳоланки бошқа вазиятда ўқишни ташлаб кетган бўларди. Сиртқи мактаблар бунга эътибор беришмайди, аммо улар қўядиган ягона молиявий шарт инсонда қарор қабул қилиш қобилиятини тарбияловчи, ўз вақтида тўлаш, шунингдек, бошланган ишни охирига етказишдек кўникмани шакллантирувчи ягона таълим туридир.

Буларнинг охиргисини мен ўз тажрибамда синаб кўрдим. Бу йигирма беш йилча муқаддам юз берганди. Қандайдир эълонни ўқиб қолдим-у, сиртқи ўқув курсига ёзилдим ва саккизтами-ўнтами топшириқларни бажардим. Кейин буларнинг бари жонимга тегди ва мен

шуғулланишни тўхтатдим. Аммо мактаб биринкетин тўлов қоғозларини жўнатишда давом этди. Мен ўқишни хоҳлайманми ёки йўқми, бундан қатъи назар, ўқув пулини тўлашимни талаб этишарди. Ундай бўлса, ўқишни тугатганим ва шу тариқа пулларимни чиқариб олганим маъқул деган қарорга келдим. Ўзимни мажбурлаб бўлса-да, бошлаган ишимни охирига етказдим. Тўлашга мажбур бўлганим учун шундай қилдим, тўғрими?

Ўқиш учун ҳеч қачон кечмас

Америкада дунёдаги энг яхши текин мактаблар тизими мавжуд. Аммо инсон руҳиятига хос бўлган ғалати хоссалардан бири шуки, фақатгина пул тўланган нарса қийматга эга ҳисобланади. Американинг эркин мактаблари ва текин халк кутубхоналари одамларда ҳеч қандай таассурот уйғотмайди. Чунки улар — текин.

Қанчадан-қанча одамлар мактабни тугатиб, ишлашни бошлаганидан сўнг ҳам ўқишни давом эттириш зарурати пайдо бўлади. Тадбиркорлар эса сиртқи ўқув курсларида таҳсил оладиган ходимларга алоҳида эътибор беришади. Чунки бўш вақтини сиртқи ўқишга сарфлашга журъати етадиган даражада интилувчан одамлар саноатни бошқариш учун зарур бўлган баъзи фазилатларгаэга бўлишларини ўзининг тажрибасида кўришган-да!

Инсондаги бир иллат борки, табиатда уни

даволайдиган дори мавжуд эмас. У — интилувчанликнинг йўқлиги! Маошга яшаса-да, бўш вақтини сиртқи ўқишга сарфлайдиган одамлар камдан-кам ҳоллардагина тубанликка тушадилар, ҳатто тушганда ҳам, унча кўп ушланиб қолишмайди. Фаоллик уларнинг йўлларини очади. Улар эмаклаб бўлса-да тепага интиладилар, ўз йўлидаги барча тўсиқларни бартараф қиладилар ва охир-оқибатда ўзларига имкон берадиганларни жалб қиладилар.

Сиртқи таълим усули қўшимча махсус билимларга мухтож, аммо яна мактабга бориш учун вақти ва имкони йўқ ходимларга атаб яратилган.

Стюарт Остин Уайер қурилиш муҳандислигига ўқиди ва то инқироз унинг хизматларига бўлган талабни тўхтатиб қўймагунича танлаган йўлидан тўхтамай юрди. Инқироз туфайли ишлари юришмай қолгач эса у ҳуқуқшунос бўлишга қарор қилди, бунинг учун коллежга қайтди ва махсус ўқув курсларида ўқиди. Малакавий имтиҳонларни топширгач, жаноб Уайер тезлик билан корпорацияларнинг ҳуқуқлари ва манфаатларини ҳимоялашга ихтисослашган адвокатлик амалиётини йўлга қўйди ва ўта катта даромад ола бошлади.

Турли қийинчиликларни рўкач қилишни ёқтирадиган (масалан, баъзилар оилани таъминлаш кераклигини айтишади, бошқалар эса ўқиш учун

қариб қолганини баҳона қилишади) одамларнинг эътиборига шуни ҳавола этишим керакки, яна дарсликларни очган пайтида жаноб Уайер қирқ ёшдан ошиб кетганди. Бундан ташқари, у танлаган ўқув курслари таълим берилувчи баъзи фанлар жиҳатидан энг яхшиси бўлиб чиқди ва у икки йилда кўпчилик талаба-ҳуқуқшунослар тўрт йил шуғулланадиган ҳажмдаги ишни бажарди. Қандай қилиб ҳаммадан яхшироқ билим олишни билиш учун пул тўласанг арзийди!

Ғилдирак устидаги ҳисобхона

Муайян ҳолатни кўриб ўтамиз. Баққоллик моллари дўкони эгаси бир куни ишсиз қолади. Ҳисобчилик тажрибасига эга бўлгани сабабли у иш юритиш бўйича махсус ўқув курсида ўқийди, ҳисобчилик ҳужжатларининг янги турлари билан танишади ва ўзини бизнесга бағишлайди. Баққоллик ишларида тажрибаси бўлгани сабабли ҳам қаҳрамонимиз юзлаб майда дўкончалар эгаларининг ҳисобларини арзимаган пул эвазига бажариб бериш ҳақида шартнома тузади.

Бу ғоя шунақанги ҳаётий бўладики, у тез орада офисини... енгил почта юк машинасига жойлаштириб, уни замонавий ҳисобчилик ускуналари билан жиҳозлайди. Бугунги кунда у "ғилдиракдаги" ҳисобчилик идоралари саройининг эгаси, қўл остида бир талай ёрдамчилар ва

ходимлар ишлайди. Хуллас, у майда дўкондорларга хизмат кўрсатиб, пул топиш борасида тавсиялар ва ҳисоб-китобларни таклиф этади. Ҳа, бу жаноб охирги йиллар ичида ўзи бир вақтлари баққолчилик қилганидан кўра ўн баробар кўпроқ соликлар тўлади. Ушбу ноёб бизнеснинг таркибий қисми эса тасаввурга уйғунлашган махсус билимлар бўлди.

Аслида эса бари фикрдан бошланган эди!

Ушбу ғояни ишсиз қолган бир сотувчига айнан мен ҳадя қилганим боис ҳам ўзида янада кўпроқ даромадларни мужассам этган бошқа фикрларни ҳам таклиф этишга маънавий ҳуқуқим бор деб ўйлайман.

Бир куни мен улгуржи савдо қиладиган савдогар билан гаплашиб қолдим. Унинг муаммоларини ҳал қилиш борасидаги таклифларимга жавобан у дарровгина "Фикр ажойиб, аммо ундан қандай қилиб пул чиқариб олишни билмайман!" деб жавоб берди. Бошқача қилиб айтганда, у ўзининг ҳисобчилик ишидаги янги билимларини қандай қилиб тадбиқ этишни билмаслигидан нолиди.

Демак, бу ерда яна бир муаммо чиқиб қолди. Барча маълумотларни биргаликда умумлаштиришга муваффақ бўлган ёшгина ҳарф терувчи қиз ёрдамида ҳисобчиликнинг янги тизими — ғилдиракдаги ҳисобхонанинг афзалликларини тасвирловчи ўта қизиқарли китоб тайёрланди. Батартиб ёзилган саҳифалардан ўзига хос унсиз маслаҳатчига айланган оддийгина китоб

юзага келди. Бу китоб бизнеснинг янги тури ҳақида шунақанги қизиқарли тарзда ҳикоя қилдики, унинг эгаси тез орада қўлга киритиши мумкин бўлганидан анча кўпроқ ҳисоб қоғозларига эга бўлди.

Кўчиргич остидаги давлат

Мамлакатимиздаги минглаб одамлар "қандай қилиб ўз хизматини яхшироқ сотиш" мавзусидаги бамаъни қўлланма ёзган мутахассислардан миннатдор бўлишлари лозим.

Пастда тасвирланган ғоя кўзда тутилмаган вазиятларни бартараф этиш заруратидан туғилган, аммо ундан истаган одам фойдаланиши мумкин. Ушбу ғоя эгаси бўлган аёл ўта кучли тасаввурга эга эди. У ҳозиргина туғилган фикр амалий бошқарувга муҳтож бўлган минглаб одамларга хизмат кўрсатувчи янги касб-ҳунаргача ўсиши мумкинлигини кўра олган.

"Ўз хизматини сотишнинг пухта режаси"нинг биринчи муваффақияти ҳаракатга ундаган бу ғайратли аёл ўз ўғлининг қаршисида кўндаланг бўлган муаммони ҳал қилишга киришади. Коллежни битирган ёш йигит ўз хизматларини сотишни сира уддалолмасди. Она ўғли учун махсус тузган режа эса менга маълум бўлган шунақанги турдаги намуналарнинг энг яхшиси, десам, асло муболаға бўлмайди.

Бу режа ёзув машинкасида элликка яқин

саҳифага чиройли қилиб ёзилган ва аниқ ифодаланган ахборотдан иборат эди. Бу ерда йигитчанинг табиий қобилиятлари, мактабдаги муваффақиятлари, шахсий тажрибаси, унинг жамиятда эришмоқчи бўлган ўрни ва бошқа улкан миқдордаги маълумотлар жамланган бўлиб, мен у ҳақида айта оладиган даражада батафсил ёзилганди. Асосийси, мақсадга эришиш учун хатти-ҳаракатларнинг аниқ режаси тузилганди.

Бунақанги "китоб"ни тайёрлаш бир неча ҳафтага чўзилди, бу вақт давомида онаси ўғлини ҳар куни керакли маълумотларни олиб келиш учун халқ кутубхонасига жўнатарди. Онаси ўғлига иш бериши мумкин бўлган раҳбарларнинг тадбиркорлик фаолияти усулларига доир ўта муҳим маълумотларни йиғиш учун уларнинг рақобатчилари ҳузурига ҳам жўнатарди. Режани шакллантиришда бунақанги маълумотлар бебаҳо бўлди. Охир оқибатда эса унда эҳтимолий иш берувчи учун бир нечта ажойиб таклифлар мужассамланди — майли, ўзининг фойдаси учун ишлатаверсин!

Ҳаёт учун сақланган ўн йил

Кимдир "Иш учун шунчалик жон куйдириш шартми?" дейиши мумкин. Мен эса "Яхши иш жон куйдиришга арзийди! Бу аёл ўзининг ўғли учун тузган режа унинг доим орзу қилган ишига дарҳол

жойлашиб, ўзи учун белгилаган маошга эришишига ёрдам берди" дейман.

Бундан ташқари — айтганча, бу энг муҳими — у эришган лавозим ҳаммасини нолдан бошлаш заруратидан қутқарди. У ишни ёш раҳбар сифатида бошлади.

"Жон куйдириш шартми?"

Агар иш шунгача бориб етадиган бўлса, "ўзини кўрсата олиш"нинг пухта ўйланган ва режалаштирилган усули ўша йигитнинг бунақанги лавозимга етиши учун сарфлаши керак бўлган камида ўн йиллик вақтини тежаб қолди.

Ҳаммасини албатта "нолдан" бошлаш ва "тинмай тепага, тепага ва тепага..." эмаклаш шартми?

Бу фикр кимгадир оқилона кўриниши мумкин, аммо унга эътироз билдириш ҳам мумкин: жуда кўпчилик бошловчилар тасодиф уларни пайқайдиган даражада бошини баланд кўтара олишмайди ва пастда қолаверадилар. Бунинг устига пастга қараш истиқболи унчалик кенг ва дадиллаштирувчи эмас. Бу инсонни бир умрга шуҳратпарастликдан маҳрум қилиши мумкин. "Текисланган изга" тушгач, биз тақдирга тан берамиз, ўзимизда кундалик эскиликларга кўникишни шакллантирамиз. У табиатимизга шунақанги сингиб кетадики, шундан сўнг

ҳаётимиздаги бирор нарсани ўзгартиришни истамай ҳам қоламиз. Бу эса нолдан эмас, бир-икки поғона тепадан бошлаш кераклигининг яна бир сабабидир. Шу тариқа истиқболни, бошқалар қандай ўсаётганини кўриш, қулай вазиятни кутиш ва ундан тезкорлик билан, шубҳаланмай ва иккиланмай фойдаланиш одати шакллантирилади.

Ғолибларни айблашмайди

Бундай одамлар ҳақида гап кетганида, Дэн Гальпин ажойиб мисол бўла олади.

Коллежда ўқиётган вақтида у 1930 йилда мамлакат чемпиони бўлган "Нотр-Дамм" футбол жамоасига раҳбарлик қилган.

Унинг битириши инқироз иш жойларини йўқ қилган энг ноқулай вақтга тўғри келганди. Шу туфайли ҳам олдин банк ишига, кейин кинематографияга ўзини урган Гальпин нархи пасайтирилган электр эшитиш ускуналарини сотиш билан шуғулланишдан тузукроқ иш тополмади. Меҳнат фаолиятини бундай ишдан бошлашни ҳамма ҳам уддалайди ва Гальпин буни биларди. Тасодифнинг ўзи эшигини тақиллатиб келиши учун шу билимининг ўзи етарли бўлди. Деярли икки йил давомида у ўзига ёқмайдиган ишни бажарди, аммо ҳеч нарса қилмаганида ва оқимга қараб сузаверганида, у ҳеч қачон юқорига кўтарилмаган бўларди. Даставвал у савдо

бошқарувчисининг ёрдамчиси лавозимига ўтишга уриниб кўрди. Бунга эришди ҳам. Ушбу биринчи поғона шунақанги баланд эдики, қулайгина жойлашиб олиб, тасодифни кутишгина қолганди, холос.

У ўз соҳасида эришаётган муваффақиятларни эшитган рақобатчи компания — "Диктограф Продактс"нинг бошқаруви раиси А.М. Эндрюс ўша Дэн Гальпин ҳақида кўпроқ билишни хоҳлаб қолди. У илгари обрўли ва салобатли компания ҳисобланган "Диктограф Продактс"нинг қўлида бўлган ва савдони бошқараётган одам ҳақида билишни истарди...

Эндрюс Гальпинни чақириб келиш учун одам жўнатди. Уларнинг суҳбати охирида Гальпин ушбу компаниядаги акустика бўлимининг янги савдо бошқарувчисига айланди.

Йигитни синаб кўриш учун жаноб Эндрюс нак уч ойга Флоридага жўнаб кетди ва янги бошқарувчига қалқиб чиқиш ёки чўкиб кетиш имкониятини тақдим этди. У эса қалқиб чиқди. Унга футбол жамоаси мураббийси Кнут Рок томонидан шакллантирилган иродаси ёрдамлашди. К. Рок доимо "Ғолибларни айблашмайди, енгилганлар билан эса ҳеч кимнинг иши йўқ!" дерди.

Дэн Гальпин доимо шуни эсларкан, ишга шунақанги иштиёқ билан киришдики, тез орада компаниянинг вице-президенти қилиб сайланди.

Бунақанги баландликка кўтарилиш учун кўпчиликнинг камида ўн йил сидқидилдан меҳнат қилишига тўғри келарди. Гальпин эса бу йўлни олти ойдан сал ошиқроқ вақт давомида босиб ўтди.

Фалсафамнинг энг аҳамиятли асосларидан бири шунда: биз тепага кўтариламизми ёки тубанликка тушамизми, бу ўзимиз бошқаришни истаётган шарт-шароитни қандай бошқара олишимизга боғлиқдир.

Пастликда қолиб кетманг

Сизга етказишни жудаям истаётган бошқа фикр шундан иборатки, муваффақият ҳам, омад ҳам салмоқли даражада одатнинг натижасидир. Дэн Гальпиннинг буюк футбол мураббийси билан яқин бўлгани унинг онгида ғалабага бўлган жўшқин иштиёқни тарбиялаган, илло айнан шу нарса "Нотр-Дамм"нинг бутун дунёга танилишига сабаб бўлганди. Дарҳақ икат, ўғлим Блэйер Дэн Гальпиннинг фирмасидаги лавозим борасида гаплашаётганида, ишбилармонлик иттифоқига бўлган ишонч омадда ҳам, муваффақиятсизликда ҳам ҳаётий муҳим омил бўлишини намойиш этишимга тўғри келди. Жаноб Гальпин ўғлимга таклиф қилган маош унга рақобатчи компаниядан олиши мумкин бўлган маблағнинг ярмини ташкил этарди. Ўғлимни Гальпиннинг таклифига кўндириш учун оталик таъсиримни ишга солдим.

Ўзига ноқулай бўлган шарт-шароитлар билан муроса қилиб ўтирмайдиган одам билан ҳамкорлик қилишнинг ўзиёқ ҳамма нарсадан қимматлироқ эканлиги ва буни пул билан ўлчаб бўлмаслигига ўғлимни ишонтирдим.

Тубанликда инсонни доимо зерикарли, бир қолипдаги, қувонч келтирмайдиган ҳаёт кутади. Шу сабабли ҳам мен омадсиз иш бошлагандаги ноқулай шарт-шароитларни бартараф этишнинг усулларини яхшироқ кўрсатишга ҳаракат қилдим.

Ўзига ўзи реклама

Ўғлининг хизматларини сотишнинг пухта режасини тузган аёл ҳозир мамлакатнинг барча бурчакларидан сон-саноқсиз таклифлар олмоқда. Ўз хизматларини иложи борича яхшироқ сотишни истаган инсонлар шунақанги режаларни тузиш борасида у билан ҳамкорлик қилишни исташади.

Аёлнинг режалари фақат айёрлик ва икир-чикирлардан иборат бўлиб, уларнинг ёрдамида одамларга ўз хизматларини илгаригидан анча фойдалироқ сотишга ёрдам беради деб ўйлаш керак эмас. Гап шундаки, у харидорнинг ҳам, сотувчининг ҳам манфаатларини назарда тутиб, режани шунақанги тузадики, ёлловчи кўрсатиладиган хизмат ҳақига қўшиладиган пулини тўлиқ қайтариб олади.

Агар тасаввурингиз яхши бўлса ва ўз хизматларингизни нисбатан фойдалироқ ўтказишни истаётган бўлсангиз, бу сизга анчадан

бери етишмаётган кўзғатувчи бўлиши мумкин. Бу ғоя бир неча йил коллежда ўқиши талаб этиладиган "ўртача" шифокор, ҳуқуқшунос ёки муҳандисникидан кўра кўпроқ даромад келтиради.

Ғоянгиз бўлса, ҳеч ким пачакилашиб ўтирмайди!

Махсус билимлар ғоядан камроқ баҳоланмайди. Бунда улар ғояга нисбатан кўпроқ оммабоп бўлади. Шу сабабли ҳам уларга доим талаб бор. Бошқаларнинг ўз хизматини фойдалироқ сотишига ёрдамлашишга қодир инсонлар учун эса бу талабни ўзи учун фойдали қилиб қондириш имконияти мавжуд. Инсоннинг қобилиятлари ундаги махсус билимларни ғоялар билан бирга даромад келтирувчи режа тарзида бирлаштириш учун керакли ягона сифат бўлган тасаввурнинг борлигини кўзда тутади.

Агар сизда тасаввур мавжуд бўлса, унда ушбу бобда айтилган фикр бошлаш учун етарлича маълумот беради ва сиз ўзингиз истаётган бойликка эришасиз. Эсда тутинг, ***энг муҳими — ғоя.*** Махсус билимларни доимо топиш мумкин, фақат ушлаб оладиган нарса топилса кифоя.

Қисқа мулоҳазалар

Билимлар, бу — фақат потенциал куч. Ўз билимларингизни шундай уюштиришингиз керакки, муайян мақсад сари йўналтирилган хатти-

ҳаракатларнинг аниқ режаси ҳосил бўлсин.

Шахсий тажриба ёки бошқа ақлли инсонлар билан мулоқотда бўлиш натижасида олинган билимдан ҳазар қилманг. Генри Форд бой бўлиш учун етарли даражада "билимсиз" бўлган.

Ушбу бобда санаб ўтилган бешта билимлар манбаидан фойдаланинг. Билимга эга бўлиш жудаям осон.

Агар молингизни сота олмасангиз, ўз хизматингизни ёки ғоянгизни яхшигина пулга сотинг. Бу борада олтмиш ёшдан ошганлар нисбатан омадлироқ бўлишади.

Оддийгина режа минглаб ўзини тартиб-интизомга сола оладиган ёшлар учун ажойиб реклама бўлди.

Ушбу бобда ҳикоя қилинган кўчиргич остидаги режа ўн йиллик ҳаётингизни тежашга қодир.

Билимлар маошга элтувчи йўлни очади, бунинг учун қайси йўлни танлашни билишингиз шарт.



6. Бойликка элтувчи бешинчи қадам: ТАСАВВУР

Сизнинг имкониятларингиз "ақл устахонаси", яъни тасаввурингизда мужассам. У ақлий қувватни яратувчига айлантиради.

Тасаввур — устахона, унда инсоннинг режалари ва хоҳишлари яратилади. Ундовчи сабаб, иштиёқ шаклга киради ва онгимиз тасаввурининг ишлашидан ҳаракатга келади. Инсон ўзи тасаввур қила оладиган ҳамма нарсани яратишга қодир, деб бежиз айтилмайди.

Охирги эллик йил ичида инсон тасаввури бутун тарих давомида очилганидан кўра кўпроқ табиат кучларини кашф қилди. Инсоният ҳавони шунақанги зич "ўраб" олдики, баъзан парвозга қушлар ҳалақит беришмоқда. Инсоният миллионлаб миля масофадан туриб Қуёшни, унинг таркиби ва оғирлигини ўрганмоқда ва буларнинг барини тасаввур ёрдамида амалга оширмоқда. У ҳаракатланиш тезлигини шунақанги оширдики, айни пайтда овоздан каттароқ тезликда саёҳат қилиши мумкин.

Аммо тасаввурнинг имкониятларидан унчалик тўлиқ фойдаланилмаяпти. Аниқроқ айтганда, инсон тасаввури мавжудлигини эндигина пайқади ва дастлабки оддий қадамларни ташлади.

Мужассам ва яратувчи

Тасаввурнинг ишлаши "мужассам тасаввур" ва "яратувчи тасаввур" тарзида намоён бўлади.

Мужассам тасаввур. Унинг ёрдамида инсон аллақачон маълум бўлган қонунлар, ғоялар ва фикрлардан янгича бирикмаларни яратади. Мужассам тасаввур гарчи кузатувлар, тажрибалар, шунингдек, билимни умумлаштиришда кенг қўлланилса-да, аммо ҳеч нарсани яратмайди. Мужассам тасаввур жуда кўплаб кашфиётлар пайдо бўлишининг сабабчисидир, фақатгина доҳиёна кашфиётларгина яратувчи тасаввурнинг иштирокини талаб қилади.

Яратувчи тасаввур. Яратувчи тасаввурнинг кўмаги билан инсоннинг чекланиб қолган онги Дунё Онгига кириш йўлини топади; барча асосий ёки янги ғояларни идрок этади ва қайта ўзгартиради; бошқа одамларнинг ботиний онги билан мулоқотга киришади.

Яратувчи тасаввур автомат тарзда ишлайди. Аммо унинг ишлай бошлаши учун онг керакли суръатга кириши, кучли истак туфайли қўзғолиши лозим.

Тасаввурдан қанчалик кўпрок фойдаланилса, биз билан ишлаш унинг учун шунчалар марокли бўлади.

Бизнес, саноат ва молия соҳасининг етук арбоблари, буюк мусаввирлар, мусиқачилар, шоир

ва ёзувчилар ўзининг бағоят ривожланган тасаввурининг шарофати билангина шунақанги даражага эришишган.

Мужассам тасаввур ҳам, яратувчи тасаввур ҳам худди мушакларимиз каби фаолликдан қўзғолади.

Хоҳиш, бу — фақат фикр, ундовчи сабабдир. У то ҳақиқий шакл-шамойилга кирмагунича жисмсиз, мавҳум ва хаёлий бўлади. Хоҳишнинг пул эквивалентига эврилиши жараёнида сиз кўпроқ мужассам тасаввурни ишга солишингизга тўғри келади. Аммо яратувчи тасаввур ҳақида ҳам унутманг.

Тасаввурни ривожлантиринг

Тасаввур ҳаракатсизликдан заифлашади, қурийди, аммо ўлмайди. Ишингиз билан унга ҳаёт ато этинг! Кўпроқ мужассам тасаввур билан ишлашингизга тўғри келгани сабабли ҳам айниқса пул топишнинг аниқ режаларини тузиш даврида уни кучлироқ ривожлантиринг.

Китобни ўқиб бўлганингиздан кейин бу бобга яна қайтинг. Тасаввурингизни хоҳишни пулга айлантирувчи режалар (ёки режа) устида ишлашга мажбур қилинг.

Режаларни тузишга оид пухта тавсиялар деярли ҳар бир бобда бериб борилади. Сизнинг вазиятингиз учун нисбатан кўпроқ мос келувчи режани танланг ва уни ёзиб олинг. Бу вақтда сизнинг хоҳишингиз ҳис этиладиган шаклга киради. Олдинги иборани

қайтадан, овоз чиқариб, жудаям секин ўқинг. Бу ишни қилаётиб, ёдда тутинг: сиз фикрларни ҳақиқатга айлантириш йўлидаги кўплаб қадамларнинг биринчисини босдингиз.

Муваффақият қаерга яширинганини Табиат билади

Биз яшаётган Ер, бизнинг ўзимиз ва бутун моддий олам инқилобий ўзгаришларнинг натижаси бўлиб, унинг давомида материянинг майда заррачалари ташкиллаштирилган ва керакли тарзда шакллантирилган. Бундан ташқари — бу фикрни бундан-да яхшироқ ифодалаш қийин! — бутун ҳаёт, Ер куррасидан тортиб сизнинг вужудингиздаги миллиардлаб ҳужайраларгача бари-бари жисмсиз қувватдан пайдо бўлган.

Сиз ҳеч қандай ўзгаришларга учрамаган қонунларнинг ёрдамида бойликка эришишингиз мумкин. Аммо олдинроқ бу қонунларни билиб олишингиз ва улардан фойдаланишни ўрганишингиз шарт. Уларнинг кўп карра такрорланиши ва тасвирланиши, уларга турли томондан ёндошиш ёрдамида муаллиф сизга улкан мол-давлатга эришганлар оламидаги инсонларнинг сирини очишга умид қилмоқда. Аммо, энг қизиғи шундаки, бу "сир"нинг ҳеч қандай сирли жойи йўқ. Уни табиатнинг ўзи ибрат учун намойиш этмоқда. У — биз яшайдиган Ерда, биз кўрадиган юлдузлар ва сайёраларда; у — ҳар бир ўт-ўланда, барча

кўринувчи ва кўринмайдиган ҳаёт шаклларидадир.

Тавсия этилаётган қоидаларга риоя этган ҳолда, тасаввур қандай ишлашини тушуниб етасиз. Бу фалсафа, ва, эҳтимолки, буларнинг барини ҳам биринчи мартадаёқ идрок этиб бўлмас. Ўқиш ва ўрганишда давом этар экансиз, сиз ичингизда нимадир бўлганини, идрок этиш тиниқлашганини, тушуниш кенгайганини англайсиз. Ўрганиш, бу — бир марталик уриниш эмас, балки жараёндир. Шу туфайли ҳам то китобни камида уч марта ўқимагунингизча тўхтаманг. Айтганча, кейин ўзингиз ҳам тўхтай олмайсиз.

Ғоя, бу — пул

Бойлик ғоялардан бошланади. Ғоялар тасаввурдан шаклланади. Келинг, ўсиб, улкан молдавлатга айланган бир нечта ҳаммага маълум ғояларни кўриб чиқайлик. Бу ҳикоялардан тасаввурнинг хизмати нимада эканлигини, сиз ўзингиз нималарга эришишингиз мумкинлигини тушунасиз деб умид қиламан.

Кичиккина нарса етишмаганди

Эллик йил муқаддам кекса қишлоқ шифокори шаҳарга келди. У отини дорихона ёнига боғлади ва орқа эшикдан секингина ичкарига кириб кетди. Шифокор ва дорихона мирзаси бир соатдан ошиқ шивирлаганча нималарнидир савдолашишди.

Кейин шифокор ташқарига чиқди ва эски қозонча билан ёғоч чилчўпни олиб кирди.

Дорихона мирзаси қозонча ичидаги нарсани текшириб кўрди ва шифокорга бир тахлам пул — роппа-роса беш юз доллар узатди. Бу унинг тўплаган бор жамғармаси эди! Қария пулни олгач, энг муҳим нарсани — махфий формула ёзилган қоғозни берди. Қоғозда ёзилган нарса учун қироллар ярим салтанатини беришарди. Бу сеҳрли сўзлар қозончани қайнашга мажбур қиларди. Аммо кекса шифокор ҳам, ёшгина мирза ҳам тақдир бу эски қозонча ичида қанақанги бойликларни тайёрлаб қўйганини билишмасди.

Қария ўзининг сирли усулини беш юз долларга сотганидан мамнун эди. Мирза эса бор тўплаган пулини эски қозончага сарфлашини хаёлига ҳам келтирмаганди. Аммо ушбу қозончанинг "ҳаводан" олтин ярата олиш қобилияти олдида Оловиддиннинг сеҳрли чироғи ҳам ип эшолмай қолди.

Мирза ғояга эга бўлди. Аммо янги эгаси махфий йўл-йўриқларга кекса шифокорнинг хабари бўлмаган яна бир нарсани қўшганидан кейингина қозончанинг мўъжизаси содир бўлди. Ўйлаб кўринг-чи, у нима эди?

Энди келинг, ўша ғоя қандай бойликлар олиб келганини бир кўрайлик. Энг аввало, у қозонча ичидагиларни миллионлаб одамларга сотадиган инсонларни олтинга кўмди. Эски қозонча бугунги кунда — энг йирик шакар истеъмолчиси бўлиб,

шакарқамиш кесувчилар ва қанд заводлари ишчиларини иш билан таъминлайди.

Эски қозонча ҳар йили миллионлаб шиша идишларни банд қилиб, шиша саноатидаги одамларни иш билан таъминлайди.

Эски қозонча — бутун мамлакатдаги мирзалар, котиблар, сценаристлар, реклама бўйича мутахассисларнинг улкан қўшинига иш беради. Ушбу маҳсулотни тасвирловчи эсда қоларли фильмларни яратган кўплаб актёрларга шуҳрат ва бойлик келтирди.

Эски қозонча мўъжазгина жанубий шаҳарчани жанубнинг ишбилармонлик пойтахтига айлантириб, ҳозирги кунда ҳам аҳолидан ҳар бирининг бизнесига бевосита ёки билвосита фойда келтирмоқда.

Ушбу ғоянинг таъсири бутун тараққийлашган оламнинг ривожланишига кўмаклашиб, ўзига ёндошган ҳар бир кимсани олтинга буркамоқда.

Қозончадаги олтин жанубдаги минглаб талабалар муваффақиятга эришиш учун зарур тайёргарликка эга бўладиган энг машҳур коллежлардан бирига асос солиб, қўллаб-қувватлаб келмоқда. Агар мис қозончадаги маҳсулот гапира олганида эди, дунёнинг барча тилларида кўплаб қизиқарли воқеаларни сўзлаб берган бўларди. Ўзи ҳар куни тетиклик бахш этадиган минглаб эркаклар ва аёллар, муҳаббат ва бизнес ҳақидаги ҳикоялар...

Ҳар ҳолда, шунақанги воқеалардан бирида ушбу сатрларнинг муаллифи ҳам иштирок этган. Бу

воқеа ўз вақтида дорихона мирзаси эски қозончани сотиб олган жойнинг яқингинасида содир бўлган. Айнан ўша ерда муаллиф ўзининг бўлғуси рафиқасини учратган ва ундан бу воқеа ҳақида илк бор эшитган эди. Айнан ўша ажойиб ичимликни ичишаётган пайтда, муаллиф ажойиб қиздан ҳаётининг "қувончи ва машаққат"ларини у билан бирга бошдан кечиришини сўраган.

Ким бўлишингиздан ва нима иш қилишингиздан қатъи назар, ҳар сафар "Кока-кола" сўзига кўзингиз тушганида, бу улкан салтанат биттагина ғоядан яралганини ва дорихона мирзаси Эза Кэндлер ичимликни тайёрлаш услубига қўшган нарса бор-йўғи тасаввур эканлигини эсланг!

Энди эса тўхтанг. Ўйлаб кўринг. Бу ерда тасвирланган қоидалар "Кока-кола"нинг дунёдаги ҳар бир шаҳар, шаҳарча, қишлоқ ва чорраҳани эгаллашига ёрдам бергани ҳақида ўйланг. Агар хаёлингизга шунчалар ўринли ва ақлли фикр келгудек бўлса, сиз ҳам чанқоққа қарши машҳур курашчининг рекордини қайтаришингиз мумкин.

Бир ҳафтада миллион

Кейинги воқеа эса "Кимда интилиш бўлса, насиба ҳам уники" деган эски нақлнинг тўғрилигини исботлайди. Уни менга ўз меҳнат фаолиятини Чикагодаги кушхонадан бошлаган маърифатпарвар ва руҳоний Фрэнк У. Гансолэс сўзлаб берганди.

Коллежда ўқиётган вақтидаёқ доктор Гансолэс таълим тизимидаги кўпгина нуқсонларга эътибор берган, агар ўзи коллеж раҳбари бўлганида, буларга йўл қўймаган бўлишини ўйлаганди. У ўзининг изчил ўқитиш услублари билан боғлиқ бўлмаган ўқув муассасасини ташкил этишга қарор қилади.

Аммо бунинг учун миллион доллар керак бўларди. Шунча пулни қаердан олиш мумкин? Бу фикр ёш ва шуҳратпараст руҳонийни узоқ вақт қийнади. Пул топиш кераклиги ҳақидаги ўй фикр-зикрини қамраб олган, ухлашга ётаётганида ҳам, ибодат қилаётганида ҳам, кундалик ишлар билан шуғулланаётганида ҳам хаёлидан кетмасди. Мақсади аёнлигини, унга эришиш учун иштиёқи борлигини тушунгани ҳолда доктор Гансолэс миллион долларга эга бўлишнинг йўлини топа олмасди. Унинг ўрнида бошқа биров бўлганида, ўзига тахминан "Майли, оғайни, ғоя-ку жуда зўр аммо бу миллионларни ҳеч қачон топа олмайсан!" деган бўларди.

Аммо доктор Гансолэс ўйлаб-ўйлаб, бунинг йўлини топди. Келинг, бу ҳақда унинг ўзидан эшита қолайлик.

"Шанба кунларининг бирида уйда ўтирар ва икки йилдан бери хаёлимдан кетмаётган ўйлар қуршовида қийналардим. Нима қилсам экан? Ўз режаларимни амалга ошириш учун пулни қандай топсам экан? Ўша куни ўз-ўзимга "Фақатгина ўйлашни бас қил! Бир ҳафтадан кейин менда бир миллион бўлади" дедим. Уни қандай топишимни

билмасдим-у, аммо асосий ишни амалга оширгандим: мақсадимга етадиган муддат ҳақида қарор қабул қилгандим. Шуни ҳам айтишим керакки, қарор қабул қилинганида ўзимга бўлган ишонч қалбимни тўлдирди. Ичимда нимадир менга "Нега буни илгарироқ қилмагандинг? Пуллар сени шунча вақт кутишди!" дерди.

Воқеалар бошни айлантирадиган даражада шиддат билан ривожланарди. Мен журналистларни чақирдим ва эртаси куни тонгда "Миллион долларим бўлганида, нима қилардим?" деган мавзуда хутба ўқишимни айтдим. Зудлик билан хутбамни тайёрлашга киришдим. Очиғини айтганда, бу мен учун қийин кечмади, чунки хутба икки йилдан бери ичимда пишиб келаётган эди. Шу оқшом ишонч ҳисси билан ухлагани ётдим. Мен миллион доллар аллақачон чўнтагимда эканлигини кўриб турардим. Эртаси куни эрталаб вақтлироқ уйғондим, матнни яна қайта ўқидим ва ибодат қилиш учун тиз чўкдим. Яратгандан менга пул бера оладиган одамлар хутбамни эшитишини сўрадим. Яна пуллар келиши, аллақачон мен томон келаётганига ишонч ҳисси қалбимни тўлдирди.

Мен шунақанги ҳаяжонланиб кетдимки, ҳатто уйдан чиқаётиб, хутбанинг матни ёзилган қоғозни уйда унутиб қолдирганимни минбарга чиқаётгандагина пайқадим.

Турган гапки, ёзувларимни олгани қайтиб бориш учун жудаям кеч бўлганди. Ҳайриятки, ботиний онгим менга керакли ҳамма нарсани

етказиб берди. Мен минбарга чиқиб гапира бошладим. Менинг юрагим ва қалбим гапирарди, орзуларим гапирарди. Мен нафақат қавмларимга, балки Яратганнинг ўзига мурожаат қилардим. Мен тасарруфимда миллион доллар бўлиб қолса, нималар қилишим ҳақида сўзлардим. Ёшлар барча керакли билимларни амалда ўрганадиган ва айни вақтда ақлан баркамол бўладиган ажойиб ўқув юрти ҳақида сўзлардим.

Мен гапимни тугатиб, жойимга ўтирганимда, учинчи қаторда ўтирган бир одам ўрнидан турди ва минбар томон йўналди. У нима қилмоқчи эканлигини тасаввур ҳам қилолмасдим. Ўша одам минбарга кўтарилди-да, шундай деди:

— Муҳтарам зот, менга хутбангиз жудаям маъқул бўлди. Қўлингизда миллион доллар бўлса, айтганларингизнинг ҳаммасини қила олишингизга ишонаман. Сизга ва хутбангизга ишонишимни исбот қилмоқчиман. Шунинг учун ҳам сизга миллион доллар бераман. Эртага эрталаб менинг идорамга келинг. Менинг исмим — Филипп Д. Армур".

...Шундай қилиб, жаноб Армур доктор Гансолэсга ваъда қилинган пулларни берди. Ўша пулларга эса Армур технология институти бунёд бўлдики, айни вақтда бу ўқув муассасаси Иллинойс технология институти деб аталади.

Айнан ғоя руҳоний Гансолэсга миллион долларни ҳадя қилди. Ёш руҳоний икки йил давомида иштиёқ билан папалаб ўстирган ғоя...

Ўта муҳим бир нарсага эътибор қаратинг:доктор Гансолэс бир қарорга келиб, уни бажаришнинг режасини тузганидан кейин 36 соат ичида пулларга эга бўлди!

Руҳоний миллионларни орзу қилиб, орзуси амалга ошишидан умидвор бўлгани янгилик ҳам, ноёб ҳолат ҳам эмас. Ким орзу қилмайди, дейсиз? Аммо ўша тарихий шанбада қабул қилинган қарорнинг бетакрорлиги шундаки, тарқоқ орзулар қатъият билан ўрин алмашади: "Бир ҳафтадан кейин қўлимда бир миллион бўлади".

Доктор Гансолэснинг ўзи айтганига эришишига ёрдамлашган қонунлар ҳозир ҳам худди бир вақтлари ёш руҳоний уларни шунчалар омадли қўллаган кундагидек ишламоқда. Сиз ҳам уларга эриша оласиз!

Аниқ ниятлар — аниқ режа

Эза Кэндлер ва доктор Фрэнк Гансолэснинг қандай умумий жиҳатлари борлигига эътибор беринг. Уларни муайян режа билан бирлашган аниқ ниятлар кучи билан ғояларни пулга айлантириш мумкинлиги ҳақидаги тушунча бирлаштириб турарди.

Агар сиз фақат ҳалол меҳнат ва тинимсиз меҳнат билан бойликка эришиш мумкин дейдиган инсонлар тоифасидан бўлсангиз, бундан умидингизни узаверинг! Агар ҳақиқий бойлик ҳақида гапирадиган бўлсак, у ҳеч қачон оғир

меҳнатнинг натижасида инсонга келмайди. Бойлик, бу — қатъий хоҳишга нисбатан жавобдир. Бойлик тасодифан келмайди...

Умуман олганда, ғоя, бу — тасаввурингизга мурожаат қилиш орқали сизни ҳаракатга ундовчи фикр чақнашидир. Барча йирик савдогарлар молларни тарқатишга ғоялар ёрдам беришини билишади. Майда савдогарлар буни тушунишмайди. Балки шунинг учун ҳам улар майдадирлар?

Арзон китоблар ноширн бутун ноширлик иши учун аҳамиятли бўлган кашфиёт қилди. У кўпгина одамлар китобнинг мазмуни эмас, балки номига қараб харид қилишларини тушуниб қолди. Яхши ўтмаётган китобнинг номини ўзгартиргач, уни миллион нусхадан ортиқ сотишга муваффақ бўлди. Ваҳоланки, китобнинг бирорта сатри ҳам ўзгартирилмаган, шунчаки унга нисбатан "кассабопроқ ном" қўйилган янги муқова ўрнатилганди, холос.

Ғояларнинг баҳоси йўқ. Нархни муаллифнинг ўзи белгилайди ва у қатъиятли бўлса, ўзининг айтганига эришади.

Деярли ҳар бир улкан мол-давлатнинг тарихи муаллиф ва ғоя ҳаридори учрашган кундан бошланади. Карнеги атрофини ўзи қилолмайдиган ишларни уддалайдиган, яъни ғояларни яратадиган ва амалга оширадиган одамлар билан ўраб олганди. Бу эса унга ва унинг жамоасига тасаввурга сиғмас даражада катта пуллар келтирди.

Миллионлаб одамлар омадга умид қилиб, умрини ўтказиб юборишади. Эҳтимол, вазият омадли бўлиб қолиши баъзан сизга имкон берар, аммо тасодифий омад келишига умид қилган ҳолда режа тузиб бўлмайди. Айнан омад менинг қаршимда ва ҳаётимда улкан имкониятларни очди, аммо бунинг учун йигирма йил давомида мақсадга йўналтирилган меҳнат қилдим.

Бунда Эндрю Карнеги билан учрашувим ва у менинг ишимга кўмаклашишга розилик берганини назарда тутяпман. Ўшанда Карнеги омад фалсафаси асосида бойликка эришиш қоидаларини яратиш ғоясини берган эди. Ушбу фалсафага амал қилиш минглаб одамларга ёрдам берди, баъзилар йирик давлат эгасига айландилар. Бунинг бошланиши эса оддийгина — ҳаммабоп ғоя эди, холос.

Ҳа, Э.Карнегининг шарофати билан ҳаётимда бурилиш содир бўлди. Аммо йигирма йил давомида қатъият билан муайян мақсад сари интилиб, тинимсиз меҳнат қилмаганимда, бу содир бўлмасди, албатта! Менинг умидсизликларни енгиб ўтишимга, омадсизликларда саросимага тушмаслигимга, танқидлар ва "йўқотилган вақт" ҳақидаги мияни эговловчи хаёлларга чидашимга ёрдам берган нарса ғайриоддий хоҳиш, дейсизми? Йўқ, бу иштиёқ эди!

Жаноб Карнеги ғояни берганидан сўнг, унга ҳақиқий ҳаёт бериш учун авайлаб парваришлаш ва тинмай ғамхўрлик қилиш лозим эди. Аста-секин у мустақил организмга айланиб, ўзи мени ҳаётдан

бошлаб кетиши керак эди. Ғоялар билан доим шундай бўлади. Аввалига сиз уларни яратасиз, кейин мустаҳкамланиб олгач, уларнинг ўзи сизни бутунлай қамраб олишади ва бўйсунмай ҳам қўйишади. Ғоялар сезилар-сезилмас бўлса-да, ўзини дунёга келтирган мия кучидан устунрок бўлишади. Мия йўқ бўлганидан сўнг ҳам уларнинг кучи таъсир қилишда давом этаверади.

Қисқа мулоҳазалар

Ишланг. Шунда мужассам ва яратувчи тасаввур сизга худди ўнг ва чап қўлдек ёрдам беради.

Кўпгина омадсизликларнинг сабаби — тасаввурнинг йўқлигидир. Тасаввурнинг мавжудлиги эса муваффақиятни таъминлайди. Эза Кэндлер "Кока-кола"ни тайёрлаш усулини яратмади, шунчаки уни тасаввур билан кўпиртирди, холос. Шунинг ўзиёқ унга туганмас даромад келтирди.

Агар ўзингизга қанча пул кераклигини ва уларни нимага сарфлашингизни аниқ билсангиз, сизни чекланмаган миқдордаги пуллар кутади. Турган гапки, сизга тасаввурингиз ёрдамлашиши керак. Тасаввур шунчаки пул сўраган руҳонийни миллион доллар билан таъминлади.

Бойлик сизни кутмоқда. Унга элтувчи йўл оддий ғоядан бошланади. Ҳатто режа эмас, шунчаки оддий уйғунлик ҳам минглар ва миллионларни келтириши мумкин.

Ҳар қандай асбобга моҳир қўллар керак.

7. Бойликка элтувчи олтинчи қадам: РЕЖАЛАШТИРИШ

"Мия маркази"нинг афсонавор сирига бағишлов. Ўзингиз учун энг яхши фаолият майдонини топинг. Шунда сиз бошқарасиз ва ҳайратда қолдиргулик қисқа муддатда катта пулларга эришасиз.

Исталган инсоний ютуқлар хоҳишдан бошланишини аллақачон тушунган бўлсангиз керак. Хоҳишларни ҳақиқатга эврилтириш бўйича режалар тузилувчи "тасаввур устахонаси"да хоҳиш ўзининг мавҳумлигини йўқотиб, аниқ шаклга киради.

Хоҳиш ҳақидаги бобда истакларни қандай қилиб пулга айлантириш ҳақида маълумот олгансиз. Олтита аниқ, амалий қадамлар шу мақсад сари етаклайди. Бу босқичлардан бири — аниқ, ҳақиқий бажарса бўладиган режа (ёки режалар)ни шакллантириш бўлиб, унинг ёрдамида ўйлаганларингизни амалга оширишингиз мумкин.

Бундай режани батафсил тасвирлашга киришамиз.

1. Режа (ёки режалар)ингизни тузиш ва амалга оширишингиз учун керак бўлган одамларни ҳамкорликка олинг ва қуйида тасвирланувчи "Мия маркази" қоидасини қўлланг. Ушбу тавсияномага ичдан рози бўлишингиз ўта муҳим. Унга эътиборсиз бўлманг.

2. Ақлли одамлар уюшмасини ташкил этишдан аввал гуруҳингизнинг ҳар бир аъзоси бу иттифоқдан нима олишини ва ўзингиз унга нимани таклиф этишингизни аниқланг. Меҳнати рағбатлантирилмаса, ҳеч ким сиз билан тинимсиз ишламайди. Биронтаям эс-ҳуши жойида бўлган одам етарлича рағбат ваъда қилмай туриб бошқа бировни ишга таклиф қилмайди ва ўзи ҳам бундай таклифни кутмайди, ваҳоланки рағбатлантириш доим ҳам пул билан ўлчанмаслиги мумкин.

3. "Мия маркази" аъзолари билан то ўзингизни қониқтирадиган даражадаги режа тузилмагунига қадар иложи борича ҳафтасига камида икки марта ва ундан кўпроқ кўришиш ҳақида келишиб олинг.

4. Ақлли одамлар гуруҳи аъзолари билан бўлган муносабатларингизда уйғунликни сақланг. Агар ушбу тавсияномаларни аниқ бажара олмасангиз, исталган вақтда омадсизликка учрашга тайёр туринг. Барча аъзолари бирга бўлмаган ҳолатда "Мия маркази" мавжуд бўлмайди.

Қуйидагиларни ёдда тутинг:

1. Сиз ўзингиз учун улкан аҳамиятга эга бўлган иш билан шуғулланяпсиз. Муваффақиятга эришишингизга ишонч ҳосил қилиш учун ҳаракатларнинг хатосиз режасига эга бўлишингиз лозим.

2. Бошқа одамларнинг тажрибаси, билими, табиий қобилиятлари ва тасаввурини ўз томонингизга, ўз мақсадларингиз учун ишлашга жалб қилишингиз лозим. Бизнесда аҳамиятли

муваффақиятларга эришган ҳар қандай одам юқорида тасвирланган усулга амал қилган.

Ҳеч кимда муваффақиятларга эришиш учун зарур бўлган тажриба, маълумот, қобилиятлар ва билим бўлмайди! Қандай режани танланг, барибир у жамоавий онг маҳсули бўлади. Режани бутунлай тузасизми ёки қисманми, бундан қатъи назар у "мия маркази" экспертизасидан ўтишини назорат қилинг.

Хатолардан сабоқ олинади

Агар биринчи режа омадсизликка учраса, бу муаммо эмас — бошқаси билан алмаштиринг, тамом-вассалом. Агар янги режа ҳам умидларингизни оқламаса, яна тушкунликка тушишга шошилманг, балки навбатдаги лойиҳани яратишга шошилинг ва то режа амалга ошгунига қадар бамаъни қарорларни изланг. Айнан шу босқичда кўпчилик қатъийлик етишмагани боис ортга чекинади. Эсингизда бўлсин: агар режа амалга ошмаса, тушкунликка тушиш ўрнига уни бошқасига алмаштиринг. Бори шу, холос!

Аҳмоқ бўлмаган кўпчилик одамлар тадбиркорлик фаолиятининг қай тури билан шуғулланмасин, режасиз ишлашмайди. Асосийси, бу режа ҳақиқий ва яшовчан бўлиши лозим. Ҳаммасини қайтадан бошлашдан қўрқманг.

Вақтинчалик муваффақиятсизлик фақат бир нарсани — сизнинг лойиҳангизда қандайдир

етишмовчилик ёки нуқсон борлигини билдиради. Миллионлаб одамлар фақат бир сабаб — пухта тузилган режа йўқлиги туфайлигина умр бўйи камбағаллик ёки қашшоқликдан қутулишолмайди. Сизнинг ютуқларингиз режанинг қанчалар чуқур ишланганига боғлиқ бўлади.

Инсоннинг ўзи — энг аввало ўзининг онгида, — таслим бўлмаса, уни ортга тисарилишгамажбур қилиб бўлмайди.

Жеймс Ж. Хилл Шарқ-Ғарб темирйўли курилиши учун керак бўлган маблағини кўпайтиришга уриниб, кетма-кет омадсизликка учрайверарди. Шундай бўлса-да, у вақтинчалик мағлубиятларни ғалабага айлантиришнинг уддасидан чиқди, бу ишда унга янги лойиҳалар ёрдам берди.

Генри Форд ҳам "автомобилсозлик" мавқеининг бошланишида эмас, балки энг юқори чўққисига чиққан пайтида бартараф қилиб бўлмайдигандек кўринувчи қийинчиликларга дуч келганди. Бироқ у ҳаммасини бошидан-охиригача ўйлаб чиқди, бошқа режа тузди ва янги молиявий ғалабага эришди.

Бойиб кетган одамлар ҳақида гапираётганимизда бу иш бир зумда содир бўлгандек туюлади, ваҳоланки омад кулиб боқишидан анча илгари юз берган вақтинчалик омадсизликларни умуман пайқамаймиз.

Ушбу фалсафани маъқулловчиларнинг ҳеч қайсиси "вақтинчалик омадсизликлар" йўлагидан

ўтмай туриб бойиб кетиши ҳақида ўзини алдамасликлари лозим. Бунақанги йўлакнинг пайдо бўлиши эса сизнинг режаларингиз етарлича чуқур эмаслигини билдиради. Ҳаммасини тарозида тортиб кўриш ва ҳовлиқмасдан, хотиржамгина кўзланган мақсад сари интилиш лозим.Агар мақсадга етмасдан туриб ишни ташлаб кетсангиз, сиз шунчаки дангаса бўласиз. ***Дангаса ҳеч қачон ғалаба қилолмайди, ғолиб эса ҳеч қачон дангаса бўлмайди.*** Буни бир умрга эслаб қолинг, яхшиси йирик ҳарфлар билан бир варақка ёзинг ва деворга шундай осиб қўйинг-ки, уни ҳар куни ухлашга ётаётганда ҳам, эрталаб ишга отланаётганда ҳам кўриб туринг.

Ақлли одамлар гуруҳини танлаётганда, вақтинчалик омадсизликларни фожиага айлантирмайдиганларга аҳамият қаратинг.

Баъзи одамлар пуллар фақат пуллардангина келишига шубҳа қилишмайди. Бу унчалик тўғри эмас. Энг яхши ёрдам берувчи, бу муваффақиятга эришиш хоҳиши бўлиб, уни шу ерда таърифланган қоидалар асосида пул кўринишига айлантириш қийин эмас. Пуллар эса нисбий моддийликка эга. Пуллар ўйламайди, ҳаракатланмайди ва ҳеч қачон овозини чиқармайди, аммо уларнинг "эшитиш" қобилияти зўр бўлиб, чақирганингиз ҳамони ғизиллаб етиб келишади.

Ҳамма нарсани сотиш мумкин

Ҳар қандай ишда муваффақиятга эришиш учун энг аҳамиятлиси оқилона режалаштиришдир. Қуйида мавқеи поғонасида кўтарилишни ўз хизматини таклиф этишдан бошловчиларга мўлжалланган батафсил йўл-йўриқлар кўрсатиб ўтилади. Хизматлар ҳам, бамаъни ғоялар ҳам сотилади. Бошқа мулк тури бўлмаганидан кейин, ғоялар ва қобилиятлардан яхшироқ нарса бўлиши мумкинми? Уларни яхшироқ сотинг. Барча улкан мол-мулклар айнан шулардан бошланган.

Раҳбарлик нимадан бошланади

Умуман олганда, инсонлар иккита тоифага бўлинади. Биринчи тоифа — раҳбарлар, иккинчи тоифа — ижрочилар. Энг бошиданоқ ўзингизнинг вазифангиз раҳбарлик қилишми ёки ижрочиликми, шуни аниқлаб олишингиз лозим. Буларнинг даромадлари орасидаги фарқ жуда улкан бўлади. Ижрочилар худди раҳбарларники каби рағбатлантиришга даво қила олмайдилар. Аммо улар ўзларига нисбатан адолатсизлик қилинаётганидан нолишдек жуда катта хатога йўл қўядилар.

Ижрочи бўлиш айб эмас, албатта. Бошқа томондан олганда, бунинг мақтанадиган жойи ҳам йўқ. Айни вақтда раҳбарлик қилаётганларнинг

кўпчилиги ишни ижрочиликдан бошлашган. Шунчаки улар ақлли ижрочи бўлганлари туфайли ҳам яхши раҳбарликкача етиб боришган. Фақат ақл-идрок билан қарорларни бажара олмайдиганларгина бундан истисно, албатта. Ва, аксинча, тадбиркор ижрочилар одатда жуда қисқа муддат ичида ўзини кўрсатишни ва мустақил қарор қабул қилишни ўрганиб олишади. Ақлли ижрочининг бир қатор афзалликлари бўлади. Бундан ташқари, етакчилардан доимо ақл ўрганиш мумкин.

Бошқаришнинг ўн бир сири

Бошқарувнинг энг муҳим ўзига хосликлари:

1. Дадиллик ва қатъиятлилик: улар ўзининг билимига ва сиз умрингизни бағишлаган ишга асосланади. Бирон та ҳам ижрочи журъатсиз ва ўзига ишонмайдиган раҳбарнинг қўл остида ишлашни хоҳламайди. Бирон таям ақлли ижрочи бунақанги раҳбарга узоқ чидаб ўтирмайди.

2. Ўзини бошқариш. Ўзини бошқаролмайдиган инсон бошқаларни ҳам бошқара олмайди. Ўзини бошқариш — ўзининг ақл-идроки даражасида раҳбарига тақлид қиладиган ижрочилар учун энг яхши ўрнакдир.

3. Ҳаққоният туйғуси. Бу фазилатга эга бўлмаган раҳбар қўл остидаги ходимларининг ҳурматидан айрилади ва буйруқ бериш ҳуқукини йўқотади.

4. Қарорларнинг аниқлиги. Ўз қарорларидан иккиланадиган одам ўзига ишонмаслигини намойиш этади, демак, у етарлича муваффакиятли бошқара олмайди.

5. Режаларнинг аниқлиги. Ютуқларга эришаётган раҳбар ўзининг ишини режалаштиради ва режа устида ишлайди. Тахминан, амалда аҳамиятли аниқ режаларсиз ишлайдиган раҳбар оким бўйлаб сузадиган, елкани ва штурвали йўқ кемага ўхшайди. Унинг эртами-кечми қояга урилиши аниқ бўлади.

6. "Вақтидан ташқари" ишлаш. Раҳбарнинг ўз ихтиёри билан зиммасига оладиган вазифаларидан бири — ўзи ходимларидан талаб қиладиганидан кўра кўпрок ишлашга тайёрликдир.

7. Истараси иссиқлиги. Илтифотсизлик ва пала-партишлик ҳеч қачон сизни муваффакиятга олиб бормайди. Етакчи бўлиш ўзига ҳурматни талаб қилади. Ўзига қарамайдиган ва обрўсини эҳтиётламайдиган раҳбарни ижрочилар ҳурмат килмай қўйишади.

8. Хайрихоҳлик ва тушуниш. Муваффакиятга эришаётган раҳбар ўзининг қўл остидаги ходимларига хайриҳоҳ бўлади ва доимо улар билан муросага кела олади. Бундан ташқари, у ходимларининг муаммоларини тушунишни ҳам билиши керак.

9. Нарсаларни ва вазиятни яхши билиш. Раҳбар ўз ишини беш бармоғидек яхши билиши шарт.

10. Барча масъулиятни ўз зиммасига олишга тайёрлик. Муваффақиятга эришаётган раҳбар қўл остидаги ходимларининг хато ва камчиликлари учун жавобгарликни ўз зиммасига олишга тайёр бўлиши керак. Ўзини олиб қочишга уриниб, жавобгарликни бошқаларга юклайдиган кимса одатда баланд лавозимда узоқ қолмайди. Агар қўл остидагилардан кимдир хато қилса ёки билими саёзлиги аниқланиб қолса, бундай ҳолатда раҳбар хатолар ва билим етишмаслигини ўзиники деб ҳисоблаши лозим.

11. Ҳамкорлик. Раҳбар ҳамкорликда ишлаш қоидаларини тушуниши ва қўллаши, шунингдек, ходимларида ҳамкорлик қилиш қобилиятини тарбиялаши лозим.

Бошқариш икки турда бўлади. Биринчи ва нисбатан самарадор бошқариш тури умумий розилик ва ходимлар томонидан қўллаб-қувватлашга асосланади. Иккинчибошқариш тури эса мажбурлаш йўли билан, ўзаро тушунишларсиз ва ижрочиларнинг ҳайрихоҳлигисиз амалга оширилади.

Инсоният тарихи қонунсизлик ва мажбурлаб ишлатиш узоқ чўзилмаслигидан дарак беради. Золим ҳукмдорларнинг қулатилиши ва мустабид ҳокимиятларнинг йўқотилиши ҳаммага маълум. Бу эса одамларнинг бир умр кучга бўйсунмасликларини кўрсатади.

Бунга мисол сифатида Наполеон, Гитлер ва Муссолинини олиш мумкин. Уларнинг

ҳукмронлиги ёмон якун топди.

Ҳамманинг розилиги асосида бошқариш — инсоният ҳали умид қилиши мумкин бўлган ягона ёруғлик манбаидир. Одамлар қандайдир муддат кучга бўйсунишлари мумкин, аммо ўз ихтиёри билан бунга кўнишмайди.

Бошқарувнинг янги услублари юқорида кўрсатилган ўзига хосликларнинг ўн бир қоидасини қамраб олади, аммо турган гапки, бу билан чекланиб қолишмайди. Кимки уларни ўзининг бошқариш фаолиятига асос қилиб олса, ўша одам ўзи учун жамиятнинг барча табақаларидаги одамларни бошқара олишдек улкан имкониятларни очади.

Раҳбарнинг хатолари

Энди муваффақиятсизликка учраган раҳбарларнинг энг кенг тарқалган хатоларига ўтамиз. Ахир нимани қилмаслик кераклигини билиш ҳам жуда муҳим-да!

1. **Барча икир-чикирларни ҳисобга ололмаслик**. Билимдон раҳбар барча икир-чикирларни ҳисобга олишни билиши лозим. У бандлигини баҳона қилиб, кутилмаганда юзага келган муаммони эътиборсиз қолдирмайди. Раҳбар ёки ижрочи бўлишидан қатъи назар, "ўта банд" эканлигини баҳона қилиб, қандайдир кўзда тутилмаган ҳолатлар туфайли ўз режаларини ўзгартиришни хоҳламаса, у шунчаки ўзининг

ожизлигини тан олаётган бўлади. Муваффақиятга эришишга интилаётган раҳбар ўзининг иши билан боғлиқ барча икир-чикирларни билиши лозим. Турган гапки, бу унинг ўринбосарлари хизматидан фойдалана олишини тақозо этади.

2. **Ўзаро алмашинувга тайёр эмаслик.** Ростакамига қобилиятли раҳбар вазият тақозосига кўра ўзи бошқалардан талаб қиладиган ишни бажаришга қодир бўлади. "Кимга кўп берилса, ундан шунчалик кўп сўралади" деган ҳақиқат барча қобилиятли раҳбарларга яхши маълум.

3. **Ўз билимларини иш учун сарфлаш ўрнига билимли бўлгани учунгина рағбатлантиришларини кутиш.** Бутун дунёда одамларга билими учун эмас, балки ниманидир қила олгани ёки бошқаларни шундай қилишга кўндира олгани учун пул тўланади.

4. **Ижрочилар томонидан рақобатчилар чиқишидан чўчиш.** Агар раҳбар ижрочилардан бирортаси ўзининг ўрнини эгаллаб қўйишидан қўрқадиган бўлса, эртами-кечми шундай бўлиши аниқ. Қобилиятли раҳбар ўз ишининг барча нозик жиҳатларини ўзи яхши биладиган одамга тушунган ҳолда ва ихтиёрий равишда ўргатиши керак. Фақат шу йўл билангина у баркамолликка эришади ва бир-биридан узоқдек туюладиган нарсаларни назаридан қочирмаган ҳолда ўзини бошқа исталган жойдаги ишга тайёрлайди. Шубҳасиз, одамлар бошқаларнинг пул ишлаб топишига имкон бериш билан ўзлари кўпроқ фойда кўрадилар. Малакали

раҳбар, ўз ишини мукаммал билган ва шахсий жозибадорлигини яхши тушунгани ҳолда бошқа одамларнинг иши самарадорлигига қаттиқ таъсир қилиши ва уларнинг фирмадаги хизмати ўзининг ёрдами билан муҳимроқ ва фойдалироқ бўлишига кўмаклашиши мумкин.

5. **Тасаввурнинг йўқлиги.** Агар раҳбарнинг тасаввури бўлмаса, у кўзда тутилмаган вазиятлар қаршисида ҳимоясиз бўлиб қолади ва аниқ режалар тузишга қодир бўлмайди, бундан эса унинг бошқарув самарадорлиги кескин тушиб кетади.

6. **Худбинлик.** Бажарилган ишнинг барча мақтовларини ўзига ўзлаштирадиган раҳбар қўл остидаги ходимларнинг ғазабланишларини билиши лозим. Ақлли раҳбар мақтовни доимо ходимлари билан бўлишади. У бажарилган иш учун мақтов унга лойиқ бўлган одамларга тегишини назорат қилиши лозим. Илло кўпчилик одамлар фақат пулни мўлжалламаганларидагина яхшироқ ишлайдилар.

7. **Ўзини тия олмаслик.** Ходимлар ўзининг эҳтиросларини ва иштиёқини тия олмайдиган раҳбарларни ҳурмат қилишмайди. Бундан ташқари, ўзини тия олмаслик унга қарши чиқолмайдиган одамларнинг кучини қирқади ва чидамлилигини камайтиради.

8. **Сўзида турмаслик.** Эҳтимол, бошқарувдаги камчиликларни шундан бошлаш керакмиди? Ўз мажбуриятларига ва ходимларига содиқ бўлмаган раҳбарлар баланд ёки паст нуфузда бўлишидан

қатъи назар, узоқ вақт етакчиликни ушлаб тура олишмайди. Айтган сўзида турмайдиган мунофиқ раҳбарларга ишонмай қўйишади, унга нафрат билан қарай бошлашади, илло у шунга муносибдир. Ишига ва сўзига хиёнат қилиш — исталган соҳадаги инсонлар фаолиятида учрайдиган муваффақиятсизликларнинг энг кенг тарқалган сабабларидан биридир.

9. **Бошқарувдаги обрў-эътиборлилик.** Тажрибали раҳбар ўзи етарли даражада жасур бўлиб, қўл остидаги ходимларига қўрқувни яқинлаштирмаслиги лозим. Қўл остидаги ходимларига ўз обрўси билан босим ўтказишга уринган раҳбар тез орада зўравонликка ўтади. Ҳақиқий етакчи учун ўзининг устунлигини кўз-кўз қилиш эҳтиёжи бўлмайди. Бунга у бошқа йўл билан — ўзининг тушуниши, ҳамдардлиги, ростгўйлиги ва одиллигини, шунингдек, ишини яхши билишини намоён этган ҳолда бемалол эришади.

10. **Унвонларини кўз-кўз қилиш.** Ходимлари ҳурматига эришишучун билимдон раҳбарга унвонларнинг кераги йўқ. Ўзининг унвонларини мақтанадиганлар одатда қўлидан бошқа иш келмайдиганлар бўлишади. Расмиятпарастлик ва мақтанчоқлик инсоннинг ишбилармонлик сифатларига алоқадор бўлмайди.

Биз бошқарувдаги энг умумий, энг кенг тарқалган хатоларни санаб чиқдик. Уларнинг исталгани сизнинг мавқеингизни аянчли якунга

етаклаши мумкин. Агар сиз раҳбарлик қилишга интилаётган ва нуқсонлардан холи эканлигингизга амин бўлсангиз, ушбу рўйхатни синчиклаб ўқиб чиқинг.

Раҳбарлар ҳамма жойда керак

Бугунги кунда янгича раҳбарларга эҳтиёж бўлган ва бундай раҳбарлар қаршисида энг кенг имкониятлар очиладиган фаолият соҳаларини кўриб чиқайлик.

1. Янгича кўринишдаги раҳбарларга кучли эҳтиёж сиёсий соҳада ҳис этилмоқда, бу эса ушбу соҳада бир қадар инқироз борлигини кўрсатади.

2. Ҳозир банклар бизнеси ҳам ислоҳотлар хавфи остида қолган.

3. Саноат ҳам янги етакчиларни кутмоқда. Оёққа туриш учун раҳбар ўзини жамоат арбобидек тутиб, одамларнинг ишончини оқлаши, уларнинг мусибатлари ва йўқчиликларини енгиллатишга интилиши керак.

4. Бўлғуси руҳоний қавмларининг бугунги кундаги эҳтиёжларига, уларнинг моддий ва шахсий муаммоларини ҳал қилишга кўпроқ эътибор қаратиши ва ҳадеб ўтмишни кавлаштиравермай, нигоҳини узоқ истиқболга қаратиши лозим.

5. Янгича турдаги раҳбарлар ҳуқуқ, тиббиёт ва таълим соҳаларида ҳам керак. Бу, айниқса, таълим соҳасига кўпроқ тааллуқли. Бундай раҳбарлар одамларга мактабда олган билимларидан фойдаланишни ўргатишлари зарур. Назария

қанчалик кам бўлса, шунчалик яхши, бу ерда қурук амалиёт зарур.

6. Янгича турдаги раҳбарлар журналистикага ҳам келишлари зарур.

Юқорида санаб ўтилган фаолият турларида сон-саноқсиз имкониятлар борлиги яққол кўриниб турибди, тўғрими?

Дунё тезкор ўзгаришлар даврига ўтди. Бу эса инсонларнинг руҳияти ва феъл-атворларини ўзгартиришга ёрдам бериши керак бўлган маблағлар ўз навбатида тез ўзгарувчи вазиятларга мослаштирилиши кераклигини билдиради. Менинг китобимда таърифланган воситалар эса бошқаларига қараганда кўпроқ даражада цивилизация тараққиётининг умумий йўналишини белгилайди.

Яхши иш топишнинг беш усули

Сиз ушбу китобдан олаётган маълумотлар минглаб одамлар фойдаланган тажрибаларнинг умумлашмаси, холос. Маълум бўлишича, шахсий хизматлар сотувчилари ва харидорларини яқинлаштиришнинг бешта ишончли усули бор экан.

1. **Ёллаш бюроси.** Сиз фақат ишончга сазовор бюро бўлишингиз лозим. Бундайлар нисбатан кам.

2. **Реклама ва эълонлар.** Газеталарни ўқинг, журнал ва ҳафтаномаларни варақланг. Кимдир аллақачон фойдаланган ва ҳеч бўлмаганда

бошланишида маъқул келадиган иш топган эълонларгагина ишониш мумкин. Эълонларни газетанинг тахминий иш берувчиларга мўлжалланган саҳифаларига жойлаштириш лозим. Эълон намунасини сизнинг афзалликларингизни саводли "кўрсатишни" биладиган ва иш берувчиларни қизиқтира оладиган реклама-эълонлар бўйича мутахассис тузган маъқул.

3. **Ариза ва талабномалар.** Уларни сиз тавсия этувчи хизматларга муҳтож бўлган фирма ёки бизнесменларнинг манзилига жўнатиш лозим. Ҳар қандай ҳолатда ҳам хатлар саводли, хатосиз ёзилган ва имзоланган бўлиши лозим. Хатосиз хатга илова тарзида сизнинг касбингиз ва малакангизнинг ўзига хосликларини атрофлича таърифлайдиган "мактубча" қўшиб қўйиш мумкин. Хатни ҳам, иловани ҳам шунақанги аризалар ёзиш бўйича мутахассис тузиши мумкин (талабномани қандай тузиш бўйича йўриқномага қаранг).

4. **Танишлар орқали шахсий хизматларни таклиф қилиш.** Иложи борича, танишликларга эътиборсизлик билан қараманг — яхшиси истиқболли иш берувчилар билан музокаралар олиб борган маъқул. Агар муайян лавозим излаётган бўлсангиз ва майда-чуйдаларга ўралашиб ўтиришни хоҳламасангиз, шу усул нисбатан қулайдир.

5. **Шахсан мурожаат қилиш.** Баъзи ҳолатларда иш берувчига бевосита мурожаат этиш мақсадга мувофиқ, бунинг учун эса сизнинг таклифларингиз

ёзма тарзда билдирилган талабнома ёзиш лозим. Чунки ишга ёлловчилар у ёки бу номзодни кўриб чиқаётганда, ўзининг ўринбосарлари билан маслаҳатлашишни жудаям яхши кўришади.

Талабнома ёки аризани қандай тайёрлаш керак

Талабнома ёки аризани худди ҳуқуқшунос судга ҳужжатларни тайёрлагани каби пухта ёзиш лозим. Уларни ёзиш бўйича етарлича тажрибангиз бўлмаса, мутахассис билан маслаҳатлашинг ва унинг хизматидан фойдаланинг. Ўзини ҳурмат қиладиган бизнесменлар ўзини "кўрсатиш" санъатини тушунадиган, шунингдек иш берувчиларнинг руҳиятидан бир оз хабардор одамларни ишга оладилар. Ўзининг хизматини сотишни хоҳловчилар ҳам шуни назарда тутишлари лозим. Талабномага қуйидаги маълумотлар киритилиши лозим:

1. **Маълумот.** Қайси ўқув муассасаларида ва қайси фанлардан билим олганингизни тасвирланг. Бунда у ёки бу фанлардан эришган муваффақиятларингизни ҳам эслатиб ўтишни унутманг.

2. **Мутахассислик бўйича иш стажи.** Агар иш излаётган мутахассислигингиз бўйича иш тажрибангиз бўлса, барини етарлича батафсил тасвирланг, аввалги раҳбарларингизнинг манзили ва исми-шарифини ёзишни ҳам унутманг. Ишончингиз комил бўлсинки, агар илгари

эгаллаган махсус тажрибангиз, ўзингизнинг ноёб қобилиятларингиз ҳақида аниқ ва равшан сўзлаб берсангиз, бу ўзингизни қизиқтираётган ишга жойлашишда катта ёрдам беради.

3. **Маълумотномалар.** Деярли ҳар бир фирма ўзи ишга олишни мўлжаллаётган одамнинг ўтмишдаги фаолияти ҳақида иложи борича кўпроқ билишни хоҳлайди. Талабномага қуйидаги маълумотномалар илова қилиниши керак:

а) олдинги иш берувчилар;

б) ўзингизни ўқитган ўқитувчилар;

в) ҳамманинг ишончини қозонган таниқли одамларнинг тавсияномалари.

4. **Фотосурат.** Хатингизга ўз суратингизни илова қилишни унутманг.

5. **Муайян лавозим ҳақидаги илтимос.** Ўзингиз олишни мўлжаллаётган муайян лавозимни гапиришдан қочинг. Ҳеч қачон "айнан шундай иш" деманг, чунки бу сизнинг малакангиздаги оқ доғлардан дарак беради.

6. **Истиқболи порлоқ лавозим учун зарурий малака борлигини асослаш.** Ўзингиз эга бўлган малака сизни қизиқтираётган лавозимни эгаллаш учун етарли эканлигига ишончингиз комиллигининг сабабларини батафсил баён қилинг. Бу талабноманинг энг муҳим қисмидир. У бошқаларга нисбатан анча кўпроқ даражада келажагингизни белгилаши мумкин.

7. **Синов муддати билан ишлаш таклифи.** Балки бу кескин чорадир, аммо тажрибанинг

кўрсатишича, ўз малакангизга ишонсангиз, унда синов муддати сизга зарар қилмайди. Сиз томондан бундай таклиф киритилишининг ўзиёқ ўз кучингизга ишонишингизни ва мўлжаллаётган лавозимни уддалашингизни кўрсатади. Аммо сиз таклифингиз қуйидагиларга асосланганини аниқ тасаввур қилишингиз лозим:

а) шу ўринга муносиб эканлигингизга ишонч;

б) синов муддатидан сўнг сизни доимий ишга олишларига ишонч;

в) бу ўринни эгаллашга қатъият.

8. Сизга иш берувчи ишлайдиган соҳадаги билимларингиз. Иш жойи ёки лавозимга даъвогар бўлишдан олдин иш берувчининг корхонаси фаолияти билан пухта танишинг ва шу соҳадаги билимларингизни яширманг. Бу сизнинг қизиқишингиз ва ижодий қобилиятингиздан дарак бериб, яхши тааасурот қолдириши мумкин.

Ёдда тутинг: барча қонунларни ёдлаб олганлар эмас, балки мақсадга элтувчи маълумот ва далилларни ҳаммадан яхшироқ тайёрлай оладиганлар "ҳуқуқшунос" дейилади. Агар барча "далил"ларингиз ақл билан ва мазмундор қилиб танланган бўлса, ғалабанинг ярмидан кўпроғи таъминланган бўлади. Ва, бу ҳали бошланишидир!

Талабномани жудаям узун қилиб тузманг. Сиз қизиқарли ишга эга бўлишни қанчалик истасангиз, иш берувчилар юқори малакали мутахассисларни жалб қилишдан шунчалик манфаатдор. Бошқача қилиб айтганда, нисбатан кўпроқ муваффакиятга эришаётган тадбиркорларнинг омади кўпроқ

уларнинг ўзига малакали ўринбосарларни танлай олиш қобилиятига боғлиқ бўлади. Шунинг учун ҳам уларга фақат фойдали, зарурий маълумотлар керак бўлади.

Шунингдек, талабномани тайёрлашда иккинчи даражалидек кўринадиган бошқа нарсаларни, яъни ғайратингиздан дарак берувчи тиришқоқлик ва батартибликни ҳам унутманг. Менинг мижозларим учун шундай талабномаларни тайёрлаб бериш борасида тажрибам катта бўлиб, улар шунақанги муваффақиятли чиқардики, мижозларимнинг бари иш берувчи билан юзма-юз суҳбатлашмасдан турибоқ ижобий жавоб олишарди.

Талабномангиз тайёр бўлганидан сўнг, унга босма ҳарфлар билан тахминан "Блэк Компани Инк президентининг шахсий котиби лавозимига даъвогар Роберт К.Смитнинг малакаси ҳақидаги маълумотлар"га ўхшаган сўзларни ёзиб қўйинг.

Олувчининг исмини исталганча ўзгартириш мумкин. Бу шахсий реклама каби бўлиб, эътиборни жалб қилади. Талабномани ўзингиз топа олган энг яхши қоғозга ёзинг ва уни худди китоб дўконларидаги каби қалин қоғозга ўранг. Агар уни бир нечта фирмага тақдим этмоқчи бўлсангиз, фирманинг номини доимо ўзгартириб қўя оласиз. Талабноманинг биринчи саҳифасида сизнинг суратингиз бўлиши лозим. Хатни ёзаётганда шу йўриқномага амал қилинг, бироқ кўпроқ ўз тасаввурингизга ишонинг.

Омадли сотувчи ўзига қаттиқ эътибор беради.

Биринчи таассурот қанчалик катта аҳамиятга эга бўлишини у ҳаммадан яхшироқ тушунади. Талабномангиз воситачи эканлигини ва уни шунақанги сотувчига қиёслаш мумкинлигини унутманг. Унга нисбатан "мосроқ костюм" кийдиринг ва "табассум" бахшида қилинг, токи у сизга иш берувчи шу пайтгача тўқнашган барча таклифлардан фарқ қилиб турсин. Ўзингиз даъвогар бўлаётган лавозим сизга қанчалар мос бўлса, тайёргарлик шунчалик пухта бўлмоғи лозим. Агар хизматларингизни тадбиркорда қаттиқ таассурот қолдирувчи кўринишда сотсангиз, эҳтимол нисбатан юқорироқ маош тайинлашлари ҳам мумкин.

Агар реклама агенти ёки ишга ёлловчининг номидан ҳаракат қилувчи агент ёрдамида иш излаётган бўлсангиз, унга ҳам талабномангиздан бир нусха беринг. Шу тариқа ҳаммага қулайликлар яратасиз ва ўз имкониятларингизни кенгайтирасиз.

Кўнглингизга ёққан ишни изланг

Ҳар бир киши ўзига ёққан ишни роҳатланиб бажаради. Рассом бўёқлар билан, заргар қўллари билан, ёзувчи боши билан ишлайди. Бошқалар ўзини бизнес ва ишлаб чиқариш соҳасидан излашади. Америкада меҳнат турларининг танлови жудаям катта: хоҳласангиз фермер бўлишингиз ёки саноат ишлаб чиқариши, маркетинг, илоҳиёт, ҳуқуқ, тиббиёт билан шуғулланишингиз мумкин.

1. Ўзингизни қандай фаолият тури қизиқтираётганини аниқланг. Агар бундай касб мавжуд бўлмаса, уни яратишга нима халақит беряпти?

2. Ўзингиз бирга ишлашни хоҳлайдиган компания ёки бизнесменни танланг.

3. Сизни ишга олиши мумкин бўлган тадбиркор ҳақидаги ҳамма нарсани: унинг уддабуронлиги, шахсий фазилатлари ва муваффақиятга эришиш учун бўлган имкониятларини аниқланг.

4. Нималарни таклиф қилишингиз мумкинлигини баҳолаган ҳолда ўзингизнинг қобилиятларингиз ва имкониятларингизни таҳлил қилинг, шунингдек, режа ишлаб чиқинг ва шундай воситани ўйлаб топингки, унинг ёрдамида фойдали таклифларни, ўз хизматларингизни ёки ишни такомиллаштирувчи ғояларни муваффақият билан тақдим эта олинг. Таклиф этаётган нарсангизга ўзингиз ҳам амин бўлинг.

Сизга жой кераклигини ўйламанг. Иш топа олишингиз мумкинлиги ҳақидаги шубҳаларни унутинг. Умумий қабул қилинган ва сийқаси чиққан "Сизда бўш жой борми?" деган иборани луғатингиздан чиқариб ташланг. Диққатни ўзингиз таклиф эта оладиган нарсаларга қаратинг.

6. Бир куни хаёлингизга бирор фикр келганида ва қандайдир режа пайдо бўлганида, зудлик билан уни қоғозга ёзиб олинг, кейин унинг барча икир-чикирларини ишлаб чиқиб, оққа кўчиринг.

7. Уни мос келадиган ишончли одамга

топширинг. Қолганини унинг ўзи бажаради. Ҳар қандай компания ўзига бирон бир арзигулик ғоя, хизматлар ёки "алоқа"ларни тақдим этувчи кишиларга қизиқиш билан қарайди. Ҳар қандай компанияда ҳам унга аниқ фойда келтирувчи муайян ҳаракатлар режаси бор одам учун жой топилади.

Турган гапки, буларнинг бари кўпгина кунлар ёки ҳафталарни эгаллаши мумкин, аммо фарқи олинадиган даромад, хизмат поғонасидан кўтарилиш тезлиги ва эътироф қилинишда бўлиб, бу сизни кўп йиллар давомида арзимаган пулга оғир меҳнат қилишдан қутқаради. Таклиф этилувчи усул кўплаб афзалликларни ўзида яширган бўлиб, улар ичида энг кўзга ташланувчиси — вақтдир. Кўпинча мақсадга етиш йўлида бир йилдан беш йилгача бўлган вақт сарфланади.

Кимки ишни муваффақият зинасининг "ўртаси"дан бошлаган бўлса, буни ҳар тарафлама пухта ўйланган ва астойдил ишлаб чиқилган режа ёрдамида бажарган.

Жамият ёрдам беради

Келгусида ўз хизматларини муваффақият билан сотмоқчи бўлганларнинг бари ишга кирувчилар ва иш берувчиларнинг ўртасидаги муносабатларда юз берадиган ўзгаришларга эътибор қаратишлари лозим.

1) Иш берувчи;

2) Ишга кирувчи;

3) Улар хизмат қилаётган жамият ўртасидаги муносабатлар борган сари кўпрок шериклик ва амалий ҳамкорлик шаклини олмокда.

Бу янги муносабатлар қуйидаги сабабларга кўра белгиланади. Биринчидан, тадбиркор ҳам, ишга ёлланувчи ҳам келгусида жамиятга хизмат қилишади ва унинг учун нисбатан самарадоррок ишлашади. Илгари ишга ёлловчи ҳам, ишга ёлланувчи ҳам ўзаро савдолашишар, бир-бири билан фойдали битим тузишар. аммо бунда битимга учинчи тараф — улар ўзлари хизмат қиладиган жамият ҳам қўшилишини ҳисобга олишмасди.

Боадаблик ва хизматга шайлик бугунги кунда ҳар қандай бизнеснинг шиорига айланган. Улар иш берувчига ҳам, ўзининг иш кучини сотувчига ҳам хос, чунки уларнинг бари жамиятга хизмат қилишади. Агар буни ёмон бажаришса, шу заҳотиёқ ўзлари эга бўлган барча имтиёзлардан айрилишади.

Газҳисоблагич кўрсаткичларини текширувчи ходим эшикни синдиргудек бўлиб тарақлатган ва то эшикни очгунингизча "Нима учун мени шунча куттиряпсиз?" деб вайсаб турадиган замонлар ҳамон эсимизда. Аммо ҳозир бутунлай бошқача манзарани кўрамиз. Ҳозир газ ҳисоблагичининг кўрсаткичларини текширишга келган одам "хизматингизга ҳозир" жентльменнинг ўзгинасига ўхшайди.

Газ компаниялари доимо норози мижозларининг

кўнглини овлагунларига қадар, уддабурон мойли горелка сотувчилари рақобатда улардан ўзиб кетишди ва бутун мамлакат бўйлаб бизнесини ташкил этишга улгуришди.

Инқироз вақтида мен бир неча ой давомида Пенсильваниянинг кўмир ишлаб чиқарилувчи ҳудудларида бўлиб, бутун Американинг кўмир саноатига путур етказишига сал қолган сабабларни ўргандим. Кўмир ишлаб чиқарувчи корчалонлар ва уларнинг ёлланма кучлари ўзаро маккорона битим тузиб, кўмир нархини осмонга кўтариб юборишган-у, шу билан мойли горелкалар ва унга тегишли ускуналар бизнесига, шунингдек, нефть хом ашёси ишлаб чиқариш ва сотиш бизнесига замин яратганларини сезмай ҳам қолишган эди.

Эҳтимол, бу воқеа ҳеч ким бошидан баланд сакрай олмаслигини ва бизнинг бутун ҳаётимиз ўзимизнинг хатти-ҳаракатларимизга боғлиқ эканлигини тушунишга ёрдам берар! Агар бизнес, молия ва транспорт соҳаларини бошқарувчи қоидалар мавжуд бўлса, айнан шундай қоидалар инсонларнинг ҳатти-ҳаракатини ҳам бошқаради ва уларнинг иқтисодий ўрнини аниқлайди.

Ўз-ўзини баҳолашнинг уч усули

Юқорида биз қандай усуллар ёрдамида шахсий хизматларни самарадорроқ қилиб ва доимий равишда фойдали сотиш мумкинлигига эришиш мумкинлигини тасвирладик. Шу айтилганларни

синчиклаб ўрганмаган, таҳлил қилмаган ва мағзини чақмаган бирон та ҳам одам муваффақиятга эриша олмайди. Ҳар бир одам ўзининг хизматларини сотишни уддалаши лозим. Кўрсатилган хизматларнинг сони ва сифати, шунингдек, уларнинг кўтаринки руҳ билан кўрсатилиши охир-оқибатда ишга ёллаш муддати ва маошни белгилайди.

Ўзининг хизматларини нисбатан кўпроқ самара билан сотиш (бу сизни қониқтирувчи нарх ва энг яхши шартларни билдиради) учун сиз сифат, саноқ ва руҳланишни билдирувчи "ССР" формуласига амал қилишингиз лозим. Бу сизга туганмас муваффақиятни кафолатлайди. ССР формуласини эслаб қолинг. Уни ўзингизнинг шиорингиз, иштиёқингиз, одатингизга айлантиринг.

Келинг, энди ҳаммасини яхши тушунганимизга ишонч ҳосил қилиш учун уни таҳлил қиламиз.

1. Хизмат сифати — бутун фикри-зикрингиз фақат хизмат кўрсатишнинг яхшиланишига қаратилганида эришиладиган икир-чикирлардаги мукаммалликдир.

2. Хизматлар миқдори — хизматларнинг анвойи турларини ошириш учун уларни исталган вақтда нисбатан тўлароқ кўрсатишдир. Шу билан бирга, маҳоратингизни такомиллаштиришни ҳам унутманг. Бу сизнинг одатингизга айлансин.

3. Ҳамкорликдан келадиган руҳланиш, завқ-шавқ, ҳатто илҳом — ўринбосарлар ва ҳамкасблар билан тўлиқ ва ёқимли ўзаро мулоқотда бўлиш,

муносиб феъл-атвор ва иш билан уларга ўрнак кўрсатишдир.

Шундай қилиб, сизни қониқтирувчи хизматлар даражасини доимий равишда таъминлаб туриш учун санок ва сифатнинг ўзигина етарли эмас. Сиз оладиган рағбат ҳам, хизмат кўрсатишнинг муддати ҳам охир-оқибатда хизматлар тақдим этилаётгандаги муомалангиз ёки кайфиятингизга боғлиқ бўлади.

Эндрю Карнеги шахсий хизматлар сотилиши қоидалари ҳақида мулоҳаза юритганида, муносиб муомала бўлиши ҳаммадан кўра муҳимрок эканлигини уқтирганди. У ишини кўтаринки рух билан бажармайдиган ходимни сираям ишга олмаслигини айтганди. Ишга олинаётган одам энг аввало жаноб Карнегига ёқиши шарт эди. У ўзининг "ақлли ва муносиб одам" деган стандартига мос келувчи кўпгина инсонларнинг бойиб кетишига ёрдамлашди. Бу стандартга тўғри келмайдиганларни эса у бажонидил бошқа фирмаларга ўтказиб юбораверарди.

Қалби гўзал, киришимли, доимо кўтаринки кайфиятда юрадиган, қисқача қилиб айтганда, инсонларни жалб этадиган одам ўзи кўрсатадиган хизматлардаги сифат ва санок етишмаслигининг ўрнини босиб кетиш фазилатига эга бўлади. Нима бўлганда ҳам, яхши хулқ-атворнинг ўрнини ҳеч нарса боса олмайди.

Худбинми ёки инсонпарварми?

Хизматлар — худди истеъмол буюмлари каби молдир. Бу соҳада ҳам савдо бизнесида қабул қилинган қоидалар ҳукм суради. Бирок бу ҳақда тинмай эслатиб туришга тўғри келади, илло ўзининг шахсий хизматларини сотувчиларнинг кўпчилиги айнан битта хатога йўл қўйишади: ўзини савдо бизнеси соҳасидаги тадбиркорлар зиммасида турадиган мажбуриятлардан озод деб ҳис этишади.

"Худбинлар"нинг даври аллақачон ўтиб кетди. Уларни "инсонпарварлар" сикиб чикаришди.

Сизнинг ақлий қобилиятингизнинг ҳақиқий қиймати ўзингизнинг шахсий хизматларингизни сотишдан келадиган даромадлар билан аникланади. Агар йиллик даромадингизни 16,666 сонига кўпайтириб, ақлий қобилиятларингизнинг нархи аникланса, бу ҳақиқатдан узок бўлмайди. Буни банкка қўйилган пуллар келтирадиган даромадга киёсласангиз, бу ўртача тахминан йилига 6 фоизни ташкил этади. Пуллар ақлий қобилиятлардан кимматрок турмаслигига ишонч ҳосил қилинг. Кўпинча, иктидор ва ақл билан киёслаганда, улар фақат қоғоз бўлиб колади.

Агар омилкор ақлни барча қоидалари бўйича сотилса, моллар ишлаб чиқариш соҳасидаги тадбиркорлик учун ундан-да маъкулрок маблағни топиш кийин. Нега дерсиз? Чунки ҳеч качон — на

инқироз йилларида, на пул қадрсизланганида унинг қиймати пасаймайди. Уни ўғирлаш ёки совуриб юбориш, картага ютқазиш ёки қимор ўйинларига бой бериш мумкин эмас. Бундан ташқари, бизнес юритишда аҳамиятли ўрин тутадиган пуллар фикр билан "бойитилмаган" бўлса, денгиз қумидан қимматроқ турмайди ва худди қумдек бармоқлар орасидан сизиб тушиб кетади.

Ўттиз учта бахтсизлик

Ҳаётдаги энг катта фожиа шундан иборатки, ўз тақдирида ниманидир жиддий равишда ўзгартирмоқчи бўлган одамлар барибир муваффақиятсизликка учрашади. Ваҳоланки, кўпчилик ҳолларда омадсизлар муваффақиятга эришаётганлардан кўра кўпроқ бўлишади.

Мен минглаб одамларнинг хатти-ҳаракатларини таҳлил қилганимда, улар орасида "омадсизлар" 98 фоизни ташкил этганди.

Менинг таҳлилим одамларнинг мағлубиятга учрашига сабаб бўлувчи ўттиз учта бахтсизлик ёки ўттиз учта асосий сабаб мавжудлигини кўрсатди.

Аммо ўн учта қоида борки, улар асосида муваффақиятга эришиш мумкин. Даставвал биз "бахтсизлик" тоифасига кирувчиларни кўриб чиқамиз. Бу рўйхатни эътибор билан ўқиб чиқсангиз, ўзингиз билан муваффақиятнинг

ўртасида айнан нималар турганини тушуниб оласиз:

1. **Ёмон ирсият.** Агар уни эътиборга оладиган бўлсангиз, бу унчалик катта нуқсон эмас. Агар туғма ақлга эга бўлсангиз, бизнинг усулимиз ёрдамида бу қийинчиликни бартараф этиш жудаям осон. Биз "Жаноб Ақл" ёки "Мия маркази" деб атовчи фикрлайдиган одамлар жамоасига мурожаат этинг. Шуни ҳам ёдда тутингки, барча "бахтсизликлар" ичида бу энг осон бартараф этиладиганидир.

2. **Ҳаётда аниқ мақсадлар йўқ.** Агар инсоннинг ҳаётда муайян мақсади ёки бирон нарсага интилиши бўлмаса, унинг муваффақиятга эришиш учун ҳеч қандай умиди ҳам бўлмайди. Мен суҳбатлашган ҳар юзта одамнинг тўқсон саккизтасида бундай мақсад йўқ эди. Эҳтимол, асосийси айнан шу сабабдир. Одамлар ҳеч нарсани хоҳлашмайди, шунинг учун ҳеч қачон ҳеч нарсага эга бўлишмайди. Шу ҳақда ўйлаб кўрсангиз, ўзингиз учун кўп нарсани тушуниб етасиз.

3. **Шуҳратпарастлик, ўртачаликдан тепароқда туриш хоҳиши йўқлиги.** Ўзининг ҳаётини нисбатан яхшироқ қилишга хоҳиши бўлмаган даражада ўз тақдирига бефарқ, шунингдек, рағбатланишга қизиқмайдиган одамларга ўта умид боғламасликни маслаҳат берамиз.

4. **Билимдаги етишмовчиликлар.** Бу тўсиқни бартараф этиш нисбатан осонроқ. Тажрибанинг кўрсатишича, кўпинча мустақил равишда билим

олишга ва ўзини тарбиялашга мажбур бўлган одамлар яхши маълумотлилар сирасига киришади. Ҳеч қандай таълим муассасаси сизни билимдон инсонга айлантиролмайди. Бошқа одамларга зўрлик ўтказмай турибоқ, улар билан тенг равишда ҳаётдан барча нарсаларни оладиган одамларни билимли дейиш мумкин. Билимлилик нафақат билимни, балки уни нимагадир ишлата олишни назарда тутади. Нафақат билимларнинг ўзи, балки улар қандай ишлатилиши мумкинлиги кўпроқ қадрланади.

5. **Ирода йўқлиги.** Ўзини тута билиш ўзини бошқариш орқали амалга оширилади. Бу эса инсон барча салбий сифатларини бошқариши кераклигини билдиради. Сиз, энг аввало, шарт-шароитни назорат қилишни, ўзингизни бошқаришни ўрганишингиз лозим. Ўз-ўзини тарбиялаш — жуда оғир иш. Ўзингизни енгишга уринманг — ўзингиз енгилиб қоласиз. Айни вақтда кўзгу қаршисида туриб, ўзингизни энг яхши дўстингиз ва ашаддий душманингиз сифатида кўринг.

6. **Касалликлар ва оғир кайфиятлар.** Саломатлик яхши бўлмаса, зўр ютуқларга эришишга умид қилманг! Бироқ касалликни келтирувчи сабабларнинг кўпчилигини бошқариш мумкин ва зарур. Булар асосан қуйидагилардир:

а) ёмон овқатланиш;

б) ўз онгини бошқара олмаслик, тинмай ёмон нарсаларни ўйлаш, салбий ҳиссиётларга берилишга мойиллик;

в) ишқий майлларга берилиш ёки севги туйғусининг етишмаслиги;

г) ҳаракат етишмаслиги, жисмоний тайёргарлик ёмонлиги;

д) тоза ҳаво етишмаслиги нафас олишни қийинлаштириши.

7. **Муҳитнинг таъсири** (айниқса, болалик даврида). "Олма тагига олма тушади" деб бежиз айтилмайди. Жиноий фаолиятга мойил кимсаларнинг кўпчилиги бунга болаликдан ўрганишади. Ёмон танишлар ҳам одатда болалик даврларида орттирилади.

8. **Ишларни пайсалга солманг.** У муваффақиятсизликнинг сабабларидан биридир. Ишларни пайсалга солиш одати ҳар бир одамда бор ва у инсонни тунаб, ҳаётдаги сўнгги имкониятини ўмариб кетиш учун қулай фурсат кутади. Бизлар эса "Ҳақиқий ишни бошлаш учун қулай фурсат келади" деб кутганимиз учун ҳам кўпинча қуруқ қўл билан қоламиз. Ҳеч қачон кутманг, чунки қулай фурсат келмаслиги мумкин. Зудлик билан ҳаракатга тушинг, қўл остингиздаги барча воситалардан фойдаланинг; озгина муваффақиятга эришганингиздан кейингина энг яхши воситалар ва имкониятлар очилади.

9. **Мақсадга эришишда қатъият йўқлиги**. Кўпчилик ишни яхши бошлайди-ю, аммо кўпинча ниятини охирига етказа олмайди. Бундан ташқари, одамлар омадсизликнинг илк белгиларига ўта катта аҳамият беришга мойил бўлишади.

Қатъиятни ҳеч нарса билан алмаштиролмайсиз. Қатъиятни ўзига шиор қилиб олган одам тез орада "омадсизлик" чарчаб, нафақага чиқиб кетганини кўради. Қатъиятни ҳам худди ақл каби бозордан сотиб ололмайсиз.

10. **Феъл-атворнинг салбий сифатлари.** Ўзига нисбатан ижирғаниш уйғотувчи ва қўпол хулқ-атвори билан одамларни ўзидан нари итарувчи одамнинг муваффақиятга эришиш учун умиди бўлмайди. У фақатгина бошқа одамлар билан ҳамкорлик қила оладиган ғайратли одамларга келади. Ёқимсиз одам билан ким ҳам ҳамкорлик қиларди, дейсиз?

11. **Ишқий майллар бошқарилмаслиги.** Ишқий қувват — инсонни ҳаракатлантирувчи кучларнинг биридир. У ҳаммадан кўпроқ туйғуларга ҳукмронлик қилгани туфайли пухта назорат қилиш, уни руҳий ва маънавий қувватга айлантириш ва унинг беозоргина чиқиб кетиши учун барча йўлларни очиш лозим.

12. **Қимор ўйинларига нисбатан тийиқсиз иштиёқ.** Таваккал қилиш ва қалтис хатти-ҳаракатларга интилиш миллионлаб одамларни омадсизликка етаклайди. Бунинг мисолини Уолл-стрит кўчасидаги 29-уйда миллионлаб одамлар акциялар билан боғлиқ қалтис операцияларда пул ишлашга уринишларида кўриш мумкин. Уларнинг кўпчилиги бор-будидан мосуво бўлишади.

13. **Қарор қабул қилишдаги қатъиятсизлик.** Дарҳол тўғри қарор қабул қиладиган, аммо тезгина

ундан воз кечадиганлар шунчаки кучсиз одамдир. Ҳеч қандай қарорга келолмайдиганлар эса ундан-да заифроқдир. Улар қарорларини янада тезроқ алмаштиришаверади. Қатъиятсизлик ва сусткашлик — эгизаклардир. Уларнинг бири мавжуд бўлган жойда иккинчисига ҳам жой топилади. Бу эгизаклар сизни омадсизлар қони тўкилаётган кушхонага судраб боргунларига қадар, уларнинг ўзларини йўқ қилинг.

14. **Қўрқувнинг олтита белгисидан биттаси ёки бир нечтаси** (ушбу китобнинг охирги бобларини қаранг: қўрқувнинг олтита белгиси айнан ўша ерда таҳрир қилинмоқда!) Уларни тўлиқ ва сўзсиз бартараф этмасангиз, танлаган йўналишингизда етарлича самарали ҳаракат қилолмайсиз.

15. **Омадсиз никоҳ.** Бу муваффақиятсизликнинг етарлича кенг тарқалган сабабидир. Никоҳдаги муносабатлар одамлар орасидаги энг яқин, энг қадрдон муносабат бўлгани боис ҳам уйғун бўлиши шарт. Акс ҳолда муваффақиятсизлик ўзини узоқ куттирмайди. Бундан ташқари, эр (хотин)нинг танловини ўзи ҳам фақат камбағаллик ва бахтсизлик келтирадиган ва шуҳратпарастликнинг сўнгги изларини йўқотадиган омадсизлик тури бўлиши мумкин.

16. **Ўта эҳтиёткорлик.** Ўз имкониятларидан фойдаланмайдиган одамлар кейинчалик шоҳлар дастурхонидан ортган сарқитларга қаноат қилишларига тўғри келади. Ўта эҳтиёткорлик

худди пала-партишликдек ёмон бўлади. Уларнинг икковидан ҳам тийилиш лозим. Одатда ҳаётнинг ўзи имкониятни тақдим этади.

17. **Бизнес бўйича шериклар нотўғри танланиши.** Бу муваффақиятсизликнинг нисбатан энг кенг тарқалган сабабларидан биридир. Агар сиз ўзингизнинг шахсий хизматларингизни сотаётган бўлсангиз, бўлғуси иш берувчингизни кўр-кўрона танлаш керак эмас. У биринчидан ақлли, иккинчидан муваффақиятларга эришаётган бўлиши керак, шундагина у сизга ўрнак бўлиб, илҳомлантиради. Чунки биз умумий иш юзасидан жипс боғланган одамга ўхшашга ҳаракат қиламиз. Бунга шубҳасиз арзийган инсонга ишга ёлланинг.

18. **Хурофот ва сохта фикр.** Хурофот — омадсизликнинг кўринишларидан биридир. Хурофотга берилган инсонда билимсизлик муҳри кўриниб туради. Муваффақиятга эришаётган одам эркин фикрлайди ва ҳеч нарсадан қўрқмайди.

19. **Касбни нотўғри танлаш.** Сизга хурсандчилик бахш этмайдиган ишда муваффақиятга эришиш мумкинмас. Агар сиз ўз хизматингизни сотаётган бўлсангиз, ҳунар, касб, лавозим ва шу кабиларни танлаш фаолиятингиздаги аҳамиятли босқич бўлади. Бир сўз билан айтганда, сиз ўзингизни бутунлай бахшида этадиган, бошингиз билан шўнғиб кетадиган ишни топишингиз лозим.

20. **Кучини етарлича жамлай олмаслик.** Ҳамма жойга бошини суқиб чиқишга уринадиган

одам узоққа боролмайди. Бирданига ҳамма жойда бўлиш мумкин эмас. Бор кучингизни асосий ва аниқ белгиланган мақсадга жамланг.

21. **Беҳуда пул совуриш одати.** Исрофгарчилик ҳеч қачон муваффақиятга олиб келмаган, чунки у доимо қашшоқликдан қўрқиш билан ёнма-ён юради. Ўзингизни тежамкорликка ўргатинг: даромадингизнинг бир қисмини тўплаб боринг. Банкдаги пуллар — ўзингизга бўлган мустаҳкам ишончнинг гаровидир. Агар инсоннинг пули бўлмаса, у кўпинча ўзига беришганига кўниш, бунинг устига миннатдор ҳам бўлишдан бошқа илож тополмайди.

22. **Ғайрат йўқлиги.** Ғайратсиз бирор нарсага эришганингизни кўрайлик-чи! Бундан ташқари, ғайрат ўта юқумли бўлади ва унга эга бўлган одам турли гуруҳлар ва жамоаларга киришиб кета олади.

23. **Муросасизлик.** Қандайдир нарсаларга нисбатан умидсиз кайфиятда бўладиган "каллаварам"лар камдан-кам ҳолатлардагина баланд мавқега эриша олишади. Муросасизлик фақат бир нарсани — инсоннинг янги билимларни ўзлаштиришдан тўхтаганини билдиради. Муросасизликни энг вайронгар кўринишлари сиёсий, ирқий ва диний эътиқодларнинг турличалиги билан боғлиқ бўлади.

24. **Ҳамкорлик қилолмаслик.** Кўпгина одамлар бошқалар билан ишлашни уддалай олмагани-клари боис ўз жойидан, мавқеидан, лавозими ва шу

кабилардан айрилишади. Ушбу сабаб кўпинча бошқа сабаблар билан уйғунликда учрайди. Яхши маълумотга эга бўлган тадбиркор ва раҳбар қўл остидаги ходимларнинг бу камчилигига чидай олмайди.

25. **Ўзининг пешона тери билан топилмаган мол-давлатга эга бўлиш** (бу, айниқса, бадавлат меросхўрларга тегишли). Ўринсиз бойликка эга бўлиш қадам-бақадам қисматга айланиб боради — муваффақиятга эришмадими, демак, аслида омади йўқ! Кутилмаган бойлик қашшоқликдан-да хавфлирокдир.

26. **Жўрттага қилинган диёнатсизлик.** Ёшликданоқ шаънингизни асранг. Уни йўқотиш жудаям осон. Тўғри, баъзан шунақаси ҳам бўладики, шароит тақозоси билан ёки фожиавий зарарлардан қўрқиш туфайли у найранг ишлатиши ва қутулиб чиқишга уриниши мумкин. Бунинг йўриғи бўлак. Аммо билиб турган ҳолда бу йўлга кирганларга ишонишга ҳожат йўқ. Яширилган нарса эртами-кечми барибир ошкор бўлади ва бир умрга обрў-эътибордан, айни дамда озодликдан ҳам мосуво қилиши мумкин.

27. **Ўзини ҳаммадан юқори қўйиш ва манманлик.** Бу сифатлар узокданоқ кўринади ва худди белги берувчи оловлар каби атрофдагиларни бу одамдан узокроқ бўлиш ҳақида огоҳлантиради. Тўғри, унга омад кулиб боқиши мумкин, бироқ барибир у муваффақиятсизликка маҳкумдир.

28. **Маълумотлар ҳақида ўйлаш ўрнига қахва**

қуйқасида фол очиш. Кўпчилик одамлар ўйлаб ва чамалаб кўриш лозим бўлган маълумотларга нисбатан ўта бефарқ, дангаса ва қизиқмайдиган бўлишади. Улар кимнингдир тахминларга асосланган ёки ўта оддий, юзаки мулоҳазаларига асосланган "фикри"ни маъқулроқ кўришади.

29. **Пул йўқлиги: бу муваффақиятсизликнинг таянч ва кўмакка асосланмаган ҳолда иш бошловчилар орасида етарлича кенг тарқалган сабаби бўлиб, хатога йўл қўйилган ҳолда каттагина кўнгилсизликлардан холи бўлмайди.** Иложини қилолсангиз, албатта кўмак берувчиларни олдиндан топиб қўйинг ёки бизнес оламида яхши обрўга эга бўлиш ва хатоларни бартараф қилиш учун пул тўпланг.

30-33. **Агар сизнинг миллионер бўлишингиз учун тўсқинлик қиладиган бирон-бир алоҳида сабаб бор деб ўйласангиз, шу бандларни тўлдиришингизни таклиф қиламиз.**

Мана шу ўттиз учта бахтсизлик ҳаракат қилган, аммо йиқилган ва янглишган барча одамларга маълум бўлган ҳаёт фожиасини ташкил этади. Агар бу рўйхатдан ҳеч нарсани тушунмасангиз, ўзингизни яхши биладиган одамлардан сиз билан бирга бандма-банд тартибга солишини илтимос қилинг ва ўзингизни ранжиган одам қиёфасига киритманг! Эҳтимол, ким учундир бу ишни ёлғиз ҳолда бажариш қулайроқ бўлар. Кўпчилик одамлар ўзини чеккадан туриб бошқалар кўрганидек кўришни истамайди. Эҳтимол, сиз бундайлар тоифасига кирмассиз.

кўрсатишича, ўз малакангизга ишонсангиз, унда синов муддати сизга зарар қилмайди. Сиз томондан бундай таклиф киритилишининг ўзиёқ ўз кучингизга ишонишингизни ва мўлжаллаётган лавозимни уддалашингизни кўрсатади. Аммо сиз таклифингиз қуйидагиларга асосланганини аниқ тасаввур қилишингиз лозим:

а) шу ўринга муносиб эканлигингизга ишонч;

б) синов муддатидан сўнг сизни доимий ишга олишларига ишонч;

в) бу ўринни эгаллашга қатъият.

8. Сизга иш берувчи ишлайдиган соҳадаги билимларингиз. Иш жойи ёки лавозимга даъвогар бўлишдан олдин иш берувчининг корхонаси фаолияти билан пухта танишинг ва шу соҳадаги билимларингизни яширманг. Бу сизнинг қизиқишингиз ва ижодий қобилиятингиздан дарак бериб, яхши таассурот қолдириши мумкин.

Ёдда тутинг: барча қонунларни ёдлаб олганлар эмас, балки мақсадга элтувчи маълумот ва далилларни ҳаммадан яхшироқ тайёрлай оладиганлар "ҳуқуқшунос" дейилади. Агар барча "далил"ларингиз ақл билан ва мазмундор қилиб танланган бўлса, ғалабанинг ярмидан кўпроғи таъминланган бўлади. Ва, бу ҳали бошланишидир!

Талабномани жудаям узун қилиб тузманг. Сиз қизиқарли ишга эга бўлишни қанчалик истасангиз, иш берувчилар юқори малакали мутахассисларни жалб қилишдан шунчалик манфаатдор. Бошқача қилиб айтганда, нисбатан кўпроқ муваффақиятга эришаётган тадбиркорларнинг омади кўпроқ

уларнинг ўзига малакали ўринбосарларни танлай олиш қобилиятига боғлиқ бўлади. Шунинг учун ҳам уларга фақат фойдали, зарурий маълумотлар керак бўлади.

Шунингдек, талабномани тайёрлашда иккинчи даражалидек кўринадиган бошқа нарсаларни, яъни ғайратингиздан дарак берувчи тиришқоқлик ва батартибликни ҳам унутманг. Менинг мижозларим учун шундай талабномаларни тайёрлаб бериш борасида тажрибам катта бўлиб, улар шунақанги муваффақиятли чиқардики, мижозларимнинг бари иш берувчи билан юзма-юз суҳбатлашмасдан турибоқ ижобий жавоб олишарди.

Талабномангиз тайёр бўлганидан сўнг, унга босма ҳарфлар билан тахминан "Блэк Компани Инк президентининг шахсий котиби лавозимига даъвогар Роберт К.Смитнинг малакаси ҳақидаги маълумотлар"га ўхшаган сўзларни ёзиб қўйинг.

Олувчининг исмини исталганча ўзгартириш мумкин. Бу шахсий реклама каби бўлиб, эътиборни жалб қилади. Талабномани ўзингиз топа олган энг яхши қоғозга ёзинг ва уни худди китоб дўконларидаги каби қалин қоғозга ўранг. Агар уни бир нечта фирмага тақдим этмоқчи бўлсангиз, фирманинг номини доимо ўзгартириб қўя оласиз. Талабноманинг биринчи саҳифасида сизнинг суратингиз бўлиши лозим. Хатни ёзаётганда шу йўриқномага амал қилинг, бироқ кўпроқ ўз тасаввурингизга ишонинг.

Омадли сотувчи ўзига қаттиқ эътибор беради.

Биринчи таассурот қанчалик катта аҳамиятга эга бўлишини у ҳаммадан яхшироқ тушунади. Талабномангиз воситачи эканлигини ва уни шунақанги сотувчига қиёслаш мумкинлигини унутманг. Унга нисбатан "мосроқ костюм" кийдиринг ва "табассум" бахшида қилинг, токи у сизга иш берувчи шу пайтгача тўқнашган барча таклифлардан фарқ қилиб турсин. Ўзингиз даъвогар бўлаётган лавозим сизга қанчалар мос бўлса, тайёргарлик шунчалик пухта бўлмоғи лозим. Агар хизматларингизни тадбиркорда қаттиқ таассурот қолдирувчи кўринишда сотсангиз, эҳтимол нисбатан юқорироқ маош тайинлашлари ҳам мумкин.

Агар реклама агенти ёки ишга ёлловчининг номидан ҳаракат қилувчи агент ёрдамида иш излаётган бўлсангиз, унга ҳам талабномангиздан бир нусха беринг. Шу тариқа ҳаммага қулайликлар яратасиз ва ўз имкониятларингизни кенгайтирасиз.

Кўнглингизга ёққан ишни изланг

Ҳар бир киши ўзига ёққан ишни роҳатланиб бажаради. Рассом бўёқлар билан, заргар қўллари билан, ёзувчи боши билан ишлайди. Бошқалар ўзини бизнес ва ишлаб чиқариш соҳасидан излашади. Америкада меҳнат турларининг танлови жудаям катта: хоҳласангиз фермер бўлишингиз ёки саноат ишлаб чиқариши, маркетинг, илоҳиёт, ҳуқуқ, тиббиёт билан шуғулланишингиз мумкин.

1. Ўзингизни қандай фаолият тури қизиқтираётганини аниқланг. Агар бундай касб мавжуд бўлмаса, уни яратишга нима халақит беряпти?

2. Ўзингиз бирга ишлашни хоҳлайдиган компания ёки бизнесменни танланг.

3. Сизни ишга олиши мумкин бўлган тадбиркор ҳақидаги ҳамма нарсани: унинг уддабуронлиги, шахсий фазилатлари ва муваффақиятга эришиш учун бўлган имкониятларини аниқланг.

4. Нималарни таклиф қилишингиз мумкинлигини баҳолаган ҳолда ўзингизнинг қобилиятларингиз ва имкониятларингизни таҳлил қилинг, шунингдек, режа ишлаб чиқинг ва шундай воситани ўйлаб топингки, унинг ёрдамида фойдали таклифларни, ўз хизматларингизни ёки ишни такомиллаштирувчи ғояларни муваффақият билан тақдим эта олинг. Таклиф этаётган нарсангизга ўзингиз ҳам амин бўлинг.

Сизга жой кераклигини ўйламанг. Иш топа олишингиз мумкинлиги ҳақидаги шубҳаларни унутинг. Умумий қабул қилинган ва сийқаси чиққан "Сизда бўш жой борми?" деган иборани луғатингиздан чиқариб ташланг. Диққатни ўзингиз таклиф эта оладиган нарсаларга қаратинг.

6. Бир куни хаёлингизга бирор фикр келганида ва қандайдир режа пайдо бўлганида, зудлик билан уни қоғозга ёзиб олинг, кейин унинг барча икир-чикирларини ишлаб чиқиб, оққа кўчиринг.

7. Уни мос келадиган ишончли одамга

топширинг. Қолганини унинг ўзи бажаради. Ҳар кандай компания ўзига бирон бир арзигулик ғоя, хизматлар ёки "алоқа"ларни тақдим этувчи кишиларга кизикиш билан қарайди. Ҳар кандай компанияда ҳам унга аник фойда келтирувчи муайян ҳаракатлар режаси бор одам учун жой топилади.

Турган гапки, буларнинг бари кўпгина кунлар ёки ҳафталарни эгаллаши мумкин, аммо фарки олинадиган даромад, хизмат поғонасидан кўтарилиш тезлиги ва эътироф килинишда бўлиб, бу сизни кўп йиллар давомида арзимаган пулга оғир меҳнат килишдан куткаради. Таклиф этилувчи усул кўплаб афзалликларни ўзида яширган бўлиб, улар ичида энг кўзга ташланувчиси — вактдир. Кўпинча максадга етиш йўлида бир йилдан беш йилгача бўлган вакт сарфланади.

Кимки ишни муваффакият зинасининг "ўртаси"дан бошлаган бўлса, буни ҳар тарафлама пухта ўйланган ва астойдил ишлаб чикилган режа ёрдамида бажарган.

Жамият ёрдам беради

Келгусида ўз хизматларини муваффакият билан сотмокчи бўлганларнинг бари ишга кирувчилар ва иш берувчиларнинг ўртасидаги муносабатларда юз берадиган ўзгаришларга эътибор каратишлари лозим.

1) Иш берувчи:

2) Ишга кирувчи;

3) Улар хизмат қилаётган жамият ўртасидаги муносабатлар борган сари кўпроқ шериклик ва амалий ҳамкорлик шаклини олмоқда.

Бу янги муносабатлар қуйидаги сабабларга кўра белгиланади. Биринчидан, тадбиркор ҳам, ишга ёлланувчи ҳам келгусида жамиятга хизмат қилишади ва унинг учун нисбатан самарадорроқ ишлашади. Илгари ишга ёлловчи ҳам, ишга ёлланувчи ҳам ўзаро савдолашишар, бир-бири билан фойдали битим тузишар, аммо бунда битимга учинчи тараф — улар ўзлари хизмат қиладиган жамият ҳам қўшилишини ҳисобга олишмасди.

Боадаблик ва хизматга шайлик бугунги кунда ҳар қандай бизнеснинг шиорига айланган. Улар иш берувчига ҳам, ўзининг иш кучини сотувчига ҳам хос, чунки уларнинг бари жамиятга хизмат қилишади. Агар буни ёмон бажаришса, шу заҳотиёқ ўзлари эга бўлган барча имтиёзлардан айрилишади.

Газҳисоблагич кўрсаткичларини текширувчи ходим эшикни синдиргудек бўлиб тарақлатган ва то эшикни очгунингизча "Нима учун мени шунча куттиряпсиз?" деб вайсаб турадиган замонлар ҳамон эсимизда. Аммо ҳозир бутунлай бошқача манзарани кўрамиз. Ҳозир газ ҳисоблагичининг кўрсаткичларини текширишга келган одам "хизматингизга ҳозир" жентльменнинг ўзгинасига ўхшайди.

Газ компаниялари доимо норози мижозларининг

кўнглини овлагунларига қадар, уддабурон мойли горелка сотувчилари рақобатда улардан ўзиб кетишди ва бутун мамлакат бўйлаб бизнесини ташкил этишга улгуришди.

Инқироз вақтида мен бир неча ой давомида Пенсильваниянинг кўмир ишлаб чиқарилувчи ҳудудларида бўлиб, бутун Американинг кўмир саноатига путур етказишига сал қолган сабабларни ўргандим. Кўмир ишлаб чиқарувчи корчалонлар ва уларнинг ёлланма кучлари ўзаро маккорона битим тузиб, кўмир нархини осмонга кўтариб юборишган-у, шу билан мойли горелкалар ва унга тегишли ускуналар бизнесига, шунингдек, нефть хом ашёси ишлаб чиқариш ва сотиш бизнесига замин яратганларини сезмай ҳам қолишган эди.

Эҳтимол, бу воқеа ҳеч ким бошидан баланд сакрай олмаслигини ва бизнинг бутун ҳаётимиз ўзимизнинг хатти-ҳаракатларимизга боғлиқ эканлигини тушунишга ёрдам берар! Агар бизнес, молия ва транспорт соҳаларини бошқарувчи қоидалар мавжуд бўлса, айнан шундай қоидалар инсонларнинг ҳатти-ҳаракатини ҳам бошқаради ва уларнинг иқтисодий ўрнини аниқлайди.

Ўз-ўзини баҳолашнинг уч усули

Юқорида биз қандай усуллар ёрдамида шахсий хизматларни самарадорроқ қилиб ва доимий равишда фойдали сотиш мумкинлигига эришиш мумкинлигини тасвирладик. Шу айтилганларни

синчиклаб ўрганмаган, таҳлил қилмаган ва мағзини чақмаган бирон та ҳам одам муваффақиятга эриша олмайди. Ҳар бир одам ўзининг хизматларини сотишни уддалаши лозим. Кўрсатилган хизматларнинг сони ва сифати, шунингдек, уларнинг кўтаринки руҳ билан кўрсатилиши охир-оқибатда ишга ёллаш муддати ва маошни белгилайди.

Ўзининг хизматларини нисбатан кўпроқ самара билан сотиш (бу сизни қониқтирувчи нарх ва энг яхши шартларни билдиради) учун сиз сифат, саноқ ва руҳланишни билдирувчи "ССР" формуласига амал қилишингиз лозим. Бу сизга туганмас муваффақиятни кафолатлайди. ССР формуласини эслаб қолинг. Уни ўзингизнинг шиорингиз, иштиёқингиз, одатингизга айлантиринг.

Келинг, энди ҳаммасини яхши тушунганимизга ишонч ҳосил қилиш учун уни таҳлил қиламиз.

1. Хизмат сифати — бутун фикри-зикрингиз фақат хизмат кўрсатишнинг яхшиланишига қаратилганида эришиладиган икир-чикирлардаги мукаммалликдир.

2. Хизматлар миқдори — хизматларнинг анвойи турларини ошириш учун уларни исталган вақтда нисбатан тўлароқ кўрсатишдир. Шу билан бирга, маҳоратингизни такомиллаштиришни ҳам унутманг. Бу сизнинг одатингизга айлансин.

3. Ҳамкорликдан келадиган руҳланиш, завқ-шавқ, ҳатто илҳом — ўринбосарлар ва ҳамкасблар билан тўлиқ ва ёқимли ўзаро мулоқотда бўлиш,

муносиб феъл-атвор ва иш билан уларга ўрнак кўрсатишдир.

Шундай қилиб, сизни қониқтирувчи хизматлар даражасини доимий равишда таъминлаб туриш учун сано қ ва сифатнинг ўзигина етарли эмас. Сиз оладиган рағбат ҳам, хизмат кўрсатишнинг муддати ҳам охир-оқибатда хизматлар тақдим этилаётгандаги муомалангиз ёки кайфиятингизга боғлиқ бўлади.

Эндрю Карнеги шахсий хизматлар сотилиши қоидалари ҳақида мулоҳаза юритганида, муносиб муомала бўлиши ҳаммадан кўра муҳимроқ эканлигини уқтирганди. У ишини кўтаринки руҳ билан бажармайдиган ходимни сираям ишга олмаслигини айтганди. Ишга олинаётган одам энг аввало жаноб Карнегига ёқиши шарт эди. У ўзининг "ақлли ва муносиб одам" деган стандартига мос келувчи кўпгина инсонларнинг бойиб кетишига ёрдамлашди. Бу стандартга тўғри келмайдиганларни эса у бажонидил бошқа фирмаларга ўтказиб юбораверарди.

Қалби гўзал, киришимли, доимо кўтаринки кайфиятда юрадиган, қисқача қилиб айтганда, инсонларни жалб этадиган одам ўзи кўрсатадиган хизматлардаги сифат ва сано қ етишмаслигининг ўрнини босиб кетиш фазилатига эга бўлади. Нима бўлганда ҳам, яхши хулқ-атворнинг ўрнини ҳеч нарса боса олмайди.

Худбинми ёки инсонпарварми?

Хизматлар — худди истеъмол буюмлари каби молдир. Бу соҳада ҳам савдо бизнесида қабул қилинган қоидалар ҳукм суради. Бироқ бу ҳақда тинмай эслатиб туришга тўғри келади, илло ўзининг шахсий хизматларини сотувчиларнинг кўпчилиги айнан битта хатога йўл қўйишади: ўзини савдо бизнеси соҳасидаги тадбиркорлар зиммасида турадиган мажбуриятлардан озод деб ҳис этишади.

"Худбинлар"нинг даври аллақачон ўтиб кетди. Уларни "инсонпарварлар" сиқиб чиқаришди.

Сизнинг ақлий қобилиятингизнинг ҳақиқий қиймати ўзингизнинг шахсий хизматларингизни сотишдан келадиган даромадлар билан аниқланади. Агар йиллик даромадингизни 16.666 сонига кўпайтириб, ақлий қобилиятларингизнинг нархи аниқланса, бу ҳақиқатдан узоқ бўлмайди. Буни банкка қўйилган пуллар келтирадиган даромадга киёсласангиз, бу ўртача тахминан йилига 6 фоизни ташкил этади. Пуллар ақлий қобилиятлардан қимматроқ турмаслигига ишонч ҳосил қилинг. Кўпинча, иқтидор ва ақл билан киёслаганда, улар фақат қоғоз бўлиб қолади.

Агар омилкор ақлни барча қоидалари бўйича сотилса, моллар ишлаб чиқариш соҳасидаги тадбиркорлик учун ундан-да маъқулроқ маблағни топиш қийин. Нега дерсиз? Чунки ҳеч қачон — на

инқироз йилларида, на пул қадрсизланганида унинг қиймати пасаймайди. Уни ўғирлаш ёки совуриб юбориш, картага ютқазиш ёки қимор ўйинларига бой бериш мумкин эмас. Бундан ташқари, бизнес юритишда аҳамиятли ўрин тутадиган пуллар фикр билан "бойитилмаган" бўлса, денгиз қумидан қимматроқ турмайди ва худди қумдек бармоқлар орасидан сизиб тушиб кетади.

Ўттиз учта бахтсизлик

Ҳаётдаги энг катта фожиа шундан иборатки, ўз тақдирида ниманидир жиддий равишда ўзгартирмоқчи бўлган одамлар барибир муваффақиятсизликка учрашади. Ваҳоланки, кўпчилик ҳолларда омадсизлар муваффақиятга эришаётганлардан кўра кўпроқ бўлишади.

Мен минглаб одамларнинг хатти-ҳаракатларини таҳлил қилганимда, улар орасида "омадсизлар" 98 фоизни ташкил этганди.

Менинг таҳлилим одамларнинг мағлубиятга учрашига сабаб бўлувчи ўттиз учта бахтсизлик ёки ўттиз учта асосий сабаб мавжудлигини кўрсатди.

Аммо ўн учта қоида борки, улар асосида муваффақиятга эришиш мумкин. Даставвал биз "бахтсизлик" тоифасига кирувчиларни кўриб чиқамиз. Бу рўйхатни эътибор билан ўқиб чиқсангиз, ўзингиз билан муваффақиятнинг

ўртасида айнан нималар турганини тушуниб оласиз:

1. **Ёмон ирсият.** Агар уни эътиборга оладиган бўлсангиз, бу унчалик катта нуқсон эмас. Агар туғма ақлга эга бўлсангиз, бизнинг усулимиз ёрдамида бу қийинчиликни бартараф этиш жудаям осон. Биз "Жаноб Ақл" ёки "Мия маркази" деб атовчи фикрлайдиган одамлар жамоасига мурожаат этинг. Шуни ҳам ёдда тутингки, барча "бахтсизликлар" ичида бу энг осон бартараф этиладиганидир.

2. **Ҳаётда аниқ мақсадлар йўқ.** Агар инсоннинг ҳаётда муайян мақсади ёки бирон нарсага интилиши бўлмаса, унинг муваффақиятга эришиш учун ҳеч қандай умиди ҳам бўлмайди. Мен суҳбатлашган ҳар юзта одамнинг тўқсон саккизтасида бундай мақсад йўқ эди. Эҳтимол, асосийси айнан шу сабабдир. Одамлар ҳеч нарсани хоҳлашмайди, шунинг учун ҳеч қачон ҳеч нарсага эга бўлишмайди. Шу ҳақда ўйлаб кўрсангиз, ўзингиз учун кўп нарсани тушуниб етасиз.

3. **Шуҳратпарастлик, ўртачаликдан тепароқда туриш хоҳиши йўқлиги.** Ўзининг ҳаётини нисбатан яхшироқ қилишга хоҳиши бўлмаган даражада ўз тақдирига бефарқ, шунингдек, рағбатланишга қизиқмайдиган одамларга ўта умид боғламасликни маслаҳат берамиз.

4. **Билимдаги етишмовчиликлар.** Бу тўсиқни бартараф этиш нисбатан осонроқ. Тажрибанинг кўрсатишича, кўпинча мустақил равишда билим

олишга ва ўзини тарбиялашга мажбур бўлган одамлар яхши маълумотлилар сирасига киришади. Ҳеч қандай таълим муассасаси сизни билимдон инсонга айлантиролмайди. Бошқа одамларга зўрлик ўтказмай турибоқ, улар билан тенг равишда ҳаётдан барча нарсаларни оладиган одамларни билимли дейиш мумкин. Билимлилик нафақат билимни, балки уни нимагадир ишлата олишни назарда тутади. Нафақат билимларнинг ўзи, балки улар қандай ишлатилиши мумкинлиги кўпроқ қадрланади.

5. **Ирода йўқлиги.** Ўзини тута билиш ўзини бошқариш орқали амалга оширилади. Бу эса инсон барча салбий сифатларини бошқариши кераклигини билдиради. Сиз, энг аввало, шарт-шароитни назорат қилишни, ўзингизни бошқаришни ўрганишингиз лозим. Ўз-ўзини тарбиялаш — жуда оғир иш. Ўзингизни енгишга уринманг — ўзингиз енгилиб қоласиз. Айни вақтда кўзгу қаршисида туриб, ўзингизни энг яхши дўстингиз ва ашаддий душманингиз сифатида кўринг.

6. **Касалликлар ва оғир кайфиятлар.** Саломатлик яхши бўлмаса, зўр ютуқларга эришишга умид қилманг! Бироқ касалликни келтирувчи сабабларнинг кўпчилигини бошқариш мумкин ва зарур. Булар асосан қуйидагилардир:

а) ёмон овқатланиш;

б) ўз онгини бошқара олмаслик, тинмай ёмон нарсаларни ўйлаш, салбий ҳиссиётларга берилишга мойиллик;

в) ишқий майлларга берилиш ёки севги туйғусининг етишмаслиги;

г) ҳаракат етишмаслиги, жисмоний тайёргарлик ёмонлиги;

д) тоза ҳаво етишмаслиги нафас олишни қийинлаштириши.

7. **Муҳитнинг таъсири** (айниқса, болалик даврида). "Олма тагига олма тушади" деб бежиз айтилмайди. Жиноий фаолиятга мойил кимсаларнинг кўпчилиги бунга болаликдан ўрганишади. Ёмон танишлар ҳам одатда болалик даврларида орттирилади.

8. **Ишларни пайсалга солманг.** У муваффақиятсизликнинг сабабларидан биридир. Ишларни пайсалга солиш одати ҳар бир одамда бор ва у инсонни тунаб, ҳаётдаги сўнгги имкониятини ўмариб кетиш учун қулай фурсат кутади. Бизлар эса "Ҳақиқий ишни бошлаш учун қулай фурсат келади" деб кутганимиз учун ҳам кўпинча қуруқ қўл билан қоламиз. Ҳеч қачон кутманг, чунки қулай фурсат келмаслиги мумкин. Зудлик билан ҳаракатга тушинг, қўл остингиздаги барча воситалардан фойдаланинг; озгина муваффақиятга эришганингиздан кейингина энг яхши воситалар ва имкониятлар очилади.

9. **Мақсадга эришишда қатъият йўқлиги.** Кўпчилик ишни яхши бошлайди-ю, аммо кўпинча ниятини охирига етказа олмайди. Бундан ташқари, одамлар омадсизликнинг илк белгиларига ўта катта аҳамият беришга мойил бўлишади.

Қатъиятни ҳеч нарса билан алмаштиролмайсиз. Қатъиятни ўзига шиор қилиб олган одам тез орада "омадсизлик" чарчаб, нафақага чиқиб кетганини кўради. Қатъиятни ҳам худди ақл каби бозордан сотиб ололмайсиз.

10. **Феъл-атворнинг салбий сифатлари.** Ўзига нисбатан ижирғаниш уйғотувчи ва қўпол хулқ-атвори билан одамларни ўзидан нари итарувчи одамнинг муваффақиятга эришиш учун умиди бўлмайди. У фақатгина бошқа одамлар билан ҳамкорлик қила оладиган ғайратли одамларга келади. Ёқимсиз одам билан ким ҳам ҳамкорлик қиларди, дейсиз?

11. **Ишқий майллар бошқарилмаслиги.** Ишқий қувват — инсонни ҳаракатлантирувчи кучларнинг биридир. У ҳаммадан кўпроқ туйғуларга ҳукмронлик қилгани туфайли пухта назорат қилиш, уни руҳий ва маънавий қувватга айлантириш ва унинг беозоргина чиқиб кетиши учун барча йўлларни очиш лозим.

12. **Қимор ўйинларига нисбатан тийиқсиз иштиёқ.** Таваккал қилиш ва қалтис хатти-ҳаракатларга интилиш миллионлаб одамларни омадсизликка етаклайди. Бунинг мисолини Уолл-стрит кўчасидаги 29-уйда миллионлаб одамлар акциялар билан боғлиқ қалтис операцияларда пул ишлашга уринишларида кўриш мумкин. Уларнинг кўпчилиги бор-будидан мосуво бўлишади.

13. **Қарор қабул қилишдаги қатъиятсизлик.** Дарҳол тўғри қарор қабул қиладиган, аммо тезгина

ундан воз кечадиганлар шунчаки кучсиз одамдир. Ҳеч қандай қарорга келолмайдиганлар эса ундан-да заифроқдир. Улар қарорларини янада тезроқ алмаштиришаверади. Қатъиятсизлик ва сусткашлик — эгизаклардир. Уларнинг бири мавжуд бўлган жойда иккинчисига ҳам жой топилади. Бу эгизаклар сизни омадсизлар қони тўкилаётган кушхонага судраб боргунларига қадар, уларнинг ўзларини йўқ қилинг.

14. **Қўрқувнинг олтита белгисидан биттаси ёки бир нечтаси** (ушбу китобнинг охирги бобларини қаранг: қўрқувнинг олтита белгиси айнан ўша ерда таҳрир қилинмоқда!) Уларни тўлиқ ва сўзсиз бартараф этмасангиз, танлаган йўналишингизда етарлича самарали ҳаракат қилолмайсиз.

15. **Омадсиз никоҳ.** Бу муваффақиятсизликнинг етарлича кенг тарқалган сабабидир. Никоҳдаги муносабатлар одамлар орасидаги энг яқин, энг қадрдон муносабат бўлгани боис ҳам уйғун бўлиши шарт. Акс ҳолда муваффақиятсизлик ўзини узоқ куттирмайди. Бундан ташқари, эр (хотин)нинг танловини ўзи ҳам фақат камбағаллик ва бахтсизлик келтирадиган ва шуҳратпарастликнинг сўнгги изларини йўқотадиган омадсизлик тури бўлиши мумкин.

16. **Ўта эҳтиёткорлик.** Ўз имкониятларидан фойдаланмайдиган одамлар кейинчалик шоҳлар дастурхонидан ортган сарқитларга қаноат қилишларига тўғри келади. Ўта эҳтиёткорлик

худди пала-партишликдек ёмон бўлади. Уларнинг икковидан ҳам тийилиш лозим. Одатда ҳаётнинг ўзи имкониятни тақдим этади.

17. **Бизнес бўйича шериклар нотўғри танланиши.** Бу муваффақиятсизликнинг нисбатан энг кенг тарқалган сабабларидан биридир. Агар сиз ўзингизнинг шахсий хизматларингизни сотаётган бўлсангиз, бўлғуси иш берувчингизни кўр-кўрона танлаш керак эмас. У биринчидан ақлли, иккинчидан муваффақиятларга эришаётган бўлиши керак, шундагина у сизга ўрнак бўлиб, илҳомлантиради. Чунки биз умумий иш юзасидан жипс боғланган одамга ўхшашга ҳаракат қиламиз. Бунга шубҳасиз арзийган инсонга ишга ёлланинг.

18. **Хурофот ва сохта фикр.** Хурофот — омадсизликнинг кўринишларидан биридир. Хурофотга берилган инсонда билимсизлик муҳри кўриниб туради. Муваффақиятга эришаётган одам эркин фикрлайди ва ҳеч нарсадан қўрқмайди.

19. **Касбни нотўғри танлаш.** Сизга хурсандчилик бахш этмайдиган ишда муваффақиятга эришиш мумкинмас. Агар сиз ўз хизматингизни сотаётган бўлсангиз, ҳунар, касб, лавозим ва шу кабиларни танлаш фаолиятингиздаги аҳамиятли босқич бўлади. Бир сўз билан айтганда, сиз ўзингизни бутунлай бахшида этадиган, бошингиз билан шўнғиб кетадиган ишни топишингиз лозим.

20. **Кучини етарлича жамлай олмаслик.** Ҳамма жойга бошини суқиб чиқишга уринадиган

одам узоққа боролмайди. Бирданига ҳамма жойда бўлиш мумкин эмас. Бор кучингизни асосий ва аниқ белгиланган мақсадга жамланг.

21. **Беҳуда пул совуриш одати.** Исрофгарчилик ҳеч қачон муваффақиятга олиб келмаган, чунки у доимо қашшоқликдан қўрқиш билан ёнма-ён юради. Ўзингизни тежамкорликка ўргатинг: даромадингизнинг бир қисмини тўплаб боринг. Банкдаги пуллар — ўзингизга бўлган мустаҳкам ишончнинг гаровидир. Агар инсоннинг пули бўлмаса, у кўпинча ўзига беришганига кўниш, бунинг устига миннатдор ҳам бўлишдан бошқа илож тополмайди.

22. **Ғайрат йўқлиги.** Ғайратсиз бирор нарсага эришганингизни кўрайлик-чи! Бундан ташқари, ғайрат ўта юқумли бўлади ва унга эга бўлган одам турли гуруҳлар ва жамоаларга киришиб кета олади.

23. **Муросасизлик.** Қандайдир нарсаларга нисбатан умидсиз кайфиятда бўладиган "каллаварам"лар камдан-кам ҳолатлардагина баланд мавқега эриша олишади. Муросасизлик фақат бир нарсани — инсоннинг янги билимларни ўзлаштиришдан тўхтаганини билдиради. Муросасизликни энг вайронгар кўринишлари сиёсий, ирқий ва диний эътиқодларнинг турличалиги билан боғлиқ бўлади.

24. **Ҳамкорлик қилолмаслик.** Кўпгина одамлар бошқалар билан ишлашни уддалай олмаганликлари боис ўз жойидан, мавқеидан, лавозими ва шу

кабилардан айрилишади. Ушбу сабаб кўпинча бошқа сабаблар билан уйғунликда учрайди. Яхши маълумотга эга бўлган тадбиркор ва раҳбар қўл остидаги ходимларнинг бу камчилигига чидай олмайди.

25. **Ўзининг пешона тери билан топилмаган мол-давлатга эга бўлиш** (бу, айниқса, бадавлат меросхўрларга тегишли). Ўринсиз бойликка эга бўлиш қадам-бақадам қисматга айланиб боради — муваффақиятга эришмадими, демак, аслида омади йўқ! Кутилмаган бойлик қашшоқликдан-да хавфлирокдир.

26. **Жўрттага қилинган диёнатсизлик.** Ёшликданоқ шаънингизни асранг. Уни йўқотиш жудаям осон. Тўғри, баъзан шунақаси ҳам бўладики, шароит тақозоси билан ёки фожиавий зарарлардан қўрқиш туфайли у найранг ишлатиши ва қутулиб чиқишга уриниши мумкин. Бунинг йўриғи бўлак. Аммо билиб турган ҳолда бу йўлга кирганларга ишонишга ҳожат йўқ. Яширилган нарса эртами-кечми барибир ошкор бўлади ва бир умрга обрў-эътибордан, айни дамда озодликдан ҳам мосуво қилиши мумкин.

27. **Ўзини ҳаммадан юқори қўйиш ва манманлик.** Бу сифатлар узокданоқ кўринади ва худди белги берувчи оловлар каби атрофдагиларни бу одамдан узокроқ бўлиш ҳақида огоҳлантиради. Тўғри, унга омад кулиб боқиши мумкин, бироқ барибир у муваффақиятсизликка маҳкумдир.

28. **Маълумотлар ҳақида ўйлаш ўрнига қаҳва**

қуйқасида фол очиш. Кўпчилик одамлар ўйлаб ва чамалаб кўриш лозим бўлган маълумотларга нисбатан ўта бефарқ, дангаса ва қизиқмайдиган бўлишади. Улар кимнингдир тахминларга асосланган ёки ўта оддий, юзаки мулоҳазаларига асосланган "фикри"ни маъқулроқ кўришади.

29. **Пул йўқлиги: бу муваффақиятсизликнинг таянч ва кўмакка асосланмаган ҳолда иш бошловчилар орасида етарлича кенг тарқалган сабаби бўлиб, хатога йўл қўйилган ҳолда каттагина кўнгилсизликлардан холи бўлмайди.** Иложиниқилолсангиз,албаттакўмакберувчиларни олдиндан топиб қўйинг ёки бизнес оламида яхши обрўга эга бўлиш ва хатоларни бартараф қилиш учун пул тўпланг.

30-33. **Агар сизнинг миллионер бўлишингиз учун тўсқинлик қиладиган бирон-бир алоҳида сабаб бор деб ўйласангиз, шу бандларни тўлдиришингизни таклиф қиламиз.**

Мана шу ўттиз учта бахтсизлик ҳаракат қилган, аммо йиқилган ва янглишган барча одамларга маълум бўлган ҳаёт фожиасини ташкил этади. Агар бу рўйхатдан ҳеч нарсани тушунмасангиз, ўзингизни яхши биладиган одамлардан сиз билан бирга бандма-банд тартибга солишини илтимос қилинг ва ўзингизни ранжиган одам қиёфасига киритманг! Эҳтимол, ким учундир бу ишни ёлғиз ҳолда бажариш қулайроқ бўлар. Кўпчилик одамлар ўзини чеккадан туриб бошқалар кўрганидек кўришни истамайди. Эҳтимол, сиз бундайлар тоифасига кирмассиз.

Ўзига ўзи рекламами?

"Ўзингни англа!" деган ундов инсониятнинг энг қадимги шиори бўлса керак. Агар сиз муваффақиятли савдо қилсангиз, савдо-сотиқни икир-чикирларигача мукаммал билишингиз лозим. Бу эса шахсий хизматлар бозорига ҳам даҳлдордир. Ўзингизнинг заиф томонларингизни бартараф этиш ёки бутунлай йўқотиш учун уларни яхши билишингиз керак. Хизматларни сотиш билан ўзингизнинг афзалликларингизга эътиборни тортиш учун ўз кучингизни билишингиз талаб этилади. Ўз-ўзингизни англаш учун эса ичингизни яхшилаб кавлаштиришингиз ва пухта таҳлил қилишингиз керак.

Жуда таниқли бизнесмендан иш сўраган бир йигит ўзига нисбатан ўта нодонликни намойиш қилган. Аввалига у яхши таассурот қолдирган. Аммо менежер номзоддан қандай маош уни қониқтириши мумкинлигини сўраганида, у муайян миқдор ҳақида ўйламаганини айтган (ҳаётда аниқ мақсад йўқлигига қаранг). Менежер унга "Сизга қанча пулга арзишингизга қараб ҳақ тўлаймиз ва ўзингизни кўрсатишингиз учун бир ҳафта синов муддати берамиз" деган. Йигит эса "Бунга рози бўлолмайман, чунки олдинги иш жойимда ўзим арзиганимга нисбатан кўпроқ маош олганман" деб эътироз билдирган.

Эсда тутинг: ***агар ҳозирги ишингиздаги***

маошингизни муҳокама қилаётган бўлсангиз ёки бошқа иш излаётган бўлсангиз, доимо айни пайтда олаётган маошингиздан кўпроққа арзишингизга ишончингиз комил бўлсин!

Пулларни хоҳлаш бир нарса (ҳар ким ҳам кўпроқ пулни исташи табиий), аммо кўпроқ пулга арзиш бутунлай бошқа нарса! Кўпчилик одамлар ўз эҳтиёжларини ўзининг имкониятлари билан адаштириб юборади. Молиявий талабларингиз ўзингиз қанчага арзишингизга умуман боғлиқ эмас. Охиргиси хизматларни тақдим этиш қобилиятингизга ёки сизнинг бошқаларни шунга ундай оладиган ташкилотчилик қобилиятингизга боғлиқ бўлади.

Шартингиз қандай?

Агар ўз хизматларингизни сотаётган бўлсангиз, йил давомидаги хатти-ҳаракатларингизни пухта таҳлил қилиб якун чиқариш сиз учун худди йил сўнггида савдогар ўз молларини рўйхатга олгани сингари аҳамиятли бўлади. Бундан ташқари, йиллик таҳлил хатолар сонини камайтиришга ва бор кучингизни сарфлаб ишлашингизни оширишга ёрдамлашади ва керакли сифатларингизни тарбиялайди. Шу заҳотиёқ жойингизда турибсизми ёки бир неча поғона пастладингизми, буни билиб оласиз. Табиийки, муваффақиятга эришаётган одам доимо намуна бўлади. Йиллик таҳлил барча муваффақиятларингизни кўришга ва бирор ўсиш

бор бўлса, у қай даражада эканлигини кўришга имкон беради. Агар ўз хизматларингизни сотишда муваффақиятларга эришсангиз, гарчи секин бўлсада, йил давомида олдинга интилиш ўта муҳимдир.

Бирон-бир ютуққа эришганингиз туфайли ўзингизни табриклаш (жуда бўлмаганда, ичингизда) учун йил тугаётганида якуний натижаларни ҳисоблашингиз мумкин. Ўз-ўзингизни таҳлил қилишда сизга ёрдам берадиган саволларни қуйида топасиз. Уларни кўриб чиқинг ва ўз-ўзингизни алдашингизга йўл қўймайдиган бирон одам жавобларингизни текширсин.

Йигирма саккизта якқама-якка савол

1. Бу йилда олдимга қўйган мақсадларимга эриша олдимми (ҳар йили ҳаётдаги энг асосий мақсадингизнинг бир қисми сифатида бирон вазифа қўйишингиз мумкин)?

2. Ўз хизматларимни энг юқорида даражада касбий маҳорат билан кўрсата олдимми ёки уларнинг сифатини янада яхшилаш мумкинми?

3. Ўзим қодир бўлган миқдорда хизматлар кўрсата олдимми?

4. Бошқа одамлар билан ҳамкорлик вақтида хулқим бенуқсон бўлдими?

5. Сусткашлик одатини йўқота олдимми, агар шундай қилолган бўлсам, унда қай даражада уддаладим?

6. Феъл-атворимни сал бўлса-да яхшилай

олдимми, агар шундай бўлса, буни қай даражада уддаладим?

7. Ўз режамни амалга оширишда етарлича қатъий бўлолдимми, ишимни охирига етказа олдимми?

8. Барча ҳолатларда ҳам дарҳол қатъий қарорга кела олдимми?

9. Қўрқувнинг олти белгисини енга олдимми (охирги бобга қаранг)?

10. Мақсадга элтувчи воситаларни танлашда ўта эҳтиёткор ёки бефарқ бўлдимми?

11. Ишдаги шериклар ёки ҳамкасблар билан муносабатларим етарлича силлиқ бўлдими? Агар бўлмаган бўлса, бунда қисман бўлса-да айбим борми?

12. Саъй-ҳаракатларимни бир нарсага жамлашни уддалолмай, қувватимни беҳуда сарфламадимми?

13. Бошқа одамларга нисбатан сабр-тоқатли бўлолдимми, онгимни хурофот ва сохта фикрлардан озод қилолдимми?

13. Хизматларни тақдим этишдаги қобилиятларимни қандай қилиб ривожлантирсам бўлади?

15. Баъзи заифликларимдан ўзимни тия олдимми?

16. Ўзимга ўта ишониб юбормадимми, зоҳиран ёки ботинан ўзимга бино қўйиб юбормадимми?

17. Шерикларим ёки ҳамкасбларимга нисбатан муносабатим улар мендан кутишганидек бўлдими?

18. Қарорларим нимага асосланган бўлди: хаёл

ва фаразларгами ёки мавжуд барча маълумотларни таҳлил қилишгами?

19. Ўзимнинг вақтимни, харажатларимни ва даромадларимни санаш одатимга айландими, етарли даражада тежамкор бўлдимми?

20. Аниқ мақсадга етиш эмас, балки нотўғри йўналишда ишлаш ва иккинчи даражали мақсадларга эришиш учун қанча вақт сарфладим?

21. Кейинги йили янада каттароқ ютуқларга эришиш учун ўз вақтимни қандай ҳисоблаганим ва одатларимни ўзгартирганим маъқулроқ бўлади?

22. Бирор нарсада айбдор бўлдимми ва барча хатоларимни етук мулоҳаза билан тўғрилай олдимми?

23. Қандай қилиб тақдим этувчи хизматларимнинг кўламини кенгайтиришим ва уларнинг сифатини оширишим мумкин?

24. Бирор борада ноҳақлик қилдимми ва қилган бўлсам нима учун?

25. Менинг хизматларим ўзимга кўрсатиладиган бўлса, улардан кўнглим тўлармиди ва уларни биронтасидан сотиб олармидим?

26. Тўғри касб танладимми? Тўғри бўлмаса, бунинг сабаби нима?

27. Харидорлар хизматларимдан мамнун бўлишдими? Мамнун бўлмаган бўлишса, бунинг сабаби нима?

28. Омадга элтувчи қоидаларга асосланган ҳолда айни пайтдаги рейтингим қандай?

Саволларга рўйи-рост ва холис жавоб беринг,

керак бўлса, биронтасидан ёрдам ҳам сўранг. Сизга ҳақиқатни айтишдан қўрқмайдиган одамни олинган натижаларни текширишга жалб қилинг.

Ушбу бобни ўқиётиб, ўзингизга керакли маълумотларни ололган бўлсангиз, унда ўз хизматларингизни сотиш бўйича режа тузиш учун етарлича тайёрлангансиз. Ушбу бобдан нималарни билиб олганимизни эслаб кўрайлик: шахсий хизматларни тақдим этишни режалаштиришга оид барча мавжуд қоидаларнинг батафсил баёни, шу жумладан, бошқаришнинг кўпгина хусусиятлари ва бошқарувдаги омадсизликнинг асосий қоидалари, янгича турдаги бошқарувга муҳтож фаолият доираларининг таърифи, ҳаётий тартибсизликларнинг асосий сабаблари, ўз-ўзини таҳлил қилганда бериш керак бўлган энг муҳим саволлар.

Буларнинг бари биттагина сабабга кўра батафсил текширилди: агар инсон ўз мавқеини шахсий хизматларини сотишдан бошласа, у ўз фаолияти кўтарилган биронтаям саволни четлаб ўтмайди. Илло, мол-мулкидан айрилишга улгурганларнинг ҳам, эндигина пул топа бошлаганларнинг ҳам ўз хизматларини таклиф этишдан бошқа иложи қолмайди. Шунинг учун ҳам у ёки бу ҳолатда энг катта муваффақиятга эришиш учун нима қилиш кераклигини билиш жудаям катта аҳамиятга эга.

Бу китоб нафақат шахсий хизматлар бозорида ёрдам беribгина қолмай, балки нисбатан қобилиятлироқ ва ақллироқ одамлардан маслаҳатлар олишга ҳам ёрдамлашади. У

ходимларни танлаш ва самарали бошқариш вазифаси юкланган директорлар ва бошқарувчилар, менежерлар, иш берувчилар ва бошқа маъмурлар учун бебаҳодир. Шубҳаланяпсизми? Унда йигирма саккизта саволга жавоб берсангиз, ўзингиз ишонч ҳосил қиласиз.

Пулларми? Тахлаб олишга эринманг!

Энди, пулларнинг ўзи қўлингизга оқиб келишига ёрдам берадиган қоидаларни таҳлил қилганимиздан кейин, табиийки, ўзингизга "Бу қоидаларни қўллаш учун қулай имкониятларни қаердан топиш керак?" деган саволни беришингиз лозим. Жуда соз! Келинг, энди ўта ёки ўртача даражада бойиб кетишни истовчи одамларга Америка нимани тақдим этишини кўриб чиқайлик.

Биз қонунга бўйсунувчи фуқароларга дунёнинг бошқа бурчакларида яшовчиларнинг тушига ҳам кирмайдиган даражадаги фикрлаш эркинлиги ва хатти-ҳаракатлар эркинлиги берилган мамлакатда яшаётганимизни ҳар биримиз эсда тутишимиз лозим. Кўпчилигимиз ушбу эркинлик ҳадя этувчи афзалликларнинг ҳаммасидан ҳеч қачон фойдаланмаймиз ҳам. Биз шунчаки ўз эркинлигимизни бошқа мамлакатдаги одамларнинг тўмток ҳуқуқлари билан қиёслаб кўрмаганмиз, холос.

Бизда фикр эркинлиги, сайлаш ва билим олиш эркинлиги, диний эътиқод эркинлиги, сиёсий

машғулотлар эркинлиги, бизнесни, касб ёки лавозимни танлаш эркинлиги, чекланмаган миқдорда хусусий мулк эркинлиги, турли-туман ғояфурушларнинг шилқимлик билан тергашларисиз сарҳадсиз бойликлар тўплаш эркинлиги, битта инсонда тўплаш мумкин бўлганича бойлик бўлиши эркинлиги, яшаш жойини ўзгартириш эркинлиги, никоҳ эркинлиги, ирқий фарқларга қарамай тенг имкониятлар эркинлиги, ҳаракатланиш эркинлиги, истеъмол ва тановулдаги эркинлик, биз ўзимиз учун истаган ҳар қандай ижтимоий ўринга, ҳатто истасак, Америка Қўшма Штатлари президенти ўрнига ҳам даъвогарлик қила олиш эркинлиги мавжуд.

Бизда бошқа эркинликлар ҳам мавжуд, аммо имкониятларнинг бой танлови асосини ташкил этувчи энг муҳим нарсаларни тепадан туриб кўриш учун айтганларимизнинг ўзи етарлидир. Эҳтимол, бу эркинликлар кўзга ташланмас ҳам, чунки Қўшма Штатлар ўзининг фуқароларига — улар Америкада туғилганми ёки фуқаролик олганми, бундан қатъи назар, дунёдаги барча эркинликларни кафолатловчи ягона давлатдир.

Энди эса эркинлигимиз бизга берадиган фаровонликларни санаб ўтамиз. Мисол учун ўртаҳол (яъни, йиллик даромади ўртача бўлган) америкалик оилани танлаймиз ва ҳар бир оила аъзоси ялпи миллий маҳсулотлардан оладиган даромадни ҳисоблаймиз. Фикр ва ҳаракат эркинлиги ортидан учта ҳаётий муҳим омил —

озиқ-овқат, кийим-кечаклар ва бошпана келади.

Озиқ-овқат: бизнинг ҳаммабоп эркинлигимиз ҳар бир ўртаҳол оила исталган егуликни кераклича миқдорда ва ҳамёнбоп нархда олиши учун имкон беради.

Кийим-кечаклар: Қўшма Штатлар ҳудудида ҳар бир аёл йилига беш юз доллар атрофида пул сарфлаб, ўз дидига мос ва бошқа кўрсаткичлар бўйича мос келадиган кийимни танлаши мумкин. Эркаклар ҳақида-ку, умуман гапирмай қўя қолайлик!

Бошпана: ўртаҳол америкалик оила албатта барча қулайликларга эга, буғ билан иситилувчи, электр чироқларида ёритилувчи, ошхонасида гази бўлган уйга эга бўлади.

Бундай оила нонуштада қовуриб оладиган нон бир неча доллар турадиган тостерда тайёрланади. Уй мунтазам равишда электр билан ишловчи чангютгичда тозаланади. Ошхона ва ҳаммомда доимо қайноқ сув бўлади. Музлатгичлар хизматларига шай туришади. Электр токи аёлларнинг сочини турмаклайди, кийим-кечакларни ювади ва дазмоллайди. Ускунани уласангиз, бас — электр қуввати хизматингизга ҳозир бўлади-қўяди. Эркаклар соқолини электр устарада қиртишлашади. Бунақанги шарт-шароит мавжуд бўлгач, хоҳлаган вақтда ва дунёнинг исталган бурчагидан келган меҳмонларни қабул қилиш мумкин. Уйда бошқа қулайликлар ҳам мавжуд, аммо америкача эркинлик бизга

берадиганларини тасаввур этиш учун санаб ўтилганларнинг ўзи кифоя.

Биз фақат учта ҳаётий муҳим омил — озиқ-овқат, кийим-кечаклар ва бошпанани санаб ўтдик. Ўртаҳол америкалик оила бошқа имтиёзлар ва афзалликлардан фойдаланиш имконига эга бўлиб, уларни олиш учун саккиз соатлик иш кунидан ошиқ ишлаш талаб этилмайди.

Ўртаҳол америкаликнинг мулкий ҳуқуқлари кафолатланган бўлиб, бунақасини дунёнинг бошқа ҳеч қаерида учратмайсиз. У ўз пулларини банкка қўйиши мумкин ва банк бошқаруви уларни тўлиқ сақлашига, молиявий инқироз юзага келгудек бўлса, кўрилган зиённи қоплаб беришига ишонади. Агар америкалик қаёққадир бормоқчи бўлса, унга паспорт ҳам, махсус рухсатнома ҳам керак эмас. У исталган жойига бориши ва хоҳишига қараб қайтиши мумкин. Бундан ташқари, у ҳамёни кўтаришига қараб поездда, шахсий автомобилида, автобусда, самолётда, кемада сафарга чиқиши мумкин.

Бойликка ишонинг

Сиёсатчилардан, айниқса, уларга сайловларда овозлар керак бўлиб қолган пайтда, Америкадаги озодлик ҳақида кўп эшитамиз. Бироқ уларнинг ҳеч бири ўша "эркинлик"нинг манбаи нима эканлигини таҳлил қилишга вақт сарфламайди. Ҳеч қандай шахсий мақсадларни кўзламаган, норози бўлмаган ва яширин сабабларга эга бўлмаган ҳолда мен

Америка фуқароларида дунёдаги барча мамлакатлардаги одамлардан кўра кўпроқ фаровонликлар, кўпроқ пул жамғариш имкони, кўпроқ эркинлик берувчи ва ақл бовар қилмас мавҳум "нима"нингдир сирини таҳлил қилишга жазм этдим.

Ушбу яширин кучларнинг табиати ва манбаини текшириш учун маънавий жиҳатдан ҳақлиман, чунки ушбу кучни ташкиллаштирган ва ҳозир ундан фойдаланиш учун масъул бўлган элликдан ошиқ одамларни танирдим (ҳозир ҳам биламан).

Инсониятнинг бу валинеъматини номи— бойлик!

Бойлик нафақат пулларни, балки бошқа одамлар учун моллар ишлаб чиқариш ва шу тариқа ўзини даромад билан таъминлаш учун пуллардан нисбатан самарадорроқ фойдаланишнинг йўлларини ва услубларини режалаштирувчи алоҳида тарзда яхши уюшган одамлар гуруҳини ҳам қамраб олади.

Бу гуруҳлар олимлар, ўқитувчилар, кимёгарлар, ихтирочилар, иқтисодчилар, жамоат арбоблари, транспорт бўйича экспертлар, ҳисобчилар, ҳуқуқшунослар, шифокорлар ва бошқа кўплаб мутахассислардан иборат. Улар — янгилик яратганлар, тажрибачилар — тадбиркорликда излар қолдиришади ва янги йўлларни қуришади. Улар инсоният тараққиёти учун аҳамиятли бўлган икир-чикирларни ҳам назардан қолдирмай, коллежлар, шифохоналар, умумий мактабларни

қўллаб-қувватлашади, янги йўллар қуришади, газеталар чиқаришади, ҳукумат чиқимларининг катта қисмини тўлашади. Қисқа қилиб айтганда, барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар — инсониятнинг миясидир, чунки улар таълим, маърифат ва цивилизация тараққиётини мужаассам этган "фабрика"ни ишга туширишади.

Ақлни ишлатмай сарфланган пуллар — потенциал хавфдир. Аммо жойини билиб ишлатилса, улар цивилизациянинг муҳим таркибий қисмига айланади.

Пулларнинг уюштириш қобилияти муҳимлигини осонгина намойиш этиш мумкин. Бунинг учун ўзингизни оила фаровонлигига масъул ва ёнингизда мутлақо пул бўлмагани ҳолда оилангиз аъзоларини боқишга уринишингизни тасаввур қилинг.

Айтайлик, чой олиб келиш учун Хитой ёки Ҳиндистонга боришингизга тўғри келади, илло иккала мамлакат ҳам Америкадан анчагина узоқда жойлашган. Ҳатто зўр сузганингизда ҳам, у ёққа етиб бормасданоқ чарчаб қоласиз. Айтайлик, етиб бордингиз ҳам дейлик. Энди қаршингизда янги муаммо пайдо бўлади — бу ерда ҳам чойни сотиб олишга тўғри келади. Хўш, пулни қаердан оласиз?

Оилангизни шакар билан таъминлаш учун яна Ғарбий Ҳиндистон қирғоқлари томон сузишга ёки Юта штатидаги қанд лавлаги далалари томон узоқ юришингизга тўғри келади. Энг муҳими, барибир

шакарсиз қоласиз, чунки уни ишлаб чиқариш учун ҳам ҳаракат, ҳам пул керак бўлади. Тозалаш, ташиш, қадоқлаш ҳақида гапирмай ҳам қўя қолайлик...

Майли, тухумни топиш мушкул бўлмайди, чунки доимо ёнгинангизда қандайдир парандачилик фабрикаси топилади. Аммо грейпфрут шарбатини ичгингиз келиб қолса, унда нима қиласиз — Флорида томонга йўл оласизми?

Буғдой нонини яхши кўрсангиз, камида Канзасга боришга тўғри келади. Балки, узоқроққа боришга ҳам тўғри келар...

Жўхори бодроқларини эса хоҳланг-хоҳламанг, таомномадан чиқариб ташлайсиз, чунки уларни ишлаб чиқариш учун жудаям кўп нарсалар, шу жумладан, махсус машиналар керак. Буларнинг барига эса пул, пул ва яна пул зарур бўлади.

Озгина дам олгач, яна сузишга отланасиз, бу сафар жазирама Жанубий Америка томон йўл оласиз, балки йўлда бир оз бананлар топишга муваффақ бўларсиз ҳам. Қайтаётганда эса йўл-йўлакай фермага мўралайсиз ва сут билан қаймоқ ола кетасиз.

Чарчамадингизми? Шундай қилиб, агар барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар тузумига қарши бўлсангиз, юқорида тасвирланганларнинг бари ўзингиз учун нонушта тайёрлашнинг ягона йўли бўлиши мумкин. Ўйлаб кўринг!

Цивилизация пуллар устида қурилган

Нонуштангиз учун озиқ-овқатларни ташиб келтирувчи темирйўллар ва денгиз кемаларини қуриш учун сарфланадиган пулларни тасаввур қилсангиз, ҳайратда қолишингиз аниқ. Бу пул миқдори юз миллиардлаб доллар билан ўлчанади.

Бу кемалар ва поездлар учун ишчи кучини ёллашга сарфланадиган маблағни гапирмай қўя қолайлик. Аммо транспорт замонавий цивилизациянинг мўъжаз қисми бўлиб, бирон нарсани ташишдан олдин у ишлаб чиқарилиши лозим. Маҳсулотни сотиш учун ишлаб чиқариш кераклигини унутмагандирсиз, ҳойнаҳой? Бунга — асбоб-ускуналар, машиналар, қадоқлаш, ташиш, омборларда сақлаш, сотиш, реклама қилиш ва ниҳоят минглаб одамларга маош тўлаш учун яна миллион-миллион доллар сарфланади. Эҳтимол, ўйлаганимиздан-да кўпроқ сарфланар...

Кемалар ҳам, темирйўллар ҳам инсонсиз ҳаракатлана олмайди. Улар цивилизация ривожланишига мос бўлади, профессионал даражада саводли ишлатишни ва махсус муҳандислик билимларини, бир сўз билан айтганда, қобилиятли, яъни тасаввурга, эътиқодга, ғайратга эга бўлган, қарорлар қабул қила оладиган ва етарлича қатъиятли одамларни талаб қилади. Айнан шу одамлар барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация

қилувчи сармоядорлар деб аталади! Уларнинг ҳатти-ҳаракатларига қуриш, яратиш, хизмат кўрсатиш, фойда олиш ва бойлик тўплаш сабаб бўлади. Сармоядорлар кўрсатадиган хизматларсиз цивилизация мавжуд бўлолмагани боис ҳам улар улкан бойликларга элтувчи йўлдан кетишади.

Сизга тушунарлироқ бўлиши учун шуни ҳам қўшиб қўйишим керакки, бу сармоядорлар кўчадаги саноқсиз бақироқлар тарқатадиган, турли гап-сўзларга асос бўлувчиларнинг ўзгинасидир. Улар — турли-туман радикаллар (сўл буржуа партияларининг тарафдорлари), коммунистлар, рэкетчилар, нопок сиёсатчилар ва сотқин учарлар — кўча-кўйда "Манави йиртқичларга, "Уолл-стритт акулалари"га қаранг!" деб оламни бузадиган одамларнинг ўзгинасидир!

Эътибор беринг, мен бирортаям иқтисодий тизимни маъқуллаш ёки қоралаш ниятида эмасман.

Мен ярим асрдан ошиқ ҳаётимни бағишлаган ушбу китобнинг мақсади ҳар бир кишининг уни ўзи хоҳлаганидек бойликларга эришишига ёрдам берувчи энг яхши билимлар, энг яхши фалсафани тақдим этишдан иборат.

Мен бу ерда иккита сабабга кўра барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар тизимининг афзалликларига бир қадар чуқурлашдим:

1. Мен муваффақиятга эришишни истаган ҳар бир одам катта ва кичик бойликларга яқинлашишни назорат қилувчи тизимнинг шароитларига

мослашиши кераклигини кўрсатишга ҳаракат қилдим.

2. Мен бахс сабабчисини ташкиллаштирилган пуллар мавзусидаги чиқишларида ва ўз мақолаларида қоралашга уриниб, уни заҳарловчи моддадек қилиб кўрсатишга уринаётган сиёсатчи ва сафсатабозларни ёркин бўёқларда кўрсатишим керак эди.

Биз барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар тизимига асосланган мамлакатда яшаймиз. У доимо сармоялар ёрдамида ривожланган. Барча ҳуқуқларга даъво қилган ҳолда, барча эркинликлар ва турли-туман имкониятлар ҳақида жар солар эканмиз, биз — ҳамма учун фаровонликлар ва бойликларни изловчилар, — бир нарсани тушунишимиз лозим: агар уюштирилган сармоялар даромад келтирмаса, ҳеч кимда бойлик ҳам, имкониятлар ҳам бўлмайди.

Бойликларни топиш ва сақлаб қолишнинг фақат биттагина ишончли йўли мавжуд бўлиб, у ҳам бўлса керакли хизматларни тақдим этишдан иборат. Одамларнинг товламачилик йўли билан, эвазига ҳеч қандай қийматга эга бўлган нарса яратмай бойликка эришишига имкон берадиган бирон-бир тизимни яратиш мумкин эмас.

Фаровонлик бор жойда имкониятлар бўлади

Американинг ҳалол одамларига бойишнинг

барча имкониятлари яратилади. Биттаси ўйиннинг шартларини яратган жойда, бошқаси ҳаракатланиш жойини танлайди. Бой бўлишни истаган кимса эса бу ўйиннинг баъзи қоидаларига риоя этиши шарт.

Ҳар йили аёллар лаббўёқ, упа ва бошқа пардоз буюмларига миллионлаб доллар сарфлайдиган бадавлат инсонлар мамлакатидаги мавжуд имкониятларни кўрмай ўтиб кетманг.

Агар пул топишни хоҳласангиз, ҳар йили сигаретлар учунгина миллионлаб доллар сарфлайдиган мамлакатга назар солинг.

Одамлар йилига миллионлаб долларни ихтиёрий равишда, ҳатто иштиёқ билан футбол, бейсбол ва бошқа спорт ўйинларига сарфлайдиган мамлакатни тарк этишга унчалик шошилманг.

Эсингизда бўлсин, буларнинг бари улкан бойликларнинг озгина қисми, холос. Бироқ уларни ишлаб чиқариш, ташиш ва сотиш — миллионлаб одамларнинг ишлаши учун манба бўлиб, улар ҳар ойда ўз хизматларига яраша маош олишади ва бу пулларни зарурий нарсаларга ёки ҳашамат буюмларига сарфлашади.

Бозорда ўз хизматларингизни сотишнинг тескари тарафида тез бойиб кетишнинг чекланмаган имкониятлари ҳам борлигини унутманг. Бу ерда, Америкада, эркинлик сизга ёрдамга келади. Ҳеч ким ва ҳеч нарса сизни бизнесни ривожлантириш ёки янги ишни ташкил этишдан тўхтата олмайди. Нисбатан қобилиятли ва тажрибалироқ одамлар ақл бовар қилмас даражада тез бойиб кетишади.

Омади камроқ кулганлар эса ақл бовар қилмас даражада бўлмаса-да, барибир анчагина бойишади. Унчалик қийин бўлмаган меҳнат эвазига "қозон қайнатиш"ни эса ҳамма ҳам уддалайди.

Демак, ҳаммасини тушундингизми?

Тасодиф доимо сиздан олдинроқда юради. Унга юзма-юз бўлинг. У сизга таклиф этадиганлардан бирортасини танланг, ўз режангизни тузинг, уни ҳаракатга келтиринг ва қатъият билан бунга риоя қилинг. Қолган ишни эса сармоядорлар тизими ҳукм сурувчи Американинг ўзи бажаради. Сиз бемалол унга ишонишингиз мумкин: сармоядорлар Америкаси ҳар бир кишига керакли хизматларни кўрсатиши учун қулай вазиятни тақдим этади ва унинг ўз хизматларига яраша пул тўплашига кўмаклашади.

Бизнинг тизимимиз ҳеч кимни бу ҳуқуқдан махрум қилмайди, аммо ҳеч нарсани шунчаки ваъда ҳам қилмайди, чунки унинг ўзи эвазига нимадир бермай туриб бошқа нарсани олишга йўл қўймайдиган иқтисодий қонунларнинг қатъий назорати остида туради.

Қисқа мулоҳазалар

Тўртта қоида биз "Жаноб Ақл" ёки "Мия маркази" деб атовчи ақлли инсонлар жамоасини шакллантиришда ёрдам беради. У сизнинг

молиявий имкониятларингизни бағоят кенгайтиради.

Сизни ишга руҳлантирувчи, ақлий ишни сиз билан бўлишувчи, эътиқодларингизни акс эттирувчи ва кенгайтирувчи одамларни танланг.

Пухта билимли раҳбарликнинг ўн битта қоидасини амалиётда қўлланг; етакчиларни мағлубиятга элтувчи ўнта сабаб, янгича турдаги бошқарувчиларга муҳтож олтита фаолият тури, шунингдек, исталган фаолият турида хоҳлаган ишингизни олишингизга ёрдамлашувчи бешта усул ҳақида унутманг.

Талабнома ёки аризангизни илова қилинувчи режага мос қилиб ёзинг, шунда қаршингиздаги эшиклар очилади! Иш берувчиларнинг ўзи сизни юқори ҳақ тўланувчи ишга таклиф этишади!

Американинг гуллаб-яшнаши сармояларга асосланади ва бу сарҳадсиз пирогдан ўзингиз учун кичик луқма узиб олишингиз қийин эмас.

Муваффақият кутишга муҳтож эмас. Омадсизликни оқлайдиган баҳона йўқ.



8.Бойликка элтувчи еттинчи қадам: ҚАРОР

Сиз фикр орасидан қарор туғилишини ва уни қандай бажаришни кўрасиз. Қачон ва қандай қилиб кўпроқ фойда ёки даромад олишни тушунасиз.

Мен 25 мингта омадсизликларнинг тарихини таҳлил қилганман. Маълум бўлишича, иш қанчалик катта бўлса, қатъиятсизлик шунчалар хавфли бўларкан.

Қарор чиқаришни кейинга ташлаб қўйиш истагига қарши курашиш деярли ҳар биримизнинг бошимиздан ўтган.

Ушбу китобни ўқиш асносида сизда тез ва аниқ қарорларга қодир эканлигингизни текшириб кўриш имконияти пайдо бўлади, ахир бу ерда баён қилинган қоидаларни амалиётга тадбиқ этиш керак-ку!

Йирик мол-давлатларнинг тарихи кўп тарафлама умумий жиҳатларга эга: уларнинг эгалари тезкорлик билан қарор қабул қилишади, аммо ўта секинлик ва эҳтиёткорлик билан қарорларини ўзгартиришади. Омадсизлар эса доимо бир хил бўлишади: улар ўта секинлик билан қарор қабул қилишади, илло жуда тез ва кетма-кет қарорларини ўзгартираверишади.

Жаноб Форднинг ўта тез қарор қабул қилиб, ўз қарорини деярли ўзгартирмасликдек одати бор

эдики, ҳатто унинг каллаварамларча қайсарлиги ҳақида афсоналар юрарди. Барча маслаҳатчилар ва харидорлар дунёдаги энг хунук машина ҳисобланган "Т" моделини ўзгартиришни талаб қилишса-да, унинг айнан шу қайсарлиги ишлаб чиқаришда давом этишга ундагандир, эҳтимол? Балки бу вазиятда жаноб Форд ўзгаришни жудаям узоқ ортга сургандир, аммо бошқа томондан олганда, унинг шу қатъияти миллионларни келтиргандир? Сусткашлик ва ўзини ҳар тарафга ташлашдан кўра қабул қилинган қарорида маҳкам турадиган қайсарлик афзалроқ эмасми?

Улар гапиришади, сиз эса яшайсиз

Одатда пули кам одамлар бошқаларнинг фикрига маҳкам ёпишиб олишади. Улар ўзларининг ўрнига ғийбатчи газеталар ва қўшнилари ўйлашига йўл қўйишади. Фикр — дунёдаги энг арзон молдир. Исталган одамдан сўрасангиз, бас, у сизни бир талай фикрларга кўмиб ташлайди. Аммо қарор қабул қилишда бировнинг фикрига таянсангиз, ҳеч нимада муваффақиятга эришолмайсиз, хоҳишларингизни пулга алмаштиришда-ку, инчунин!

Бегона инсонларнинг мулоҳазаларисиз уддалай олмасангиз, балки ўзингизнинг хоҳишингиз йўқдир?

Ўз ишларингизга ҳеч кимни шерик қилманг

("мия гуруҳи" аъзолари бундан истисно). Бироқ танлаётганда, улар сизнинг мақсадингизни тушунишлари ва маъқуллашларига ишонч ҳосил қилинг. Яқин дўстлар ва қариндошларингиз ўзлари хоҳламагани ҳолда мулоҳазалари ва ҳазил-мазаҳлари билан оёқдан чалиб қўйишади. Ўзининг расолигига ишонмайдиган минглаб одамлар бир қарашда дўстонадек кўринадиган, аммо аслида билар-билмас ҳолда билдирилган мулоҳаза ва ҳазиллардан азият чекишади.

Охир-оқибатда сизнинг ўз миянгиз ҳам бор — унинг қарор қабул қилишига йўл қўйиб беринг. Бунинг учун бошқа одамлардан маълумот ёки далиллар керак бўлса, мақсадингизни ошкор этмаган ҳолда ўзингизга керак бўлган нарсаларни билиб олинг.

Ниманидир биладиган одамларга ўз ишидан ташқари яна бошқа нарсаларни ҳам биладигандек қилиб кўрсатиш хос бўлади. Бундай одамлар суҳбатлашишни яхши кўришади. Агар тез қарор қабул қилишни ўрганмоқчи бўлсангиз, яхшиси диққат билан тингланг.

Ким кўп гапирса, билингки, у кам ишлайди. Агар сиз эшитгандан кўра кўпроқ гапирсангиз, биринчидан, камроқ фойдали нарсани билиб оласиз, иккинчидан, беихтиёр ўз режаларингизни "гуллаб қўясиз", кимлардир эса бундан усталик билан фойдаланиб, сизни кўлмакда қолдириб кетади. Одамлар ҳасадгўй бўлишлари мумкинлигини унутманг!

Ўзингиз бирга ишламоқчи бўлган, ҳақиқатан ҳам ақлли одамнинг ёнида кўп гапирганингизни тасаввур қилайлик. У тезгина билимларингизнинг ҳақиқий даражасини ёки... унинг йўқлигини аниқлаб олади. Шунинг учун учун "Сукут сақлаш ва вазминлик ютади" деган эски нақлни унутманг.

Бой бўлиш истиқболидан ҳеч ким бош тортмаслигини ҳам унутманг. Шу боис ўйлаб юрган ниятларингизни ҳар кимга гапираверсангиз, тингловчилардан кимдир тезлик билан сизнинг режангиз (собиқ режангиз!)ни амалга ошириб юборса, бундан сираям ажабланманг. Биринчи қароringиз шундай бўлиши керак: доимо хушёр бўлиб, оғзингизни қулфлаб қўйинг! Эслатма сифатида "Дунёга ниманидир гапиришдан олдинроқ уни кўрсатгин!" ёки "Инсон сўзларига қараб эмас, ишига қараб қадрланади!" деган сўзларни йирик ҳарфлар билан ёзиб, доим кўзга кўриниб турадиган жойга осиб қўйинг.

Тарих қандай яратилади

Аҳамиятли қарор қабул қилиш кўпинча бир оз жасоратни талаб қилади ва ҳаёт учун хавфли бўлиши мумкин. Бу цивилизациянинг ривожланишини белгиловчи барча буюк қарорларга тааллуқли.

Америка президенти Линкольн минглаб дўстлари ва сиёсий тарафдорлари ўзидан юз

ўгиришини мутлақо тушунгани ҳолда мамлакатнинг рангли аҳолисига озодлик берадиган тенглик ҳақидаги Декларацияни эълон қилиш қарорига келганди.

Файласуф Суқротнинг ўз эътиқодини инкор этгандан кўра қадаҳдаги заҳарни ичишни маъқул кўргани жасорат талаб қилувчи қарор бўлган. Орадан асрлар ўтди, аммо унинг шарофати билангина биз сўз эркинлиги ва фикр эркинлигидан фойдаланмоқдамиз.

Иттифоқдан ажралиб чиқиб, жанубнинг ёнини олишга қарор қилганида, генерал Роберт Э. Ли бу иши учун ҳаётидан айрилишини ва жуда кўплаб кўнгиллилар ҳалок бўлишлари мумкинлигини жуда яхши тушунарди.

Бостондаги воқеа

Аммо Америка халқи учун энг муҳим қарор 1776 йили Филадельфияда эллик олти нафар эркакларнинг ёки Америкага озодлик олиб келадиган, ёхуд эллик олтитасининг ҳам дорга тортилишига сабаб бўладиган ҳужжатни имзолаганлари бўлди.

Албатта, бу машҳур воқеани эшитгансиз, аммо ундан кераклича хулоса чиқарган бўлишингиз даргумон.

Тарих... Уни бизга қандай билим берган бўлишса, шундайлигича биламиз. Биз саналарни ва

курашганларнинг исмларини эслаймиз: Вэлли Форж, Йорктаун, Жорж Вашингтон, лорд Корнуэлис. Аммо Жорж Вашингтоннинг қўшини Йорктаунга етиб келишидан анча аввалроқ Америка халқига озодликни ваъда қилувчи воқеалар, саналар ва исмларнинг ортида турган ҳақиқий кучлар ҳақида биламизми?

Ҳатто тарих китобларида ҳам ўз йўлида давом этиш ва бутун ер юзи аҳолиси учун эркинлик стандартларини ўрнатишдек вазифа тақдирига битилган халқнинг туғилиши ва озодликка эришишига имкон берган енгилмас куч ҳақида ўқимагансиз. Бу эса фожиадир. Фожиалиги шундаки, ўша кучдан тақдир қийинчиликларини бартараф қилаётган ва ҳаётни ўзига аталганларини тўлашга мажбур қилаётган ҳар бир одам фойдаланиши лозим.

Бу кучнинг туғилишига имкон берган воқеаларга яна бир қарайлик. Бостон, 1770 йил, 5 март. Британиялик аскарлар ўзларининг мавжудлиги билан аҳолини даҳшатга солган ҳолда кўчаларни назорат қилишмоқда. Мустамлакачилар ғазабга тўлишади, то зобит "Тайёрланилсин... Жангга!" деган буйруқни бергунига қадар туман аро тизилиб кетаётган аскарларга тош отишади ва мазаҳлашади.

Жуда кўпчиликнинг ёстиғини қуритган ва мажруҳ қилган жанг бошланади. Аҳолининг норозилиги кучаяди. Бу воқеани муҳокама қилиш учун энг машҳур мустамлакачилардан ташкил

топган махсус Провинциялар Ассамблеяси чақирилади. Уларнинг икки нафари — Жон Хэнкок ва Сэмьюэл Адамс мардонавор нутқ сўзлашади. Улар британиялик аскарларнинг Бостондан олиб чиқиб кетилиши борасида қатъий қарор қабул қилинишини талаб этишади.

Икки одамда етилган ушбу қарорни Америка эркинлигининг бошланиши деб аташ мумкин. Бу хавфли қарор эди, шунинг учун ҳам у қанчалар жасорат ва ишончни талаб қилганини ўйлаб кўринг. Губернатор Хатчинсонга мурожаат этиш ва британиялик қўшинлар олиб чиқиб кетилишини талаб қилиш Сэмьюэл Адамсга топширилди. Талаб бажарилди — Бостондаги қўшинлар олиб чиқиб кетилди, аммо кейинчалик бу воқеа якунланмаганлиги маълум бўлди. У кейинчалик бутун цивилизация ривожланишининг йўналишини ўзгартирувчи жараён бошланишига замин бўлди.

Бир ақл яхши, иккитаси янада яхшироқ

Ричард Генри Ли бизнинг тарихимизда энг муҳим инсон бўлди, чунки мунтазам равишда Сэмьюэл Адамс билан ёзишмалар олиб борди. Бўлғуси асосчи-оталар ўз провинциялари ҳалқининг фаровонлигига даҳлдор қўркувлари ва ишончларини эркин ўртоқлашишарди. Жаноб Адамс ўзларининг ёзишмаларини кузата туриб, ўн

учта мустамлака вакилларининг бари мунтазам равишда хат ёзишиб туришса, бу қаршиларида турган вазифаларни ҳал килиш учун саъй-ҳаракатларини мувофиклаштиришга ёрдам беришини тушунди. Икки йилдан сўнг (1772 йили мартда) Бостонда аскарлар билан тўқнашгач, С.Адамс Ассамблеяга ҳар бир колониядан "Британия Америкасининг фаровонлиги учун дўстона ҳамкорлик йўлида" тайинланувчи мухбирлардан иборат бўлган Ёзишмалар бўйича кўмита тузишни таклиф қилди.

Очиғини айтганда, бу сизга ва менга эркинлик олиб келган кучнинг биринчи ташкилий расмийлаштирилиши бўлди. С. Адамс, Р. Ли ва Д. Хэнкокдан иборат "мия гуруҳи" ташкил этилди. Бу гуруҳ ташкил этилган вактда худди юкорида таърифланган Бостон вокеасидаги каби аҳоли Британия кўшинларига карши бетартиб жанг килар, бирок деярли фойда бўлмаётган эди. Барча мустамлакалардаги юраклар, акллар ва калблар кучининг Англия билан ўзаро муносабатлари масаласини ҳал килиш йўлидаги таркок чикишларини йўналтирувчи "Мия маркази" йўк эди.

Айни вактда британияликлар ҳам кўл ковуштириб ўтиришмади, албатта. Уларнинг режалари ўз-ўзидан бино бўлмас, балки мувофиклаштирувчи марказда тузиларди. Режалар пуллар ва уюшкок кўшин билан мустаҳкамланарди.

Тарих оқимини ўзгартирган қарор

Массачусетс губернатори жаноб Хатчинсоннинг ўрнини оппозициячилик фаолиятини қўрқитиш йўли билан тўхтатишга қарор қилган жаноб Гэйж эгаллади.

Губернатор Гэйж шу мақсадда Сэмьюэл Адамсга элчи жўнатди. Нималар бўлганини яхшироқ англаш учун С. Адамс ва полковник Фентон орасида бўлиб ўтган гап-сўзларни келтириб ўтамиз.

Полковник Фентон "Жаноб Адамс, губернатор Гэйж номидан шуни айтишим лозимки, губернатор сизни оппозициядан ҳукуматнинг хатти-ҳаракатлари томонга ўтишга рози қилувчи шартлар ҳақида музокара олиб бориш учун менга ваколат берди. Сэр, губернатор сизга келгусида Ҳазрати Олияларининг норозилигига сабабчи бўлмасликни маслаҳат беради. Сизнинг хатти-ҳаракатларингиз Ҳазрати Олийлари қирол Генрих Саккизинчи томонидан чиқарилган ҳужжатга мос келяпти Ушбу ҳужжатга мувофиқ хиёнатда ёки хиёнатни хабар қилмаганликда айбланган шахслар судга тортилиши учун провинция губернатори томонидан Англияга жўнатилиши лозим. Агар ўзингизнинг сиёсий йўналишингизни ўзгартирсангиз, шахсан рағбатлантирилибгина қолмай, балки тожу-тахт билан муносабатингизни ҳам тиклаб оласиз" деди.

Сэмьюэл Адамснинг қаршисида турган танлов пора эвазига оппозициядан кетишни ёки дорга тортилиш хавфи остида курашни давом эттиришни тақозо қиларди. Адамс бутун умрига татигулик қарорни қабул қилиши керак бўлган вақт етиб келганди. Шунда Адамс... ўзининг айтганларини губернаторга сўзма-сўз етказиши ҳақида полковник Фентоннинг ваъдасини олди.

У шундай деди: "Губернатор Гейжга бориб айтингки, менинг қалбим аллақачон қиролларнинг қиролини оламида яшаяпти ва ҳеч кимнинг шахсий фикри мамлакатимнинг ҳақ ишидан қайтишга мажбурлай олмайди. Яна Сэмьюэль Адамс губернатор Гэйжга қаттиқ дарғазаб бўлган халқнинг туйғуларини ҳақоратламаслик кераклиги ҳақида маслаҳат берганини ҳам етказинг".

Адамснинг заҳархандали жавобини олган губернатор қутуриб кетди ва мурожаатнома чиқардики, унда "Ҳазрати Олийларининг номи билан қуролини топширган ва тинч фуқаролик бурчини бажаришга киришган барча шахслар кечирилиши ва омонлик берилишини ваъда қиламан. Бу бағрикенг кечиримга муносиб шахслар рўйхатидан фақат ўта манфур хатти-ҳаракатлари туфайли жазодан бошқа нарсага мустаҳик бўлолмайдиган Сэмьюэл Адамс ва Жон Хэнкок ўрин ололмайди" деб ваъда қилганди.

Замонавий тилда айтганда, С. Адамс ва Д. Хэнкокнинг "иши хуржун" бўлиб қолганди.

Қутурган губернаторнинг таҳдиди уларни бошқа, янада хавфлироқ қарор қабул қилишга ундади. Улар ўзларининг нисбатан садоқатлироқ тарафдорларидан иборат махфий кенгаш чақиришди. Ҳамма тўпланганидан сўнг, Адамс хона эшигини қулфлади, калитни чўнтагига солди ва тўпланганларга мустамлакачилар қурултойини чақириш фурсати етганлигини эълон қилди. То шунақанги қарор қабул қилинмагунича ҳеч ким хонадан чиқиб кетолмайди!

Одамлар ҳаяжонда эдилар. Ушбу кескин қадамнинг турли-туман асоратлари ҳақида фаразлар қилинарди. Ўта кескин, боз устига тожу-тахтга қарши қайровчи қарорнинг донолиги борасида шубҳалар маълум қилинди. Аммо хонага қамалганлар орасида қўркувга қарши иммунитети бор, омадсизликнинг кўзига кўринмайдиган икки киши — Д. Хэнкок ва С. Адамс ҳам бор эди. Уларнинг қудратли ақли таъсири остида бошқалар ҳам Ёзишмалар бўйича қўмита томонидан 1774 йили 5 сентябрда Филадельфияда биринчи Қитъалараро қурултой ўтказилиши учун барча керакли ишлар қилиниши кераклигига рози бўлишди.

Бу санани эслаб қолинг. У 1776 йилнинг 4 мартидан ҳам муҳимроқ, илло Қитъалараро қурултойни ўтказишга қарор қилинмаганида, балки Мустақиллик Декларацияси ҳам имзоланмаган бўлиши мумкин эди.

Янги қурултойнинг биринчи кенгаши арафасида мамлакатнинг бошқа қисмидаги яна бир етакчи "Британия Америкаси ҳуқуқларига умумлашган назар"ни нашр этиш билан боғлиқ ижодий қийноқда эди. Бу Виржиния провинциясидаги Томас Жефферсон бўлиб, унинг лорд Данмор (Виржиниядаги тожу-тахт вакили) билан муносабатлари худди Д. Хэнкок ва С. Адамснинг губернатор Гейж билан муносабатлари каби ўта таранг эди.

Машҳур "Британия Америкаси ҳуқуқларига умумлашган назар" нашрдан чиққач, орадан кўп ўтмай Т. Жефферсонга Ҳазрати Олийларининг ҳукуматига нисбатан давлат хиёнати содир этганликда айблов қўйилганлиги маълум қилинди. Жаноб Жефферсоннинг ҳамфикр дўстларидан бири бўлган Патрик Генри таҳдид ҳақида эшитгач, асрларга татигулик мардонавор "Агар бу хиёнат бўлса, унда кучинг етганича хиёнат қил" деган сўзларини айтди.

Биринчи Қитъалараро қурултойдан сўнг ўтган икки йилда — танаффуслар билан, — на амали, на ҳарбий кучи, на маблағи бўлмаган одамлар мустамлакаларнинг тақдирини муҳокама қилишди. Ва, ниҳоят, 1776 йили 7 июнда Ричард Генри Ли ўрнидан туриб, раислик қилувчи ва делегатларга қарата "Жентльменлар! Бирлашган мустамлакалар мустақил давлатлар бўлишга, Британия тожу-тахтига итоат қилишнинг ҳар

қандай шаклларидан чиқишга, ўзлари билан Буюк Британия ўртасидаги ҳар қандай сиёсий муносабатларни узишга ҳақли ва сизларни шундай қилишга чақираман!" дея мурожаат қилди.

Томас Жефферсон ўқийди

Ричард Генри Лининг ақл бовар қилмас даражада мардонавор таклифи шунақанги шиддат билан ва, энг муҳими, шунчалар узоқ муҳокама қилиндики, у ҳатто сабрини йўқота бошлади. Бир неча кундан сўнг у яна сўз сўради ва қатъий овоз билан "Жаноб раислик қилувчи! Менинг таклифим бир неча кундан бери муҳокама қилинмоқда. Аммо ягона чорамиз унда мужассамланган. Сэр, шундай экан, нега ҳамон иккиланиб, қарорни ортга суряпмиз? Майли, бу кун Америка Республикасининг туғилишига имкон берсин. Гарчи исён кўтарса-да, мақсади вайрон қилиш ва истило этиш эмас, балки тинчлик ва қонун устуворлигини тиклаш бўлсин!" дея эълон қилди.

Аризасини овозга қўйиш олдидан Р.Г.Лининг қариндоши касаллиги боис уни уйига, Виржинияга чақиртиришди. У жўнаб кетиши олдидан ишларини дўсти Томас Жефферсонга топшириб, то ижобий натижага эришмагунича курашиш ҳақида ваъдасини олди. Тез орада курултойга раислик қилаётган Хэнкок Т.Жефферсонни Мустақиллик декларациясининг лойиҳасини

яратиш бўйича Қўмитанинг раиси қилиб тайинлади.

Ҳужжат ишлаб чиқилди ва 23 июнь куни курултойда дастлабки лойиҳа ўқилди. Бир неча кун муҳокама қилиниб, тузатишлар киритилганидан сўнг Декларация қабул қилинди. 1976 йилнинг 4 июлида Томас Жефферсон Ассамблеянинг қаршисида турганча, инсоният тарихида сираям кўрилмаган ўта аҳамиятли қарорни дадил ўқиб берди:

"Қачонлардир халқ ўзини бошқа халқ билан боғлаб турувчи сиёсий ришталарни узиш ва ўзи учун барча мавжудлик қонуниятлари ва барча тирикликнинг яратувчиси томонидан тайёрлаб қўйилган мустақил тенг ҳуқуқли ҳолатга ўтиш эҳтиёжини сезса, унда дунёнинг фикрига нисбатан бўлган ҳурмат бу халқ ўзини мустақил бўлишга ундаган сабабларни эълон қилишини тақозо этади..."

Т. Жефферсон ўқишни тугатгач, ҳужжат қабул қилинди ва эллик олти нафар эркаклар томонидан имзоландики, уларнинг ҳар бири имзоси билан билан бирга ўз ҳаётини ҳам довга тикди. Ушбу қарор шарофати ила ўзининг мавжудлиги билан бошқа халқларнинг мустақил қарорлари учун ҳуқуқини тасдиқлаш тақдирига битилган миллат пайдо бўлди.

Мустақиллик Декларацияси қабул қилинишига олиб келган воқеаларни таҳлил қилсангиз,

замоннинг энг ҳурматли ва кучли миллати "Мия маркази"даги эллик олти нафар эркаклар унинг тақдирини белгилаган ҳужжат туфайли дунёга келганини кўрасиз. Айнан уларнинг қарори Вашингтон қўшинларининг муваффақиятини таъминлади. Чунки бу қарорнинг руҳи ҳар бир аскарнинг қалбига сингди, илло бу руҳ "мағлубият" деган сўзни тан олмайди.

Айнан миллатни озодликка етаклаб борган руҳ кучигина феъл-атвор қатъиятининг шаклланиши учун зарур. Китобимизда таърифланувчи қоидалар унинг таркибий қисмларидир. Бу қоидаларни Мустақиллик Декларацияси қабул қилинишининг тарихига қисм-қисмлаб киритиш қийинмас. Бу — хоҳиш, қарор, ишонч, қатъият, "мия маркази" ва режалаштиришнинг уюштирилишидир.

Тарбияланган ақл кучи

Ушбу китоб фалсафаси билан танишаётганда жўшқин истак билан мустаҳкамланган фикр ўзининг табиий эквивалентига қайта эврилишга мойил бўлиши ҳақидаги даъвога тўқнашдингиз. Сўзларимизнинг ҳақлигини яқиндагина тугатган ҳикоямиз ёки "Юнайтед Стейтс Стил" корпорациясининг яратилиш тарихидан кўра яхшироқ исботловчи мисол топилармикан?

Муваффақиятга эришишнинг услубини тушунмоқчимисиз? Энг аввало мўъжизани

изламанг, чунки... у йўқ. Фақатгина табиат қонунлари мавжуд, илло ишончи ва матонати етган ҳар бир инсон уларга эриша олади. Мақсад қандай бўлиши — эркинликка эришишми ёки бойлик орттиришми, бунинг фарқи йўқ.

Ҳар қандай соҳадаги етакчилар тез ва аниқ қарор қабул қилишади. Бу улар етакчилигидаги аҳамиятли сабабдир. Сўзлари ва ишлари қаёққа кетаётганини билишини кўрсатувчи одам учун дунёда доим жой топилади.

Ёшликданоқ қатъиятсизлик одати қалбни зарарлайди. Агар ўсмир ўзи кўзлаган мақсадсиз мактаб ва коллежни тугатса, бу доимий тус олади. Кўпчилик ёшлар ҳар қандай иш бўлса қилиб кетаверишга тайёр бўлишади ва биринчи дуч келганига ёпишишади. Булар қатъиятсиз одамлардир. Маош олувчиларнинг 98 фоизи ўзи истаган ишни қандай топишни, умуман, иш берувчини қандай излашни билишмайди.

Қатъият доимо мардликни, баъзан улкан жасоратни талаб қилади. Юқорида айтиб ўтганимиздек, Мустақиллик декларацияси остига имзо чеккан эллик олти киши шу тарика ўз ҳаётини гаровга тикишган. Аммо пухта ўйланган, мақсадга йўналтирилган ёндошувсиз молиявий мустақилликнинг ҳам, бойликнинг ҳам, тижорат ёки бошқа севимли иши билан машғул бўлишнинг ҳам иложи йўқ. Шу билан бирга, худди Сэмьюэл Адамс Америка учун эркинликни истагани каби

кучли иштиёқ билан бойишни хоҳлаган одам албатта кўзлаганига етади.

Қисқа мулоҳазалар

Қатъиятсизлик — омадсизликларнинг муҳим сабабидир. Сизнинг оламингизни бегона мия эмас, балки ўз миянгиз бошқаради. Ваҳоланки, 1776 йили Филадельфияда қабул қилинган қарор ҳанузгача Америкага куч ва ишонч бериб келмоқда.

Ўз-ўзини яратувчи руҳ дунёни бошқарувчи кучлар тўлқинига тўғриланган.

Ўзингизнинг ва бошқаларнинг қатъиятсизлигига нисбатан қатъиятли бўлинг.

Самарали қарорлар қабул қилиш учун буни бошқалар каби таҳлил қилинг.

Иштиёқ билан эркинликни хоҳлаш эркинлик беради. Бойишни қаттиқ хоҳлаш бойлик келтиради.

Қудратлилик асосида шахснинг кудрати ётади.



9. Бойликка элтувчи саккизинчи қадам: ҚАТЪИЯТ

Мақсадга элтувчи йўлда турган барча заифликларни англаш ва улардан кутулиш керак. Шунда сизнинг қатъиятлилигингиз ишонч, тажриба ва кучга айланади.

Қатъиятлилик — хоҳишни унинг пул эквивалентига айлантириш жараёнида аҳамиятли омилдир. Иродани бемалол қатъиятлиликнинг пойдевори деб аташ мумкин.

Ирода ва иштиёқ тўғри уйғунлаштирилса, беназир самара беради. Нима учундир улкан молдавлат тўплаган одамлар ҳақида тарқалган янглиш фикрларда улар совуққон жиноятчи, тошбағир ва шафқатсиз деб кўрсатилади. Кўпинча уларни тушунишмайди. Уларда мавжуд нарса эса ирода бўлиб, қатъият билан уйғунлаштирилганда у олдинга кўйилган мақсадга эришишни кафолатлайди.

Кўпчилик одамлар омадсизликнинг биринчи белгисидаёқ дарров ўз мақсади ва ниятларидан воз кечишга тайёр туришади. Фақат жуда камчиликкина охиригача курашиб, ўз мақсадига етмагунча барча қийинчиликларни бартараф этишади.

"Қатъият" сўзида ўз-ўзидан қаҳрамонликни ифодалайдиган ҳеч нима йўқ. Аммо бу фазилатга

эга бўлган инсонлар таркибида пўлат яшириниб ётган тоғ жинсига ўхшашади.

Биз бойлик тўплашга ёрдамлашувчи ўн учта фалсафий қоидалар ҳақида гапиргандик. Сизда қатъият бўлгандагина, бу қоидалар тўғри қабул қилиниши ва қўлланилиши мумкин.

Заифлик — заифликда

Агар ушбу китобдаги тавсияномаларга риоя қилсангиз ва олган билимларингизни амалда синаб кўришга интилсангиз, қатъиятингизнинг биринчи синови "Хоҳиш" бобидаги олтита тавсияни амалга оширишдан иборат бўлади.

Ҳозирча аниқ мақсади ва унга эришишнинг пухта ва муфассал режаси бўлган кам сонли инсонлар тоифасига кирмайсиз, шунинг учун йўл-йўриқларни диққат билан ўқинг. Охир-оқибатда сиз кундалик ҳаётнинг икир-чикирларидан қутуласиз ва қайтиб уларга қарамайсиз. Ҳаёт схема бўйича ҳаракат қилишингизга йўл қўймайди!

Қатъият етишмаслиги — мағлубиятнинг энг кенг тарқалган сабабидир. Минглаб одамларнинг тажрибаси эса кўпчилик одамларнинг энг нозик жойи — қатъият йўқлиги эканлигини кўрсатади. Бироқ бу шунақанги заифликки, озгина уринсангиз, уни бартараф этишингиз мумкин. Ҳаммаси сизнинг хоҳишингиз кучига боғлиқ бўлади.

Ҳар қандай ютуқнинг бошланиши — орзу ва истакдир. Буни доимо ёдда тутинг. Кичик

инжиқлик кичкина натижа беради, илло кучсиз оловнинг иссиғи жуда кам бўлади. Агар сизга қатъият етишмаётганини сезиб қолсангиз, бу балодан осонгина қутулишингиз мумкин. Ўзингиздаги хоҳиш оловини ёқинг, токи у ростакамига гуриллаб ёнсин.

Қўлингиздаги китобни ўқиб бўлибоқ, "Хоҳиш" бобини очинг ва ўша заҳотиёқ фикрларни пулга айлантиришнинг олтита босқичига даҳлдор кўрсатмаларни бажаришга тутининг. Хатти-ҳаракатингиздаги ғайрат ва иштиёқ пулларни қай даражада кучли (ёки кучсиз) хоҳлаётганингизни кўрсатувчи энг яхши индикаторлар бўлади. Ишонаверинг, агар ўзингиздаги бефарқликни ҳис этсангиз, сиз сираям фикрлай олмайсиз ва ҳеч қачон миллионерга айланмайсиз.

Сув қайтган пайтда океан сувни ўзига қандай шиддат билан тортиб олса, мияси бойликка тўғриланган одамлар ҳам пулни худди шунақанги аниқ тортиб олишади.

Агар сизга айнан қатъият етишмаса, эътиборингизни иродага тегишли кўрсатмаларга қаратинг. "Мия маркази"нинг хизматидан фойдаланинг, шунда ушбу зарур фазилатни ўзингизда пайдо қиласиз. Қўшимча кўрсатмаларни эса ўз-ўзини ишонтириш ва ботиний онг ҳақидаги боблардан оласиз. Истаганингизнинг аниқ сиймоси ботиний онгингизга мухрланиб, бу одатга айлангунига қадар шу кўрсатмаларга амал қилинг.

Шу дамдан бошлаб, қатъият сизнинг ҳамкорингиздир. Ухлаяпсизми ёки уйғоқмисиз, ботиний онг барибир ўз ишини қилаверади.

Пул тоифасида фикрланг

Тер тўкмасангиз, бойий олмайсиз. Натижага эришиш учун барча қоидаларга амал қилиш керак, токи уринишларингиз сиз учун одатий ҳолга, яни сизнинг иккинчи табиатингизга айлансин. Сиз учун ўта зарур бўлган сифат — пул тоифасида фикрлаш қобилиятини ривожлантиришнинг бошқа бирон йўли мавжуд эмас.

Онги айнан қашшоқликка тортилувчи кимсаларга қашшоқлик ёпишиб олади. Бойлик ҳам айнан шу қонунга бўйсунади. Агар пул тоифасида фикрламасангиз, унда фақат қашшоқлик ҳақида ўйлашдан бошқа иложингиз қолмайди. У онгингизга тезгина жойлашади, аниқроғи бойлик ҳақидаги фикрлар билан банд бўлмаган бўш бурчакни топиб, ўрнашади. Онгингиздаги қашшоқлик сиз у ҳақида фикрламаган тақдирингизда ҳам ўз-ўзидан ўсиб, ривожланиб кетаверади. Пул тоифасида фикрлаш эса аксинча: агар инсон бундай қобилият билан туғилмаган бўлса, уни ўзида паҳпаҳлаб ўстириши, парваришлаши керак бўлади.

Фақат айтилганларнинг мағзини чақибгина, бойлик тўплаш ишидаги қатъиятнинг аҳамиятини тушуниш мумкин. Қатъиятингиз бўлмаса, сиз

ҳатто ўйин бошламай турибоқ ютқазишингиз мумкин. Қатъият ҳар қандай қийинчиликларни енгади, у доим ғолиб бўлади.

Тунда даҳшатли туш кўриб, босинқираган ва зўрға уйғонганида тўсатдан биронтаям мушагини қмирлата олмаётганини пайқаган одамлар ушбу сифатнинг афзаллигини яхши билишади. Назарингизда, сизни бўғишаётгандек бўлади. Сиз қатъият билан уринганча, аввал бир қўлингизнинг, кейин иккинчи қўлингизнинг бармоқларини қимирлатасиз. Бармоқларингизни қимирлатишга муваффақ бўлгач эса қўл мушакларини ҳаракатга келтириб, охири уни кўтаришга муваффақ бўласиз. Кейин оёқ мушакларини бошқара бошлайсиз ва ҳоказо. Охир-оқибатда, танангизни ҳаракатга келтирасиз ва даҳшатли туш чангалидан бутунлай чиқиб кетасиз. Аммо бунга фақат изчил уринишлар ёрдамида қадам-бақадам эришасиз.

Сизнинг сирли дўстингиз

Фикрлаш инерциясидан қутулиш худди тунги босинқираш даҳшатидан қутулишдек бўлишини, яъни олдин аста-секин, кейин эса борган сари дадиллик билан иродани бошқариш кераклигини тушунишингиз осон бўлади. Айниқса бошланишида қатъиятли бўлинг. Қатъият сизга албатта муваффақият келтиради.

Агар ўзингизнинг "мия маркази"нгиз учун одамларни пухта танлаган бўлсангиз, унинг

таркибидаги жуда бўлмаганда битта одам сиздаги қатъиятни ривожлантиришда ёрдам бера олади. Кўпгина миллионерлар зарур бўлиб қолганида шундай қилишади. Улар қийин вазиятга тушиб қолишганида, ўзидаги қатъиятли бўлиш одатини ривожлантиришади.

Қатъият — кўнгилсизликлардан эҳтиётловчи омилдир. Сизни омадсизликлар қанча таъқиб қилмасин, барибир ижтимоий поғонанинг энг тепасида бўлаверасиз.

Худди қандайдир кўринмас мавжудот инсонларнинг бардошини синовдан ўтказиш учун уларнинг қаршисига ҳал қилиш қийин бўлган муаммоларни қўяётгандек туюларди. Бундай ҳиссиёт одатда омадсизликлардан сўнг ортга тисарилмасдан, муваффақиятларга эришишда давом этаётган инсонларда кузатилади. Улар атрофида ҳамма қарсак чалиб, "Сен буни уддалашингни билардик! Биз сенга ишонардик!" деб олқишлаб турадиган одамлардир. Аммо кўринмас дўст ҳали ҳеч кимнинг қатъиятини текшириб кўрмасдан, унинг катта ютуқларга эришишига имкон бермаган. Бу синовдан ўтолмаганларга шунчаки баҳо қўйилмайди, холос. Синовдан ўтганлар эса энг олий мукофотга сазовор бўладилар — мақсадига етадилар.

Бу ҳали ҳаммаси эмас! Улар оддий моддий рағбатдан анча кўпроқ нарсага эришадилар. Улар "Ҳар бир омадсизлик заъмирида келгусидаги хайрли ишнинг куртаги яширинган" деган билимга

эга бўладилар. Халқнинг "Ҳар ёмоннинг бир яхшиси бор" деган нақлини айнан шу ерда келтириб ўтиш жоиздир.

Мағлубият узоққа чўзилмайди

Қатъият, бу — қалъа эканлигини ўз тажрибаси орқали тушуниб етган одамлар ҳам бор. Бу қалъада улар мағлубиятлардан ҳимояланишади ва шунақанги қайсарлик билан хоҳишларини амалга оширишадики, эртами-кечми, мағлубият ғалабага эврилади.

Биз ҳаётга доимо четдан туриб қараймиз, бунда сон-саноқсиз йиқилган ва ўрнидан қайтиб турмаган одамлар яхши кўринади. Жуда камчилик одамларгина мағлубиятни янги саъй-ҳаракатлар учун туртки деб қабул қилса-да, ҳаётнинг ўринсиз ҳазилларига мослашишни исташмайди. Ҳайриятки, ҳамма тушкунликка тушганида ҳам курашишда давом этаётган инсонларга ёрдамга келадиган унсиз ва беназир бир куч бор. Унга қатъиятдан кўра яхшироқ ном тополмайсиз. Чунки қатъияти йўқ инсон муваффақият ҳақида ўйламаслигини ҳамма билади.

Ушбу сўзларни ёза туриб, мен ишлашдан тўхтадим ва атрофимга аланглади. Ва, бир вақтнинг ўзида ҳам "Умидлар қабристони", ҳам "Тасодифнинг бош йўлаги" ҳисобланмиш улкан ва афсонавор Бродвейни кўрдим. Бутун дунёдаги одамлар пул, бойлик, шуҳрат ва муваффақият деб

аталувчи бошқа нарсаларни ўзида жамлаган Бродвейга оқиб келишади. Баъзан бу улкан оломон орасидаги кимдир олдинга чиқади ва дунё яна бир одам Бродвейни забт этганидан хабар топади. Аммо тезгина бунга эришиш ҳали ҳеч кимга насиб этмаган. Бродвей даҳоларнинг қобилиятини тан олади, шуҳратини оширади ва қийинчиликлар қаршисида тиззаси букилмайдиганларга жарангдор тангалар беради.

Мана, биз Бродвейни қандай бўйсундириш керак деган сирга яқинлашиб қолдик. Бу сир қатъиятдан ажралмасдир! У қатъияти "Буюк Оқ Йўл"ни забт этишига ёрдам берган Фэнни Херст воқеасида ҳам очилади. Ёзувчилик заҳматини чеккан Фэнни бойиб кетиш учун Нью-Йоркка келганди. Омад унга қарши чиқишга шошилмади, аммо бари-бир келди. Дастлабки тўрт йилда Бродвей Херст хонимни синовдан ўтказди. У кунларини иш устида, тунларини умид билан ўтказарди. Умид худди тонгги тумандек тарқалиб кетганида ҳам у "Майли, Бродвей, сен ютдинг!" демади. Йўқ! У "Жуда соз! Бродвей, сен истаган одамингни бездиришинг мумкин, аммо менга кучинг етмайди! Сени таслим бўлишга мажбур киламан!" деди.

То Фэнни "музни синдириб", муродига етгунига қадар, бир ношир (у "Сатэрдэй Ивнинг Пост" газетасининг муассиси эди) унга ўттиз учта рад жавоби жўнатишга улгурди. Ўртамиёна ёзувчи худди бошқа соҳадаги ўртамиёна одам каби биринчи рад жавобини олибоқ уринишини

тўхтатган бўларди. Фэнни эса мутлақ ғалабасига ишонгани учун ҳам тўрт йилдан сўнг ўз йўлини қуришга муваффақ бўлди.

Кейин, вокеанинг якуний босқичи бошланди. Сеҳр йўқолди ва кўзга кўринмас синовчи "аъло" баҳо қўйди — у чидамлилик синовидан ўтди. Шу вақтдан бошлаб ноширлар унинг уйига танда қўйишди. Пуллар шунақанги тез келардики, Фэнни уларни йиғиб олишга зўрға улгурарди. Кейин уни "киночилар" кашф қилишди ва энди пуллар дарёдек оқиб кела бошлади.

Сизга тиришқоқлик ва қатъиятнинг имкониятларини кўрсатувчи вокеани ҳикоя қилиб бердим. Фэнни Хёрст ягона эмас. Кимки муваффақиятга эришган бўлмасин, у энг аввало, қатъиятдан қарздор. Бродвей ҳар қандай қашшоққа бир финжон қаҳва ва сэндвич беради, аммо катта пулларни хоҳловчиларни албатта синовдан ўтказади.

Бу сўзларни ўқиётган Кэйт Смит уларнинг тўғрилигини тасдиқлай олади. Илло, у узоқ йиллар давомида саҳнага чиқа олмай, текинга қўшиқ куйлаб юрди. Бродвей шафқат қилмади, унга "Қўшиқ айтмоқчимисан? Қўлингдан келса, бемалол айтавер!" деди. Кэйт эса қўшиқ айтаверди, чунки бу қўлидан келарди. Ниҳоят Бродвей чарчади ва тилга кириб, "Нималар қиляпсан-а? Агар синовдан ўтган бўлсанг, унда ўзингни коникгирадиган маош миқдорини айт-да, ҳалол

ишлайвер" деди. Шунда Смит хоним ўзини қониқтирадиган ҳақ миқдорини айтди. У жуда катта миқдорни айтганди.

Ҳар ким қатъиятли бўлиши мумкин

Қатъият, бу — онгнинг ҳолати, шунинг учун уни парваришлаш лозим. Онгнинг ҳар қандай ҳолати каби, қатъият ҳам муайян қонунларга асосланади, улар сирасига қуйидагилар киради:

1. **Мақсаднинг аниқлиги.** Ҳоҳлашингизнинг ўзи биринчи даражали аҳамиятга эга бўлиб, қатъиятнинг ривожланишида энг муҳим босқич бўлади.

2. **Хоҳиш.** Сизда қандайдир иштиёқ бўлса, қатъиятли бўлиш ва бу фазилатни узоқ вақт йўқотмаслик анча осон кечади.

3. **Ўзингизга бўлган ишонч.** Ўйлаганларингизни охиригача етказа олишингизга бўлган ишонч етарлича қатъият билан режага амал қилишингизда ёрдам беради ("Ихлос" бобида таърифланган қоидаларга амал қилган ҳолда ўзингизга бўлган ишончни ривожлантириш мумкин).

4. **Режаларнинг аниқлиги.** Ишлаб чиқилган режа, гарчанд акл бовар қилмас ва мутлақо бажариб бўлмайдигандек кўринса-да, барибир у сиздаги қатъият ҳиссини қўллаб-қувватлайди.

5. **Пухта таҳлил.** Тажриба ёки кузатувларга асосланган режангиз ишончли ва бажариб бўладиган эканлигини билиш қатъиятни

мустаҳкамлайди. Аксинча, таҳлил ўрнига курук фараз қилиш қатъиятни умуман йўқотиб юборади.

6. **Ҳамкорлик.** Ёқтириш, тушуниш ва уйғун ҳамкорлик доимо қатъиятлиликда ёрдамлашади.

7. **Ирода.** Қатъият барча фикрларни аник мақсадларга эришишга етакловчи режага қаратиш одати ёрдамида пайдо қилинади.

8. **Одат.** Қатъият одатнинг бевосита натижаси каби феъл-атворнинг бир қиррасига айланади. Онг доимо кундалик тажрибанинг бир қисмини ўзига сингдириб олади. Қўрқувни даволовчи энг яхши дори — мардликнинг мажбуран ва қайта-қайта намоён этилишидир. Урушнинг олдинги марраларида жанг қилганлар буни яхши билишади.

"Нозик қатъият" — саккиз ўзгаришда

Қатъиятдан бошқа мавзуга ўтишдан олдин бошқа одамлардан нимангиз билан фарк қилишингизни ва ушбу муҳим сифатга эга бўлишингиз учун нималар етишмаслигини аниқлаб олинг. Ўз хатти-ҳаракатларингизни бобма-боб ўйлаб кўринг, шунда барча қийинчиликларни худди кафтдагидек кўрасиз.

Бундай таҳлил бошқа нарсалардан ташқари, ўзини яхшироқ англашга ҳам ёрдам беради. Қуйида сиз билан муваффақиятларингизнинг орасида турадиган душманларингиз санаб ўтилган. Ушбу рўйхатдан нафақат қатъият етишмаслигини кўрсатувчи белгиларни, балки ҳаётда ютуқларга

эришишни истовчилар енгиб ўтишлари лозим бўлган заифликларни ҳам топасиз.

1. Ўз хоҳишларингизни тушунмаслик.

2. Сусткашлик, у ўринлими ёки йўқми, бунинг аҳамияти йўқ (сусткашлик қилиш учун доимо минглаб ўринли баҳоналар топилади).

3. Эгалланган махсус билимларга қизиқмаслик.

4. Ҳар қандай нарсадан иккиланиш ва қатъиятсизлик, қийин вазиятдан ўзи чиқиши ўрнига жавобгарликни бошқаларга юклаш одати.

5. Муаммони ҳал қилишнинг қатъий режасини тузиш ўрнига вазиятни баҳона қилиш.

6. Ўзига бино қўйиш. Бу касалликни ҳам, унга учраган одамларни ҳам тузатувчи дори йўқ.

7. Лоқайдлик ёки бефарқлик кўпинча қаршилик кўрсатмай ва курашмай, ҳар қандай масалада ҳам муросага тайёр туришда намоён бўлади.

8. Ўзининг хатоларида бошқаларни айблаш ва нохуш вазиятларни муқаррар деб қабул қилиш одати.

9. Туртки берувчи сабабларга қарамай, ҳамма нарсани ҳаракатга келтирувчи иштиёқнинг йўқлиги.

10. Муваффақиятсизликнинг кичик белгилари пайдо бўлганидаёқ ҳамма ишга нукта қўйишга тайёр туриш (“Қўрқувнинг олти белгиси” бобига қаранг).

11. Пухта таҳлил керак бўлган ҳолатлар учун қоғозга аниқ қайд этилган хатти-ҳаракатлар режаси йўқлиги.

12. Бирламчи режа ёки ғоянинг ўзгариб қолиши эҳтимолини назарда тутишни ва имконият туғилиб қолганида тасодифнинг думидан тутиб олишни билмаслик.

13. Ҳаракат қилиш ўрнига шунчаки хоҳлаш.

14. Бойликка интилиш ўрнига қашшоқликка ўрганиб қолиш, иззати нафс йўқлиги, яъни бўлишга, қилишга, қўлга киритишга интилмаслик.

15. Майда-чуйда ишлар билан овора бўлиш, олибсотарлар ва бошқа "майда пашмалоқ"лар билан ҳамкорлик қилиш, ҳамма нарсани олишга уринган ҳолда эвазига ҳеч нарса бермаслик ёки тенг улуш қўшмаслик; ноэквивалент бериш (бу одатда ўринсиз таваккал қилиш, тадбиркорликдан кўра кўпроқ товламачиликка ўхшаб кетувчи битимлар тузиш сифатида намоён бўлади).

16. Танқид, бошқаларнинг фикри қаршисидаги кўркув. Кўпинча кимнингдир айтган, ўйлаган битта фикри ёки қилган ишининг ўзиёқ бошқа инсонни фикрлаш ва ҳаракат қилиш қобилиятидан маҳрум қилади. Бу душман доимо рўйхатнинг бошида туриши лозим, илло унинг доимо ботиний онгда бирор кўринишда мавжуд бўлишини кўпчилик ҳатто пайқамайди ҳам ("Қўркувнинг олти белгиси" бобига қаранг).

Танқид қилиш қийин иш эмас

Белгиларини кўриб чиқамиз. Кўпчилик одамлар қариндошлари, дўстлари ва жамиятнинг таъсири

остида яшайди. Бу таъсир шунақанги кучли бўладики, улар танқид қилинишдан чўчиб, ўз ҳолича бўлишолмайди ва ўзича яшай олишмайди ҳам.

Айтайлик, кўпчилик умр йўлдошини танлашда хатога йўл қўяди ва бу хатони тузатишга уриниши танқидга учрашидан қўрқиб, бир умр бахтсиз ва норози ҳолда яшашга мажбур бўлади. Қўрқувнинг бу шакли таниш бўлган одамлар ўша инсоннинг интилишлари ва ҳаётда бирор нарсага эришиш истагига қанчалар тузатиб бўлмас зарар етказишини яхши билишади.

Миллионлаб одамлар олий ўқув юртини тугатганидан кейин яна ўқиш имкониятини қўлдан чиқаришади, илло улар ҳам танқиддан ("Бир умр ўқидинг-у, аҳмоқлигингча ўласан" каби)чўчишади.

Сон-саноқсиз одамлар қариндошлари ўзининг ҳаётини парчалашига йўл қўйишади, аслида эса уларнинг бурч ҳақидаги мулоҳазалари сариқ чақага ҳам арзимайдиган гаплар бўлади. "Бурч" дегани аслида бошқалар бизнинг интилишларимиз ва режаларимизни бузишига, шунингдек, бизнинг шахсий ҳаётимиздан ва ўзлигимизча қолиш ҳуқуқимиздан маҳрум қилишларига йўл қўйиш дегани эмас.

Шу тариқа, баъзилар ўзининг бизнесдаги имкониятидан фойдаланмайди, чунки омадсизликка учраб қолгудек бўлса, гап-сўзларга қолишдан чўчийди. Бу тушунарли: уларда танқид қаршисидаги қўрқув муваффақиятга эришиш хоҳишидан кучлироқ чиқади.

Жуда кўпчилик дўстлари ва қариндошларининг "Катталарнинг олдида жим тур!" ёки "Ўзингни кўрсатма!" деб койишларидан чўчиб, олдига баланд мақсадларни қўймайди, ҳатто касб-ҳунар танлашда ҳам иккиланади.

Эндрю Карнеги менга ҳаётимнинг йигирма йилини шахсий муваффақиятга эришишдан сабоқ берувчи фалсафий қарашларни яратишни таклиф этганида, дастлаб "Одамлар нима деркин?" деб чўчиган эдим. Э.Карнегининг таклифи олдимга шунақанги мақсадни қўйдики, унинг қандайдир бир қисмига эришганимдан ҳам хурсандман. Бир зумда миямда бу фикрни рад этиш учун баҳона ва сабаблар қаторлашиб олдики, улар бари танқидга учрашдан чўчишдек туғма кўркувга хос эди.

Қандайдир бир ички овоз менга "Бу сенга мос эмас — жуда иши кўп ва улар бутун ҳаётингни қамраб олади, бунда яқинларинг сен ҳақингда нима деб ўйлашади? Қозон қайнатишга қаердан пул оласан? Муваффақиятнинг мантиқли фалсафий қоидаларини яратишга ҳеч кимнинг ҳадди сиғмаган-ку, сендек устоз кўрмаган файласуфнинг бунга нима ҳаққи бор? Ўзинг ким бўлибсан-ки, олдингга бунақанги юксак мақсадларни қўясан? Қаерда туғилиб-ўсганингни эслаб кўргин-а, барча фанларнинг зўри бўлган фалсафага тишинг ўтармиди? Одамлар сенинг томинг кетиб колибди дейишади (тўғри, кейинчалик шундай дейишди ҳам). Нега сендан олдин ҳеч ким бу ҳақда ўйламади? Ўйлаган бўлса

ҳам, буни қилишга ҳадди сиғмади?" деб шивирлади.

Бу каби фикрлар яшин тезлигида менинг онгимдан ўтиб кетди. Назаримда, бутун дунё менга мазаҳли қараётгандек бўлиб туюлди, шунинг учун ҳам жаноб Карнегининг таклифидан келиб чиқадиган ҳар қандай хоҳишлардан воз кечиш тўғрироқ бўларди.

Ўзимдаги барча интилишлар кучайиб кетиб, ҳатти-ҳаракатларимни бошқара бошлагунига қадар уларни йўқ қилиб ташлаш учун ўшанда ҳам, ундан кейин ҳам барча имкониятларим бор эди. Кейинроқ, ҳаётий тажриба орттирганимдан сўнг, кўпчилик ғоялар дунёга ўлик ёки етилмаган ҳолда келишини тушуниб етдим. Илло охирги ҳолатда уларни тирилтирувчи тоза ҳаво сифатида пухта ишланган хатти-ҳаракатлар режаси ва зудлик билан бевосита ҳаракат қилиш етарли бўлади. Ғоя туғилгани ҳамони уни паҳпаҳлаб парваришлай бошлаш зарур. Ғоя ҳаёт бўлган ҳар бир дақиқа унинг тирик қолиш имкониятини оширади. Таъналардан қўрқиш кўплаб фикр ва ғояларни парчалаб, ҳеч қачон амалга ошмасликлари учун ҳукм чиқаради.

Имкониятингизни қўлдан бой берманг

Кўпчилик одамлар моддий муваффақиятлар — омадли карта тушиши, омад кулиб боқишининг натижаси деб ҳисоблашади. Тўғри, бу ерда бир оз

ҳақиқат бор, аммо буткул омадга умид қилувчиларнинг охирида ҳафсаласи пир бўлади. Бундай инсонларнинг асосий хатоси шундаки, улар ҳақиқатан ҳам муваффақиятга эришишни истаётганингизда назардан қочирмаслигингиз лозим бўлган энг муҳим муваффақият омилларини кўришмайди. Бундай омиллардан бири — "имконият"ни қонуниятга айлантиришни билишдир.

Инқироз даврида буюк комик Л.М.Филдс барча жамғарган пулларидан, ишидан ва пул топиш воситасидан айрилди (ўша пайтда водевиль жанр сифатида ўлган эди). Бундан ташқари, у олтмиш ёшдан ошганди, ҳамма уни қария деб ҳисобларди. Аммо у ўзининг олдинги бойлигини қайтариб олишни шунақанги хоҳладики, ҳатто текинга янги ишда (кинематографияда) ишлашга рози бўлди. Шунча кўргуликлари етмагандек, у яна бўйнини ҳам синдириб олди. Унинг ўрнида бўлганида, кўпчилик албатта таслим бўларди. Аммо Филдс табиатан қайсар эди. У қайсарлик билан ишини давом эттирса, эртами-кечми ўз имкониятига эга бўлишини биларди. Ва, у мақсадига етди ҳам. Аммо бу тасодиф эмасди!

Мэри Дресслер оғир аҳволда қолди. Унинг пули ҳам, бирон-бир иш топиш учун умиди ҳам йўқ, боз устига ёши ҳам олтмишга етай деб қолганди. Аммо у ҳам "омад қуши"нинг ортидан қувишга чоғланди ва муваффақиятга эришди. Унинг қатъиятлилиги шунақанги зафарни олиб келдики, бу анча ёшрок

инсонларнинг ҳам хаёлига келмаганди. Яна ким шунақанги ёшда интилишлари ва юқори мақсадларини сақлаб қололган?

Эдди Кантор 1929 йилги биржа инқирози вақтида барча жамғармасидан айрилди, аммо қатъияти ва жасоратини сақлаб қололди. Шу фазилатлари ва ажойиб кўзларининг шарофати билан у тез орада ҳафтасига 10 минг доллар даромад ола бошлади! Қатъиятли одам моддий фаровонлик учун зарур бўлган сифатлари етарли бўлмаган тақдирда ҳам ҳар қандай вазиятда ўзини яхши ҳис этади!

Сиз тўлиқ таянадиган ягона имконият, бу— ўзингизда топган ва тарбиялаб етиштирган қатъиятдир. Қатъият бўлгани ҳолда иш бошлаш учун фақатгина аниқ мақсад бўлса, кифоя.

Биз бир-биримизга етишмаган эдик

Бир вақтлари бир ҳукмдор яшаб ўтганди. Фақат қалбида у қирол эмас, балки ёлғиз кимса эди. Сўққабош яшайдиган ўша ҳукмдор — Уэльс шаҳзодасига турмушга чиқиш кўплаб соҳибжамолларнинг орзуси, бутун Европа маликалари унга ошиқ эдилар. У гарчи танҳоликда яшамаса-да, қирол Эдуард VIII номи билан тахтга ўтиргач, кутилмаганда чуқур ички бўшлиқни ҳис этди. Буни қиролнинг атрофидаги яраклаган аёлларнинг бирортаси ҳис этиши мушкул бўлиб, унинг қалбидаги бўшлиқни фақатгина севги тўлдира олиши мумкин эди, холос.

Уоллис Симпсонни эслайсизми (*Бесси Уоллес Симпсон икки марта турмушга чиқиб ажрашган, кейин Буюк Британия қироли Эдуард VIIIга турмушга чиққан. Эдуард VIIIнинг Уоллес Симпсонга уйланишига ҳукумат қаршилик қилганида, қирол 1936 йили декабрда тахтдан воз кечган — таржимон изоҳи*)? Икки марта севги йўлида қоқилса ҳам, бу аёл қидирувларни давом эттиришга куч топа олди. Севги унинг энг катта бурчи эди. Севгидан-да буюкрок нима ҳам бўлиши мумкин? Яратувчи шарт кўйишни, муҳокамаларни, ғийбатни, ёмонлашни, ҳисобли никоҳни ёқламайди. У фақат севишни буюради.

Уоллис Симпсон ҳақида эслаганда унга нима кераклигини кимлар билгани ва оқибатда бутун бошли салтанатдан ҳам кўпроқ нарсани ҳадя қилганини эсланг. Дунё эркакларгатегишли деб ўйлайдиган аёлларнинг ғалабага эришиш учун имкониятлари бўлмайди. Улар баъзи бир аёлларнинг "кексалик" деб аталувчи ёшда бутун дунёдаги турмушга чиқмаган аёлларнинг хаёлига ҳам келмаган нарсаларга эришганларини кўриб чиқишса маъқулроқ бўларди.

Хўш, қирол Эдуард-чи? У ўзи муҳтож бўлган ягона аёл учун ўта қиммат ҳақ тўлаб юбормадимикан? Буни фақат тахмин қилиш мумкин, холос. Аммо биз қатъиятни кўрамиз. Бу қатъият учун ҳақ тўлаш керак эди ва у тўлик тўлади.

Британия салтанати янги дунёвий тартибга йўл

очди. Вақти келиб, Виндзор герцоги ва унинг рафиқаси қироллик оиласи томонидан авф этилди. Уларнинг севги тарихи, қатъиятлари ва мақсадга интилишлари, улар тўлаган юқори ҳақ ва, ниҳоят, муҳаббат ғалаба қозонгани ўтмишда қолиб кетди. Шундай бўлса-да, улар дунёнинг энг яхши хазинасини излаганларини ва мақсадларига эришганларини ёдда тутинг.

Биринчи учраган юз нафар одамдан ҳаётдан мақсади нималигини сўрасангиз, тўқсон саккизтаси аниқ жавоб беролмайди. Қайта-қайта сўраганингиздан сўнг, кимдир "хотиржамлик"ни, бошқа биров пулларни айтади. Баъзилар "бахт" дейишади, бошқалар эса "шон-шуҳрат ва қудрат", "жамиятдаги мавқе", "ҳаётдаги қулайлик", "қўшиқ айтиш, рақс тушиш, ёзиш имконияти" дейди. Аммо уларнинг ҳеч бири бу тушунчаларнинг мағзини чақиб беролмайди, унга қандай эришишни ҳам айтолмайди. Ҳеч кимда ғира-шира тасаввур қиладиган истакларига эришишга ёрдам берувчи аниқ режа йўқ. Хоҳишнинг ўзидангина бойлик келмайди. Бойлик муайян интилишларга асосланган ва керакли қатъият билан амалга ошириладиган аниқ хатти-ҳаракатлар режасидан дунёга келади.

Қатъиятни тарбиялашдаги тўрт қадам

Ўзида етарлича қатъиятни тарбиялашни истаган ҳар бир киши оддийгина тўртта қадамни босиши

лозим. Бунинг учун алоҳида ақл ҳам, ортиқча билим, кучли уринишлар ва вақт кетказиш ҳам шарт эмас. Қуйида шу қадамларни кўриб ўтамиз:

1. Аниқ мақсад ёки интилиш бўлганидаги кучли иштиёқ.

2. Хатти-ҳаракатлар изчиллигини таърифловчи аниқ режа.

3. Бузғунчи таъсирлар, жумладан, қариндошлар, дўстлар ва танишларнинг ўгитларидан мустаҳкам ҳимояланган мустақил онг.

4. Хатти-ҳаракатлар режасидан фойдаланган ҳолда мақсад сари интилишларингизни қўллаб-қувватловчи бир ёки бир нечта одамлар билан дўстона ҳамкорлик.

Ушбу тўрт қадам (босқич) ҳар қандай фаолият соҳасида муваффақиятга эришиш учун аҳамиятлидир. Фалсафамизнинг ўн учта қоидасига амал қилишга тайёр инсонлар учун улар иккинчи табиат ёки феъ-атвор қиррасига айланиши лозим.

Шу тўрт қадам сизнинг моддий аҳволингизни белгилайди.

Шу тўрт қадам эркинликка ва мустақил фикрлашга элтади.

Шу тўрт қадам сизга катта ёки жудаям катта бойлик келтиради.

Шу тўрт қадам сизга қудрат, шон-шуҳрат ва дунёвий машҳурлик йўлини очади.

Шу тўрт қадам омад ва имкониятни кафолатлайди.

Шу тўрт қадам тушни ўнгга, орзуни ҳақиқатга айлантиради.

Шу тўрт қадам қўркув, умидсизлик ва бефарқлик устидан ғалабага элтади.

Шу тўрт қадамни босишни ўрганганларни ҳашаматли рағбатлантириш кутади. Сизни ўзингиз хоҳлаган келажакка элтувчи чиптани ўз қўлларингиз билан ёзасиз.

Олий Ақл кимга ёрдамлашади?

Қандай сеҳрли куч қатъиятли ва мақсадга интилувчи инсонларнинг қийинчиликларни енгишлари учун ажойиб имкониятларни беради? Ёки қатъият инсон феъл-атворидаги ўзига хос фазилат бўлиб, онгда ғайриоддий кучларга етиб боришни таъминлайдиган руҳий, жисмоний, ҳатто эҳтимолки, кимёвий қувватни табиий равишда дунёга келтирармикан? Ким билсин, балки Олий Ақл ҳеч қачон курашишдан тўхтамайдиган, ҳатто мағлубиятга учраб, ҳамма унга қарши чиққанида ҳам қатъиятини йўқотмайдиганларнинг томонида турар?

Генри Фордга ўхшаган одамларга эътибор бера бошлаганимда, хаёлимни мана шунақанги саволлар қамраб олди. Ахир у ишни деярли йўқ жойдан бошлаган, охир-оқибатда эса фақатгина қатъиятининг ёрдамида улкан саноат салтанатини яратганди. Ёки фақатгина уч ойлик маълумоти бўлса-да, ўз қатъиятини "гапирувчи машина"га, "ҳаракатланувчи суратлар"га, чўғланма чирок ва бошқа элликка яқин ҳаётий муҳим ихтироларга

сингдира олган Томас Эдисонни олайлик.

Менин узоқ йиллар давомида жаноб Эдисонни ва жаноб Форднинг феъл-атворларини ёпиқ доирада узлуксиз кузатишдек бахтли имконият мавжуд бўлгани сабабли ҳам ҳақиқий таҳлил ва асл қийматга эга бўлган хулосани айта оламан. Хулосам эса шундай: мен уларнинг ҳайратда қолдирарли ютуқларининг манбаи бўла оладиган ягона қатъиятнигина пайқадим, холос.

Қисқа мулоҳазалар

Кўмир юқори сифатли тоғ жинсларини қандай пўлатга айлантирса, қатъият ҳам инсонни худди шундай қайта қуяди.

Қатъият пул тоифасида фикрлаш қобилиятини мукаммал даражада ривожлантиришга ёрдам беради, ботиний онгингиз эса уларни зарб этувчи фабрика бўлади.

Ўзингизда қатъиятни тарбиялаш ҳақида ҳикоя қилувчи саккизта моддани қайтаринг. Уларнинг рўйхатини деворга осиб қўйинг, токи у мақсадга интилишингиз учун доимий нишонга айлансин.

Фэнни Херст, Кэйт Смит, Л.М. Филдсга ўхшаган одамлар бизга қатъият жудаям зарурлиги, қатъиятли инсонлар тарих жараёнини ўзгартиришини кўрсатишади.

Тўртта оддий қадам қатъиятли бўлиш одатига олиб боради, шунингдек, онгингиз ва ботиний онгингизга бўлган нохуш ва сиз ҳали қутулишга улгурмаган таъсирларни бартараф қилади.

10. Бойликка элтувчи тўққизинчи қадам: “МИЯ МАРКАЗИ”

Иккита — иқтисодиёт соҳасидаги ва руҳият соҳасидаги қонунларнинг уйғунлашуви ажабтовур натижа беради. Ақл кучи сизга бойлигингизни кўпайтиришда ёрдам беради.

Ақл кучи — муваффақиятга эришишда асосий ўрин тутади. Режаларни қандайдир куч ўрнидан қўзғатмаса, уларнинг қурук ўзи бефойда. Бу бобда ақлнинг ишга тушишига, сизнинг эса ундан самарадор фойдаланишингизга ёрдамлашадиган услуб таърифланади.

Мен “ақл кучи” деганда, “уюштирилувчи ва ақлан йўналтирилувчи билимлар”ни назарда тутаман. Сиз, шунингдек, умумий мақсад ёки ягона иш режаси билан бириккан икки ёки ундан кўпроқ одамнинг ҳамкорликдаги саъй-ҳаракатларини назарда тутувчи “уюштирилган куч” атамасини ҳам учратасиз.

Келинг, яхшиси бу кучни ўзимиз учун яхшироқ ишлашга мажбур қилиш ҳақида ўйлайлик. Ваҳоланки, у “уюштирилувчи билим” бўлгани боис, билим манбаларини ўрганамиз:

1. **Олий Ақл.** Ушбу манба билан яратувчи тасаввур ёрдамида, бобларимиздан бирида тасвирланган усул бўйича алоқага кириша оласиз.

2. **Тўпланган тажриба.** Инсоният томонидан тўпланган тажриба (ҳар ҳолда, унинг қайд этилган

қисми) билан бирон бир таъминланган кутубхонадаги китоблар ёрдамида танишиш мумкин. Бу тажрибанинг синфлаштирилган ва тизимлаштирилган кўринишдаги муҳим қисмига мактаб ва коллежларда эга бўлиш мумкин.

3. **Тажриба ва тадқиқот.** Илм-фанда, шунингдек, кундалик ҳаётда одамлар янги маълумотларни тўплашади, синфлаштиришади ва умумлаштиришади. Бу манбага бефарқ бўлиш мумкин эмас, айниқса, сиз "тўпланган тажриба"дан баҳраманд бўлолмайдиган ҳолларда. Аммо бунақанги ҳолатларда ҳам ижодий тасаввур ҳақида унутмаган маъқул.

Билимлар хатти-ҳаракатлар режасида уюштирилган ва охир-оқибатда ўзи ҳаракатга айланадиган бўлса, қандай манбалардан олинганига қарамай, кучга айланиши мумкин.

Билимларни олишнинг учта асосий манбалари таърифини ўқиб чиқинг ва ёлғиз ҳолда ҳаракат қилиш — уларни тўплаш, ташкиллаштириш ва амалиётга тадбиқ этишингиз осон бўлганмийўқлиги ҳақида ўйлаб кўринг. Агар режалар кенг кўламли бўлса ва кўп қиррали фаолиятни назарда тутса, унда ақл кучининг илк учқуни чақнагунига қадар ҳамкорлик қилишингизга тўғри келади.

Эндрю Карнегининг сири

"Мия маркази" нима ва у нимага керак?Бу муайян мақсад сари интилишлари ягона бўлган икки ва ундан ошиқ одамларнинг билимлари ва

саъй-ҳаракатларининг уйғунлаштирилишидир. Олдинги бобда пул истагини ўз пулингизга айлантириш юзасидан тавсияномалар берилганди. Агар сиз уларни қатъият ва ақл билан билан бажарсангиз, ўз "Мия маркази"нгизга одамларни пухта танласангиз, сиз муваффақият йўлининг ярмига етган бўласиз.

"Мия маркази"дан фойдаланишнинг яширин потенциал афзалликларини яхшироқ тушуниш учун муаммонинг иқтисодий ва руҳий томонларини кўриб чиқамиз. Агар ўзингизни маслаҳатлари, кўмаклари, ҳамкорлиги билан сидқидилдан ёрдам беришни хоҳлайдиган одамлар билан ўраб олсангиз, бунақанги мулоқотлардан иқтисодий фойда олишингиз аниқ. Бунақанги уйғун иттифоқ қарийб ҳар қандай катта давлатнинг асосида туради. Бу оддий ҳақиқатни англаш сизнинг молиявий аҳволингиз ўзгаришидаги белгиловчи омил бўлиши мумкин.

"Мия гуруҳи" ёрдамида бошқаришнинг руҳий томонини тушуниш қийинроқ.

Эҳтимол, "Бирлашган икки ақл қандайдир учинчи майдонни яратиши муқаррар бўлиб, у учинчи, янги ақлга хос бўлади" деган фикр сизга ниманидир англатар?

Инсон ақли руҳий қувват шаклида бўлади. Иккита ақлнинг иши уйғун ҳолда мувофиқлаштирилса, уларнинг руҳий қуввати ўзаро таъсир даврига киради, илло "Мия маркази"нинг ишлаш қоидаларини руҳий

қирралари шундан иборат бўлади.

Эллик йил муқаддам Эндрю Карнеги менинг эътиборимни "мия маркази" қоидаси иқтисодиётда қандай ҳаракатланишига қаратганди. Айнан шу нарса келгусидаги бутун ҳаётимни белгилаб берганини айтиб ўтиш шартмикан?

Жаноб Карнегининг ўзидаги "Мия маркази" пўлат ишлаб чиқариш ва сотишдек муайян мақсад билан бирлашган 50 нафарга яқин одамлардан иборат эди. Жаноб Карнегининг таъкидлашича, унинг мол-давлати айнан шу одамларнинг ақлий бойлиги ёрдамида тўпланган экан.

Ўта бадавлат одамларнинг таржимаи ҳолини таҳлил қилганда ҳам айнан шунга ўхшаш манзарага дуч келамиз. Уларнинг ўзлари буни тушунишармиди-йўқми, билмадим-у, аммо нима бўлганда ҳам "мия марказ"ларининг кучини ишга солишни яхши уддалашарди.

Очиғини айтганда, бундан бошқача бўлиши ҳам мумкинмиди?

Яхши маслаҳатлардан бўйин товламанг

Инсон миясини электр батареясига ўхшатиш мумкин. Маълумки, батареялардан тузилган занжир алоҳида батареяга нисбатан кўпроқ қувват ишлаб чиқаради. Шунингдек, алоҳида батарея ҳам ўзини ташкил этувчи уячаларнинг сони ва қувватига боғлиқ ҳолда қувват беради.

Мия ҳам худди шундай ишлайди. Илло, бу нима учун баъзи одамларнинг мияси бошқаларникига

нисбатан самарадорроқ ишлашини тушунтиради ва уйғунлик руҳида бирлашган ақллар "занжири" биттагина ақлга нисбатан кўпроқ "фикр қуввати"ни ишлаб чиқариш ҳақидаги муҳим хулосага олиб келади. Шу борада, батареялардан тузилган занжир алоҳида батареяга нисбатан кўпроқ қувват ишлаб чиқаришини қайта таъкидлайман.

Ушбу истиора дарҳол "мия маркази"нинг ишлаш қоидалари сирини очади. Даставвал ақллар занжирининг уйғун ўзаро таъсири янги ақлий даражани яратгандек бўлади. Аммо муҳими шундаки, бу янги даража занжирга кирувчи ҳар бир ақл учун очиқ бўлади.

Генри Форд ўзининг хизмат мавқеини қашшоқ, саводсиз ва оми ҳолда бошлаганини ким билмайди, дейсиз? Ақл бовар қилмас қисқа муддат (ўн йил) ичида Форд шу учта тўсиқни бартараф қилди, йигирма беш йил ичида эса Америкадаги энг бадавлат одамга айланди! Бу маълумотни бошқасига қиёсланг: дастлабки аҳамиятли ютуқлар жаноб Форд жаноб Томас Эдисон билан дўстлашганидан сўнг содир бўлди. Жаноб Форд Харви Файрстоун, Жон Бэрроус ва Лютер Бербэнк билан танишганидан кейинги улкан ютуқларни билгач, нима ҳам дейишингиз мумкин? Ақллар ҳамкорлигидан мана шунақанги натижа чиқиши мумкин!

Инсон ўзи билан ҳамкорлик қилаётган одамнинг феъл-атвори, одатлари ва фикрлаш кучини ўзлаштириб олишга қодир. Г. Форднинг доимий равишда Т. Эдисон, Л. Бербэнк, Д. Бэрроус ва Х.

Файрстоун билан доимий мулоқотда бўлиши унинг шахсий ақл-заковатини мана шу тўртликнинг ақли, тажрибалари, билимлари ва руҳий кучининг йиғиндисига кўпайтирди. Китобимизда таърифланган усулларга "мия маркази" қоидалари ёрдамида шартсиз амал қилишни айтмай қўя қолайлик. Мана, ўша қоида — бемалол фойдаланинг!

Юқорида Маҳатма Гандини эслаб ўтдик. Келинг, у ўзининг ибратли таъсири ёрдамида икки юз миллион одамнинг ақлини ва ягона мақсадга интилишларини бирлаштириб, қандай ютуқларга эришганини кўриб чиқайлик. Турган гапки, бу мўъжиза эди. Агар сиз бундай деб ҳисобламасангиз, ҳеч бўлмаганда икки кишини қандайдир вақт давомида ҳамкорликда ва уйғунликда ишлашга кўндириш учун уриниб кўринг.

Бизнес билан шуғулланувчи ҳар қандай одам ўз ходимларини озгина бўлса-да баҳамжиҳат ишлашга кўндириш қанчалар қийин бўлишини яхши билади.

Биз Олий Ақлни фикр кучининг биринчи ва асосий кучи сифатида тасвирладик. Бир неча киши уюшган ҳолда ва умумий мақсад йўлида ўзаро баҳамжиҳат ишлар эканлар, улар учун универсал фикр кучи манбаи Олий Ақл бўлади. Илло у фикр кучининг энг буюк манбаларидан бири бўлиб, барча даҳолар ва раҳнамолар беихтиёрий ёки ихтиёрий ҳолда унга мурожаат этишади.

Сизнинг кучингизни иккита манбаи эса,

афсуски, бешта инсоний туйғулардан ишончлироқ эмас. Буни тушунган ҳолда биз керакли бобларда Олий Ақлга чиқишнинг осонроқ йўлларини кўрсатиб ўтамиз. Аммо бу китоб — диний хутба эмас. Унинг асосий қоидаларини инсоннинг диний ҳаётини бевосита ёки билвосита ҳолда атайлаб аралашган ҳолда талқин қилиш беадаблик бўларди.

Ўқиш вақтида уқинг, фикрланг ва тасаввур қилинг. Ишонинг, тез орада ўзингизнинг истиқболингизни тушунасиз ва кўрасиз. Ҳар бир боб — битта қисм. Аммо бу қисм фақат сизга аталган.

Қашшоқлик режалар тузмайди

Оҳ, пуллар қанчалар уятчан-а? Уларни ҳам худди қизлар каби хушомадлар билан ром этишга тўғри келади. Аммо бу тасодиф эмас, чунки бу ерда таъсир қилувчи кучлар табиатан унчалик бошқача эмас. Қизларга муомала қиляпсизми ёки пуллар биланми, барибир муваффақиятингизга ишонишингиз лозим. Қизлар билан муомала қиляпсизми ёки пуллар биланми, бундан қатъи назар иштиёқ билан хоҳлашингиз лозим. Қизларга муомала қиляпсизми ёки пулларгами, қатъият ҳақида унутманг. Қизларни ром қилмоқчимисиз ёки пулларними, энг олдин буни амалга оширишнинг режасини тузиб олинг. Ниҳоят, иккала ҳолатда ҳам албатта мақсадга эришиш керак.

Пуллар катта бўлганидан кейин, худди шаршарадек устингизга қуйилишади. Пулни пул чақиради! Ҳаётни бир-бирига қараб оқаётган иккита оқимдан иборат дарёга қиёслаш мумкин. Битта оқим олдинга ва тепага оқиб, бойлик томон интилади. Иккинчиси эса пастга, камбағаллик ва қашшоқлик томон оқади, унга тушиб қолганлар чиқиб олишни эплолмаган омадсизлардир.

Бойликка эришган инсонлар ушбу ҳаёт оқимларининг мавжудлигини билишларига шубҳам йўқ. Аслида улар ҳар бир одамнинг фикрлаш жараёни мазмунига ва йўналишига ўхшаш бўлади. ***Ижобий йўналтирилган фикрлаш бизни бойлик томон етаклайди. Салбий йўналтирилган фикрлаш эса қашшоқликка элтади.*** Бундан шунақанги мантиқий хулоса чиқариш мумкинки, бойиш учун ушбу китобни ўқиётган одам уни албатта илғаб олади.

Ҳатто сизни қашшоқлик сари элтаётган оқимда бўлсангиз ҳам бу фикр сиз учун эшкак вазифасини бажариши мумкин ва сиз ундан фойдаланган ҳолда бошқа оқимга ўтиб оласиз.

Диққат қилинг! Қашшоқлик ва бойлик кўпинча жойини алмашиб туради. Қашшоқ одамга бойлик келганида бу одатда яхши ўйланган ва пухта амалга оширилган режаларнинг натижаси бўлади. Қашшоқликнинг нимасини режалаштириш мумкин? Қашшоқлик манман ва шафқатсиз. Бойлик эса уятчан ва мулойимдир. Унга албатта ёқиш керак!

Қисқа мулоҳазалар

Эндрю Карнегининг "мия маркази" ғояси — унинг шахсий ҳаётидаги ва бизнесдаги муваффақиятининг тамал тошидир. Энди у сизники — бемалол фойдаланаверинг! Бу уюштирилган, йўналтирилувчи ақлнинг иродага айлантирилишидир.

Инсон ақли, бу — қувват. Ҳамкорлик қилиш билан ақллар "қувват банки"ни юзага келтирилади.

Бойлик — режа ва ташкил этишнинг натижаси. Камбағал бўлиш жудаям осон! Қашшоқликнинг нимасини режалаштириш мумкин?

Тўпланган ақлнинг учта асосий манбаи сизга ёрдамга келишга шай. Сизнинг хоҳишингиз керак, холос. Фақат буни хоҳлаш лозим, холос. Аммо ўзингиз биласиз-ку...

Бахт эгаллаш эмас, балки бўйсундиришдир.



11. Бойликка элтувчи ўнинчи қадам: СЕВГИ СИРИ

Ишқий қувватингизни ижодий йўсинга буринг ва унинг ёрдамида фаровонликка эришинг. Эркакнинг муваффақиятга эришишида аёл ёрдам бериши мумкинлигини тушунинг. Ушбу қўҳна ҳақиқатнинг барча фойдаларини ишга солинг.

Сублимация, бу — ишқий қувватни бошқа қувват турига айлантиришдир.

Ишқий қувватда қуйидагилар дастурлаштирилган бўлади:

1. Инсон наслининг давом эттирилиши
2. Саломатликнинг сақланиши (шифобахш восита сифатида унга тенг келадигани йўқ)
3. Ўртамиёналикнинг сублимация орқали қобилиятлиликка айланиши.

Сублимация механизмини тушунтириш жудаям осон. Гапни онг ҳақиқий, моддий фикрлардан умуман бошқа табиатли фикрларга айланишидан бошлаймиз. Барча инсоний ҳиссиётлар ичида севги туйғуси нисбатан қудратлироқдир. Бу ҳис билан ҳаракатланаётган инсон шу пайтгача ўзига маълум бўлмаган кучли тасаввур, жасурлик, ирода, қатъият ва ижодий қобилиятларни ривожлантиради. Инсоннинг ҳис-туйғулари шунақанги кучаядики, уни ўзига бўйсундириб олади ва беихтиёр обрўсига ёки ҳатто ҳаётига путур етказиши мумкинлиги,

асоратлар ҳақида ўйламай, фақат истагига етишга интилиши мумкин. Агар бу ҳис жиловланса ва керакли йўналишга қаратилса, илоҳий кучнинг бор фазилатлари: тасаввури, мардлиги ва бошқалари ўз кучини ва ғайриоддийлигини сақлаб қолади. Шу тариқа ташкиллаштирилган ижодий қобилиятлардан адабиётда ҳам, тасвирий санъатда ҳам, бошқа соҳаларда ҳам фойдаланиш мумкин бўлади. Бойлик тўплашга доир ишлар ҳам бундан истисно эмас. Ахир бизнес ҳам биз ўз ихтиёримиз билан қиладиган барча ишлар каби санъатдир.

Онгни қўзғатувчилар

Инсон онги уни "қўзғатадиган", фикр энг юқори даражада зўриқишининг "иштиёқ", "ижодий тасаввур", "кучли хоҳиш" деб аталувчи ҳолатларигача олиб борувчи қўзғатувчиларга жавобан таъсирланади. Онг ҳаммадан яхшироқ, бажонудил жавоб қайтарувчи қўзғатувчилар қуйидагилардир:

1. Ишқий майл, эҳтирос.
2. Севги.
3. Шон-шуҳрат, қудрат, молиявий ютуқлар, пулларни жудаям хоҳлаш.
4. Мусика.
5. Дўстлашиш.
6. Бирон-бир фан соҳасида иккита ёки бир нечта одамларнинг қаттиқ дўстлигига асосланган ақллар иттифоқи.

7. Таъқиб этилаётган ёки таъқиб этаётган одамлар — бошдан ўтказилган синовларнинг умумийлиги, қийналишларнинг жамоавий шакли.

8. Ихлос.

9. Қўркув.

10. Алкоголли ичимликлар ва гиёҳванд моддалар.

Ушбу рўйхатнинг бошида ҳақли равишда онгни ҳаммадан кўпроқ қистовга олувчи, ақлий қобилиятларни уйғотувчи ва ҳаракатланишга мажбурловчи ишқий майл туради. Ўнта қўзғатувчилардан саккизтаси табиий ва амалий бўлиб, иккитаси вайрон қилувчидир. Бу рўйхат онгни қўзғатувчи асосий манбаларни аниқлаш ва қиёслашингизга имкон беради. Бу қанчалик ғалати туюлмасин, қўзғатувчиларни назария ва амалиётда солиштириб кўраркансиз, ишқ-муҳаббат доимо биринчи ўринда туришини кўрасиз. У нисбатан кудратлироқ ва сизнинг миянгизни маҳсулдорроқ қилувчи кучдир. У ҳаракатланишга ундовчи энг яхши қўзғатувчи бўлади.

Бир донишманднинг айтишича, даҳо, бу — "сочлари ўсиб кетган, дуч келган нарсани еб кетаверадиган ва кулги-мазаҳларга энг яхши нишон бўлган" инсондир. Аммо даҳога нисбатан "бу одам жўнгина фикрловчи ўртамиёна одамларнинг ақли етмайдиган билим манбаларининг бари билан эркин муомалада бўла оладиган даражада баланд ақлий қобилиятга

эришиш учун фикрлар қизғинлигига яхшироқ таъсир қилишнинг йўлини топган инсон" деган таъриф кўпроқ мос келган бўларди.

Ўйлайдиган одам даҳолик ҳодисаси ҳақида батафсилроқ билишни исташи аниқ. У берадиган биринчи савол эса "Даҳо қандай қилиб оддий одамларнинг ақли етмайдиган нарсаларни тушуна олади?" бўлади.

Иккинчи савол "Фақат даҳолар тушуна оладиган билим манбалари мавжудми, улар аслида борми ва бор бўлса, улар ҳақида қандай билиш мумкин?" кўринишида бўлади.

Сизга берадиган дастлабки маълумотларимиз ёрдамида ўзингиз амалдаги далилларга эга бўласиз, буни уддалаганингизда эса иккала саволга ҳам жавоб берамиз.

Тасаввур — олтинчи сезги

Олтинчи сезги ҳақиқатда борлиги аллақачон исботлаб қўйилган. Олтинчи сезги, бу — тасаввур. Бироқ кўпчилик одамлар бутун умри давомида ундан бирон марта ҳам фойдаланишмайди. Ҳатто уни ишлатганларида ҳам, буни тасодифан қилишади. Фақат жуда камчилик одамларгина онгли равишда ва атайлаб ўз тасаввурига мурожаат этишади. Ўзига ато этилган бу қобилиятдан фойдаланибгина қолмай, унинг қандай ишлашини ва нимаси афзаллигини тушунадиганларни эса биз "даҳолар" деб атаймиз.

Ижодий тасаввур қобилияти — оддий инсонлар ва абадий Олий Ақл орасидаги алоқадир. Барча ваҳийлар диний соҳада очилади, янги асослар ва янги қонунларнинг тузилишидаги барча кашфиётларга эса ижодий тасаввур сабабчидир.

Фикрнинг "тўртинчи ўлчови"

Фикрлар ва тушунчалар "кўнгил сезиши" деб аталувчи импульслар ёрдамида мияда пайдо бўлганида, уларнинг манбалари қуйидагилар бўлиши мумкин:

1. Олий Ақл.
2. Ботиний онг (бешта ҳиссиёт томонидан мияга олиб келинадиган барча сезгилар ва импульслар унга сингади).
3. Бошқа одамларнинг ақлий қобилиятлари.
4. Бошқа одамларнинг ботиний онги омбори.

Фикр ҳаракатланиши, унинг алоҳида одамлар онгида пайдо бўлишини текширувчи бошқа манбалар номаълум.

Агар онг фаолияти кўрсатиб ўтилган ўнта қўзғатувчилардан биронтаси сингдирилса, бунинг натижасида шахс ўртамиёна фикрлар, оддийгина кундалик мулоҳазалар уфқидан анча баландда парвоз қилади. Бу инсоннинг фикрлаши учун масофа ва кенглик беради, фикрлашнинг сифатига ижобий таъсир қилади. Инсон ўзининг тадбиркорлик фаолияти ёки ўзи ёқтириб ишлаётган

бошқа соҳанинг муаммоларини ҳал этиш билан банд бўлганида ҳам шундай бўлади.

Онгни кўзғатувчиларнинг бирор шакли ёрдамида фикран шундай баландликка кўтарилган одам ўзининг ҳолатини аэропланда учаётганида уфқ чизиқлари кенгайиб, кўриш ҳудуди катталашишига қиёслаши мумкин. Бундан ташқари, шунақанги баландликда инсон дастлаб ўзининг онгидаги юқори самарали фаолиятнинг ривожланишига таъсир қилган ва кундалик муаммоларга умуман даҳли йўқ қўзғатувчига боғланиб қолмайди. Ахир у кундалик муаммоларни ўзи тепасидан учиб ўтаётган тепалик ва водийларга қиёслаши мумкин бўлган фикрлар оламида яшайди-да!

Бундай парвоз вақтида фикрлар эркинлиги ижодий тасаввурни таъминлайди. У фикрларнинг йўлини тозалайди. У бошқача вазиятда инсоннинг ҳаёлига ҳам келмайдиган ғояларга мойил бўлиб қолади. Олтинчи сезги, бу — шунақанги қобилият-ки, унинг мавжудлиги даҳолар ва оддий инсонлар орасига чегара ўрнатади.

Ички овоз

Ушбу ижодий қобилият канчалик кўп ишлатилса, инсон унга қанчалар кўпроқ таянса ва фикрлар импульси учун қанчалик кўп тасаввур керак бўлса, у ўзининг ботиний онгидан ташқарида туғиладиган

ҳаракатлантирувчи кучларга шунчалик мойил бўлади. Бу қобилиятни фақатгина битта йўл билан ривожлантириш мумкин. Бунинг учун унга иложи борича кўпроқ мурожаат этиб туриш лозим

Биз "виждон" деб атайдиган нарса буткул олтинчи сезги ёрдамида ҳаракатланади. Буюк мусаввирлар, ёзувчилар, созандалар ва шоирлар тасаввур қобилиятидан фойдаланиб, ўзининг ичида янграётган "мулойимгина сокин овоз"га ишонишни билганлари ёки ўрганганлари сабабли ҳам буюкликка эришганлар. Биз яхши биладиган ушбу маълумот кўпроқ энг яхши фикрлари "ички сезги" сифатида ёки унинг натижасида келадиган одамлар учундир.

Бир воиз кўзларини юмганидан сўнггина тасаввурини қўзғата олишини пайқагач машҳурликка эришди. У шон-шуҳратга эришган кунларнинг бирида, ваъзининг энг авж нуқтасига чиққан пайтида кўзини юмиб олишининг сабабини сўрашди. У эса "Ички овозимга қулоқ солганим учун шундай қиламан" деб жавоб қилди.

Американинг муваффақиятларга эришаётган ва яхши танилган молиячиларидан бири ҳам қарор қабул қилиши керак бўлганида, икки-уч дақиқа кўзларини юмиб туришдек одатга эга эди. Ундан нега бундай қилишини сўрашганида, у "Фақат кўзларимни юмибгина, Олий Ақл манбаига яқинлаша оламан" деб жавоб берганди.

Ғоя етилмоқда

Мэриленд штатида яшовчи доктор Элмер Р. Гэйтс ўзини такомиллаштириш ва ўз ижодий қобилиятидан фойдаланиш учун амалий аҳамиятга эга бўлган икки юздан ошиқ кашфиётлар қилган. Унинг услуби бирон-бир соҳада даҳо бўлишни орзу қилаётганлар учун қизиқарли ва кераклидир. Доктор Гэйтснинг ўзи шунақанги инсонлар тоифасига мансублигига шубҳа йўқ. У ҳақиқатан ҳам кам учрайдиган даҳо бўлса-да, нафақат жамият, балки фан оламида ҳам унчалик таниқли эмас.

Доктор Гэйтс ўзининг лабораториясида"шахсий коммуникация хонаси" ташкил этган. Бу хонанинг деворлари мутлақо шовқин ўтказмайди, ёруғлик ҳам киролмайди. Хонада фақат стул, ёзув столи ва қоғозлар туради, қарама-қарши томондаги деворга эса чироқни ўчирувчи тугмача ўрнатилган. Доктор Гэйтс фақатгина ижодий қобилияти ёрдамида мулоқотга киришоладиган кучларнинг ёрдамига муҳтожлик сезса, шу хонага киради, эшикни ёпади ва бутун диққат-эътиборини ўзи яратган кашфиётларга қаратади. У то миясида янги кашфиёт ва ихтироларга етакловчи янги ғоя ва мулоҳазалар ғимирлай бошламагунича шу ҳолатда ўтиради.

Бир куни унга фикрлар қуйилиб кела бошлади ва танаффуссиз уч соат тинимсиз ёзди. Илҳоми

тугаганидан сўнг эса у ўзининг ёзувларини текшириб кўриб, улар орасидаги илгари тасвирланмаган, мутлақо яп-янги қонунларни топди. Бу қонунлар у биладиган замонавий илм-фан оламига таниш эмасди ва уларни таърифлаш учун бир дақиқадан ошиқ вақт кетмасди. Бундан ташқари, ушбу қонунлар унинг илмий муаммоларига ҳам ечим топарди.

Доктор Гэйтс шу тариқа "ғояларни тутиб ўтириш" ёрдамида яшаб, турли корпорациялар ва хусусий шахсларнинг буюртмаларини бажарар эди. Американинг катта фирмаларидан бири унинг шунақанги "ўтириш"ларининг ҳар бир соати учун мўмайгина пул тўларди.

Кўпинча бизнинг ақлий қобилиятларимиз салмоқли даражада ҳаётий тажрибага таянгани сабабли ҳам керакли самарани бера олмайди. Бу ерда таъкидлаш жоизки, тажриба натижасида, эмпирик йўл билан олинган билимлар доим ҳам аниқ ва ишончли бўлавермайди. Ижодий қобилиятнинг шарофати билан туғилган ғоялар нисбатан ишончлироқ, чунки улар инсоннинг ёпиқ, чекланган онги таяниши мумкин бўлганидан кўра анча ишончлироқ манбалардан пайдо бўлади.

Ўзингиздан даҳо ясанг

Кашфиётчи даҳо ва ўртамиёна "ғалатирок" одамларнинг асосий фарқи шундаки, даҳо ижодий

тасаввур қобилиятидан фойдаланади, "ғалатироқ одам" эса унинг борлигини ҳам билмайди.

Олимлар қандай қилиб кашфиёт ёки ихтиро қилишади? Улар аллақачон маълум бўлган ва тажрибалар натижасида олинган ғоя ва қонунларни уюштиришади ва бирлаштиришади, буни эса ўзининг таҳлиллаш қобилияти ёрдамида амалга оширишади. Агар қаршисида турган масалаларни ҳал қилиш ўзининг қўлидан келмаслигини тушунишса, ижодий қобилиятлари тақдим этиши мумкин бўлган билим манбаларига мурожаат қилишади. Турган гапки, ҳамманинг усули ҳар хил, аммо мазмуни қуйидагилардан иборат бўлади:

1. Қўзғатувчилар (уларнинг ўнтасини юқорида санаб ўтган бўлсак-да, ҳар кимда улар турлича бўлади) ёрдамида кашфиётчи олим фикрлашнинг ўртача даражасини енгиб ўтади.

2. Кейин у бутун диққат-эътиборини ўзининг муаммосига даҳлдор бўлган таниш жиҳатлар (ишнинг тугалланган қисми)га қаратади ва ўз тасаввурида номаълум жиҳатларнинг рисоладагидек тимсолини (тугалланмаган қисм) яратади. Кашфиётчи олим бу тимсолни то у ўзининг ботиний онгига сингиб кетгунича тутиб туради, кейин ўзини бўш қўйиб, фикрларини барча бегона нарсалардан тозалайди ва ботиний онгига берилган саволнинг жавоби миясида "ярқ этгунича" кутади.

Баъзан натижалар бевосита ва аниқ бўлади.

Баъзан эса салбий бўлиб, ҳаммаси олтинчи сезги, яъни ижодий қобилият қанчалик ривожланганига боғлиқ бўлади.

Жаноб Эдисон ўзининг ижодий қобилиятини "ёқиш"дан олдин таҳлилий қобилиятидан фойдаланган ҳолда ўн мингдан ошиқ фикрларнинг комбинациясини кўриб чиққан ва чўғланма чироқни такомиллаштиришга имкон берадиган жавобни топган. Фонографни ихтиро қилганида ҳам шундай йўл тутган.

Кўпгина ишончли маълумотлар ижодий қобилият аслида мавжуд эканлигини исботлайди. Жуда кенг маълумотга эга бўлмаса-да, ўзи ишлаётган соҳаларда илғорлик қилаётган ўнлаб одамларнинг ҳаёти ва фаолиятини пухта таҳлил қилган ҳолда уларни тасдиқлаш мумкин.

Авраам Линкольн ўзидаги ижодий қобилиятни сезганидан сўнг буюкликка эришган инсонларга ажойиб мисол бўла олади. Энн Ратлиж билан учрашганидан сўнг у ижодий қобилиятларидан фойдалана бошлади. Чунки бунда севги қўзғатувчи вазифасини ўтади. Даҳолик манбаи ҳақида гап кетганида, севги доимо энг кучли манба бўлади.

Қувватни беҳуда ишлатиш

Йигирма беш минг нафардан ошик одамнинг ҳаётини таҳлил қилиб чиққанимдан сўнг камдан-кам одамларгина қирқ ёшгача муваффақиятга

эришолганини аниқладим. Керакли тезликка эришганда, кўпчилик эллик ёшнинг атрофида бўлган. Бу маълумот мени шунақанги таажжубга солдики, зудлик билан гап нимадалигини аниқлашга киришдим.

Аниқладим ҳам. Бу ҳолатга асосан қирқ-эллик ёшга етмаган одамларнинг кўпчилиги ўзининг қувватини ишқий ҳиссиётларнинг жисмоний ифодасини суиистеъмол қилишга сарфлаши сабабчи бўларкан. Уларнинг кўпчилиги ишқий қувватдан бошқача йўсинда ҳам фойдаланиш мумкинлигини ва бу имкониятлар жисмоний лаззатларни хиралаштириб юборадиган даражада ажойиблигини ҳеч қачон тушуниб етмайдилар ҳам. Кўпчилик одамлар буни жудаям кеч, ишқий қувват энг юқори нуқтасида бўлган кўплаб йилларини сарфлаганидан кейингина тушуниб етишади. Аммо улар ҳар ҳолда аҳамиятли ютуқларга эришишади.

Табиат — иккинчи хулқ

Тарихда алкоголли ичимликлар ва гиёҳванд моддалар каби сунъий қўзғатувчилар онгга таъсир этгач, даҳолик намоён бўлгани ҳақидаги мисолларни кўп топасиз.

Эдгар Аллан По анча-мунча миқдорда ширин спиртли ичимлик — ликёр ичиб олганидан сўнг "ўзидан олдин биронта банда кўрмаган тушларни

кўргани" таъсирида "Қарға" номли асарини яратган. Жеймс Уитком Райли ҳам ўзининг энг яхши асарларини ичкилик ичганидан сўнг ёзган эди. Эҳтимол, шунинг учун ҳам у "ёлғондакам мавжудлик: ҳам рўё, ҳам алдов, тегирмон-у оқар сув ва чувалиб кетувчи туманни" кўра олгандир? Роберт Бернснинг энг ажойиб ижод намуналари ҳам шунақанги ҳолатда дунёга келганди.

Таъкидлаб ўтиш жоизки, бунақанги инсонлардан кўпининг ҳаёти ёмон якун топган. Бахтимизга, табиат ўзининг захирасида мавжуд бўлган бошқа воситалар ёрдамида қобилиятли инсонлар онгини шунақанги қўзғатганки, оқибатда у нозик ва ноёб фикрларга айланган. Бундай фикрлар қаердан келишини ҳеч ким аниқ айтолмайди! Уларнинг ўрнини босувчилар ҳам топилиши даргумон.

Кимки нимаики демасин, дунёни ва тараққиётни инсоний ҳиссиётлар бошқаради. Инсонлар ўз хатти-ҳаракатларида уларга ақлдан кўра кўпроқ таянишади. Назарий англаш қобилияти қуруқ ақл эмас, балки буткул ҳиссиётлар, хоҳишлар ёрдамида яратишга ва амалга тадбиқ этилади. Ишқий ҳиссиётлар эса қолган барчасидан анчагина қудратлироқдир. Тўғри, бошқа қўзғатувчилар ҳам бор (уларни юқорида санаб ўтдик), аммо уларнинг ҳеч бири, ҳатто бари қўшилганида ҳам муҳаббатга тенг келолмайди.

Онг қўзғатувчиси, бу — вақтинча ёки доимий равишда унга фикрлар қизғинлигини оширадиган

таъсир ўтказишдир. Биз тасвирлаган ўта кучли қўзғатувчилар энг талабгирлари. Ушбу манбаларга эргашган ҳолда Олий Ақлгача етиб бориш, агар хоҳиш ва ирода бўлса, ўзининг ёки ўзгаларнинг ботиний онг омборларига ҳам кириш мумкин. Очиғини айтганда, барча даҳо инсонлар шундай қилишади.

Сермаҳсул йиллар сабоғи

Юқорида айтганимиздек, қирқ ёшга кирмаган инсон камдан-кам ҳоллардагина ўзининг ижодий имкониятлари чўққисига чиқа олади. Одатда қирқдан олтмиш ёшгача бўлган одамлар ўз қобилиятларининг гуркираган даврига келиб, ҳаётидаги барча яхши нарсаларни яратиб бўлишади (бу ерда фавқулодда қобилиятли инсонлар, даҳолар ва пайғамбарлар ҳақида гап кетмаяпти). Бу даъвоимиз минглаб одамларнинг фаолиятини синчиклаб ўрганишга асосланган. Ҳали қирқ ёшга кирмаган ва катта ютуқларга эришмаганлар тушкунликка тушмай қўя қолишсин. Қирқ ёш чегарасига келганда "қарилик" яқинлашаётганидан хавотирланаётганлар руҳларини кўтаришсин. Одатда энг сермаҳсул йиллар қирқдан эллик ёшгача бўлади. Бу ёш яқинлашаётгани сизни чўчитмай қўя қолсин, уни қўрқув ва хавотирда эмас, балки умидларга тўлиб кутинг.

Инсон учун энг яхши давр қирқ ёшдан кейин

бошланишига исбот керак бўлса, Америкадаги энг катта муваффақиятларга эришаётган инсонларнинг таржимаи ҳолини ўқинг. Барча исботларни ўша ердан топасиз. Генри Форд қирқ ёшдан анча ошиб кетганида энг катта ютуқларига эришган. Ўз саъй-ҳаракатларининг мевасини тотина бошлаганида, Эндрю Карнеги бундан ҳам қарироқ бўлган. Жеймс Хилл қирқ ёшга яқинлашганида, ҳалиям телеграф калитининг ёнида ўтирарди. Унинг ҳайратда қолдирувчи юксакликларга кўтарилиши кейинроқ бошланган. Қисқа қилиб айтганда, америкалик саноатчи ва молиядорларнинг таржимаи ҳоллари инсоннинг энг сермаҳсул даври — қирқдан олтмиш ёшгача эканлиги ҳақидаги исботларга тўлиб-тошган.

Никоҳ икир-чикирлари

Кўпгина эр-хотинлар орасида мавжуд бўладиган аралаш-қуралаш ҳиссиётлардан уйғунлик ва хотиржамликни ажратиб олиш учун қанчадан-қанча тушуниш керак бўлади! Никоҳдан қониқмаслик кўпинча ўзидаги ишқий ёки бошқа қийинчиликларни англамагани ҳолда минғирлаб, тўнғиллаб, ҳар бир ҳаракати билан тинмай норозилигини ифодалаш тарзида ифодаланади. Эр-хотинда муҳаббат, иштиёқ ва ишқий муносабатларни тўғри тушуниш мавжуд бўлганида, оилада келишмовчиликлар бўлмайди.

Хотини оилавий ҳаётнинг мана шу учта

"кит"ини яхши тушунадиган эркак бахтли бўлади. Аёл мана шу учлик бош қўшадиган сабабдан келиб чиқса, ҳеч қандай мажбурият оғирлик қилмайди, чунки севгининг мажбуриятларидан чиқиши табиий бўлади.

"Эрни эр қиладиган ҳам, қаро ер қиладиган ҳам хотин" деган нақл қадимдан бор, бироқ нега бундай эканлигини ҳеч ким тушунтириб бера олмайди. Аёл эрини эр қилиши ҳам, қаро ер қилиши ҳам унинг муҳаббат, иштиёқ ва ишқий муносабатларни қандай тушунишига боғлиқ.

Агар хотини эрининг ўзига бўлган қизиқиши йўқолиб, бошқа аёлларга қарашига йўл қўйса, одатда бу фақат ўзининг айби билан ва унинг бефарқлиги, юқорида айтилган нарсаларга омиларча бефарқлик қилгани туфайли содир бўлади. Турган гапки, бу даъвоимиз эркак ва аёл ўртасида ҳақиқий муҳаббат мавжуд бўлган, айни пайтда, эри ҳам хотини ўзига нисбатан ҳеч қачон қизиқишини йўқотмаслигини истайдиган ҳолатни назарда тутади.

Оилавий ҳаётда одамлар миллионлаб майда-чуйдаларни деб кўп жанжаллашишади. Агар бу майда-чуйдаларнинг барини умумлаштирсак ва синчиклаб таҳлил қилсак, жудаям оддий нарса кўзга ташланади: уларнинг бари биз ишқий муносабатлар деб атовчи нарсага бефарқлик туфайли келиб чиқади.

Қисқа мулоҳазалар

Фикрларнинг кўтаринки бўлиши ички сезгини кучайтириши билан сизга ёрдам беради. Сиз бегона одамларнинг ботиний онгига ва ғояларига "тўғриланишингиз" мумкин.

Барча қобилиятли кашфиётчиларнинг буюк сири энди сизга ишлай бошлайди. Бундан ташқари, ишингизда ҳеч нарса сизга ишқий қувватчалик катта ёрдам беролмаслигини тушундингиз, шунинг учун унинг табиий намоён бўлишидан сираям бош тортманг. Афсуски, уни қандай бошқариш кераклигини кўпчилик жудаям кеч тушунади.

Туганмас бойликлар манбаи айнан барча ҳаётий кучларнинг манбаидир.



12. Бойликка элтувчи ўн биринчи қадам: БОТИНИЙ ОНГ

Ботиний онг худди ухлаётган паҳлавон каби ҳар қандай интилишингизга кўмакка келиш пайтини кутади. Охир-оқибатда айнан ижобий фикрлашни дунёга келтирувчи ботиний онг сизга истаганингизни бера олади.

Ботиний онгнинг ҳаракатланиши онг орқали амалга оширилади. Онгга етиб борувчи фикр импульси синфлаштирилади ва ёзиб борилади. Фикрлар онгдан чиқариб олиниши ёки худди почта қутисидаги хатлар каби йўқотилиши мумкин.

Таассуротлар ва фикрлар ўзининг табиатидан қатъи назар тўпланади ва идрок қилинади. Сиз ўзингиз моддий (пулли) эквивалентга айлантиришни истаган ҳар қандай режа ва исталган мақсадни ўз ихтиёрингиз билан ботиний онгингизга киритишингиз мумкин. Аммо ёдда тутингки, ботиний онг энг аввало ишонч билан ҳиссий мустаҳкамланган етакчи хоҳишга бўйсунади.

"Хоҳиш" бобида баён қилинган тавсияларни назарда тутган ҳолда бойиш режасини шакллантириш ва амалга ошириш бўйича олтита маслаҳатларни ўйлаб кўрсангиз, сизга айтмоқчи бўлаётганларимнинг қанчалар муҳимлигини тушуниб етасиз.

Ботиний онг туну-кун ишлайди. Инсонга номаълум бўлган усуллар ёрдамида у Олий Ақлдан хоҳишларни ҳақиқатга айлантиришга қодир кучни олади. Шу билан бирга, ботиний онг сизнинг мақсадларингизни амалга оширувчи воситалардан фойдаланади.

Инсон ботиний онгини тўлақонли бошқаришга қодир бўлмаса-да, аммо унинг учун иш материалларини танлаш ихтиёрига эга: сизнинг ботиний онгингизда фақат ўзингизнинг режаларингиз, истакларингиз ва мақсадларингиз бўлади. Шу сабабли ҳам ихлосга бағишланган бобда таърифланган ботиний онгингиздан фойдаланиш ҳақидаги йўл-йўриқларни ўқиб чиқинг. Ботиний онг инсоний ва Дунё Онги орасидаги боғловчи бўғин эканлигига кўплаб исботлар мавжуд, илло у Сарҳадсиз онг манбаларидан чексиз фойдаланишимизга ёрдам берувчи воситачидир. Бизнинг ақлий саъй-ҳаракатларимизни қандай қилиб ақлий уринишларга айлантириш мумкинлигини фақатгина у билади. Ботиний Онг — ибодатлар уларни ижобат қилувчи Зотга етишида кўмаклашувчи медиумдир.

Энг аввало сўз бўлган

Ботиний онг билан боғлиқ бўлган яратувчи саъй-ҳаракатларнинг имкониятлари чексиз, улар

ҳақиқий ҳисобларга бўйсунмайди ва ҳаяжонга солади. Очиғини айтганда, гап ботиний онг мавзусига бориб тақалганида, мен доимо ўзимнинг аҳамиятга эга эмаслигим ва норасолигимни ҳис этаман. Эҳтимол, бунга инсоннинг шу нарса ҳақидаги билимлари ўта чекланганлиги сабаб бўлса керак.

Ботиний онг мавжудлигининг ҳақиқийлиги ва унинг медиум сифатидаги имкониятларини идрок этибгина, сиз "Хоҳиш" бобида берилаётган тавсияларнинг аҳамиятини тўлиқ баҳолай оласиз. Шунингдек, нима учун мен тинимсиз "Хоҳишлар аниқ бўлиши лозим" деб таъкидлашимни ҳам тушунасиз. Аниқроқ, янада аниқроқ... Қарабсизки, уни энди ёзиб олиш ҳам мумкин! Кўрсатмаларга қатъий амал қилиш кераклигини ҳам унутманг.

Энди ботиний онггача етиб бориш ва унга таъсир ўтказиш қобилиятини уйғотадиган кўзғотувчиларга келайлик. Агар биринчи уринишда ишингиз унчалик ўхшамаса, кайфиятингизни туширманг.

Ёдда тутинг: Ботиний онгни бошқаришни одатга айлантирганингиздан кейингина натижага эришасиз. "Ишонч" бобидаги тавсияларга амал қилинг. Ҳали ишончингизни бошқаришни билмайсизми? Сабрли ва қатъиятли бўлинг.

Мен "Ишонч" ва "Ихлос" бобларига кўп қайтаман. Бу сизнинг ботиний онгингиз учун зарур. Чунки сиз таъсир ўтказишга уринасизми

ёки йўқми, бундан қатъи назар ботиний онг мустақил равишда ишлайверади ва муқаррар равишда ягона фикрга олиб келади: токи сиз ботиний онгингизни бошқаришни ўрганиб, ақлингизга бошқа нисбатан самаралироқ озуқа топилмагунича, ботиний онгингизни қўрқув, қашшоқлик ҳақидаги фикрлар ва умуман барча салбий хаёллар қўзғотаверади.

Ботиний онг ҳаракатсиз туришни билмайди! Сиз унга иш бермаяпсизми? Ҳаракат қилмаяпсиз, ишламаяпсизми, унда яхши, ботиний онгнинг ўзи сизнинг иштирокингизсиз ҳам келиб тушаётган нарсаларга қараб ишлайверади. Биз юқорида фикр импульслари тўртта манбадан тинимсиз равишда ботиний онгга узатиб турилишини тушунтирдик ("Севги сири" бобига қаранг).

Шу билан бирга, сизнинг мавжудлигингиз ўзининг борлиги ҳақида огоҳлантиришни ҳам лозим топмай, ботиний онгингиз билан мулоқотга киришадиган турли-туман фикр импульслари қуршовида ўтишини эслаб қолишингиз лозим. Баъзи импульслар салбий, бошқалари эса ижобий бўлади. Сизнинг мақсадингиз — салбий импульслар оқимини тўхтатиб, ижобий импульслар ботиний онгингизга баракали таъсир кўрсатишига ёрдамлашишдир. Агар буни ўрганган бўлсангиз, ботиний онгнинг калитини қўлингизда деб ҳисоблайверинг. Энди сиз ботиний онгингизни нохуш фикрлар таъсиридан тўлиқ муҳофазалашга қодирсиз.

Инсон қўли билан яратилган жамики нарсалар фикр чақнашидан бунёд бўлади. Яратиш жараёнига эса тасаввур этиш жараёни асос солади. Бошқарилувчи тасаввур мўлжалланган ишда муваффақиятга эриштирувчи режалар асосида ётади. Фикр импульси тасаввур орасидан ўтиши ва ишонч билан бирикиши лозим. Ишонч билан бириккан режа ҳам айнан шу тарзда тасаввур орқали ботиний онгга тушади.

Кўряпсизми, ботиний онгдан тўғри фойдаланиш учун биз таклиф этаётган барча тавсияларга амал қилиш лозим экан.

От ва нозиккина оҳу

Ботиний онг маслаҳатгўй "эзма" фикрларга эмас, балки ҳис этилган фикрларга кўпроқ мойил бўлади. Ҳиссиётлар инсонларни бошқаради деб бежиз айтилмайди. Ҳар ҳолда ботиний онг ҳиссиётлар билан тўйинган фикр импульсидан нисбатан кўпроқ иштиёқ билан таъсирланади, десак, янглишмаймиз, шунинг учун ҳам ҳиссиётларимизни бир тартибга солиб олсак, яхши бўларди. Инсониятга еттита ижобий ва худди шунча салбий ҳиссиётлар маълум. Салбий ҳиссиётлар бизга яхшироқ маълум, шундай эмасми? Улар фикр импульсларига ҳеч қандай тўсқинликсиз киришади, бу эса уларнинг ботиний онгга эркин кириб олишларига имкон беради.

Ижобий ҳиссиётлар эса ҳаракатсиз (пассив) бўлиб, улар сиз ботиний онгга киритмоқчи бўлаётган фикр импульсларига сингдирилиши (ихлос услуби ёрдамида) лозим ("Ихлос" бобидаги тавсияларга қаранг).

Баъзан назаримда ҳиссиётлар худди хамиртуруш солинган хамир каби фикрларнинг ҳаракатсиз ҳолатдан фаол ҳолатга ўтишига ёрдам берадигандек туюлади. Ўзингиз ҳам "совуқ ақл" амридан кўра ҳис-туйғуларнинг овози билан чақираётган фикрга кўпроқ иштиёқ билан бажонудил овоз берасиз-ку?

Шундай қилиб, ботиний онгга пул бўлишини хоҳлашини, бу хоҳишни моддийлаштиришга киришишини сингдириш учун уни бошқаришга тайёрланмоқдасиз. Аммо ботиний онг осонгина тил топиша олиш мумкин бўлган "аудитория" эмас. Сиз унинг тилида гапиришингиз лозим, акс ҳолда у сизни эшитмайди. Ботиний онгнинг тили, бу — ҳиссиётлар тилидир. Шундай экан, ҳис-туйғуларни асло четлаб ўтолмаймиз.

Келинг, еттита ижобий ва еттита салбий асосий ҳис-туйғуларни санаб ўтамиз. Бу кейинчалик уларнинг ёрдамида ботиний онгга буйрук бераётганингизда адашмаслигингиз учун керак.

Еттита асосий ижобий ҳиссиётлар: Хоҳиш, Ишонч, Муҳаббат, Эҳтирос (ишқий майл), Ғайрат, Раҳмдиллик, Умид.

Турган гапки, бошқа ижобий туйғулар ҳам мавжуд, аммо мана шу еттитаси нисбатан кучлирок

ва инсоннинг яратувчилик саъй-ҳаракатларида тез-тез ишлатилади. Уларни бошқаринг, улардан фойдаланинг, шунда қолган ижобий туйғулар ҳам чақирганингиз ҳамони хизматингизга шай бўлишади.

Унутманг: сиз онгингизни ижобий ҳис-туйғуларга тўлдириш йўли билан "пул тоифасида фикрлашингизни" ривожлантиришда ёрдам берадиган китобни ўқияпсиз.

Сиз ўзингизни четга олишингиз керак бўлган еттита асосий ҳиссиётлар жумласига Қўрқув, Ҳасад, Нафрат, Қасос, Очкўзлик, Иримчилик, Ғазаб киради.

Онг бир вақтнинг ўзида ҳам ижобий, ҳам салбий ҳиссиётларга тўлиқ бўлиши мумкин эмас. Уларнинг қай биридир етакчилик қилади. Ижобий ҳиссиётлар сизнинг онгингизга белгиловчи таъсир ўтказиши учун фақат ўзингиз масъулсиз. Бунда сизга одат ёрдамлашади. Шундай экан, ижобий ҳиссиётларни идрок этиш ва фақат улардан фойдаланишга одатланинг! Аста-секин улар сизнинг онгингизда тўлиқ хўжайинлик қила бошлашади, бунинг оқибатида салбий ҳиссиётларнинг унга кириш учун мутлақо имконияти қолмайди.

Ва, ниҳоят, шуни ҳам ёдда тутинг-ки, бу ерда берилаётган кўрсатмаларга сўзма-сўз ва мунтазам амал қилган ҳолда ботиний онгингизни бошқаришни ўрганасиз. Баъзан онгингиздаги биттагина салбий фикр ҳам ботиний онгдаги

ижобий ўзгаришларнинг барини парчалаб ташлаш учун етарли бўлади.

Ботиний онг ва ибодат

Агар синчков одам бўлсангиз, кўпчилик одамлар бошқа барча усуллар натижа бермаганидан сўнг ибодатга берилишини сезган бўлишингиз керак. Айни шу вақтда уларнинг онги қўрқув ва шубҳаларга тўлган бўлиб, буларнинг ёрдамисиз ботиний онг Дунё Онги билан боғланиб ишлаёлмайди. Бошқача қилиб айтганда, онг Дунё Онги томонидан ўзлаштириладиган ва уни ҳаракатга ундайдиган ҳиссиёт билан тўлган бўлади.

Агар Олий Ақл сизнинг хоҳишингиз бўйича ҳаракатланишни истамаслигидан чўчиб, ибодат қилсангиз, демак беҳуда ибодат қилаётган бўласиз. Агар қачонлардир ибодатда сўраган нарсангизни олган бўлсангиз, ўша пайтда қалбингиз қандай ҳолатда бўлганини эсланг. Шунда бу ерда талқин қилинаётган назария аслида қуруқ назариядан анча каттароқ нарса эканлигини тушунасиз.

Дунё Онги билан боғланиш усули худди товуш тебранишлари радио орқали узатилишига ўхшайди. Радио қандай ишлашини билсангиз, демак товуш фақат унинг тебранишлари инсон қулоғи қабул қилмайдиган даражагача ўзгартирилганидан сўнггина узатилиши

мумкинлигидан хабарингиз бор. Радиоузатувчи қурилмалар инсон овозини тубдан ўзгартириб, унинг тебранишларини миллион марта кучайтиради. Фақат шу тарздагина овоз қувватини фазо орқали узатиш мумкин бўлади. Ўзгартирилган қувват радиотўлқинларни қабул қилувчи мосламаларга тушади ва тебранишнинг дастлабки даражасигача қайта ўзгартирилади. Воситачи сифатида ҳаракатланувчи ибодатни Дунё Онгига тушунарли тилга ўгиради, ибодатдаги илтижони етказади ва мақсадга етказувчи режа ёки ғоя кўринишидаги жавобни қабул қилади.

Қисқа мулоҳазалар

Ботиний онг ғалабага ишлайдими ёки мағлубиятгами, бу унинг учун барибир. Ўзингиз танлашингиз керак. Сиз ўзингизни дарддан фориғ этасиз ёки куйдириб кул қиласиз.

Энди сиз еттита салбий ҳиссиётлар билан танишсиз. Онгингизда уларга жой бўлмаслиги учун қўлдан келганча ҳаракат қилинг. Еттита ижобий ҳиссиётларни ишга солинг. Жиловни бўш қўйиб юборманг!

Ўзингизнинг ақлингиз камлик қилдими — уни Дунё Онгига тўғриланг. Ботиний онг кучлироқ ишлайди: ибодатни жўнатинг ва жавобларни қабул қилинг. Бутун Коинотнинг қуввати ибодатларнинг амалга ошишига кўмаклашади.

Ботиний онг кудратлидир — саъй-ҳаракатингизни аямасангиз, унга эга бўласиз. Ҳамма нарсанинг асосида турувчи хоҳиш сизнинг ҳукмингизда бўлади.

Инсоннинг кўлами унинг ақли кўламига тенг бўлади.



13. Бойликка элтувчи ўн иккинчи қадам: АҚЛ-ЗАКОВАТ

Онгингизнинг ҳар бир бурчида ҳайратга солувчи янги имкониятлар очилади. Ўз қобилиятингиздан тез, аниқ ва самарали фойдаланинг.

Қирқ йилдан ошиқ вақт муқаддам марҳум доктор Александр Грэм Белл ва доктор Элмер Р. Гэйтс билан ҳамкорликда ишлаб, ҳар бир инсоннинг мияси фикр тебранишларини бир вақтнинг ўзида ҳам узатиб, ҳам қабул қилиб олувчи қурилмага ўхшайди деган хулосага келдим.

Инсоннинг онги ҳам худди радио ускунаси каби бошқа мия томонидан узатилган фикр тебранишларини қабул қилишга қодир бўлади. "Яратувчи тасаввур" ишлашининг таърифини эсланг ("Тасаввур" бобига қаранг) ва уни юқорида айтилганлар билан қиёсланг. Яратувчи тасаввур, бу — бошқа одамлар томонидан узатилган фикр импульсларини "қабул қилувчи" ўзига хос қурилма, тўғри эмасми? У бир вақтнинг ўзида таҳлилий ақлни ва ақл-заковатни кучайтирувчи тўртта манбани боғлайди.

Тебранишларнинг энг юқори даражасигача тезлаштирилган ёки кучайтирилган ақл-заковат ташқи манбалардан келадиган фикрларга кўпроқ мойил бўлади. Ушбу тезлаштириш жараёни ижобий ёки салбий ҳиссиётлар воситасида содир бўлади, чунки ҳис-туйғулар фикрлар тебранишини кучайтиради.

Шиддати ва уйғотувчи таъсир кучи бўйича севги инсоний ҳиссиётлар рўйхатида етакчилик қилади. Севги ҳисси кучайтирадиган ақл-заковат эса ушбу ҳиссиёт йўқ бўлганидагига нисбатан анча самаралирок ишлайди. Севги ҳисси қайта ўзгартириши натижасида фикрлаш жараёни кескин ўзгаради, бу эса яратувчи тасаввурни нисбатан таъсирчанрок қилади. Бошқа томондан олганда, яхши ишлайдиган мия нафақат бегона ғояларни ўзига тортибгина қолмайди, балки ботиний онг бу ғояларни ўзлаштириб олиши учун зарур бўлган ҳолатга келади.

Шундай қилиб, ботиний онг, бу — миянинг "узатувчи қурилмаси", яратувчи тасаввур эса унинг "қабул қилувчи қурилмаси"дир. Ботиний онг ва яратувчи тасаввур ишлашининг янги тушунчасини контекстида "радиостанциянгиз"ни ҳаракатга келтирувчи оператор бўлган ихлоснинг ўрни ҳақида ҳам ўйлаб кўринг.

"Ихлос" бобида хоҳишларингизни пул эквивалентига айлантиришнинг усуллари билан танишдингиз. Шу тарика, "радиостанциянгиз"нинг бошқарилиши — энг мураккаб иш эмас. У учта "кит" — ботиний онг, яратувчи тасаввур ва ихлоснинг устида мувозанат сақлаб туради. Қандай қилиб уларни ишлашга мажбурлаш эса олдинги бобларда баён қилинди. Аммо ҳамма нарса хоҳишдан бошланишини ҳам унутманг!

Кўринмас кучлар ҳукмида

Кўплаб асрлар давомида инсон ўзнинг билимларини ҳамма нарсани кўриш, ушлаш, баҳолаш ва ўлчаш мумкин бўлган жисмоний жисмлар олами билан чеклаб, жисмоний куч-қувватига қарам бўлиб яшади.

Ҳозир эса биз атрофи оламнинг кўринмас кучларини англаш имкониятларини очаётган ажойиб асрга ўтяпмиз. Ушбу асрни бошдан кечирган бошқа "мен"имиз ўзимиз кўзгуда кўрадиган жисмоний "мен"имиздан анчагина қудратлироқ эканлигини тан олиш вақти келмадимикан? Кўпинча "беш ҳиссиёт" ёрдамида идрок этилмайдиган кўринмас кучларга даҳлдор одамлар ўта енгил бўлишади. Бу эса бизга сезилмас кучлар назоратида эканлигимизни эслатиб турмоғи лозим.

Бутун инсоният океан тўлқинларида мужассам бўлган кўринмас куч билан ўзаро таъсирга кириша олмайди. Миттигина Ер сайёрасининг фазода "осилиб туришига" ва одамларнинг ундан тушиб кетмаслигига ёрдамлашувчи бутун олам тортишиш қонунини тушунишга ҳам, бу кучни бошқаришга ҳам инсон ожиз. Инсон зилзилаларни содир этувчи кучга қанчалик тобе бўлса, электр кувватининг кучини ҳам бошқаришга ҳам курби етмайди. Шунинг учун табиат олдида мутлақо омилигимиз ҳақида гапиришга жудаям эрта. Илло биз замин

бағрида яширинган — инсониятга нон, сув, кийим ва фаровон ҳаётни ато этувчи кучни ҳатто тушуна олмаймиз ҳам.

Мия сирлари

Биз баримиз кўкларга кўтариб мақталган маданиятимиз ва маълумотимиз бўлса-да, аслида кўринмас кучларнинг энг буюги бўлган фикр кучи борасида ҳеч нарсани тушунмаймиз (ёки жудаям кам тушунамиз). Фикрнинг моддий шакл-шамойилга эга бўлишига ёрдамлашадиган мия ва унинг нозик механизмлари қандай ишлаши борасидаги билимларимиз жудаям кам. Айтганча, бизга бу борада билим бера оладиган асрда яшаётганимизга умид бор, ҳарқалай. Олимлар ниҳоят мияни ўрганишга киришишди. Таъкидлаб ўтиш жоизки, гарчи мия ҳақидаги фан ҳали боғча даврини ўтаётган бўлса-да, аммо ҳалитданоқ ҳужайраларни бириктирувчи мия бурмалари (инсон миясининг ишлаш қонунларини тушунишдаги марказий бўғин!) сони тенг рақамнинг ортида ўн беш миллионта ноль туриши маълум бўлган.

“Бу ҳайратда қолдирадиган даражада катта рақам, — дейди Чикаго университети олими доктор К. Жадсон Хэррик. — Унга қиёслаганда, юз миллионлаб йиллар ҳеч нима бўлмай қолади. Инсон бош мияси пўстлоғида ўндан то ўн тўрт миллиардгача асаб ҳужайралари мавжудлиги, улар

муайян гуруҳларга тақсимлангани аниқланган. Аммо бу тақсимланиш бетартиб эмас. Электрофизиологиянинг яқинда ишлаб чиқилган усуллари микроэлектродлар ёрдамида ҳужайралар орасидаги токлар ҳаракатланишини ва потенциаллар фарқини миллиондан бир вольтгача аниқликда қайд этишга имкон яратди.

Шунақанги мураккаб ва нозик тизим организмнинг ўсиши ва яшашига хос бўлган табиий функцияларни қўллаб-қувватлаб туришдек ягона мақсад учунгина мавжуд бўлишига одамнинг ишонгиси ҳам келмайди. Миллиардлаб мия ҳужайраларининг бир-бири билан боғланишига имкон берадиган шу тизим бир вақтнинг ўзида уларни бошқа сезилмас кучларга олиб чиқиши бағоят ғаройиб эмасми?

"Нью-Йорк таймс" газетасида чоп этилган онг тадқиқотларига бағишланган мақоладаги хулосалар эса сиз мана шу ва ундан кейинги бобларда ўқийдиган сўзлар билан бир хилдир. Дьюк университети олими доктор Райт ва унинг ҳамкасблари ўтказган тадқиқотнинг қисқача таҳлилидан иборат мақолани эътиборингизга ҳавола қиламиз.

"Телепатия нима?

Телепатия ва башоратчилик мавжудмийўқлигини аниқлаш мақсадида мингдан ошиқ тажрибалар ўтказган профессор Райт ва унинг

ҳамкасблари эришган ажойиб натижалардан баъзиларини нашримиз саҳифаларида эълон қилгандик. Тадқиқотларнинг натижалари "Харперс Мэгэзин" журналида чоп этилган иккита мақолада келтирилган. Уларнинг иккинчисида муаллиф жаноб Райт идрокнинг "экстрасенсор" шаклини табиати ҳақида қўшимча хулосалар чиқаришга уринади.

Доктор Райт тажрибаларининг якунлари бўйича телепатия ва башоратчиликнинг мавжудлиги эҳтимолдан узоқ эмасдек кўринади. Тажриба остидаги кўнгиллиларнинг вазифаси бешта сезгисини ишга солмасдан туриб махсус тўпламдаги суратлардан иложи борича кўпроғини топишдан иборат бўлган. Бир гуруҳ одамлар шунақанги тез-тез ва тўғри топишдики, "бу борада омади келгани ёки тасодиф ҳақида гап ҳам бўлиши мумкин эмас".

Аммо улар буни қандай қилишган экан? Улар фойдаланган кучлар (агар шунақаси борлигини эҳтимол десак), сезгиларга ўхшамайди. Ҳар ҳолда, бу "сезгилар"нинг аъзоси мавжуд эмас. Бир неча юзлаб миля масофада ҳам, шунингдек, битта хона миқёсида ҳам тажрибалар бирдек яхши ўтди. Жаноб Райтнинг фикрича, бу маълумотлар телепатия ва башоратчилик мавжудлигини исталган физикавий назария ёрдамида изоҳлаб бера олади. Фикрни узоққа узатишда нурсимон кувватнинг маълум бўлган бирон-бир шаклидан фойдаланилиши мумкин эмаслигини ҳамма тан

олади. Телепатия ва башоратчилик кучлари эса бунга қодир.

Бунда улар инсоннинг бошқа ақлий имкониятлари каби, унинг жисмоний ҳолатига бевосита боғлиқ бўлади. Аммо кенг тарқалган фикрларга қарама-қарши ўлароқ телепатик ва башоратчилик кучи тажриба остидаги кўнгиллилар ухлаётганида ёки мудраётганида эмас, балки уйғоқ пайтида ва ҳаяжонланган ҳолатида кучаяди. Профессор Райт гиёҳванд моддалар тажрибалар самарадорлигини кескин пасайтиришини, қўзғатувчилар эса оширишини аниқлади. Энг қизиғи, ҳатто ишончли тажриба иштирокчилари ҳам бунга бор куч-қувватини сарфламагунича энг юқори нуқтага чиқа олмайдилар.

Доктор Райт ишонч билан телепатия ҳам, башоратчилик ҳам айнан битта ҳолатнинг мағзи деган хулосага келади. Суратларнинг юзасини "кўрадиган" ўша куч бошқа бир одамнинг онгида туғилган фикрни "ўқийди". Бунинг бир нечта исботи бор. Улардан бирини кўриб чиқамиз: иккала қобилият ҳам улардан ҳеч бўлмаганда биттасига эга бўлган одамларда аниқланган бўлиб, улар қарийб бир хил суръатда намоён бўлади. Экранлар, деворлар, масофа на телепатия учун, на башоратчилик учун тўсқинлик қилолмайди. Профессор Райт ўз хулосаларида бошқа экстрасенсор ҳолатлар — пайғамбарларнинг ваҳийлари, ҳалокатларни олдиндан кўриш ўша қобилиятнинг ифодаланиши бўлиши керак, деган

хулосага келади. Ўзингиз лозим топмагунингизга қадар доктор Райтнинг бирон-бир хулосасига ишонишингизни сўрамаймиз. Аммо нима бўлганида ҳам у томонидан тўпланган маълумотлар ҳайратда қолдирарли даражада эканлигини тан олинг".

Баҳамжиҳат жўровоз ақллар

Тадқиқотлар изоҳида доктор Райт идрокнинг "экстрасенсор" шакллари деб атайдиган маълумотларни ўзим ва ҳамкасбларим томонидан қилинган кашфиёт деб ҳисоблашга журъат этаман. Биз энг мақбул шароитда бўлган онг олтинчи сезгини ишлашга мажбурлашини кашф қилдик (бу кейинги бобда баён қилинади) .

Мен ўзим ва икки нафар ҳамкасбларимнинг ўртасида юзага келган жипс ҳамкорлик ҳақида сўзлаб бермоқчиман. Биз онгимизни қандай қўзғатишни ва мижозларимиз томонидан таклиф этилаётган улкан миқдордаги муаммоларнинг ечимини тезроқ топиш учун учта ақлни биттага қандай айлантиришни (бунда "кўринмас маслаҳатчи"ларимизни ишга жалб қилишни) тажрибада ва амалда синаб кўрдик.

Бу жудаям осон иш. Биз маслаҳат столи ёнига ўтирамиз, муҳокама қилинаётган муаммоларни аниқ белгилаймиз ва мунозарага киришамиз, бунда ҳар ким ўзининг ҳар қандай фикрини айтишга ҳақли бўлади. Онгни қўзғатишнинг ўта

ғалати бу усули иштирокчиларнинг ҳар бири ўзининг шахсий тажрибасидан ташқарида бўлган номаълум билим манбалари билан алоқага киришишидан иборат бўлади.

Агар сиз "Мия маркази"нинг ишлаш қоидасини тўғри тушунган бўлсангиз, унда бу ерда тасвирланган усуллар унинг амалдаги кўринишининг ўзгинаси эканлигини осонгина тушунасиз. Уч кишининг музокараси ёрдамида онгни қўзғатиш усули — "мия маркази" қонунидан фойдаланишга энг оддий ва нисбатан амалийроқ мисол бўлади.

Худди шундай режага амал қилган ҳолда, фалсафамизнинг ҳар қандай тарафдори кириш бобида қисқача таърифланган машҳур Карнеги формуласини эгаллаши мумкин. Ҳозир сиз учун бу аҳамиятга эга бўлмаса-да, барибир саҳифани белгилаб қўйинг. Китобни ўқишни тугатгач, уни қайта ўқиб чиқинг!

Қисқа мулоҳазалар

Бундан буён учта оддий қоида сизнинг ақлингизни ва ҳаётда ҳаракатланишингизни бошқаради. Кўринмас кучлар худди исканжага тушгандек сизнинг измингизда бўлади. Улар кўпчиликка номаълум бўлган нуфузни беради.

Бундан буён мия ҳақидаги фаннинг кашфиётлари ўз-ўзингизни такомиллаштирадиган йўлингиздаги қуролингиздир. Асосийси, "тўгарак стол"нинг сири энди сизга маълум.

Ўнлаб триллион митти хизматкорлар — миянинг ҳар бир ҳужайраси фикрлар, тасаввур ва ирода моделларини шакллантиради. Ўнлаб триллион билим заррачалари пулни қандай топишни билишади.

Бойликни кўпчилик хоҳлайди. Камчилик одамларгина уни жудаям хоҳлайди ва онгли равишда унинг қаршисига юради.



14. Бойлик томон ўн учинчи қадам: ОЛТИНЧИ СЕЗГИ

Сиз Донишмандлик Ибодатхонасининг эшигини очмоқдасиз. Яратувчи кечинмаларнинг гуллаётган сўқмоқлари бойлик томон жалб қилади.

Ҳар бир бобда муваффақият фалсафасининг янги қоидаси шаклланаётганини сезган бўлсангиз керак. Ўн учинчи қоида — олтинчи сезги қоидасидир. Айнан унинг ёрдамида Дунё Онги ҳар бир шахснинг онги билан унинг ҳеч қандай саъй-ҳаракатисиз ҳам боғланиши мумкин ва боғланади ҳам.

Бу қоида — фалсафамизнинг энг олий нуқтасидир. Аммо олдинги ўн иккита қоида ўзлаштирилганидан кейингина у тушунилиши ва қўллашга қабул қилиниши мумкин.

Биз ботиний онг соҳасида тасвирлаган "яратувчи тасаввур" айнан олтинчи сезгидир. Биз мурожаат этадиган "қабул қилувчи қурилма" — олтинчи сезги ғоялар, режалар ва фикрларни "қабул қилиб", онгдаги чақнаш тарзида "узатади". Бу чақнашларни баъзан "илҳом" деб атаймиз.

Олтинчи сезгини тасвирлаш мумкин эмас! Умуман олганда, фалсафамизнинг бошқа қонунлари билан таниш бўлмаган одамга у ҳақда нимани ҳам тушунтириш мумкин? Ахир ўша одамда бу сезги билан қиёслаш мумкин бўлган

Билим ҳам, Тажриба ҳам йўқ. Олтинчи сезгини тушунишга фақат медитация орқали, онгни ичкаридан ривожлантириш ёрдамида эришилади.

Ушбу китобда таърифланган қонунлар билан танишгандан сўнг сиз ҳақиқий фикрни қабул қилишга тайёр бўлишингиз лозим.

Олтинчи сезги ёрдамида сиз яқинлашиб келаётган хавф-хатарлар ҳақида ҳам, шунингдек, қўлдан чиқариб юбориш мумкин бўлмаган имкониятлар ҳақида ҳам огоҳлантириласиз.

Олтинчи сезги ривожланиши билан донишмандлик ибодатхонасининг эшикларини истаган пайтингизда қаршингизда очувчи қўрикчи фаришта сизга ёрдамга келади.

Буюк туртки

Муаллиф мўъжизаларга ишонмайди ва, турган гапки, ҳеч кимни уларнинг мавжудлигига ишонтириш нияти ҳам йўқ. Табиат ҳеч қачон ўз қонунларини ўзгартирмаслигини тушуниш учун билимларим етарли. Аммо унинг баъзи қонунлари шунақанги мураккаб ва тушуниш қийинки, ҳатто "мўъжиза" ҳақидаги фикрни пайдо бўлади.

Мен ҳаётда бошдан кечирганларимдан келиб чиққан ҳолда олтинчи сезгини мўъжизага яқинроқ дейишим мумкин. Дунёда Буюк биринчи туртки ёки Онг деб аталувчи буюк куч мавжудки, у материядаги ҳар бир атомнинг ичига киришга ва қувват қуйқасини инсон идрок қила оладиган

кўринишга келтиришга қодир. Мана шу Дунё Онги митти ёнғоқчалар азамат эманларга айланиши, сувнинг тепадан пастга қулаб тушиши (бунинг учун Бутун олам тортишиш қонунини сабабчи қилган ҳолда)нинг сабабчисидир. У кун билан тунни ва ёз билан қишни ўрин алмашишга мажбурлайди, улардан ҳар бирининг ўрнини ва бошқа бутун оламга нисбатан даҳлдорлигини ҳам белгилайди. Ушбу Онг фалсафамизнинг қонунлари билан уйғунлашган ҳолда сизнинг хоҳишларингиз муайян моддий кўринишга эврилишида ёрдам бериши мумкин. Буни аниқ биламан: менинг тажрибам бор ва бу тажриба менга кўп нарсани ўргатади.

Олдинги боблар бўйича аста одимлаганча, охирги қонунни эгаллашга яқинлашдингиз. Олдинги қонунларни ўзлаштирганингиз мен ушбу бобда тақдим этадиган ажойиб фикрларни комил ишонч билан қабул қилишингизга ёрдам беради. Шу туфайли, агар ҳаммасини ўзлаштиролмаган бўлсангиз, ўтган бобларни яна бир бошдан қайтариб чиқинг.

Мен ҳурмат қилган одамларимга тақлид қиладиган ёшда эканлигимда, ўзимга ёқадиган инсонларнинг барига ўхшашга интилардим. Бундан ташқари, айнан ўзим ҳурмат қилган инсонларимга бўлган ишончимгина уларга ўхшашимга ёрдам берди.

“Кўринмас маслаҳатчилар”ни ёллашингиз мумкин.

Очиғини айтганда, севимли қаҳрамонларимга

айланиш одатимни ҳеч қачон бутунлай ташламаганман. Нашр этиш учун бирор сатр ёзиш ёки нутқ сўзлашдан анча олдинроқ ўзим билан шуғулланишга одатлангандим. Унга кўра, энг катта таассурот қолдирган одамларнинг таржимаи ҳолига асосланган ҳолда ўзимни яратардим. Булар Эмерсон, Пэйн, Эдисон, Дарвин, Линкольн, Бербэнк, Наполеон, Форд ва Карнегилар эди. Кўплаб йиллар давомида ўзимнинг "кўринмас маслаҳатчиларим" деб атайдиган шу одамлар билан маслаҳатлашганман.

Буни қуйидагича амалга оширардим. Ҳар оқшомда уйқуга кетиш олдидан мен билан бирга стол ёнида ўтирган қудратли тўққизликни тасаввур қилардим. Илло, ўзим буюк деб ҳисоблайдиган инсонлар билан бир стол ёнида ўтирибгина қолмай, уларни бошқарардим, яъни ўша йиғилишларда раислик қилардим.

Ишонаверинг, ҳар оқшомда такрорланадиган бу учрашувлар билан ўз тасаввуримга лаззат бағишлабгина қолмай, олдимга ўз феъл-атворимни тасаввурдаги маслаҳатчиларимнинг феълини синтезлайдиган даражада қайта куришдек муайян мақсад ҳам қўйгандим.

Мен жаҳолат ва бидъат орасида дунёга келганман. Ўзим тасаввур қиладиган ҳақиқий ҳаётимга етиш йўлидаги бу тўсиқларни бартараф қилишим шарт эканлигини жуда эрта тушуниб етдим. Шу туфайли ҳам ўз ихтиёримга кўра қайта туғилишдек мақсадни олдимга қўйдим. Қандай қилиб, дейсизми? Сизга бу ҳақда батасил сўзлаб бердим.

Ихлос учун вақт

Шуни ҳам айтишим жоизки, бу одамлар жудаям хоҳлаганлари учун ҳозирги мавқеига эришганларини яхши биламан. Агар бирон-бир истагингиз чуқур ва мустаҳкам жойлашган бўлса, барибир у ташқарига чиқиш, яъни ижобат бўлишнинг йўлини топади. Ихлос қанчалар катта кучга эга эканлиги менга маълум, шахснинг шаклланиши борасида эса унинг аҳамиятини қайтадан баҳолаш жудаям қийин.

Онгни бошқариш қонунларини билган ҳолда, етарли даражада ўз шахсиятимни қайта қуришга тайёрланганман. Муҳтарам тўққизликнинг тасаввуримдаги кенгаши вақтида уларнинг ҳар биридан керакли маслаҳат ва билим сўрардим. Буни овоз чиқариб қилардим. Масалан:

— Жаноб Эмерсон, сиздаги бошқа инсонлар орасида ажралиб туришингизга имкон берган табиатни тушунишдек ажойиб қобилиятингизнинг бир қисмини олишни истардим. Менинг ботиний онгимга таъсир ўтказишингизни ва қандай сифатлар табиат қонунларини тушунишингизга ва ўз мақсадларингиз йўлида фойдаланишингизга ёрдам берганини айтиб беришингизни хоҳлардим.

— Жаноб Бербэнк, қўлингиздаги кактусни тиканларини ташлаб, ейиш учун яроқли қилишга имкон яратувчи билимингизни менга беришингизни илтимос қиламан. Табиатни илгари

битта ҳам гиёҳ ўсмаган жойда иккита майсани ўстиришга мажбур қила олувчи билимингизни мен билан ўртоқлашинг.

— Наполеон, мен рақобат иштиёқида ёняпман ва инсонларни қандай қилиб руҳлантирганингизни, уларда ҳаракат қилиш учун кучли ва мақсадга йўналтирилган шижоат пайдо қилганингизни, мағлубиятни ғалабага айлантиришга ва ҳар қандай тўсиқларни бартараф қилиш мумкинлигига ишонч уйғота олганингизни билмоқчиман.

— Жаноб Пэйн, сизга машҳурлик келтирган ва бутун дунёга ўз эътиқодингизни айтишга ёрдам берган фикр эркинлигини, сизникидек жасорат ва самимийликни хоҳлайман.

— Жаноб Дарвин, табиатшуносликда буюк ўрнак кўрсатган сиздек буюк инсоннинг хотиржамлигига, қонунлар ва сабабиятларни хурофот чекловларисиз ўрганиш қобилиятига эга бўлишни хоҳлайман.

— Жаноб Линкольн, ўзимда сизнинг феъл-атворингизга хос бўлган барча фазилатларни: беназир ҳаққоният ҳиссини, бенуқсон сабр-тоқат, юмор ҳисси, инсонийлик ва матонатга эга бўлишни хоҳлардим.

— Жаноб Карнеги, улкан саноат империяси қурилишида сиз самарали фойдаланган "йўналтирилувчи саъй-ҳаракатлар" қоидаларини бутунлай сингдириб олишни хоҳлардим.

— Жаноб Форд, мен ҳам сизнинг изингиздан боришим учун қашшоқликни енгишингизга ва

инсоний куч-қудратни бирлаштириш, уюштиришингизга ёрдам берган қатъиятингиз, мантиққа усталигингиз, ўзингизга бўлган ишончингиз, қайсарлигингизнинг сирини билишни хоҳлардим.

— Жаноб Эдисон, кўпинча сизни ғалаба сари етаклаб, сон-саноксиз табиат сирларини англашингизда ёрдам берган ишончингизни ва матонат билан ишлаш қобилиятингизни менга беринг.

Тасаввурдаги "кабинет"

Турган гапки, ўша дақиқаларда феъл-атворимнинг қайси қирраларини тарбиялаш билан машғуллигимдан келиб чиққан ҳолда ҳар сафар тасаввуримдаги "кабинет" аъзоларига турлича мурожаат қилардим. Бир неча ой давомида ҳар оқшом шунақанги машқ қилганимдан сўнг, кутилмаганда уларни худди тирикдек кўраётганимни пайқаб, ажабландим.

Тўққизликнинг ҳар бири ўз шахсиятини шунчалар кучли намоён этардики, бу мени ҳайратга соларди. Масалан, Линкольннинг кеч қолиш ва кейин гердайганча айланиб юриш одати бор эди. Бу вақтда чеҳрасидан жиддийлик ва ўйчанлик аримасди. Линкольннинг табассумини камдан-кам кўрардим.

Бошқалар ўзини турлича тутишарди. Жаноб Бербэнк ва жаноб Пэйн гапнинг кифтини келтириб

шунақанги бахслашишардики, бундан ҳамкасблари тоза ажабланишарди. Бир куни жаноб Бербэнк кечикди. У ҳаяжонланган ва ғайратга тўла ҳолда шошиб келди-да, ўзининг кечикканлигини тажрибага берилиб кетганлиги билан изоҳлади. Унинг айтишича, исталган дарахтда олмалар ўсишининг йўлини топган экан. Жаноб Пэйн эркак ва аёлнинг ўзаро муносабатларида муаммо пайдо бўлишига айнан олма сабабчи бўлганини айтиб, заҳарханда қилди. Жаноб Дарвин эса кулди-да, жаноб Пэйнга олма тераётган пайтда илончалардан эҳтиёт бўлиш кераклигини, илло улар ўсиб, катта илонларга айланишини айтди. "Илон ҳам бўлмасин, олма ҳам" деб лукма ташлади жаноб Эмерсон. Наполеон эса "Олмалар ҳам бўлмасин, мамлакат ҳам!" деб таъкидлади.

Бу учрашувларни шунчалар жонлидек кўрардимки, ҳатто унинг асоратларидан қўрқиб, бир неча ойга тўхтатиб ҳам қўйдим. Бу менга ғайритабиий бўлиб туюлар, уларни давом эттирсам, вақти келиб бу шунчаки тасаввурим ўйини эканлигини унутиб қўйишимдан қўрқардим.

Шуни ҳам айтиш жоизки, илк бор булар ҳақида гапириб беришга жасоратим етди. Илгари эса ўз тажрибам ҳақида сўзлаб берсам, мени нотўғри тушунишлари мумкинлигидан қўрқардим. Тўғри, агар бу бошқа ким биландир юз бергудек бўлса, ўзим ҳам бошқача ёндошган бўлардим. Боз устига ҳозир атрофдагиларнинг нима дейишлари ўтган йиллардагига нисбатан камроқ хавотирга солади.

Аммо тушунмасликлари хавфи остида бўлса-да, самимият ва қатъият билан шуни айтмоқчиманки, гарчи "кабинетим"даги йиғилишлар ўзимнинг тасаввуримдагина содир бўлса-да, улар мени саргузаштлар ва ҳаяжонланишларнинг ажойиб сўқмоғига олиб чиқиб, ҳақиқий буюклик қаршисидаги ҳайратни уйғотди, яратувчанлик иштиёқини мустаҳкамлади, тўғри фикр ривожланишини рағбатлантирди.

Олтинчи сезги қандай уйғотилади

Мия тузилмаларининг қаеридадир яширинган аъзо одатда "тасаввур" деб аталувчи фикр тебранишларини қабул қилади. У қаерда жойлашганлиги фанга номаълум, аммо бу унчалик муҳим ҳам эмас. Шуниси аниқ-ки, инсонлар маълумотларни жисмоний сезгиларидан бошқа бўлган манбалар орқали олишади. Бундай маълумот кўпинча одатдагидан анча кўпроқ қўзғолган онг томонидан идрок этилади.

Юракни тезроқ уришга мажбурловчи нарсаларнинг бари олтинчи сезгини ҳаракатга келтиради. Ҳалокат олди ҳолатига тушадиган ҳар қандай ҳайдовчи бунақанги вазиятларда сониянинг қандайдир улушларида мобайнида олтинчи сезги ёрдамга келишини ва бахтсизликдан қутулиб қолишга ёрдамлашишини билади.

Буларни шунинг учун таъкидлаяпманки, "кўринмас маслаҳатчилар" билан учрашув вақтида

менинг онгим олтинчи сезги орқали унга тушувчи фикрлар, ғоялар ва билимларни ўзлаштиришга мойилрок бўлган.

Баъзан кутилмаган ҳолатлар, ҳатто ҳаётга хавф туғдирувчи вазиятларга тушиб қолардим, шунда "кўринмас маслаҳатчилар" мени хавф-хатардан қутқаришарди.

Менинг дастлабки мақсадим тасаввур қилинувчи ҳилқатлар билан маслаҳат кенгашлари ўтказиб, ўз-ўзимни ишонтириш — ихлос ёрдамида феъл-атворимдаги керакли фазилатларни шакллантириш учун ботиний онгимга таъсир ўтказиш эди. Кейинги йилларда эса тажрибаларим мутлақо бошқача кўриниш касб этди: мен ўзим ёки мижозларим тўқнаш келаётган қийин муаммоларни ҳал қилиш учун улардан ёрдам сўраб мурожаат қила бошладим. Кўпинча натижалар ҳайратда қолдирарли даражада бўларди. Шундай бўлса-да, мен буткул бундай иш шаклига таяниш фикридан узоқман.

Олтинчи сезги – иккинчи куч-ғайрат

Олтинчи сезгини чўнтакдан чиқариш ва ишга тушириш мумкинмас. Бу буюк кучдан фойдалана олиш кўникмаси аста-секин, ушбу китобда кўрсатилган бошқа қонунларга амал қилган ҳолда яралади.

Сиз ким бўлишингиздан, бу китобни қандай мақсадда ўқишингиздан қатъи назар, агар ушбу

бобда берилаётган қоидани тушунмасангиз, ҳеч қандай фойда чиқаролмайсиз. Бу тўғри бўлади ҳам, ахир сизнинг мақсадингиз — бойлик орттиришку!

Мен фалсафамни тўлақонли ёритиш, унга амал қилганлар ҳаётда ўзи сўраган нарсаларга қийналмай эриша олишларини тушунтириш учун ҳам китобга ушбу бобни киритдим. Ҳар қандай ютуқнинг таянч нуқтаси — қаттиқ хоҳишдир. Охирги нуқтаси эса онгнинг шунақанги бир ҳолати бўлиб, бунда одам ўзини, бошқаларни, табиат қонунларини тушуниб етади. Бу ҳолатда инсон бахт нималигини тушуниб етади. Аммо бундай тушунча қанчалар мукаммал бўлишига қарамай, фақат олтинчи сезгини эгаллагандан кейингина келади.

Бу бобни ўқир экансиз, руҳий қўзғолиш ҳолатида эканлигингизга эътибор бермаган бўлишингиз мумкин эмас. Ажойиб! Уни бир ойдан кейин ўқинг ва шунда ақл-заковатингиз янада баландроқ кўтарилганини кўрасиз. Бу тажрибани яна бир неча марта қайтаринг (кўпми ёки камми, бунинг аҳамияти йўқ), шунда албатта кучни ҳис этасиз — сиз шунақанги кучга тўласизки, у кайфият тушкунлигини бартараф этишга, қўрқувни енгишга, иккиланишни йўқотишга ва охир-оқибатда чексиз тасаввур манбаидан бемалол олишга ёрдам беради. Буюк донишмандлар, раҳнамолар, мусаввирлар, созандалар, жамоат арбобларини ҳаракатлантирувчи номи йўқ "нимадир" сизга даҳл қилганини сезасиз. Шунда

қайта ўзгаришга ва исталган орзуга эврилишга қодир бўласиз. Бу худди хоҳишингизга зид ўлароқ биринчи қаршиликданоқ ортга тисарилишингиз каби осон бўлади.

Қисқа мулоҳазалар

Илҳом сизни четлаб ўтиб кетмайди: у сизни Яратувчи тасаввурнинг кучи, Олтинчи сезгининг қувватига тўйинтиради.

Мен Генри Фордни ва саккиз нафар буюк инсонларни ўзимнинг "кўринмас маслаҳатчим" сифатида танлаганман. Бу ажабтовур усул сизга ҳам ёрдам беради! Ҳаракат қилинг!

Сиз барча замонларнинг буюк шахслари бўлган инсонларнинг йўлчи юлдузи — номи йўқ "нимадир"га яқинлашасиз. Ўша "нимадир" ҳали-ҳамон санъатда, фан ва бизнесда мўъжизалар яратиб келмоқда.

Бой бўлишни хоҳлайсизми? Унда бу боб сизга аталган!

Муваффақият тепасида биз камчиликмиз.



15. ҚЎРҚУВНИНГ ОЛТИ БЕЛГИСИ

Сиз ўзингизни қайта ўзгартиришга аҳд қилдингиз. Қараб кўринг-чи, сизда қўрқув қолмадимикан? Сиз ўйлайсиз, демак бойийсиз. Илло сизнинг йўлингизда ҳеч нима тўсқинлик қилаётгани йўқ.

Менинг фалсафамдан фойда чиқариб олишингиздан олдин сизнинг онгингиз уни идрок этишга тайёр бўлиши лозим. Тайёргарлик даври катта ҳам, мураккаб ҳам эмас. У иккиланиш, шубҳаланиш ва қўрқув каби йўқотиш шарт бўлган учта душманни ўрганиш, таҳлил қилиш ва тушунишдан бошланади.

То бу учалови (ёки улардан бири) онгингизда қолар экан, Олтинчи сезги сизга ёрдам беролмайди. Бу нохуш оиланинг аъзолари жудаям иноқ: биттасини сездингизми, билингки, қолган иккитаси ҳам ўша атрофда бўлади.

Қўрқув иккиланишдан бунёд бўлади. Буни ёдда тутинг! Иккиланиш шубҳа кўринишига ўтади, иккалови бирлашиб кетади ва қарабсиз-ки, қўрқув дунёга келади! Баъзан бу жараён жуда секин кечади. Айнан шунинг учун ҳам юқорида кўрсатилган учовлон жудаям хавфли бўлади. Сиз унинг мавжудлиги ҳақида ҳатто ўйламаган пайтингизда у дунёга келади ва ривожланади.

Ушбу бобнинг мақсади — қўрқувнинг олтита

Агар доимо мужассамланишга интилувчи фикр ҳақида ҳаққоний мулоҳаза юритсак, унда қўрқув ва қашшоқлик ҳақидаги фикрлар қандай қилиб жасорат ва молиявий муваффақиятга айланади?

Ора йўлда колиш

Қашшоқлик ва бойликнинг ўртасида муроса бўлиши мумкин эмас. Уларга элтувчи йўллар мутлақо бир-бирига қаршидир. Агар сиз бойликни хоҳласангиз, қашшоқликка элтувчи шарт-шароитларни қабул қилманг: уларни сезманг, улар сиз учун мавжуд эмас (айтганча, "бойлик" сўзини биз нафақат моддий ва молиявий эмас, балки маънавий, ақлий бойликни ҳам назарда тутган ҳолда энг кенг маъносида қўллаймиз). Шундай қилиб, фаровонликка элтувчи йўл фаровонликни хоҳлашдан бошланишини яна эслаб ўтамиз. Биз "Хоҳиш" бобида қўлдан келганча нималар қилиш кераклигини сизга тушунтиришга уриндик. Ва, айнан шу — қўрқув ҳақидаги бобда биз берган тавсияларни амалда синаб кўриш имкониятига эга бўласиз.

Ишга киришганингиз ҳамони бизнинг фалсафамиздан нималарни ўзлаштирганингиз маълум бўлади-қолади. Ишга кирганингиз ҳамони ўз тақдирингизнинг эгаси бўласиз ва сизга қандай тақдир тайёрлаб қўйилганини олдиндан айта оласиз. Агар шу бобни ўқигандан кейин ҳам

қашшоқликни қабул қилишга тайёр бўлсангиз, унда бемалол — сиз унга эга бўласиз! Бу муқаррар!

Бойликни хоҳласангиз, у қандай кўринишда эканлигини ва уни қанча хоҳлашингизни аниқланг. Йўлни яхши биласиз — мен сизга йўллар харитасини берганман. Унга аниқ амал қилсангиз, йўлдан адашмаслигингиз аниқ. Агар бошлашга кучингиз етмаса ёки мақсадга етмасдан тўхтаб қолсангиз, ўзингиздан бошқа ҳеч кимни айбламанг. Ўз хатти-ҳаракатларингиз учун фақат ўзингиз масъулсиз. Ҳеч қандай баҳона сизни масъулиятдан қутқара олмайди. Чунки битта нарса борки, у мутлақо сизнинг ҳукмингиз остида бўлиб, у ўзингизнинг онгингизни ҳолатидир. Ўйлаб кўринг. Онгингизнинг ҳолати... Уни сотиб олишмайди, балки яратишади.

Қўрқув қаердан келади?

Қашшоқликдан қўрқиш — онгнинг ҳолати ва бошқа ҳеч нарса эмас! Аммо у сизнинг ҳар қандай соҳада бошлаган ишингизнинг муваффақиятга бўлган имкониятини йўқ қилишга қодир.

Бу қўрқув онгни фалажлайди, тасаввурни емиради, ўзига бўлган ишончни ўлдиради, иштиёқни парчалайди, ташаббускорликни совутади, мақсадни хиралаштиради, ўзини бошқаришни иложсиз қилиб қўяди. У шахснинг жозибадорлигини йўққа чиқаради, фикр

тиниқлигини бузади, куч-қувватни жамлашга тўсқинлик қилади. У қатъиятдан айиради, кучни бекорчиликнинг заифлигига айлантиради, нафсониятни йўқотади, хотирани пасайтиради, омадсизликни ўзига тортади. У севгини бўғади ва қалбнинг эзгу туйғуларини таҳқирлайди, дўстликни азоблайди, бахтсизликни чақиради, уйқусизлик, эзгинлик ва юрак сиқилишига олиб боради... Буларнинг бари эса биз кўнгил тилаган нарса муҳайё бўлган замонда яшашимизга ва биз билан хоҳлаган нарсамиз орасида биттагина нарса — мақсадсизликдан бошқа тўсиқ йўқлигига қарамай содир бўлади.

Шубҳасизки, барча қўрқувлар ичида қашшоқликдан қўрқиш энг емирувчисидир. Уни бартараф қилиш ҳаммасидан кўра қийинроқ, шу сабабли ҳам гапни ундан бошладик. Онгимизга томир отган бу қўрқув ўз биродарларимизнинг қурбони бўлишдан чўчишимиз туфайли дунёга келади. Ҳайвонларнинг хатти-ҳаракатлари инстинкт билан изоҳланади, аммо фикрлаш қобилияти чекланганлиги туфайли улар том маънода бир-бирини овлашади. Олий асаб тизими ва руҳий ташкилотга эга бўлган, ўйлаш ва мулоҳаза юритишга қодир одам ўзига ўхшаганларни емайди — у "иқтисодий одамхўрлик"дан кўпроқ лаззат топади. Инсон шунчалар очкўзки, уни ўз яқинларидан муҳофазалаш учун тамаддунлар турли-туман қонунларни яратишга мажбур бўлган.

Қашшоқлик! Ҳеч нарса ундан-да кўпроқ азоб-уқубат ва камситилишларни олиб келмайди. Буни бошидан ўтказган инсонларгина мени тушуниб етишади.

Биз қашшоқликдан чўчишимиз табиий ҳолат. Авлоддан авлодга ўтувчи тажриба баъзан пул ва бошқа моддий фаровонликлар борасида ишониб бўлмайдиган одамлар учраб туришини кўрсатади.

Инсон бойликка шунақанги интиладики, қўли етган барча воситалар билан — имкони бўлса ҳалол, бўлмаса, бошқача йўллар билан ҳам унга эришишга интилади.

Шундай қилиб, бу маҳлукдан қандай қутулиш мумкин? Ўз-ўзингизни таҳлил қилиш билан шуғулланинг, шунда у сиз билишни ҳам истамайдиган заифликларни аниқлайди. Бу бундан буён ўртамиёна бўлишни ва қашшоқликда яшашни истамайдиган барча инсонлар учун жудаям зарур. Ўзингизни иштиёқ билан сўроқ қиларкансиз, айни бир вақтда ҳам судья, ҳам ҳакамлар, ҳам прокурор ва адвокат (нафақат даъвогарнинг, балки жавобгарнинг ҳам адвокати) эканлигингизни унутманг. Турган гапки, судланувчи ҳам ўзингиз эканлигингизни унутманг. Ўзингизга муайян саволлар беринг ва тўғри жавобларни талаб қилинг. Тергов тугаганида эса ўзингиз ҳақингизда анча кўпроқ нарса билиб оласиз. Агар холис судья бўлишингизга кўзингиз етмаётганини сезсангиз, бу вазифани бажаришни сизни яхши биладиган

инсонлардан бирига топширинг. Аммо ўз-ўзингизни сўроққа тутишни ҳеч кимга ишонманг. Сиз — ҳақиқатни излаяпсиз. Қандай қилиб бўлмасин, ҳатто бирор муддат ҳафсалангиз пир бўлса-да, барибир уни топмасдан қўйманг!

Истаган одамингиздан нимадан қўрқишини сўранг. Кўпчилик ҳолатларда "Ҳеч нимадан" деган жавобни оласиз. Бу нотўғри жавоб: камдан-кам одамгина ўзининг ҳам руҳан, ҳам жисман қўрқув томонидан боғланган, чеклаб қўйилган ва сиқувга олинаётганини сезади. Қўрқув ҳисси шунақанги сезилмас ва онгга шунчалар чуқур илдиз отганки, ҳатто қўрқувнинг турли хилларидан исканжага олинаётган инсон ҳаёт йўлини яшаб ўтса-да, бу ҳақда бирон марта ўйлаб ҳам кўрмаслиги мумкин. Фақат мардонавор таҳлилгина инсониятнинг умумий душманини аниқлаб бера олади. Ўз феъл-атворингизга диққат билан назар ташлаб, тезрок уни амалга оширишга киришинг. Сизга ёрдам тариқасида ҳар бир одамда ишлаши керак бўлган баъзи бир белгиларни бераман.

Қашшоқликдан қўрқиш: олтита белги

1. Бефарқлик, бу — иззати нафс йўқлиги, қашшоқликка қарши курашни хоҳламаслик, тақдирнинг ҳар қандай пасткашликларига бўйин эгиб кетавериш, ақлий ва жисмоний дангасалик, ташаббускорлик, тасаввур, ғайрат ва ўзини бошқара олиш қобилияти йўқлигидир.

2. Қатъиятсизлик — бошқалар унинг учун ўйлашига йўл қўйиб, ўзи кутиб туриш одати.

3. Шубҳа — одатда ўзининг омадсизлигини оқлаш ва яширишга қаратилган изоҳлар ва кечиримлар тарзида намоён бўлади. Бунга баъзан бошқаларнинг муваффақиятига ҳасад қилиш ёки танқидлардан ғижиниш қўшилиб кетади.

4. Безовталик — бошқалардан хато излашга уриниш, чўнтагига тўғри келмайдиган ҳаёт тарзи; ўзининг ташқи кўринишига бефарқ бўлиб, қовоқ солиб, хўмрайиб юриш; ичкиликлар, баъзан гиёҳванд моддалардан ўзини тия олмаслик; асабийлик, ўзига ишонмаслик.

5. Ўта эҳтиёткорлик — ҳамма нарсанинг қинғир томонини кўришга интилиш; онгини муваффақиятга элтувчи воситаларга қаратиш ўрнига эҳтимолий омадсизликлар ҳақида ўйлаш ва гапириш; мағлубиятга элтувчи барча йўлларни билгани ҳолда уларни айланиб ўтишнинг йўлларини излашни хоҳламаслик; аста-секин дунёқарашга айланаётган "ўз вақти" келишини кутиш; барча омадсизлар ҳақидаги хотираларни сақлаш, ғолибларни унутиб юбориш; "Э, ҳаммаси бўлмаган гап! Булар бари сафсата!" қабилида фикр юритиш; ошқозон ҳазм қилолмаслиги, шлакларнинг организмдан ёмон чиқарилиши, заҳарланишлар, нафас олиш бузилиши ва касалликларга мойилликка элтувчи пессимизм.

6. Сусткашлик — қанчалик зарур иш бўлмасин,

эртанги кунга қолдириш одати; ишлаш ўрнига бор кучини ишсизлигини оқлашга ишлатиш. Сусткашликнинг ўта эҳтиёткорлик, шубҳаланиш ва безовталикка қўшилиб, имкони бор жойда жавобгарликдан қочиш; кескин жанг ўрнига муросани афзал кўриш; ҳаётий қийинчиликларни бартараф қилиш ўрнига уларга кўниб кетавериш (аммо кейин уни олға силжишга ҳалақит берувчи тўсиқ дейиш мумкин!); ҳаётдан фаровонлик, тўкин-сочинлик, бахт ва мамнуниятни талаб қилиш ўрнига ҳар бир чақа учун талашиб-тортишиш; орқага қайтиш йўлини қолдирмай олға интилиш ўрнига муваффақиятсизлик содир бўлганида қилинадиган хатти-ҳаракатларни пухта режалаштириш; ўзига ишонч, аниқ мақсадлар, ўз-ўзини бошқариш, ташаббускорлик, ғайрат, иззати нафс, ақл билан мулоҳаза юритиш қобилияти йўқлиги; заифлиги ва баъзан умуман ирода йўқлиги; янада бойиш учун бадавлат инсонлар билан дўстлашиш ўрнига қашшоқликка бўйин эгган кишилар билан мулоқотда бўлиш.

“Айнан пуллар”

Кимдир “Нега пуллар ҳақида китоб ёздингиз? Наҳотки бойлик фақат долларда ўлчанса?” деб сўраши мумкин. Кўпчилик бойликнинг бошқача, қалбига нисбатан яқинроқ бўлган шакллари ҳам борлигига шубҳа қилмайди. Ҳа, бойлик – нафақат

долларлардан иборат эмас, аммо дунёда яшовчи миллионлаб одамлар сизга "Менга истаганимча пул беринг, қолганини ўзим топиб оламан" деб жавоб беришади.

Ушбу китобни яратишга туртки берган асосий сабаб — миллионлаб эркак ва аёлларни фалажлаб қўйган қашшоқлик қаршисидаги қўрқувдир. Бу қўрқув нималар қилишини эшитинг. Уэстбрук Пенглер шундай ҳикоя қилади:

"Пуллар, бу — фақат бир талай темир доирачалар ёки қоғоз парчаларидир. Аммо қалб ва руҳ бойлиги ҳам борки, уни ҳеч қандай пулга сотиб ололмайсиз. Тушкун кайфиятда бўлганлар кўпинча бу ҳақда умуман ўйлашни ҳам, кайфиятини кўтаришни ҳам эплашолмайди. Мана, инсон ташқарига улоқтириб юборилди: у пастда, у ташқарида; унинг қалбидан кечаётганлар эса елкаларининг букчайганида, шляпани қандай кийганлигида, қараши ёки юришида аниқ кўриниб туради. У ҳатто одамлар орасида юриб, доимий ишга эга бўлганида ҳам, ўзининг ақли, феъл-атвори ва қобилиятлари бўйича атрофдагилардан бир калла баланд эканлигини билса ҳам, ўзининг норасолиги ҳақидаги ўйлардан узоқлаша олмайди.

Ўз навбатида бу одамлар (ҳатто дўстлар) афзаллик ҳиссига эга бўлишади ва унга нисбатан беихтиёрий равишда худди ярадорга қилгандек муносабатда бўлишади. Қанчадир вақт давомида у пул қарз олиб туриш имконига эга бўлади. Турган

гапки, булар олдинги ҳаёт тарзини сақлаб туриш учун етарли бўлмайди ва охир-оқибатда ҳеч кимга бир умрлик қарз беришмайди. У "қозон қайнатиш" учун қарз олади, бу эса депрессияни янада кучайтиради, илло бу пулларда ишлаб топилган пулларники каби тирилтирувчи куч бўлмайди. Мен ишёқмаслар ва муте омадсизлар ҳақида эмас, балки ўз ҳурматини биладиган ва ориятли ҳақиқий эркаклар ҳақида гапиряпман.

Фикримча, бунақанги вазиятга тушиб қолган аёллар ўзини бошқача тутишади. Йўл-йўлакай қайд этиб ўтишим жоизки, ортиқча бўлиб қолган одамлар ҳақида мулоҳаза юритаётганимизда, нима учундир аёлларни назарда тутмаймиз. Ҳа, бир товоқ шўрва учун навбатда турган, айниқса, қашшоқ бўлиб қолган аёлни камдан-кам учратиш мумкин. Уларни оломон орасидан эркакларники каби аниқ белгиларига қараб ажратиб ололмайсиз. Яна биз уйсиз саёқлар ҳақида фикр юритмаяпмиз, илло улар орасида эркаклар ва аёлларнинг сони деярли тенг бўлади. Гап нисбатан ёшгина, ҳурматга муносиб, зиёли аёллар ҳақида кетяпти. Бундай аёллар етарлича кўп бўлиши керак, аммо улар ҳаёти чилпарчин бўлганини кўз-кўз қилишмайди. Бундан кўра ўз жонига қасд қилишни афзал кўришади.

Ишламаётган одамнинг мулоҳаза юритиш учун вақти етарли бўлади. Тўсатдан пайдо бўлиб қолган бўш ўрин ҳақида эшитиб, унинг эгаллаб

бўлинганини билиш учун бир тупканинг тагидаги жойга бориш келишга ҳам вақти бўлади. Унга кераксиз, фақат шунчаки ачиниш юзасидан кимдир харид қиладиган нарсани сотишни ва ундан қоладиган чойчақалар эвазига яшашни таклиф қилишади. Бунақанги "жозибадор" истиқболдан бош тортаркан, у кутилмаганда кўчада қолганини ва "тўрт томони қибла" эканлигини, аммо мутлақо ҳеч қаёққа бормаса ҳам бўлаверишини тушуниб қолади. У кетаверади, кетаверади, кетаверади. У пештахталарга, ўзининг қўли етмайдиган ҳашамат буюмларига анқаяди ва ўзини иккинчи даражали одам деб ҳис этади. У пештахталар олдидаги жойни уларга қизиқиш билан тикилаётган одамларга бўшатиб беради. Кейин у оёқларига дам бериш ва бироз исиниш учун метрога ёки кутубхонага киради. Гарчи у ҳамон кетаётган бўлса-да, аммо бу иш излаш бўлмайди.

У буни билмайди, гарчанд излашларининг мақсадсизлиги ташқи қиёфасида акс этмаётган бўлса-да, ўз-ўзидан рад жавобига олиб келиши мумкин. Унинг яхши даврларидан қолган кийимлари ҳамон ярашиб турган бўлса-да, аммо кайфият тушкунлигини яшира олмайди.

У ўзининг иши билан банд минглаб одамлар — газета сотувчилар, мирзалар, дорихоначилар, чиптачиларга ич-ичидан ҳасад қилади. Улар — мустақил инсонлар, уларда ўз-ўзига ишонч ва ғурур бор. Бу эса гарчи тинмай ўз-ўзи билан

бахслашиб, доимо ўзи учун ижобий хулосага келсада, барибир ўзининг ҳам яхши инсон эканлигига ўзини ишонтира олмайди.

Айнан пуллар, аниқроғи, уларнинг йўқлиги бу одамни шунчалар ўзгартириб юборади. Агар унинг озгина пули бўлганида эди, у яна ўзлигини топиб олган бўларди.

Танқиддан қўрқасизми?

Бу қўрқув қаердан пайдо бўлганини ҳеч ким аниқ айтолмайди, аммо у ҳаммамизда мавжудлиги ва жудаям ривожланганлиги аниқ. Эҳтимол, танқиддан қўрқишга инсон табиатига хос бўлган ва уни нафақат яқинларининг егулиги ва мол-мулкини тортиб олишга ундовчи, балки шу билан бирга туналган одамни танқид қилиш билан ўзининг хатти-ҳаракатларини оқловчи қисми жавобгар бўлса керак. Сир эмаски, ўғрилар ўзлари тунаётган инсонларни ёмонлашади, танқидчилар эса сайловларда ғалабага эриша туриб, ўзининг фазилатлари ва малакасини дунёга намойиш этишдан кўра кўпроқ рақибларини қоралашади.

Асосий кийим-кечак ишлаб чиқарувчилар қўрқувни қанчалар тез жиловлаганларига қаранг! Ҳар мавсумда биз киядиган кийимларнинг кўплаб қисмлари ўзгаради. Айтинг, мода учун ким буюртма беради? Табиийки, харидор эмас, балки кийим-кечак ишлаб чиқарувчилар! Услубни

шунақанги тез-тез ўзгартиришнинг нима кераги бор? Жавоб аниқ: кўпроқ сотиш учун! Ёки, автомобилларни олинг. Ҳар мавсумда янги хилдаги автомобиллар урф бўлади. Фақат камдан-кам одамларгина эскириб қолган автомобилни бошқаришга ботина олади.

Ҳозир биз тасвирлаганлар, турган гапки, майда-чуйдалардир. Келинг, нисбатан аҳамиятлироқ вазиятда танқид қаршисидаги қўрқув туфайли инсон ўзини қандай тутишини кўрайлик. Масалан, ақлан етилган (одатда бу 35-40 ёшга тўғри келади) ёшдаги одамни олинг ва яширин фикрларини ўқинг, шунда у болалигида руҳонийдан эшитган воқеаларнинг кўпчилигига мутлақо ишонмаслигини аниқлайсиз. Қизиқ, нима учун ҳатто бизнинг маърифатли давримизда ҳам одамлар ўзининг ишонмаслигини очиқ айтишдан чўчишади? Чунки улар танқиддан қўрқишади! Кўплаб эркаклар ва аёллар ҳеч бўлмаса арвоҳларнинг мавжудлигига шубҳаланганлари туфайли ҳам гулханда ёндирилганлар. Нимаям дердик, бизга қўрқувга мойил онг мерос бўлиб қолган-да! Охир-оқибатда эса танқид учун қаттиқ жазо берилган даврлар биздан унчалик узоқда қолмаган. Баъзи мамлакатларда эса бу амалиёт ҳозирги кунгача қўллаб келинмоқда.

Танқиддан қўрқиш ташаббусни ўлдиради, тасаввур кучини парчалайди, шахсиятни чеклайди, инсонни ўзига бўлган ишончидан айиради ва

умуман кўплаб ҳолатларда зарар етказади. Ҳа...

Кўпинча ота-оналарнинг танқиди битмас ярага айланади. Болаликдаги дўстларимдан бирининг онаси уни деярли ҳар куни қамчиларди. Ушбу "маросим"ни ниҳоясига етказар экан, она ҳар сафар "Вой-ей, бу кетишда қамалишинг аниқ! Йигирма ёшга ҳам кирмасданоқ турмага тушасан!" деб "башорат" қиларди. У ёғи нима бўлди, дерсиз? Ўша дўстим 17 ёшидаёқ жазони ўташ муассасасига тушди.

Танқид — хизмат кўрсатишнинг шунақанги турики, у бизда керагидан ортиқчадир. Ҳар биримиз ушбу текин совғалардан қанчадан-қанча олганмиз! Қариндошларимиз (энг яқинлари)ни айтинг! Ишончим комилки, ўз танқидлари билан болани эмас, балки инсон қобиғидаги ўзига бўлган ишончсизликлар мажмуасини тарбиялаб вояга етказган ота ёки она ўз жиноятига иқрор бўлмоғи лозим (бу эса жиноятлар ичида энг расвосидир!).

Инсон табиатини тушунувчи менежерлар қўл остидаги ходимларидан нафақат ҳамма яхши нарсаларни, балки асосли ўзаро муносабатларни чиқариб оладилар. Ота-оналар ҳам шундай натижага эришишлари мумкин. Танқид юракни ноқислик ҳиссига ёки ранж-аламга тўлдиради. Аммо танқид асло меҳр-муҳаббатни пайдо қилолмайди.

Танқиддан қўрқиш: еттита белги

Қўрқувнинг бу тури худди қашшоқликдан қўрқиш каби универсал бўлиб, унинг асоратлари шахсият учун азалийдир, чунки танқиддан қўрқиш ташаббускорликни бўғади ва тасаввурнинг ҳар қандай саъй-ҳаракатларини фойдасиз қилиб қўяди. Шундай қилиб, унинг асосий белгилари қуйидагилардир:

1. **Тортинчоқлик** — одатда асабийлик, суҳбат вақтида ва нотаниш инсонлар билан учрашгандаги журъатсизлик, ҳаракатларнинг қовушмаганлиги, кўзларнинг аланг-жаланг бўлиши билан ифодаланади.

2. **Енгилтаклик** — ўзининг овозини бошқара олмаслик, бегоналар олдидаги тажанглик, қомат ва хотира ёмонлиги.

3. **Иродасизлик** — қарорлар қабул қилишдаги бўшанглик, мафтункорлик йўқлиги ва фикрини аниқ ифодалай олмаслик; "эртага қолдириш" одати, ўйламай бегоналарнинг фикрига қўшилавериш.

4. **Ўзига ишончсизликлар мажмуаси** — тилда ўз шахсиятининг аҳамиятини ифодалаш; таассурот қолдириш учун "баландпарвоз сўзлар" (кўпинча, бу сўзларнинг ҳақиқий маъносини билмаган ҳолда) ни гапириш одати; кийиниш, гапириш услубига ва бошқа одатларга тақлид қилиш; ўзининг ютуқлари

ҳақида уйдирмалар тўқиб чиқаришга ишқибозлик. Бундай одамлар кўпинча ўзига ортиқча бино қўйган бўлишади.

5. **Ғайриоддийлик** — ҳамма нарса "одамларникидек" бўлишига интилиш, бу эса кўпинча чўнтаги кўтармайдиган тарзда яшашга айланади.

6. **Ғайратсизлик** — ўзини олға силжитиш учун имкониятлардан фойдаланишни уддалолмаслик; ўзининг нуқтаи назарини айтишга қўрқиш, ўз ғояларидан иккиланиш, юқори турувчи раҳбарлар билан савол-жавобда гапни айлантириш; гап-сўзлари ва қилиқларидаги беўхшовлик; алдоқчилик.

7. **Иззати нафс йўқлиги** — қалб ва тананинг дангасалиги; қарор қабул қилишдаги сусткашлик, таъсирга берилувчанлик, ўзини кўрсата олмаслик ва буни истамаслик; одамларнинг олдида ялтоқлик қилиб, орқасидан ёмонлаб, юришга мойиллик; омадсизликларга қаршилик кўрсатмаслик, ҳар қандай бошланган ишни салгина тўсқинлик бўлгани ҳамони ташлаб кетиш одати, асоссиз шубҳаланавериш; ўзаро сўзлашувдаги қўполлик; хатоларини тан олишни хоҳламаслик.

Касалликлардан қўрқасизми?

Касалликлардан қўрқишни ҳам табиий, ҳам ижтимоий меросга киритиш мумкин. Агар унинг

келиб чиқиши ҳақида гапирадиган бўлсак, у қарилик ва ўлимдан қўрқиш билан чамбарчас боғлиқ бўлади. Аслини олганда, инсон ўлимдан кейин нималар бўлиши ҳақида онгига ўрнашиб қолган қўрқувлар туфайли ҳам касалликлардан қўрқади.

Машҳур шифокор-терапевт шифохонага ташриф буюрадиган одамларнинг 75 фоизи ипохондрия (тасаввурдаги касалликлар)дан азият чекишларини аниқлаган. Касаллик қаршисидаги қўрқув ҳатто энг асоссиз бўлган тақдирда ҳам, ўша одам хавфсираётган хасталикка хос бўлган ҳақиқий жисмоний касаллик белгиларини пайдо қилиши исботланган. Мана кўрдингизми, онсон онги қанчалар қудратга эга экан! Унинг қудрати яратишда ҳам, вайрон қилишда ҳам тенг кучга эга.

Ушбу инсоний заифликдан фойдаланган "патентланган воситалар"ни сотувчиларнинг қанчадан-қанчаси бойиб кетганини тасаввур қилинг. Инсон ақлсизлигига солинадиган бу "солиқ" сўнгги бир неча ўн йилларда шунақанги ўсиб кетдики, ҳатто бир машҳур журнал ўта сурбетлашиб кетган турли-туман "ҳаёт эликсирлари" сотувчиларига қарши кураш кампанияси ҳам ўтказди.

Биз томонимиздан яқинда ўтказилган тажрибалар инсонни касалликка ишонтириш мумкинлигини исботлашди. Биз томонимиздан танланган "қурбон"ларга уч киши "Сизни нима

безовта қиляпти? Кўринишингиз жуда чатоқ-ку!" деган бир хил сўзлар билан мурожаат қилишди. Биринчи мартасида саволга жавобан табассум билан "Йўқ, йўқ, тузукман" деган жавоб берилди. Иккинчи мартасида "Негалигини билмадим-у, аммо ростдан ҳам ўзимни ёмон ҳис этяпман" қабилидаги жавоб берилди. Учинчи сафар эса савол берилган инсон ҳақиқатан ҳам мазаси йўқлигини тан олди.

Сиз кулманг, балки буни биронта танишингизда синаб кўринг. Фақат қуюшқондан чиқариб юборманг, тағин биронтаси ростакамига касалланиб қолмасин! Шуни ҳам билиб қўйингки, бир мазҳабнинг аъзолари бу усулни ўз душманларига қарши олти марта қўллаш (гексаэдр усули) билан қасос олишади. Тўғри, улар буни "жодулаш" деб аташади.

Касалликлар ёмон хаёллардан бошланиши ҳақида ажойиб маълумотлар мавжуд. Ёмон хаёл биронтаси томонидан юқтирилиши, баъзан эса инсон онгининг ўзида пайдо бўлиши мумкин.

Шунинг учун ҳам "Мендан ўзимни қандай ҳис этаётганимни сўраган кимсанинг башарасига мушт туширгим келади" деган ақлли инсоннинг йўлини тутинг.

Шифокорлар кўпинча беморларга вақтинча иқлимни ўзгартиришни маслаҳат беришади ва бунда шарт-шароитни ўзгартириш назарда тутилади. Қўркув касалининг ҳужайралари ҳар

бир инсоннинг онгида мавжуд бўлади. Хавотирлик, кўркув, севгидан ҳафсала пир бўлиши ва ишлардаги омадсизлик уларга ҳаёт бахш этиши мумкин.

Севгидаги ва ишдаги омадсизликлар ушбу рўйхатнинг энг тепасида туради... Бир йигит омадсиз севгидан шунақанги азият чекдики, ҳатто касалхонага тушиб қолди. У бир ой давомида ҳаёт ва ўлим орасида жон талашиб ётди. Ниҳоят психотерапевтни чақиртиришди. Шифокор биринчи навбатда беморни парваришлаётган ҳамширани алмаштириб, унинг ўрнига мафтункор ёш аёлни ўтқазиб қўйди. Аёл шифокор билан келишган ҳолда йигитни ўзига мафтун қилишга киришди. Орадан уч ҳафта ўтгач, йигитни шифохонадан чиқариб юборишди. Тўғри, бечора йигит бир касалидан тузалиб, бошқасини орттириб олган — ўзини парваришлаган аёлни севиб қолган эди. Йигитнинг тузалиши ва бахтли ҳаёт кечириши учун ўша аёлга уйланиши кифоя бўлди.

Касалликлардан қўрқиш: еттита касаллик белгиси

Қарийб умумий бўлган бу кўркувнинг касаллик белгилари қуйидагича:

1. **Ўз-ўзини ишонтириш** — ўзидан барча хаёлий касалликларнинг белгиларини қидириб топиш ва тахмин қилиш, тасаввуридаги касалликларидан "лаззатланиш" ва улар ҳақида худди ростакамдек

мулоҳаза юритиш; ҳамма мақтайдиган "мўъжизакор" дориларни сотиб олишга ишқибозлик; жарроҳлик операциялари, бахтсиз ходисалар ва бошқалар ҳақида тинмай гапириш; шифокор билан маслаҳатлашмаган ҳолда турли парҳезлар, жисмоний машғулотлар, озиш усулларини синаб кўриш; хонаки маҳсулотлар, патентланган дори воситалари ва туркана дорилардан фойдаланиш.

2. **Ипохондрия** — касалликлар ҳақида завқ билан, худди уларнинг келишини кутаётгандек гапириш ва бутун диққатини шунга жамлаш одати охир-оқибатда асабий зиқлик билан якунланади. Ҳеч қайси шишадан чиққан дори (ҳатто машҳур жин чиққан идишдагиси ҳам) бундай касалликни даволай олмайди. Ипохондрия ёмон хаёллар билан бирга келади ва яхши хаёллардан бошқа ҳеч нарса ундан қутқара олмайди. Шифокорларнинг таъкидлашларича, ипохондрия саломатликка худди ростакам мавжуд касаллик каби зарар келтиради. "Хоним, сизни нима безовта қиляпти?" "Асаблар..." Кўпинча эса бу хонимнинг асаблари отникидан ҳам бақувватроқ бўлиб чиқади.

3. **Бўшашганлик.** Касал бўлиб қолишдан қўрқиш кўпинча жисмоний машғулотларга тўсқинлик қилади: бу одатда ортиқча вазн билан тугайди ва кам ҳаракатли, асосан хонаки турмуш тарзининг сабабчиси бўлади.

4. **Таъсирчанлик.** Касалликлардан қўрқиш

организмнинг қаршилик кўрсатиш кучини қирқади ва ҳар қандай касалликни орттириб олиш учун қулай шарт-шароитни яратади. Касалликлардан қўрқиш нохуш бир тарзда қашшоқликдан қўрқишга қўшилиб кетади, айниқса доимо даволаниш учун пул тўлашга тўғри келишидан хавотирланадиган ипохондрикларда бу кучли намоён бўлади. Умуман олганда, бундай одамлар ўзининг касалликларига тайёрланиш учун анча-мунча вақт сарфлашади. Бундан ташқари, ўлим ҳам бор — у ҳақида ҳам хавотирланишлари, қабристондан жой буюртириб қўйиш ва дафн маросими учун пул тўплашлари керак бўлади...

5. **Ўзини паҳпаҳлаб, авайлаш** — тасаввурдаги касалликдан хўрак сифатида фойдаланиб, атрофдагиларнинг ҳамдардлигига эришишга қаратилган (шунингдек, ишлашдан бўйин товлаш учун ҳам бундай найрангга мурожаат қилишади); иззати нафс йўқлиги ёки шунчаки дангасаликни оқлаш учун ҳам касалликни кучайтириш.

6. **Баднафслик** — бош оғриғи, невралгия ва ҳоказоларнинг сабабини бартараф қилиш ўрнига улардан қутулиш учун ичкиликлар ёки гиёҳванд моддалар қабул қилиш.

7. **Жонсараклик** — тиббий адабиёт ва патентланган дориларни реклама қилувчи турли тавсияномаларни ўқиш ва бунинг оқибатида келиб чиқувчи касал бўлиб қолиб қолишдан хавотирланиш...

Севгидаги омадсизликдан қўрқасизми?

Бу қўрқув полигам, яъни кўп никоҳли оилаларда мавжуд бўлган аёлларни ўғирлаш ва исталган жойда эркин муҳаббатга берилиш одатларига бориб тақалади.

Рашк ва шунга ўхшаш бошқа невроз турлари ўз севги манбаини йўқотишдан қўрқиш каби мерос бўлиб ўтган қўрқувдан бунёд бўлади. Қўрқувнинг бу тури биз ажратиб олган асосий олтита қўрқув турларининг баридан оғриқлироқ бўлади. У тана ва руҳнинг ҳаётига кўпроқ тартибсизликлар олиб киради.

Тош асрида эркаклар қўпол куч ишлатиш йўли билан аёлларни ўғирлашган. Улар буни ҳозир ҳам давом эттиришмоқда. Фақат бунинг техникаси ўзгарган, холос. Эркаклар ишонтириш усулини қўллаб, қимматбаҳо кийимлар, чиройли машиналар ва бошқа ҳашамат буюмларини ваъда қилишади, бу эса сезиларли даражада жисмоний куч самарасини беради. Қадимги замонларга қиёслаганда, ҳозирги пайтда эркакларнинг одатлари эмас, балки уларни намоён этиш усулларигина ўзгарган, холос.

Аммо пухта таҳлил қилиш аёлларнинг бу қўрқувга янада кўпроқ мойил эканликларини кўрсатди. Улар ўз тажрибасидан келиб чиққан ҳолда эркакларнинг табиатан полигамияга мойил

бўлишларини ва уларни рақибаларининг қўлига топшириб қўймаслик кераклигини яхши билишади.

Севгидаги омадсизликдан қўрқиш: уч белги

Уни ажратиб турувчи белгилар қуйидагилар:

1. Рашк: яқин дўстлари ва севган инсонларидан ҳеч қандай асоссиз шубҳаланиш; хотини ёки эрини хиёнатда айблаш (албатта, ҳеч қандай сабабсиз); ҳамма нарсани қамраб олувчи шубҳакорлик, мутлақо ишонмаслик.

2. Баҳона бўлса ҳам, бўлмаса ҳам, ҳамманинг — дўстлари, қариндошлари, ҳамкасблари, севган инсонининг (табиийки, буниси биринчи ўринда) хатосини излайвериш.

3. Таваккалчилик: севгини сотиб олиш мумкинлигига ишонган ҳолда севгилиси учун пул топиш мақсадида хавфли ишлар, ўғирлик, товламачилик ва бошқа қалтис ишларга қўл уришга мойиллик; ўзини яхши қилиб кўрсатиш учун совғалар сотиб олиш мақсадида қарзга ботиш; уйқусизлик, асабийлик, қайсарлик, ўзини бошқара олмаслик, ўзига ишонч йўқлиги, ирода заифлиги, ёмон кайфият.

Қариликдан қўрқасизми?

Моҳиятан олганда, бу қўрқув иккита манбадан

келиб чиқади. Биринчидан, қарилик қашшоқликни келтириб чиқариши мумкинлиги ҳақидаги ўйлардан. Иккинчидан (буниси нисбатан анча муҳимроқ манба) ўтмишдаги инсонни қўрқув орқали қул қилишга қаратилган, "олов ва олтингугурт" ва бошқа эҳтиросларбилан яхшигина тўйинган сохта ва шафқатсиз сабоқларидан.

Инсоннинг қарилик билан боғлиқ қўрқувлари учун яна иккита мутлақо ақлли сабаблари бор. Бири — сизга тегишли бўлган ҳар қандай фаровонликларни ўзлаштириб олишга қодир бўлган яқинига ишонмаслик; иккинчиси — нариги дунёнинг сизнинг онгингизга сингдирилган даҳшатли манзаралари.

Бу қўрқувга нисбатан кенгроқ тарқалган касалликлардан қўрқиш ҳам қўшилади. Бу сабабларга ишқий таркибий қисмлар ҳам қўшилади, илло ўзининг жозибадорлигини йўқотиб қўйиши мумкинлиги ҳақидаги фикрни ёқтирадиган одамнинг ўзи бўлмайди.

Қашшоқлик эҳтимолининг ўзини ҳам унутмаслик лозим. "Қариялар уйи" — унчалик ёқимли бўлмаган сўз. У нуроний ёшдаги даврини мискинлар маконида ўтказиши эҳтимол бўлган ҳар қандай кимсанинг онгига изғирин аёзидек қақшатқич зарба беради.

Ва, ниҳоят, қарилик ҳам жисмоний, ҳам иқтисодий эркинлик ва мустақиллик йўқолишини истисно қилмайди.

Қариликдан қўрқиш: тўрт белги

Қариликдан қўрқишнинг қуйидаги белгилари энг кенг тарқалганларидир:

1. Вақтидан илгари таназзул бошланиши. Бунда қирқ ёшларга борганда норасолик мажмуаси ривожланиши ва ёш ўтгани сари инсон шахсияти таназзулга юз тутиши ҳақидаги сохта ишонч ривожланишига мойиллик назарда тутилади.

2. "Мен қарияни маъзур тутинг..." Қирқ ёки эллик ёшга етган одамларнинг кўпчилиги шундай оҳангда гапиришади. Бунинг ўрнига донолик ва англаш ёшидаги бахтли ҳаёти учун шукроналик сўзлари айтилса маъқулроқ бўлади.

3. Ташаббуссизлик. Ташаббус, тасаввур, ўзига бўлган ишонч нима учундир ўзидаги бу фазилатларни намоён этишга қарилик қилиши ҳақида ўйлаган инсонларда йўқолиб қолади.

4. Ёшаришга интилиш. Кийим-кечаклари ва хатти-ҳаракатлари билан ёшларга тақлид қилиш, табиийки, атрофдагиларнинг, яқин ва узоқларнинг кўз олдида тутуриқсиз бўлиб кўринади.

Ўлимдан қўрқасизми?

Баъзиларга бу қўрқув жуда кескин таъсир қилади. Бунинг сабаби эса аён. Ўлим ҳақида ўйлагандаёқ юракни чангаллайдиган кутилмаган

қаттиқ оғриқни кўпинча диний мутаассибликка йўйиш мумкин. Қадимги мажусийлар нисбатан "тараққийлашган" инсоният вакилларига нисбатан камроқ ўлимдан қўрқишган. Минглаб йиллардан бери инсонлар "Мен қаердан келганман?" ва "Мен қаерга кетаман?" каби саволларни жавобсиз қолдириб келишади.

Ўтмишнинг зулматли даврларида пул эвазига жавобни таклиф қилувчи айёр ва бағритош инсонлар ҳам бўлган.

"Ҳузуримга кел, менинг эътиқодимга ўт, менинг айтганларимни қил, шунда сени тўппа-тўғри жаннатга олиб борадиган чипта бераман!" деб қичқиради мазҳабчилар жамиятининг етакчиси. "Албатта, мен билан бирга бўлмаслигинг мумкин, — гапида давом этади у. — Аммо унда сени иблис олиб кетади ва дўзаҳ ўтида куйдиради".

Дўзаҳий жазо ҳақидаги фикр ҳаётга бўлган қизиқишдан махрум қилади ва бахтни иложи йўқ нарсага айлантиради.

Гарчи ҳеч қандай диний етакчи жаннатга тушишни ҳам, дўзаҳда қовурилишни ҳам кафолатламаса-да, сўнггиси шунақанги даҳшатли бўлиб туюладики, у ҳақидаги фикрнинг ўзиёқ тасаввурга оғир юк бўлиб тушади, ақл-идрокни бутунлай фалажлайди ва ўлимдан қўрқишни шакллантиради.

Ҳозир, бахтимизга бу қўрқув университет ва коллежлар бўлмаган замонлардагидек ўта кенг

тарқалмаган. Илм-фан одамлари ҳақиқат нурини инсонлар томонга йўллашди ва бу ҳақиқат тезгина Ер юзасидаги эркаклар ва аёлларни ўлим қаршисидаги қўрқувдан халос этмоқда. Университет ва коллежларда таҳсил олувчи йигит-қизларни "олов ва олтингугурт" билан қўрқитиш осон эмас. Биология, астрономия, геология ва бошқа шунга яқин фанлар ёрдамида зулматли асрлардаги инсонларни исканжадек қисиб турувчи қўрқувлар тарқалиб кетди.

Бутун дунё иккита нарсадан — энергия ва материядан бунёд бўлган. Бошланғич физика курсидан яхши биламизки, материя ҳам, энергия ҳам (инсониятга маълум бўлган иккита мавжудлик) на яратилиши, на парчаланиши мумкин эмас. Улар кўринишини ўзгартиради, аммо парчаланмайди.

Ҳаёт — қувват, бошқа нимаям бўлиши мумкин? Худди қувватнинг бошқа шакллари каби у турли трансформацияларга ва ўзгаришларга учрайди. Ўлим ҳам трансформация, холос. Агар шундай бўлса, унда ўлимдан кейин узоқ, абадий, тинч уйқу даври келади, уйқунинг эса нимасидан қўрқиш мумкин? Ўзингиздаги ўлим қўрқувини босинг!

Ўлимдан қўрқиш: уч белги

1. Ўлим ҳақидаги фикрлар. Бу одат кекса инсонлар орасида нисбатан кўпроқ тарқалган бўлиб, ҳатто ёшлар ҳам баъзан ҳаётдан лаззатланиш

ўрнига фанога кетиш ҳақида ўйлаб қоладилар. Кўпинча бу яшашдан мақсад йўқлигида ёки ўзига муносиб касб излаб топишга ноқобиллик (айтганча, иккинчиси биринчисига жудаям боғлиқ) туфайли содир бўлади. Ўлимдан қўрқишга қарши энг яхши даво — нимагадир эришишни жудаям қаттиқ хоҳлашдир. Нима биландир қаттиқ банд бўлган одам ўлим ҳақида ўйламайди.

2. Қашшоқликдан қўрқишга боғлиқлик. Ўзининг қашшоқликка тушиб қолиши ёки кимнингдир ўлими туфайли келадиган қашшоқликдан қўрқиш.

3. Касаллик ёки бетайинлик билан боғлиқлик. Касаллик депрессияга олиб бориши мумкин. Муҳаббатдан ҳафсала пир бўлиши, диний мутаассиблик, кучли асабийлик ёки шуурсизлик ҳам ўлимдан қўрқишга сабаб бўлиши мумкин.

Хавотирлик — онгнинг қўрқувдан келиб чиқадиган ҳолатидир. У секин, аммо муқаррар ишлайди. У қадам-бақадам онгга кириб бориб, ўрнашиб олади, кейин инсоннинг соғлом фикрлаш қобилиятини фалажлайди, ўзига бўлган ишончи ва ташаббускорлигини парчалайди. Хавотирлик — қатъиятсизлик сабабли туғиладиган тугамас қўрқувнинг кўриниши бўлиб, онгнинг бир ҳолатидир. Уни бошқариш мумкин ва зарур ҳам.

Заифлашган онг чорасиз бўлади. Қатъиятсизлик уни шу аҳволга солади. Кўпчилигимизда тез қарор қабул қилиш ва уни амалга ошириш учун ирода етишмайди.

Биз ўзимиз учун муайян хатти-ҳаракатлар йўналишини белгилаб олганмиз, шарт-шароитлар ҳақида ўйламаймиз ҳам.

Бир сафар икки соатдан кейин электр стулида қатл этилиши керак бўлган одам билан суҳбатлашишга муваффақ бўлгандим. Бу маҳкум ўлимга ҳукм қилинганлар камерасидаги ҳамхоналари орасидаги энг хотиржам одам эди. Гарчи бир оздан кейин қатл этилишини билса-да, бунчалар хотиржамлигини кўриб, ундан ўзини қандай ҳис этаётганини сўрадим. "Аҳволим ёмон эмас, — деди у. — Биродар, ўзинг ўйлагин-а, тез орада барча муаммоларим якун топади. Ахир ҳаётда менинг муаммолардан бошқа ҳеч нарсам бўлмаган. Овқат ва кийим топишим доим қийин кечган. Бир муддатдан сўнг буларнинг кераги ҳам бўлмай қолади. Тез орада ўлишимни билганимдан кейин ростдан ҳам ўзимни яхши ҳис эта бошладим. Ўшанда ўзимнинг тақдиримни яхши кайфият билан қаршилашга қарор қилдим".

Маҳкум шу сўзларни айтар экан, камида уч кишига етгулик таомни пақпақос туширди. У ҳар бир ютаётган лукмасидан лаззатланар, ўзини гўё даҳшатли ўлим кутмаётгандек тутар эди. Қарор қабул қилиш бу одамнинг тақдирга бўйсунишига ёрдам берди! Сизни эса қарор қабул қилиш нохуш вазиятлар оқимида сузишдан сақлаб қолиши мумкин.

Айнан қатъиятсизлик туфайли асосий

қўрқувларнинг ҳар бири хавотирланишга айланади. Ўлим муқаррарлигини тан олиб, унинг қаршисидаги қўрқувдан узил-кесил қутулинг. Ортиқча ҳаяжонларсиз, қўлдан келганча катта ютуқларга эришишга қарор қилиб, қашшоқликни ўзингиздан нари ҳайданг. Бошқалар сиз ҳақингизда нималарни ўйлаши ёки гапиришини ўйлаб, ташвишланмасликка қарор қилиб, танқиддан қўрқишни бўғиб ўлдиринг. Танқидга муносабатингизни ўзгартиринг — уни тўсиқ эмас, балки ёшликда эришиб бўлмайдиган донолик, ўзини бошқара олиш ва ҳаётни тушуниш даражасини олиб келадиган ҳузур-ҳаловатли давр деб қабул қилиб, ундан қўрқишни онгингиздан чиқариб юборинг. Касалликларнинг белгиларини унутиб, ўзингизни касалликлардан қўрқишдан халос этинг. Керак бўлиб қолса, севгисиз ҳам яшай олишингиз мумкинлигига ўзингизни ишонтиринг. Шундай йўл билан ўзингизни севгидаги омадсизликдан қўрқишдан қутқаришингиз мумкин.

Умуман олганда, ҳавотирланавериш одатингизни йўқотинг! Барча вазиятларга бирдек мос келадиган ягона қарорга келинг: ҳаёт томонидан таклиф этиладиган ҳеч нарса сизнинг ташвишларингизга муносиб эмас. Бу қарор сизга вазминлик, ақл-идрок тиниқлиги, фикрлар осойишталигини келади, бу эса сизни шубҳасиз бахт сари элтади.

Онги қўрқувлар билан ифлосланган одам нафақат маъноли ҳаракат қилиш имкониятларини йўқотибгина қолмай, балки ўзи билан мулоқотда бўлаётган инсонларга ҳам бузувчи таъсир қилиб, уларнинг ҳам имкониятларини чиппакка чиқаради.

Ҳатто от ва итлар ҳам эгаси қўрқаётганини сезишади. Бундан ташқари, улар инсон томонидан чиқарилаётган қўрқув флюидларини сезишади ва ўзини шунга мос тутишади. Айтганча, нисбатан пастроқ заковатга эга бўлган жониворлар орасида ҳам бошқаларнинг қўрқувини сезиш қобилиятига эга бўлганлари учраб туради.

Фикр — шарпа

Овоз тебранишлари радиоузатгичдан радиоқабулқилгичга тез ва муқаррар оқиб киргани каби, бир инсон онгидаги қўрқув флюидлари бошқа инсон онгига шунчалар тез ўтади.

Салбий ёки бузғунчи фикрларни овоз чиқариб айтган одам бундан-да камроқ кучга эга бўлмаган вайрон қилувчи "орқа зарба"ни ҳис этади. Ҳатто шунчаки салбий импульслар тарқатиш ҳам бир нечта йўналишлар бўйича "орқа зарба"га олиб келади. Энг муҳими шундаки, салбий фикрлар импульсларини тарқатувчи миянинг ижодий тасаввур қилиш қобилияти пасаяди. Буни ёдда тутиш лозим. Иккинчидан, онгда салбий ҳиссиётлар мавжуд бўлиши инсонни салбий

"зарядлайди", бу эса ундан одамларни совутади ва бундай шахсга нисбатан адоват билан муносабатда бўлишларига олиб келади. Учинчи зиён манбаи эса янада аҳамиятли бўлиб, салбий йўналтирилган фикр чақнашлари нафақат атрофдагиларга зиён келтирибгина қолмай, балки уларни тарқатаётган инсоннинг ботиний онгига ўрнашиб олиб, унинг феълини бир қисмига айланишидан иборатдир.

Сизнинг ишчан ҳаётингиз энг аввало муваффақиятга эришишга қаратилгандир. Унга эришиш учун сиз онгингизни тинчитишингиз, моддий фаровонликка эришишингиз ва бахтга ҳам эришишингиз лозим бўлади. Аммо муваффақиятнинг бу ташқи белгилари фақат фикрлаш импульсларидан бошланади.

Сиз онгингизни бошқаришингиз, куч билан унга ўзингиз танлаган фикрларни қайд этишингиз мумкин. Аммо бу афзаллик ундан фойдаланаётганингиз учун жавобгарликни ҳам тақозо этади. Сиз ўз фикрларингизга қанчалик хўжайинлик қилолсангиз, ердаги тақдирингизга ҳам шунчалик эгалик қилоласиз. Сиз атрофингиздагиларга таъсир ўтказиб, аста-секин бошқаришингиз мумкин, бу билан ҳаётингизни идеалга яқинлаштирасиз. Аммо ҳаёт тартибига бўйсуниб, энг зарур имтиёзингиздан фойдаланишдан бош тортишингиз ва шу тариқа ўзингизни "шарт-шароит" тўлқинларининг ихтиёрига топширишингиз мумкин-ки, улар сизни

улкан ҳаёт уммонида худди митти пайраҳадек тепага ва пастга отиб ўйнашади.

Жудаям таъсирчанмисиз?

Юқорида тасвирланган олтита асосий кўрқувлар сизга кам бўлиб туюлмаслиги учун одамлар азият чекадиган яна бир ёмонликни айтиб ўта қолай. Бу ўта маҳсулдор заминдан турли-туман омадсизликлар униб чиқади. Бу ёмонлик шунчалар сезилмаски, кўпинча унинг мавжудлиги ҳатто билинмайди ҳам. Аниқроқ қилиб айтганда, у ҳатто кўрқув сифатида синфлаштирилмайди ҳам. Тузукроқ номи йўқлиги туфайли бу ёмонликни салбий таъсирларга берилиш деб атаймиз.

Мол-давлат орттирган одамлар ундан доимо эҳтиёт бўлишади. Қашшоқликдан қадди эгилганлар эса ҳеч қачон бундай қилишмайди! Агар сиз бирон-бир касбда муваффақиятга эришаётган бўлсангиз, бу иблисга қаршилик кўрсатишга тайёрланинг. Агар менинг бойлик орттириш фалсафам билан танишсангиз, бу борада ўзингизга ҳисоб беришингизга тўғри келади. Агар ўзингизни таҳлил қилишга беэътибор бўлсангиз, унда орзуингиз билан хайрлашиб қўя қолинг!

Таҳлилий қидирувлар ўтказинг. Ўз-ўзингизни таҳлил қилишингиз учун тайёрланган саволларни ўқиб, жавоб бераётганда максимал даражада аниқликка ҳаракат қилинг. Топшириқни

бажаришда худди пистирмада ўтирган душманни қидираётгандек ўта пухта жавоб беринг, ўз хатоларингизга худди тирик душманга қилгандек муносабатда бўлинг.

Катта йўлдаги талончидан ҳимояланиш сиз учун қийин кечмайди, чунки қонун бизга умум фаровонлигига йўналтирилган жамоатчилик ёрдамининг ташкиллаштирилган тизимини тақдим этади. Юқорида эслаб ўтилган ёмонликни бартараф қилиш эса нисбатан мураккаброқ, чунки сиз унинг мавжудлиги ҳақида шубҳа ҳам қилмаган пайтингизда иродангизга зарба беради (бу пайтда уйғоқ ёки уйқуда бўлишингизнингфарқи йўқ). Унинг қуроли моддий эмас. Ваҳоланки у — онгингизнинг ҳолатидир. Баъзан у қариндошларингизнинг ҳеч қандай ёмонлиги бўлмаган сўзлари тарзида сизга киради. Баъзан эса у ичкаридан, ақлингиз омборларидан ўсиб чиқади. Гарчи секинроқ ўлдирса-да, у доимо заҳарлигича қолаверади.

Ҳимояланинг!

Ўзингизни ёки атрофингиздаги одамларни салбий таъсирдан ҳимоялаш учун иродангиз борлигини эсланг. Унга доим йўл беринг, токи у онгингизда иммунитет деворини ҳосил қилсин.

Табиатан ўзингизнинг заифликларингизга уйғун бўлган ҳар қандай ташқи таъсирларга мойил,

бефарқ ва ялқов эканлигингиз (худди бизларнинг ҳаммамиз каби) ҳақида ўзингизга иқрор бўлинг.

Салбий импульслар сизга ботиний онг орқали киришини, шунинг учун ҳам уларни топиш қийинлигини англаб етинг. Мулоқотда бўлиш сизни депрессияга ёки саросимага тушрадиган одамлар билан алоқани узганингиз маъқул.

Биз табиатан юқорида гап кетган олтита қўрқувнинг барига берилувчан эканлигимизни ва биттагина чорамиз борлиги — уларга қарши ҳаракат қилишимизгина мумкинлигини унутманг.

Даставвал уйингиздаги дори қутичасини тозаланг, ҳапдорилар солинган севимли қутичаларингизни ташлаб юборинг, шамоллашлар, бош оғриғи, турли оғриқлар ва ўзингиз ўйлаб топган касалликларингизни унутинг.

Сизда фикр ва фаол ҳаракатни уйғотувчи одамлар билан мулоқотда бўлишга ҳаракат қилинг.

Ҳаяжонларга учрашув белгиламанг — улар кечиктирмай келишади.

Шубҳасизки, инсоний заифликнинг тарқатилиши — онгнинг салбий таъсирларга нисбатан очиқлигидир. У ўта вайрон қилувчидир, чунки кўпчилик одамлар унга берилувчан бўлишади. Ҳатто буни тушунишганида ҳам бу ёмонликка қарши курашдан бош тортишади ёки ортга тисарилишади, оқибатда у табиатнинг бошқарилмас қисмига айланади.

Кейинги саволлар улар нимадан иборатлигини

билишни истаган одамларга ёрдам бериш учун тайёрланган. Саволларни ўқинг ва овоз чиқариб жавоб қайтаринг, токи овозингизни ҳамма эшитсин. Бу ўз-ўзингиз билан нисбатан самимийроқ бўлишга ёрдамлашади.

Олдин ўйланг!

Саломатлигингиздан тез-тез шикоят қиласизми? "Ҳа" десангиз, унда қандай сабабга кўра?

Бошқалардан ҳадеб хато излайверасизми?

Ишингизда кўп хато қиласизми? "Ҳа" бўлса, унда нима сабабдан?

Суҳбатни қандай олиб борасиз — заҳарҳандалими ёки хужумкорми?

Биронтаси билан мулоқотдан атайлаб ўзингизни олиб қочасизми? "Ҳа" бўлса, унда нима сабабдан?

Ошқозон ҳазм қилмаслигидан кўп қийналасизми? "Ҳа" бўлса, унда нима сабабдан?

Ҳаёт сизга бемаъно, келажак эса умидсиз туюладими?

Касбингиз ўзингизга ёқадими? "Йўқ" бўлса, бунинг сабаби нима?

Ўзингизга раҳмингиз келадими? "Ҳа" бўлса, унда нима сабабдан?

Сиздан устунроқ бўлган биронтасига ҳасад қиласизми?

Нимага кўпроқ вақт ажратасиз — муваффақият ҳақидаги фикрларгами ёки мағлубият

тўғрисидагиларгами?

Ёшингиз ўтгани сари ўзингизга бўлган ишончингиз ошяптими ёки камайяптими?

Хатоларингиздан бирон-бир фойда чиқарасизми?

Қариндошларингиз ёки танишларингиз сизни ҳаяжонлантиришига йўл қўясизми? "Ҳа" бўлса, унда нима сабабдан?

Баъзан булутлардан тепада учиб, баъзан эса умидсизликка чўкиб кетадиган вақтларингиз бўладими?

Ким сизни кўпроқ руҳлантиради? Бунинг сабаби нимада?

Сизга салбий таъсир ўтказишлари ёки эсанкиратиб қўйишларининг олдини олишингиз мумкин бўлса-да, бунга чидайверасизми?

Ўзингизнинг ташқи кўринишингизга бефарқмисиз? Агар "ҳа" бўлса, қандай вазиятларда ва нима учун?

Ўта банд бўлганингиз туфайли ҳам хавотирланишларингизни иш билан "енга" оласизми?

Бошқалар сизнинг ўрнингизга ўйлашларига йўл қўйганингиз учун ҳам ўзингизни бекарор ва иродасиз деб атай оласизми?

Олдини олишингиз мумкин бўлган ташвишлар тез-тез сизни безовта қилиб турадими ва нима учун уларга чидайсиз?

"Асабларни тинчлантириш учун" сигарет, спиртли ичимликлар, гиёҳванд моддалардан

фойдаланасизми? Агар "ҳа" бўлса, нега бунинг учун ирода кучидан фойдаланмайсиз?

Бирон-таси сизга "тирғаладими"? Агар "ҳа" бўлса, унда нимага асосланади?

Ҳаётдаги асосий мақсадингиз борми? Агар "ҳа" бўлса, у қандай мақсад? Унга эришиш учун қандай режа ишлаб чиқдингиз?

Олтита асосий қўрқувларнинг бирон-тасидан азият чекасизми? Агар "ҳа" бўлса, қайси биридан?

Сизда салбий таъсирлардан ҳимоялаш усули борми?

Онгингизни ижобий ишлашга мослаштириш учун ўйлаб ва ўзингизни ишонтирган ҳолда мунтазам шуғулланасизми?

Нимани кўпроқ қадрлайсиз – моддий бойликларними ёки ўз фикрларингизни бошқара олиш имкониятиними?

Ўз мулоҳазаларингизга қарама-қарши ўлароқ сизга осонгина таъсир ўтказиш мумкинми?

Бугунги кун сизнинг билимингизга ёки ақлингиз йўналишига бирон қийматли нарса қўша олдими?

Сизни бахтсиз қиладиган вазиятларнинг юзига тик қарай оласизми ёки жавобгарликдан қочишни маъқул кўрасизми?

Ўз хато ва муваффақиятсизликларингиздан фойда чиқариш учун уларни таҳлил қила оласизми ёки бундай қилмаслик керак деган фикр тарафдоримисиз?

Сизга энг катта зарба берадиган

заифликларингизни айта оласизми? Улардан қутулиш учун нима қиласиз?

Бошқа одамларни ўз муаммолари билан бирга сиздан ҳамдардлик излаб келишга ундайсизми?

Сизнингча, ҳаёт йўлингиздаги нима кўпроқ олға силжишингизга ёрдамлашади: шахсий орттирган сабоқларингизми ёки кимнингдир таъсирими?

Сизнинг иштирокингиз бошқаларга салбий таъсир кўрсатадими?

Сизнинг қайси одатларингиз бошқаларнинг ғашига тегади?

Ўз фикрингизни ўзингиз пайдо қиласизми ёки бошқаларнинг таъсири остида бўлишингизга имкон берасизми?

Сизни саросимага солувчи таъсирлардан асровчи ақл йўналишига келишни ўргандингизми?

Касбингиз қалбингизни умид ва ишонч билан тўлдирадими?

Турли қўрқувлардан ҳоли бўлган ақл йўналишини қўллаб-қувватлаб турувчи руҳий кучга эга бўлганингизни тушуняпсизми?

Эътиқодингиз сизнинг қалбингизни ижобий фикрларга йўналтиряптими?

Бировларнинг ташвишига ҳамдард бўлишни ўз бурчингиз деб биласизми? Агар "ҳа" бўлса, унда нима учун?

Агар "Ўхшатмасдан учратмас" деган мақолни тўғри деб топсангиз, унда дўстларингизни назардан ўтказа туриб, ўзингиз ҳақингизда нима дея оласиз?

Сиз нисбатан яқинроқ мулоқотда бўладиган инсонлар ва ўзингизнинг кўнгилсизликларингиз борасида бирон-бир боғлиқлик кўрасизми?

Сиз дўстингиз деб атайдиган бирон бир киши аслида ёвуз душманингиз бўлиши ва сизга салбий таъсир ўтказаётган бўлиши эҳтимоли борми?

Ким сиз учун фойдали-ю, ким зарарли эканлигини қандай мезонлар бўйича аниқлайсиз?

Даврангиздаги одамларнинг ақл даражаси сиздан баландми ёки пастми?

Ҳар куни қуйидагиларга қанчадан вақт ажратасиз:

а) ишга;

б) уйқуга;

в) кўнгил очиш ва дам олишга;

г) фойдали билимлар олишга;

д) ҳеч нима қилмасликка?

Яқинларингиз ичида ким сизни:

а) руҳлантиради?

б) огоҳлантиради?

в) довдиратади?

Нима сизни ҳаммадан кўпроқ безовта қилади? Нима учун бунга чидайсиз?

Бирон инсон сизга текин маслаҳат берса, нима қиласиз: маслаҳатга ўйламай амал қиласизми ёки унинг эҳтимолий сабабларини таҳлил қиласизми?

Ҳаммадан кўпроқ нимани хоҳлашингизни ўйлаб кўринг. Истакларингизни амалга оширишни хоҳлайсизми? Бошқа барча истакларингизни шу биттасига бўйсундирасизми?

Кунига неча марта ўз мақсадингизга етиш ҳақида ўйлайсиз?

Ўз фикрингизни тез-тез ўзгартирасизми? Агар "ҳа" бўлса, унда нима учун?

Бошлаган ишингизни доим охирига етказасизми?

Бошқа одамларнинг унвонлари, мансаби ва бойлиги сизда кучли таассурот қолдирадими?

Атрофдагилар сиз ҳақингизда нималар дейишлари сиз учун муҳимми?

Одамларнинг жамиятдаги ёки молиявий вазияти туфайли уларга ёқишга ҳаракат қиласизми?

Айни пайтда ҳаёт бўлган инсонлардан кимни буюк деб ҳисоблайсиз? Бу одамлар қайси жиҳатлари билан сиздан устун туради?

Ушбу саволларни ўрганиб чиқиш ва жавоб бериш учун қанча вақт сарфладингиз? (Менинг фикримча, бунинг учун камида бир кун сарфлаш лозим бўлади).

Агар барча саволларга рост жавоб қайтарган бўлсангиз, унда ўзингиз ҳақингизда бошқа одамлардан кўра кўпроқ билиб олган бўлишингиз керак. Бу саволларни пухта ўрганиб чиқиб, бир неча ой мобайнида ҳафтада бир марта уни қайта ўқиб чиқинг. Шунда оддийгина усул — самимий жавоблар ёрдамида жуда катта аҳамиятга эга бўлган қўшимча маълумотларга эга бўлганингиздан ҳайратда қоласиз. Агар баъзи жавоблар борасида ишончингиз комил бўлмаса, сизни яхши танийдиганлар билан маслаҳатлашинг (асосийси,

бу одамларнинг сизга ёқишга уриниш учун асоси бўлмасин) ва ўзингизга уларнинг кўзи билан қаранг. Ишонтириб айтаманки, бу катта тассурот қолдирадиган тажриба бўлади.

Ўзини бошқариш нима беради?

Инсон ҳамма нарсани, ҳатто ўз фикрларини ҳам бошқаришга қодир. Бу инсоният биладиган маълумотлар ичида энг аҳамиятли ва руҳлантирувчисидир! У инсоннинг илоҳий табиатини акс эттиради. Бу худо томонидан юқтирилган алоҳида ҳуқуқ — ўз тақдирини бошқаришнинг ягона воситасидир. Агар ўз онгингизни бошқармасангиз, ишонингки, бу ҳеч нарсани бошқара олмаслигингизни билдиради. Онгингиз — сизнинг руҳий сармоянгиздир!

Уни эҳтиёт қилинг ва илоҳий салобатингизга яраша эҳтиёткорлик билан фойдаланинг. Ана шу мақсад учун сизга ирода ато этилган.

Афсуски, атайлабми ёки билмасданми бошқа одамларнинг онгини салбий фикрлар билан заҳарлайдиган одамлардан қонун бизни ҳимоя қила олмайди. Бунақанги бузғунчилик ҳаракатларини содир этувчи кимсаларни қаттиқ жазолаш лозим, илло улар қонун томонидан кўриқланувчи инсоннинг моддий фаровонликларга бўлган ҳуқуқини бузишади.

Бунақанги "ҳайрихоҳ"лар инсон овозини ёзувчи ва қайта тикловчи машинани қуриш мумкин эмаслигига Томас Эдисонни ишонтиришга

уринишган, бунақанги машинани ҳали ҳеч ким қурмаганлигини таъкидлашган эди. Аммо жаноб Эдисон уларга ишонмади. У инсон онги ҳамма нарсага қодирлигини биларди ва айнан шу билими буюк Эдисонни оломон устидан анча тепага кўтариб турарди.

Бадхоҳ инсонлар Ф.У. Вульвортнинг беш-ўн фоизли чегирмали савдо туфайли хонавайрон бўлишини башорат қилишганди. У ичи қора кимсаларга ишонмади. Чунки ақлини ишлатса, ҳамма нарсани уддалаш мумкинлигини биларди. У салбий таъсирларга берилмасликдек табиий ҳуқуқидан фойдаланган ҳолда 100 миллион доллардан ошувчи мол-давлатга эга бўлди.

Генри Форд ўзининг дастлабки қўполгина ишланган автомобилини Бостон кўчаларига чиқарганида, шубҳаланувчилар заҳарҳанда қилишганди. Баъзилар бу нарса ҳеч қачон ҳаётга тадбиқ этилмаслигини башорат қилишарди. Бошқалар эса бунақанги фирибгарона ихтиро учун ҳеч қачон пул тўламаслигини таъкидлашарди. Генри эса уларга "Менинг мақсадим — Ер шарини бошқарилувчи автомобиллар билан ўраб олиш!" деб жавоб қайтарди. У шундай қилди ҳам!

Бойликка эришишни истовчилар Генри Форд ва бизнинг кўпчилигимиз орасидаги фарқ фақатгина Форднинг ақли борлиги ва у ақлини бошқара олишида эканлигини ёдга олишсин. Тўғри, ақл бошқаларда ҳам бор, аммо камдан-кам одамгина

ақлини мақсади томон йўналтира олади. Бунақанги бошқарув ўз-ўзини назорат қилиш ва кўникмаларнинг натижасидир. Ёки сиз онгингизни бошқарасиз, ёхуд у сизни! Бу борада муроса бўлиши мумкинмас. Онгни бошқариш усуллари орасида энг самарадори — уни муайян режа бўйича аниқ мақсад сари интилиш билан банд қилишдир.

Сезиларли муваффақиятларга эришган ҳар қандай одамнинг хизмат рўйхатини ўрганиб чиқсангиз, у ўзини бошқаришни уддалаганини кўрасиз. Унинг ўз-ўзини бошқариши онгли равишда муайян натижаларга яқинлашиш ўзанида амалга оширилгна бўлади. Бошқарилмайдиган муваффақиятнинг ўзи бўлиши мумкинмас!

Ўзингизни оқлашни ёқтирасизми?

Барча омадсизларнинг ўхшаш бир жиҳати бўлади: улар барча муваффақиятсизликларининг сабабини билишади ва нима учун муваффақиятга эришмаганлари ҳақида аниқ сабабларни рўкач қила олишади. Бу сабабларнинг баъзилари ҳазилсимон бўлса, бошқалари ҳатто аниқ маълумотлар билан тасдиқланади. Аммо бу баҳоналарнинг бари пулнинг ўрнига ўтмайди. Дунёни фақат муваффақият қизиқтиради!

Ҳозир сиз бир руҳшунос томонидан тузилган ва нисбатан кўпроқ ишлатиладиган баҳоналар рўйхати билан танишасиз. Уларни диққат билан

кўриб чикинг, эҳтимол уларнинг баъзиларидан ўзингиз ҳам фойдаланаётгандирсиз, уларни шахсий топилмангиз деб ҳисобларсиз ҳам. Шуниям ёдда тутингки, менинг китобимда тақдим этилган фалсафа уларнинг ҳар бирини ортиқча деб ҳисоблайди.

Агар хотиним ва оилам бўлмаганида...

Агар менинг "қўлим" бўлганида...

Агар пулларим бўлганида...

Агар яхши маълумотим бўлганида...

Агар иш топганимда...

Агар соғлигим яхши бўлганида...

Агар вақтим бўлганида...

Агар бошқа вақт бўлганида...

Агар мени тушунишганида...

Агар бошқача шароитда яшаганимда...

Агар ҳаётимни қайтадан яшай олганимда...

Агар нима дейишларидан қўрқмасам...

Агар менга имконият беришганида...

Агар ҳозир имкониятим бўлганида...

Агар бошқалар менга карши бўлишмаганида...

Агар ҳеч ким мени тўхтатмаса...

Агар сал ёшроқ бўлганимда...

Агар истаган ишимни қилолганимда...

Агар бой бўлиб туғилганимда...

Агар "тўғри" одамларни учратганимда...

Агар бошқаларникидек қобилиятим бўлганида...

Агар тиришқоқ бўлганимда...

Агар ўз имкониятларимдан вақтлироқ фойдаланганимда...

Агар менинг асабларимга тегишмаганида...

Агар уй ишларини қилиб, болаларга қарамаганимда...

Агар озгина пул жамғара олганимда...

Агар озгина бўлса-да бошлиғимга ёққанимда...

Агар кимдир менга ёрдам берганида...

Агар оиламдагилар мени тушунишганида...

Агар катта шаҳарда яшаганимда...

Агар бошлай олганимда...

Агар эркин бўлганимда...

Агар алоҳида фазилатларим бўлганида...

Агар шунчалик семиз бўлмаганимда...

Агар одамлар қобилиятларимни билишганида...

Агар нафас ростлашга имкон беришганида...

Агар қарзларимни тўлай олганимда...

Агар ўша омадсизлик бўлмаганида...

Агар қандай қилишни билганимда...

Агар ҳамма менга қарши тиш қайрамаганида...

Агар шунча муаммоларим бўлмаганида...

Агар омадли турмуш қурганимда...

Агар одамлар шунчалар аҳмоқ бўлмаганида...

Агар оилам шунақанги ғалати бўлмаганида...

Агар ўзимга ишончим бўлганида...

Агар омад мендан юз ўгирмаганида...

Агар омадли юлдуз остида туғилганимда...

Агар "пешонамга ёзилган" ҳаёт бўлмаганида...

Агар ишим сал енгилроқ бўлганида...

Агар пулларимни йўқотмаганимда...

Агар бошқача муҳитда яшаганимда...

Агар ўтмишим бўлмаганида...

Агар ўз ишим бўлганида...

Агар менга қулоқ солишганида...

Агар... Мана шу "агар" сўзи энг тош босадигани бўлади. Агар ўзим қандайлигимни кўра олишга етарли жасоратим бўлганида эди, ўзимдаги нима нотўғри эканлигини аллақачон тушунган ва дарров уни тузатган бўлардим. Ўшанда ўз хатоларимдан сабоқ олиш ва бошқаларнинг мисолида ўрганиш имконияти бўларди. Агар ўзимни кечираверіш эмас, балки ўзимни таҳлил қилиш билан кўпроқ шуғулланганимда, ўзимдаги нимани ўзгартириш кераклигини билардим ва эгаллашим муқаррар бўлган жойни эгаллардим.

Азалий одат

Ўз омадсизликларини изоҳловчи баҳоналарни тўқиш одати худди дунёнинг ўзидек қўҳна ва муваффақият учун тўсиқдир! Нима учун одамлар ўз баҳоналарига ёпишиб олишади? Бунинг жавоби оддий: баҳона ҳам тасаввурнинг боласи. Боласини асраб-авайлаш эса инсонга хос бўлган хусусият.

Тўғри, бу ўта илдиз отиб кетган одат. Аммо маълумки, одатлардан қутулиш осон эмас, айниқса улар бизнинг хатти-ҳаракатларимизни оқлайдиган нимагадир тегишли бўлса. Платон "Асосий ғалаба — ўз "мен"инг устидан қозонилган ғалабадир. Ўз "мен"ингдан мағлуб бўлиш — ҳам уят, ҳам пасткашликдир" деганида, айнан шу ҳақиқатни назарда тутган.

"Бошқаларда кўрадиган мажруҳликларим аслида ўз табиатим аксининг маъноси эканлиги

пайқаганимда бағоятда ажабландим" деган файласуф ҳам айнан шу нарсани ўйлаганлиги аниқ.

Элберт Хаббард эса "Одамлар ўзининг ожизликларини яшириш учун баҳоналар тўқиб, ўзини-ўзи алдаш учун шунча вақт сарфлашлари доимо мен учун жумбоқ бўлиб келади. Шунча вақт давомида нуқсонларни бемалол тузатса бўларди, баҳоналарга ҳам ўрин қолмасди" деганди.

Йўл-йўлакай "Ҳаёт — шахмат тахтаси, унда вақт сизга қарши ўйнайди. Сиз иккиланиб, юришдан бош тортаётган бир вақтда, вақт шахмат доналарини ямлаб ютади. Сиз қатъиятсизликни кечирмайдиган рақиб билан ўйнаяпсиз!" деган фикрни ҳам эслатмоқчиман.

Агар илгари нима учун истаган нарсаларингизни беришга ҳаётни мажбур қилолмаётганингиз ҳақидаги изоҳингиз бўлган бўлса, энди ҳаётнинг хазинаси эшигини очувчи Ҳаётни Бошқариш Калити сизнинг қўлингизда турибди.

Бу калит кўзга кўринмас, аммо қудратли! Бойликка эришиш хоҳишини яратиш — онгингизнинг имтиёзидир. Уринганнинг айби йўқ. Аммо фойдаланилмаган имкониятлар учун доимо ҳақ тўлашга тўғри келади. Бунинг баҳоси эса омадсизликдир! Муваффақиятни Ёқувчи Калитдан фойдалансангиз, бунинг эвазига мамнуният ҳисси билан рағбатлантириласиз. Ўзини енгган, талаб қилишни уддалаган ва хоҳлаганини тўлиқ олган инсонларнинг барига мамнуният келади.

Бу саъй-ҳаракатларингизга муносиб мукофот

бўлади. Хўш, бошладикми? Ишонч ҳосил қиламизми?

Умрбоқий Эмерсон "Биз бир-биримиз томон тортиляпмиз. Демак, биз учрашишга маҳкуммиз" деганди. Мен эса унинг фикридан фойдаланган ҳолда, "Муҳтарам ўқувчим, биз бир-биримизга тортиляпмиз. Шу боис ушбу китоб саҳифаларида учрашдик" дейман.

Қисқа мулоҳазалар

Ҳаммада ҳам қўрқув мавжуд, уларнинг баъзилари эса асосли бўлади. Аммо баъзи қўрқувлар биздан бехабар ҳам туғилишади. Уларнинг баъзилари иккиланишлар ва шубҳаларда улғаяди. Уларни йўқотинг!

Менга баҳонангизни айтинг. Шунда мен сизнинг кимлигингизни айтаман. Бойишни хоҳлайдиган (ва, албатта бойийдиган) инсонда баҳона бўлмайди.

Бахт пулда эмас, дейсизми? Аммо айнан пуллар бахтга эришишга, узоқ умр кўришга, ҳаётдан лаззатланиб яшашга ва руҳий хотиржамликка ёрдам беришади.

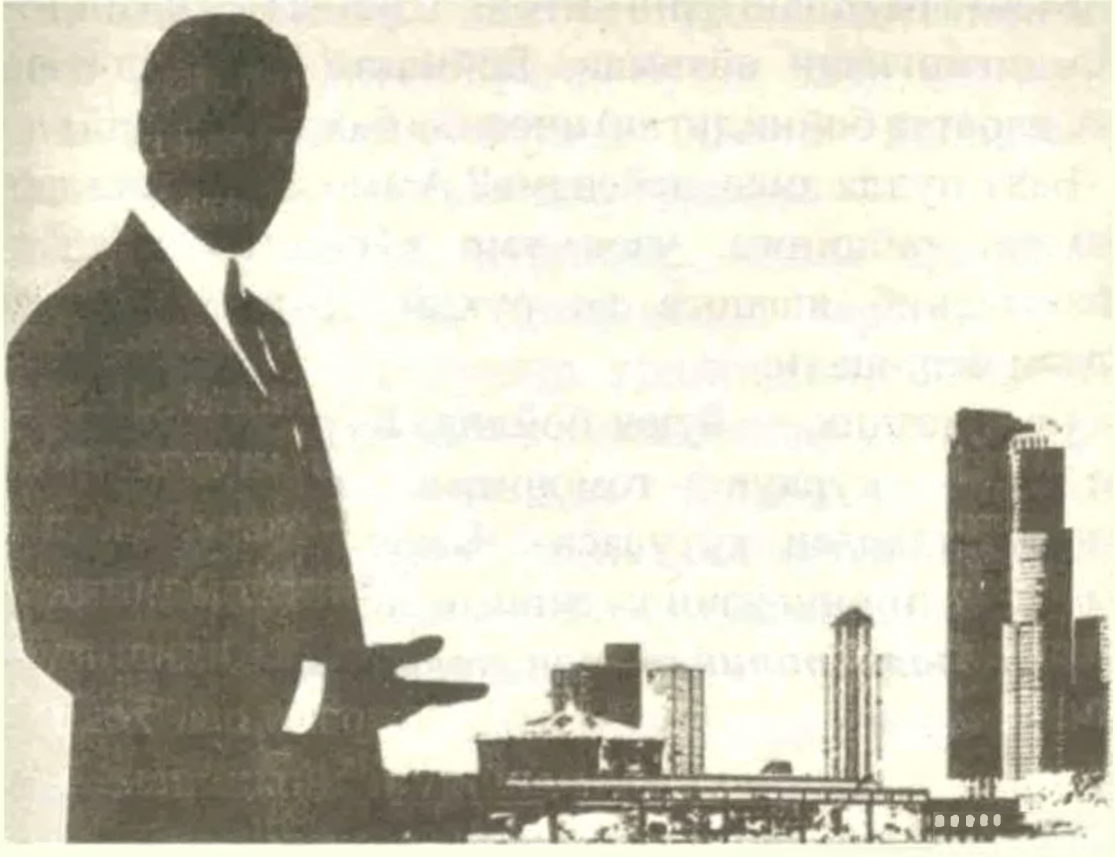
Саломатлик — буюк бойлик. Қўрқувни енгинг ва сиз қўрқув томонидан чақириладиган касалликлардан қутуласиз. Буюк хазиналар сиз уларни олишингизни кутишмоқда!

Жасорат бойлик томон етаклайди!

Наполеон ХИЛЛ

Фаровонлик сирлари

4-том



1 БОБ

АҚЛИНГИЗДАН ФОЙДАЛАНИШНИ ЎРГАНИНГ

Инсон тафаккури кўплаб сифатлари ва мойилликлари билан аникланади. Ишкибозлик ва нотўғри тушунча, оптимизм ва умидсизлик, муҳаббат ва нафрат, яратиш ва бузишга мойиллик, эзгулик ва золимлик унга хос бўлади. Тафаккур шуларнинг бари ва бошка кўплаб сифатлар билан бошкарилади. Кимлардадир бу сифатларнинг баъзилари устувор бўлса, бошқаларида умуман ўзгача хислатлар етакчилик килади.

Устун турувчи сифатлар кўпрок яшаш муҳити, тарбия, атрофдаги одамлар ва айникса инсоннинг шахсий фикрлари таъсирида шаклланади! Инсоннинг хаёлида турадиган ёки диккат-эътиборини жамлаш ёрдамида онгига киритиладиган ҳар кандай фикр ўзи кўпрок ўхшайдиган сифатларни тортади.

Фикр тупрокка экилган урукка ўхшайди, чунки у ўзига ўхшайдиганларни яратади, кўпаяди ва ривожланади. Бундан келиб чикадики, мияда бузғунчи фикрларни сақлаш жудаям хавфли, чунки эртами-кечми улар жисмоний таъсир сифатида ташқарига чикиш йўлини излай бошлашади.

Ихлос, яъни ўз-ўзини ишонтириш (муайян

фикрларни миясида сақлаб, бутун диққат-эътиборини уларга жамлаш) ёрдамида инсон ҳар қандай фикрни ҳаракатга келтириши мумкин. Бу қонун қуйида батафсил кўриб чиқилади.

Ихлоснинг муҳимлигини ҳамма тушунганида ва у мактабларда ўргатилганида эди, узоғи билан йигирма йил ичида дунёдаги аҳлоқий ва иқтисодий стандартлар буткул ўзгариб кетган бўларди. Инсон ихлоснинг ёрдамида ўз онгини бузғунчи сифатлардан тозалаши ва қатъийлик билан яратувчи мойилликларни, яъни ижобий фикрлаш ёки ижобий кўрсатмаларни киритиши мумкин. Инсон онгининг бундай сифатларини мустаҳкамлаш ва қўллаш керак. Коинотда барча тириклик бўйсунадиган озиқланиш ва қўллаш қонуни ҳукм суради. Ушбу қонунга биноан, озуқасиз ва кўмаксиз тирик мавжудотларнинг бари ҳалок бўлади. Бу қонун инсон ақл-заковатининг юқорида тилга олинган хусусиятларига ҳам даҳлдор.

Ақл-идрокнинг бирон бир хислатини ривожлантиришнинг ягона йўли — нимагадир диққатни тўплаш, доимо шу ҳақда ўйлаш ва кейин амалиётда қўллашдир. Улардан фойдаланишни тўхтатиш билан онгнинг зарарли кўринишларига барҳам бериш мумкин!

Бола ўзининг ёш, тез мослашувчан фикрлаши ёрдамида бу қоидани ўзлаштириб олса ва жуда эрта уни қўллай бошласа, нималарга эришиш мумкинлигини бир тасаввур қилинг-а!

Ихлос (ўз-ўзини ишонтириш) қоидаси — амалий

психологиянинг фундаментал қонунларидан биридир. Унинг тўғри англаниши қисқа вақт ичида инсон онгининг барча намоён бўлишларига яратувчи йўналиш бериш имконини яратади.

Ихлос қоидаси умумий таълимга киритилишини кутиш ўрнига, уни ўзингиз ва яқинларингизнинг фаровонлиги йўлида қўллашни бошласангиз бўлмайдими? Эҳтимол, фарзандларингизга мактабда бундай таълим олиш бахти насиб қилмагандир, аммо буни уйда қилиш учун ҳеч нарса тўсқинлик қилмайди. Ушбу қоидани ўрганиш, ўзлаштириш ва келгусида амалиётда қўллашингизга ҳеч нарса ҳалақит беролмайди.

Биз "инсон ақли" деб атовчи ажойиб механизм ҳақида муҳим нарсаларни билиб олишингиз керак бўлади. Бу куч манбаидир. Агар молиявий ташвишлардан халос бўла олсангиз, бу беназир ақлингизнинг шарофати билан юз беради. Гарчи бу сатрларнинг муаллифи ҳали жудаям ёш бўлсада, эркаклар ва аёллар мағлубиятдан ғалабагача бўлган йўлни ҳайратда қолдирарли даражада қисқа муддат — бир неча соатдан бир неча ойгача бўлган вақт ичида босиб ўтишларишга бевосита исботларни қўлга кирита олган.

Сиз қўлингизда тутиб турган китоб инсон ўзининг моддий фаровонлигини бошқара олиши ҳақидаги асосли даъвонинг исботидир, илло бу китоб ўн беш йиллик муваффақиятсизликларга таянади! Агар амалий психология қоидаларини қўллай бошласангиз, сиз ҳам ўтмишдаги муваффақиятсизликларингизни омадга айлантира

оласиз. Сиз истаган мақсадингизга ета оласиз. Бу қонундан фойдаланишни ўргангандан кейин бахтли бўласиз ва тезгина молиявий муваффақиятларга эришасиз.

Табиий ва иқтисодий қонун-қоидалар билан уйғун ҳолда ишлайдиган инсон ақл-заковатига бунақанги ёндошувнинг ғайриоддий жойи йўқ. Сиз ўз фикрларингизни керакли йўналишга буриш билан уларни бошқаришингиз мумкин. Ҳаётнинг қайси босқичида туришингиздан қатъи назар, ақлингизни ўзингиз бошқара оласиз, фақат буни кимдир сизнинг ўрнингизга бажаришига йўл қўймасангиз бас.

Ўзингиз учун ақл кучини кашф қилинг! Бу сизни кўрқувдан халос қилади, вужудингизни жасорат ва илҳом билан тўлдиради.

Эндрю Карнеги бошқаларнинг ақлидан қандай фойдаланган

Эндрю Карнеги ўзидан улкан мол-давлат қолдирган бўлиб, унинг салмоқли қисмини хайр-эҳсон учун сарфлаган.

Минглаб одамлар Эндрю Карнегининг мол-давлатига ҳавас қилишар, яна минглаб инсонлар эса шунақанги бойлик тўплаш устида бош қотиришарди.

Ижозатингиз билан сизларга Карнеги ўз мол-давлатига қандай эришгани ҳақида сўзлаб бераман. Эҳтимол, шу баҳонада сизда ҳам бойиб кетишга оид фикрлар туғилиб қолса, ажаб эмас. Энг аввало

шуни яхши эслаб қолиш керакки, Эндрю Карнеги оддий инсонларга нохос алоҳида фазилатларга эга бўлмаган. У даҳо эмас эди, аммо ножоиз ишларни ҳам қилмасди.

Карнеги ўзига керакли сифатга эга бўлган одамларни тўплаб, уларнинг ақлий қобилиятини бирлаштиргани ва уларни бошқаргани ёрдамида ўз миллионларини топган. Ҳар қандай бизнес (айтайлик, пўлат қуйиш)ни юритиш учун бир кишининг қобилиятлари етарли эмаслигини у жуда эрта тушуниб етди. Бундан ташқари, бизнеснинг кўпгина йўналишлари ва соҳалари икки хил тоифадаги одамларни — ижрочи ва бошловчиларни талаб қилишини ҳам Карнеги яхши тушунарди. У керакли ходимларни танлади, уларни бошқарди, улардаги иштиёқ ва ўзини ишига фидо қилиш каби хислатларини қўллаб-қувватлади. Бу одамларнинг бир-бирлари билан иложи борича жипс ҳамкорликда ишлашлари учун шароит яратиб берди.

Карнегидан бошқа ҳеч ким кўплаб одамларнинг ақлидан фойдаланган ҳолда шунақанги улкан бойлик тўплай олмайди. Бир киши топиб, тўплаб, эгалик қила оладиган бойлик миқдори унчалик катта эмас. Аммо у бошқа одамларнинг юқори даражада уюштирилган ақли уйғун ҳолда яратганларини бошқарган ҳолда тўплаши мумкин бўлган бойлик эса сарҳадсиз бўлиши мумкин.

Агар бой бўлишни хоҳласангиз, ўзингизда йўқ нарсаларга эга бўлган инсонларни ҳаётингизга жалб этишни ўрганинг. Агар ташаббускорлар

тоифасига мансуб бўлсангиз, ёрдамчиларингизни шундай танлангки, уларнинг орасида яхши ижрочилар ҳам бўлсин. Бу иш муваффақиятли якунланиши учун уни муваффақиятга эришишда зарур бўладиган барча хислатларга эга бўлган одамлар бажаришлари лозим. Баъзилар муваффақиятли тўплашади, аммо бойликни сақлашни билишмайди. Бошқалари сақлашни уддалашади, аммо пул топишни билишмайди. Мана шу икки тоифадаги инсонлар биргаликда ишлашса, пулларни ҳам тўплашни, ҳам сақлашни уддалашади.

Кўпгина компаниялар бошида тезкор гуллаб-яшнайди, кейин эса кутилмаганда банкротлик эълон қилишади. Бунинг сабаби шундаки, уларни жудаям кўп бир хил қобилиятга эга одамлар бошқаришади, аммо жудаям зарур бўлган бошқача қобилиятли инсонлар кам бўлади. Бизнес муваффақиятли амалга оширилиши учун маблағдан кўпроқ нарса керак. Бунинг учун яхши ижрочилар ва яхши ташаббускорларга хос ақли уйғун ҳолда яхши мувозанатлашган, турли-туман қобилиятлар ва фазилатларга эга бўлган одамларнинг иштироки зарур.

Инсоннинг сеҳрли ақл-заковати

Ҳозир фақатгина ўзи тушунадиган нарсасига ишонадиган одамларнинг даври эмас. Шунингдек, инсон ақл-заковатининг кўп асрлик сирлар пардаси ортига мўралашга ва у ерда табиат номаларини

кўриш қобилиятига шубҳаланувчиларнинг ҳам даври эмас. Табиат ўз сирларини уларни кўришни истаган одамларнинг ҳаммасига очмоқда. Айтайлик, чақмоқ ҳозир оми, иримчи инсониятни қўрқита олмайди. Айни даврда табиат кучлари инсониятга хизмат қилмоқда.

Электр кучи ҳамон юз йил олдингидек куч ҳисобланади. Аммо илгари биз уни фақат вайрон қилувчи сифатида билардик. Вақти келиб бу куч бизнинг буйруқларимизни бажаришга ҳозир турадиган хизматкоримизга айланишини тасаввур ҳам қилолмасдик. Биз электр токи кучининг табиатини тушунмасдик ва якин-яқинларгача уни бўйсундиришга уринмасдик ҳам.

Ер юзидаги табиатнинг бошқа кучлари бериши мумкин бўлган имкониятларни қандай билиш мумкин? Фақат тажриба ўтказиш йўли билангина. Бошқача қилиб айтганда, тасаввур ёрдамида! Ахир биз тасаввурлар, тадқиқотлар ва тажрибалар даврида яшаяпмиз. Инсоният қўркув ва шубҳалар исканжасидан қутулиб, тараққиётнинг асрлар давомида оёқларимиз остида ётган асбобларини ўзлаштирмоқда.

Биз яшаётган замон — инсоният тарихидаги энг ажойиб давр бўлиб, у нафақат тараққий этаётган техникавий ихтиролар, балки инсон ақл-заковатининг ривожланиши билан ҳам ҳайратга солади. Ҳар куни дунё янги технологиялар ёки ихтиролар ҳақида хабар топмоқдаки, уларнинг биронтаси ҳам инсон фикрисиз дунёга келмаган бўлар эди.

Атрофдагилар билан жанжаллашманг

Бизни ранжитганларга жавоб зарбаси беришга сарфлаган вақтимиз ва қувватимизни бузғунчи эмас, балки яратувчи хатти-ҳаракатларга йўналтирсак, ўзимиз бой ва мустақил бўлишимиз мумкин.

Сизга нисбатан ёмонлик қилган одамни жазолашнинг фақат биттагина самарадор усули бор, у ҳам бўлса ёвузликка нисбатан эзгулик билан жавоб қайтаришдир. Илло, Сулаймон ҳақидаги ҳикоятларда ҳам золимликка жавобан амалга оширилган яхшилик "инсониятнинг бошига йиғилган энг қайноқ кўмирлар" эканлиги таъкидланади.

Нафрат қамраб олган одам нафақат вақтини беҳуда сарфлабгина қолмай, балки яратувчанлик қобилиятидан айрилиб, қалбининг энг қимматбаҳо шиддатини йўқотади. Нафрат фақат унга эрк берадиган одамнинг ўзига зарар етказади. Алкоголли ичимликлар ва гиёҳванд моддалар ҳам инсон вужудига ғазаб ва нафратдан кўра кўпроқ зарар етказолмайди. Бахтли одамлар сабрсизлик, худбинлик, очкўзлик ва пасткаш ҳасаддан тепада туришга етарли даражада кучли ва ақлли бўлишади. Бу ҳиссиётларнинг бари қалбнинг энг яхши шиддатларини емиради ва инсон юрагини золимликка нисбатан очади.

Жаҳл ҳеч қачон ҳеч кимга фойда келтирмаган. Бағрикенг инсонлар одатда ғазабланишмайди ва

жуда камдан-кам ҳолларгагина яқинларига зарар етказишга ёки уларнинг режаларини бузишга жазм қилишади. Ўзига етказилган ранж-аламни кечириш ва унутишга қодир инсонларга ҳавас қилса арзийди. Бу одамлар шунақанги бахтиёрлик ҳолатига кўтарилишлари мумкинки, бунақасига оддий бандалардан кўпчилиги ҳатто етишолмайдилар ҳам.

Бир-биримизга зарар етказиш ўрнига қўл ушлашганча, яқинларимизга меҳр ила ёрдамлашиб ҳаёт йўлидан юришни ўрганишимиз учун яна қанча вақт керак бўларкин?

Ҳаётда муваффақиятга эришишнинг ягона мезони — инсониятга хизмат қилиш эканлигини қачон тушунамиз? Ҳаётнинг энг катта неъматлари бошқаларни йўқотишга интилмайдиганларга берилишини қачон англаб етамиз?



2 БОБ

МУВАФФАҚИЯТ ТЕБРАНИШЛАРИНИ ЯРАТИШ

Кўпчилик муваффақиятга эришиш йўлида учрайдиган тўсиқларни айланиб ўтишга интилади. Биз иложи борича камроқ куч сарфлаб, истаганимизга етишни хоҳлаймиз. Муваффақият нималигини англаш учун эса унинг таърифини келтириш ва истаётган ютуқларимиз рўйхатини тузиш керак бўлади. Муваффақиятни сиз қандай таърифлашингизни билмадим-у, аммо мен ўзимнинг таърифимни тавсия этаман: "Муваффақият, бу — инсоннинг хатти-ҳаракатлари ва фикрлари жамламаси бўлиб, улар ўзининг ижобий, яратувчи табиатга эга кучи ёрдамида шу инсоннинг атрофидаги инсонларга бахт ва яхши кайфият улашишган, бундан буён ҳам унинг ёнида бўлганларга шундай қилишади".

Муваффақиятга эришмаётган одам бўлсангиз, яқин одамларингизнинг ҳаётига қувонч олиб киришингиз, яхши кайфият ва бахт улаша олишингиз даргумон. Шунингдек, бошқаларга азоб-укубатлар ва бахтсизлик келтирган ҳолда ўзингиз муваффақиятларга эришишингиз ҳам амримаҳол.

Сиз ёнида бўлганингизда инсонлар табассум қилишса, бой ички дунёга эга бўлганингиз туфайли

одамларни ташрифингиздан хурсанд бўлишга мажбур қилолсангиз, фақат ҳаётнинг яхши жиҳатлари ҳақида гапириб-ўйласангиз-у, бошқаларни ҳам шундай қилишга кўндирсангиз, сурбетлик, нафрат, қўрқув ва умидсизликдан халос бўлсангиз ва буларнинг ўрнига бутун инсониятга нисбатан меҳр-муҳаббат ҳислари билан тўлиб-тошсангиз — сиз муваффақиятга эришишга "маҳкум"сиз!

Пуллар — муваффақият кўрсаткичи эмас. Аслида эса пул тўплаш жараёни бахт ва инсонларга нисбатан хайрихоҳона муносабатлари билан бирга кечмас экан, пуллар мағлубиятнинг исботи бўлиши мумкин. Шахсан мен ўзимнинг ёзувчилик меҳнатим орқали инсонларга хизмат қила олиш имкониятим пайдо бўлгани туфайли ҳис этадиган мамнуният (ва, тўлқинлантирувчи кувонч), бахт ва ҳузурланишни дунёдаги барча лаззатлардан юқори қўяман.

Бунақанги ҳузур-ҳаловатни пулга сотиб олиш мумкинмикан?

Йўқ! Минг бора йўқ! Бундай мамнуният бирон нарса сотиб олганимизда эмас, балки эзгу иш қилганимизда юзага келади. Бу сабоқ қанчалар ҳақиқий бўлмасин, баъзи одамлар уни ҳеч қачон ўзлаштира олмайдигандек туюлади. Биз муваффақият деб атовчи нарсага элтувчи йўл фақат битта – инсонларга хизмат қилишдир. Бошқа бирон та ҳам йўл муваффақиятга олиб бормайди.

Бу йил ўтган йилдагига нисбатан бахтлироқ бўлишга ҳаракат қиламан ва дунёвий неъматларга

эга бўлмай (илло, улардан яхши фойда кўришим мумкин эди), балки ўз ишим билан инсонларга фойда келтириб, яқинларимни бахтлироқ қилган ҳолда бу ниятимга эришаман ҳам. Агар инсон ўзининг муваффақияти ўлчамини шу тарика катталаштирмаса, буни уддалай олмайди!

Муваффақият ва бахтга эришиш йўлларидан бири сифатида моддий бойликларни тўплашдан бош тортишни маслаҳат бермайман, аммо бу йўлда фақат пулга ишонмасликни қатъий маслаҳат бераман.

Менинг ишлашдан тўхташим учун етарли пулим ҳеч қачон бўлмаган, бироқ шунақанги пули бўлганларнинг кўпини танийман, ваҳоланки улар охир-оқибатда мен муваффақият деб атайдиган нарсага эришишмаган.

Молиявий ғалабанинг нимаси хавфли

Молиявий ғалаба ҳукмронликни олиб келади, ҳокимият эса ундан доноларча ва адолат билан фойдалана олмайдиганларнинг қўлидаги хавфли куролдир. Катта молиявий ютуқ бошқаларнинг ютуқларига чидай олмаслик ва ҳурматсизликни келтириб чиқаради. Молиявий фаровонликка эришаётиб, ўзининг ишларига илгаригидан-да кўра кўпроқ эътибор билан қараш лозим.

Молиявий ютуқ кўпинча қалбнинг энг гўзал туйғуларни босади ва бойликка сиғинишга олиб келади! Камбағалликнинг барча машаққатларини тотмасдан туриб катта молиявий ҳукмронликка

эга бўлган одам ўз қудратидан ақл билан фойдаланиши эҳтимолдан узоқ. Ҳақиқий муваффақиятни пул бирлигида ифодалаш мумкинмас, уни фақатгина инсонларга хизмат кўрсатиш сифати ва саноғида ўлчаш мумкин, холос. Агар бойлик инсоннинг жамиятга фойда келтириш истагини тортиб олса, буни муваффақият эмас, балки мағлубият деб баҳолаш лозим.

Қўлингизда кундалик ҳаёт учун керагидан ошиқча пул пайдо бўлганида, ўз қилиқларингизни кузатинг. Бу инсониятга хизмат қилишдек ҳақиқий муваффақиятга эришишнинг ягона тўғри йўлини тўсиб қўймаслигини ҳам ўйланг.

Икки одам ва икки оёқнинг фарқи катта

Техасдаги Уичито-Фолс шаҳарчасида мен садақа сўраб юрган бир оёқли кимсани учратдим. Унга бир нечта саволлар бериб, бу эркакнинг яхши маълумотга эга эканлигини аниқладим. Ўзининг айтишича, уни ишга олишмаётгани учун тиланчилик қилишга мажбур бўлаётган экан. "Бутун дунё менга қарши туриб олди ва мен ўзимга бўлган ишончимни йўқотдим" деди у.

Кўрдингизми, гап нимада? У "...ўзимга ишончимни йўқотдим" деяпти!

Битта оёқли яна бир инсонни танийман. Унинг яхши маълумоти йўқ. Аммо у эллик кишидан иборат саноат-савдо компаниясининг бўлим бошлиғи лавозимида ишлаб, каттагина маош олади.

Бир қашшоқ ногирон унга садақа беришлари учун кесилган оёғидаги протезини кўз-кўз қилади. Иккинчи бир оёқли инсон эса ортиқча эътиборни тортмаслиги учун протезини яширади. Бу одамлар орасидаги фарқ фақат дунёқарашда. Бири ўзига ишонади, иккинчиси эса йўқ. Ўзига ишонадигани бошқа оёғини ва иккала қўлини йўқотса ҳам, барибир илгаригидек каттагина пул ишлайверган бўларди. Ҳатто кўзларидан айрилса ҳам, барибир фаровон ҳаёт кечирарди.

Агар сиз ўзингизни мағлуб бўлган деб ҳисобламасангиз, дунё ҳеч қачон сизни енга олмайди.

Бир вақтлари ўз соҳасида етакчи ўрин эгаллаган гўшт маҳсулотлари ишлаб чиқарувчиси фалаж бўлиб, қимирламай қолганидан сўнг колбаса бизнесидан катта пул топишга муваффақ бўлганди. У ҳатто бировнинг ёрдамисиз ўрнидан қимирлай олмасди ҳам. Бирок у ўзига ишонарди! Агар ўзингизга ишончингиз бор, ақлингиз керагича ишлаётган бўлса, муваффақиятсизликлардан суғурталангансиз. Бу даъво қатъий янграйди, чунки у ҳақиқатдир!



3 БОБ

СЕҲРЛИ ОМАД ЗИНАСИНИНГ 16 ПОҒОНАСИ

Муваффақиятга элтувчи сеҳрли зинада ушбу услуб билан танишган одамларни ўзига мафтун этувчи, қамраб олувчи ва руҳлантирувчи, таърифига тил ожиз нимасидир бор. Бу услуб минглаб одамларнинг муваффақият сари биринчи қадам босишларига ёрдамлашган. У бойлар ва камбағалларни, маълумотлилар ва саводсизларни руҳлантиради. У одамларни бирлаштириб, улардаги ҳамфикрлиликни ривожлантиради.

Муваффақиятга элтувчи сеҳрли хазинанинг мақсади — инсоннинг кучи нимадалигини ва уни қандай ривожлантиришни кўрсатишдан иборат. Фақат ақл билан йўналтирилган, тартибли билимлар ёрдамидагина кучга эга бўлиш мумкин. Маълумотларнинг қуруқўзи, фойдаланилмайдиган ва етарлича тўлдирилмайдиган уюшмаган билимлар ҳам кучга эга эмас.

Улкан ҳажмдаги қоғоз ёки электрон шаклда сақланувчи пухта синфлаштирилган билимлар мавжуд бўлса ҳам, оқилона тарзда ўзгартирилмагунича улар ҳеч қандай кучга эга бўлмайди. Университет дипломи ҳам, олинган билимлар ҳам то синфлаштирилиб, уюштирилмагунича ҳамда кундалик амалиётда

қўлланилмагунича ҳеч қандай аҳамиятга эга бўлмайди. Аксинча, инсоннинг кучи унинг ўз ақли ва билимларидан фойдаланган ҳолда қувватидан оқилона фойдаланиши ва уюштириш қобилиятидан иборатдир.

Алоҳида бўғинлар кўринишида копга солинган занжир жуда оғир бўлиши мумкин. Бирок бу бўғинлар фақат ўзаро боғланган ҳолдагина мустаҳкам занжирга айланади. Бизнинг қобилиятларимиз ҳақида ҳам шундай дейиш мумкин. Кучга айланиши учун уларни керакли тарзда тартибга солиш лозим.

Куч иккита усулда шаклланади. Биринчиси бир одамнинг қобилиятларини яхшилаб, уни янада кучли килишдан иборат. Иккинчи усул эса бошқа одам ёки бир гуруҳ инсонларни уюштиришдан иборат бўлади.

Тарихдан яхши уюштирилган бир гурух аскарлар сони бўйича ўзидан бир неча баробар кўп, аммо уюшмаган ва бетартиб душман аскарларини бутунлай қириб ташлагани ҳақидаги кўпгина мисолларни топиш мумкин. Шунингдек, одамлар ўзларининг уюшган ва оқилона фойдаланилган қобилиятларининг шарофати билангина шон-шуҳрат ва фаровонликка эришганлари ҳақида ҳам кўплаб мисолларни топиш мумкин. Шу билан бирга инсониятнинг миллионлаб вакиллари ўртамиёна ёки бутунлай омадсиз бўлиб қолаверишади.

Ҳаммага маълумки, кичкинагина батарейкада етарлича катта қувват мавжуд, аммо одам унга

тегиб, ўзига туташтирмагунича у ҳеч қандай зарар етказмайди. Минглаб шунақанги батарейкалар то битта занжирга уланмагунича безарар бўлади. Минглаб батарейкалардан иборат занжир эса мураккаб ускунани ишлатишга етарли қувват ишлаб чиқаради. Батарейкалар ва инсонлар гуруҳининг ишини қиёслаш мумкин: катта жамоанинг ишлаши самарадорлиги бўйича алоҳида одамларнинг уринишидан анча ўзиб кетади.

Муваффақиятга элтувчи сеҳрли омад зинасининг мақсади — ўқувчиларни ўз қобилиятларини ривожлантириш ва улардан ҳаётда юзага келадиган иқтисодий муаммоларни ҳал қилишда фойдаланишга ўргатишдир.

Ўзингизнинг қобилиятларингизни қуйида келтирилган муваффақиятга элтувчи зинага мувофиқ ҳолда тартибга келтирсангиз ва унинг ҳар бир поғонасига мос келадиган сифатларингизни ривожлантирсангиз, кучингиз бир неча бор ошиб кетганини кўрасиз. Сиз ўзингизда йўқдек бўлиб кўринган кучга эга бўласиз. Уни ақл билан ишлатган ҳолда ўзингиз интилаётган ҳамма нарсага эришасиз.

Муваффақиятга элтувчи сеҳрли омад зинасининг ўн олти поғонаси менинг иш билан ўтган йигирма икки йиллик умримнинг энг яхши лаҳзаларидан иборатдир.

1-босқич. Аниқ ҳаётий мақсад.

2-босқич. Ўзига ишонч.

3-босқич. Ташаббус.

4-босқич. Тасаввур.

5-босқич. Ҳаракат.

6-босқич. Иштиёқ.

7-босқич. Дадиллик.

8-босқич. Яхшироқ ва катта ҳажмда ишлашга интилиш.

9-босқич. Жозиба.

10-босқич. Оқилона фикрлаш.

11-босқич. Диққатни жамлаш.

12-босқич. Қатъият.

13-босқич. Омадсизликларга қарши тура олиш.

14-босқич. Сабр-тоқат ва шафқатлилик.

15-босқич. Меҳнат.

16-босқич. Олтин қоида.

Қуйида келтириладиган сабоқларни яхшироқ ўзлаштиришингиз учун ўзимнинг шахсий ҳаётим устидаги пардани бир озгина очаман. Шу тариқа олдингизга қўйилган мақсадга етиш учун босиб ўтишингиз керак бўладиган йўл бир оз бўлса-да қисқариб, бу йўлда учрайдиган тўсиқлар иложи борича камаяди деб умид қиламан.

Муваффақиятга эришишни тасодифга йўйиш керак эмас. Чунки айни пайтда муваффақиятга ва фаровонликка эришиш йўли маълум бўлиб, бу йўлнинг ҳар бир дюйми ҳаритага тушириб қўйилган. Муваффақиятга элтувчи сеҳрли омад зинасининг моҳиятини тушунсангиз ва билимларингизни кераклича тартиблаштирсангиз, у сизни исталган мақсадга элтади. Мен ўзимнинг қобилиятларимни уюштирганим ва улардан мақсадимга етиш учун фойдаланганим туфайли

эмас, балки минглаб одамларнинг шундай қилишига кўмаклаша олганим туфайли ҳам буни қайта-қайта такрорлаяпман.

Сеҳрли омад зинаси йигирма икки йиллик тажрибалар ва кузатишларни акс эттиради. Бундан ўн икки йил инсонларнинг феъл-атворлари ва хатти-ҳаракатларини чуқур таҳлил қилиб, ўрганишга бағишланди.

Охирги ўн икки йил давомида мен 12 минг нафар эркаклар ва аёлларнинг ҳаётини таҳлил қилиб, ҳайратга солгувчи натижаларга эришдим. Улардан бири шуки, катта ёшли 95 фоиз аҳолини "уюшмаган одамлар" (алоҳида бир инсонни ҳам, одамлар гуруҳининг ҳам қобилиятлари уюштирилмаган) ёки "ижрочилар" дейиш мумкин. Қолган беш фоиз одамлар эса "етакчилар" тоифасига киришади. Инсонларнинг мойилликлари ва одатларини тизимлаштириш ва синфлаштириш давомида яна битта ҳайратда қолдирувчи маълумот аниқланди: кўпчиликда ҳаётий мақсади, шунингдек, унга эришишнинг аниқ режаси йўқлиги туфайли ҳам орамизда ижрочилар шунақанги кўп экан.

Сеҳрли омад зинаси, бу — инсоннинг қобилиятларини уюштириш, мувофиқлаштириш ва фойдаланиш ёрдамида ҳақиқий кучга эга бўлиш моделидир. Шуниям эсда тутиш лозимки, бу усул инсонни ҳаёт йўлида кутиб турадиган барча балолардан қутқарувчи дори ҳам, навбатдаги муваффақият формуласи ҳам эмас. Муаллифнинг мақсади — ўзингизда мавжуд бўлган нарсаларни

уюштиришга, олдингидан аниқрок ва самаралирок ҳаракат қилишга кўмаклашиш, холос. Бошқача қилиб айтганда, сеҳрли омад зинаси сизнинг керакли билим олишингизга ёрдам бериш учун мўлжалланган. "Билим" сўзида мен ривожланиш, уюшиш ва туғма қобилиятлардан оқилона фойдаланишни назарда тутаман.

Фақатгина ҳақиқий билим ёрдамида кучга эга бўлиш мумкин! Мақсадга етиш учун ўз онгининг хусусиятларини уюштиришни, синфлаштиришни ва оқилона фойдаланишни билмайдиган одамни билимли дейиш мумкин эмас. Аниқ маълумотларни шубҳали хабарлардан ажратолмайдиган ва шу аниқ маълумотлар асосида мақсадга эришишга қаратилган хатти-ҳаракатлар режасини тузишни ўрганмаган одамни билимли одам дейиш мумкин эмас.

Расмий билим олганлик ҳақиқий маълумотлиликнинг исботи бўлолмайди. Университетнинг дипломи унинг эгаси билимли инсон эканлигини тасдиқламайди. "Education" ("маълумот") сўзи лотинча "educo" сўзидан олинган бўлиб, бу "ичдан ривожланиш, мавжуд қобилиятларни аниқлаш ва уларни амалда қўллаган ҳолда кенгайтириш" деган маънони билдиради. Бу сўз кўпчилик луғатларда талқин қилинганидек, "мияни билим билан тўлдириш"ни билдирмайди.

Мен "билим" ва "уюштириш" сўзларида батафсил тўхтаб ўтаётганимнинг сабаби шундаки, айнан улар "сеҳрли омад зинаси"нинг асосини ташкил этишади.

Сиз айнан маълумотга эга бўлишингиз лозим. Ҳеч ким сизга билим бермайди, уларга ўзингиз эга бўлинг. Билим олиш учун меҳнат қилишингиз, кейин эса уни сақлаб қолиш учун ишлашингиз талаб этилади. Билимларни тўплабгина эмас, балки уларни қўллаган ҳолда ҳам маълумотли бўлиш мумкин. Ҳар қандай кутубхонада маълумотлар тўлиб ётибди, аммо китобларнинг ўзи кучга эга эмас. Китоблар ўзининг саҳифасида сақланаётган маълумотларни амалда қўллай олишмайди. Демак, фақатгина билимларни тўплайдиган, аммо уларни уюштирмайдиган ва қўллай олмайдиганлар фақатгина автомат, инсоннинг механик кўриниши бўлади.

Бир тонна кўмирда катта қувват яширинган, бироқ бу қувватдан фойдаланиш учун ўша кўмирни ердан қазиб олиш ва ёқиш лозим бўлади. Инсон миясида мудроқ ҳолатда мавжуд бўлган билимлар ҳам уюштирилмаса ва муайян мақсадга эришиш йўлида фойдаланилмаса, ер остида ётган кўмирдан ортиқ кучга ёки қувватга эга бўлмайди.

Инсоннинг ўз билганича билим олганидан кўра буни ўқув муассасалари ва ўқитувчилар ёрдамида амалга ошириши осонроқ. Ўқув муассасалари билимларни тартиблаштиришга ёрдам беради. Агар мен билимларни уюштириш масаласига ўта кўп эътибор бераётгандек тасаввур уйғонаётган бўлса, ижозатингиз билан эслатиб қўйишим жоиз: кўпчиликнинг нималардир қилишга уриниб, мағлубиятдан ўзини олиб қочишга уринса-да, омадсизликка учрашининг асосий сабаби уларда

ўз ақлини уюштириш, синфлаштириш ва оқилона фойдалана олиш қобилияти йўқлигидир.

Агар бу масалани кўп маротаба қайтариш ва турлича кўриш бурчаклари остида таҳлил қилиш ёрдамида ўз қобилиятларини кераклича уюштириш ва улардан оқилона фойдаланиши олдинга қўйилган мақсад учун қанчалар муҳимлигини онгингизга етказиб бера олсам, шу билан ҳеч бир ўқув юрти ўз талабаларига қилиб беролмайдиган ишни уддалаган бўламан.

Мана, биз сеҳрли омад зинасининг биринчи поғонасига чиқишга тайёр бўлдик.

1-босқич. Аниқ ҳаётий мақсад

Уй қурмоқчи бўлган одам олдин унинг лойиҳасини тузиб олмасдан туриб, қум, тахта, ғишт ва бошқа қурилиш материалларини сотиб олмайди. Шунга қарамай, 12 минг одамнинг ҳаётини ўрганишим сўроққа тутилганларнинг 95 фоизи ўзининг мавқеини қуришнинг аниқ режасига эга эмасликларини кўрсатдики, бу уй қуришдан минг марта муҳимроқдир.

"Ҳаётий мақсад"ни ифодалаганда "аниқ" сўзининг аҳамиятига паст назар ташламаслик лозим. Бу сўзсиз мақсад муайянлигини йўқотади. Қандай қилиб, қаерда ва қачон унга эришмоқчи эканлигимизни билмаймиз, аниқроғи, юқорида таърифланган 95 фоиз тоифасидаги одамларда шундай бўлади. Биз штурвали йўқ кемага ўхшаб қоламиз. Капитанининг аниқ мақсади бўлмаган

кема океан сарҳадларини қийинчилик билан забт этади, ёнилғини беҳуда сарфлаганча ҳеч қачон қирғоққа олиб бормайдиган доира бўйича бемақсад айланиб юраверади.

Сиз билимларни уюштириб, синфлаштириб ва оқилона фойдаланган ҳолда кучга эга бўласиз. Бироқ бу йўлдаги биринчи қадамингиз аниқ белгиланган мақсадни танлаш бўлади, акс ҳолда ростакамига кучли бўлолмайсиз. Бироқ аниқ мақсадга эга бўлибгина қолмай, яна унга эришишнинг аниқ режасини ҳам тузиш лозим. Шу туфайли ҳам якуний мақсадни қоғозга ёзиб, унга эришишнинг иложи борича пухта режасини тузиш керак.

Ўзининг мақсади ва унга эришиш режасини ёзиб олиш учун салмоқчи психологик сабаб бор. Ихлоснинг асосий қоидаларини пухта ўзлаштирганингиздан кейингина уни охиригача тушуниб оласиз.

Шуни ҳам унутмангки, аниқ белгиланган мақсадингиз ва унга эришиш режаси вақти-вақти билан ўзгариб туриши мумкин. Оддий одам келажакдаги иззати нафсини қондириш учун олдига улкан мақсадларни қўйиши кийин. Ҳозир энг муҳими — олдинга қўйилган мақсадни назардан қочирмай ва унга эришишнинг аниқ режасига амал қилган ҳолда ишлашингиз кераклигининг аҳамиятини тушунишдир. Айнан шу қоида ўз қобилиятларингизни уюштиришни ушбу жараённинг ажралмас қисмига айлантириши керак. Сиз уни қилаётган ҳамма ишларингизда

қўллаб, ўзингизда тизимли, уюшган ҳолда ишлаш кўникмасини ҳосил қилишингиз лозим.

Ўзингизнинг аниқ белгиланган мақсадингиз ва унга эришиш режасини қоғозда ифодалаганингиздан сўнг бир йил ўтгач, у ҳаётингизнинг қанчалар чекланган қисмини эгаллаганини кўриб ажабланасиз. Илло бу вақтга келиб сизнинг истиқболларингиз салмоқли даражада кенгаяди ва ўз кучингизга бўлган ишончингиз ҳам ошади. Бу иш қўлингиздан келишига ва якуний мақсадга етиш доирасида янада каттароқ вазифаларни бажара олишингизга бўлган ишончингиз туфайли кўпроқ нарсаларга эришасиз.

Сиздаги туғма қобилиятларни кучайтириш ва акл потенциалингизни очишдан борат бўлган бунақанги таълим жараёни янада кенгроқ фикрлашга ва бундан қўрқмасликка имкон беради. Сиз олдинга қўйилган мақсадга таҳлиллаш ва синтезлаш призмаси орқали қараб, нафақат унинг шакл-шамойилини, балки даставвал майда ва аҳамиятсиз бўлиб туюлган тафсилотларини ҳам кўрасиз. Муҳандислар тоғларни осонгина силжитишади. Аммо улар бу ишни аниқ режа асосида бажарилаётган бир қатор мақсадга йўналтирилган саъй-ҳаракатлар ёрдамида амалга оширишади.

Панама канали қурилишидан анча аввал бу иш учун кетадиган вақт ва пул миқдори аниқ ҳисобланган эди. Аслини олганда, бу иш биринчи белкурак ерга урилишидан анча аввалрок

бажарилган, чунки канал қурилишини амалга ошираётган муҳандисларнинг қўлида аниқ тузилган режа бор эди.

Ва, Панама канали муваффақиятли қуриб битказилди!

Бу лойиҳа муваффақиятли якунланди, чунки канални лойиҳалаштирган ва қурган одамлар мен сеҳрли омад зинасининг биринчи босқичи сифатида эътиборингизга ҳавола қилган қоидага асосланишган эди. Унинг таъсирини тасдиқлаш учун ҳеч қандай тажриба ўтказиш шарт эмас, ваҳоланки кўплаб муваффақиятга эришаётган инсонлар буни аллақачон исботлаб беришган.

Ҳаётда нималарга эришмоқчи эканлигингизни ҳал қилинг, кейин ушбу мақсадга етиш режасини шакллантиринг ва уни амалга оширишга киришинг. Агар бутун ҳаётингизни белгиловчи ишни аниқлашга қийналсангиз, тажрибали маслаҳатчиларга мурожаат қилинг. Улар сизга табиий мойилликларингиз, феъл-атворингиз, жисмоний имкониятларингиз, тайёргарлигингиз ва туғма қобилиятларингизни ҳисобга олган ҳолда ёрдам беришади.

Бу бизни сеҳрли омад зинасининг иккинчи поғонасига олиб келади.

2-босқич. Ўзига ишонч

Агар истаганингизга етишга ёрдам берувчи кучингизга ишончингиз бўлмаса, олдингизга мақсад қўйишингиз ва унга эришиш режасини

тузишдан фойда бўлмаса керак. Одатда "ўзига ишонч" дейиладиган нарса деярли ҳар бир одамга хос бўлиб, фақат нисбатан камчилик одамларгина сеҳрли омад зинасининг иккинчи поғонасининг асосида турувчи ушбу фазилатга эга бўлишади.

Ўзига бўлган ишонч — онгнинг шунақанги ҳолатики, уни қисқа вақт ичида ривожлантиришга ҳамманинг ҳам кучи етади.

Йигирма йилдан ошиқроқ вақт муқаддам мен кўмир конида оддий ишчи бўлиб ишлардим. Менинг ҳаётий мақсадим йўқ эди. Бунақанги мақсадни топиш учун ўзимга ишончим ҳам етишмасди... Аммо бир оқшомда содир бўлган воқеа менинг ҳаётимда бурилиш ясади.

Мен дўстим билан гулхан ёнида ўтириб, иш берувчи ва ёлланма ишчи ўртасидаги антагонизм муаммоларини муҳокама қилаётгандим. Менинг фикрларим суҳбатдошимда шунақанги катта таассурот қолдирдики, у мен учун ўзига бўлган ишончни тарбияловчи биринчи ишни қилди. Менинг елкамдан ушлади, кўзларимга тик қараб, "Сен жудаям қобилиятли йигитсан! Агар бу ердан бўшаб, ўқишга кирсанг, бу дунёда ном қолдирган одам бўласан!" деди.

Бу одамнинг нафақат сўзлари, балки қандай оҳангда гапиргани муҳимроқ эди: унинг кўзлари чақнар, қўллари елкамни маҳкам тутганди. Бу мени жудаям ҳайратга солди. Умримда биринчи марта кимдир менинг қобилиятли йигит эканлигимни, дунёда ном қолдиришим мумкинлигини айтган эди! Бу менинг ҳаётимдаги

биринчи умид учқуни, ўзимнинг кучимга бўлган ишончнинг биринчи оний чақнаши эди.

Ўша оқшомда менинг онгимга ўзимга бўлган ишонч уруғи қадалган бўлиб, шунча йиллардан бери у ўсиб келмоқда. Биринчи қилган ишим шу бўлдики, кондан бўшаб, ўзимга фойдалироқ фаолият турини излай бошладим. Бу менда билим чанқоғини пайдо қилди ва йилдан-йилга аълочироқ ўқувчига айланавердим. Ҳозир мен маълумотларни тўплаш, синфлаштириш ва уюштиришга илгари кетказган вақтимнинг ўндан бир қисмини ҳам сарфламайман.

3-босқич. Ташаббускорлик

Ташаббускорлик — жудаям ноёб фазилат, у инсонни ташқаридан кўрсатма олмасдан ишлашга ундайди. Бу фазилат барча етакчиларда мавжуд бўлади. Ташаббуссиз одам на ҳарбий соҳада, на бизнесда, на ишлаб чиқаришда етакчи бўла олмайди, чунки буларнинг бари фаол ҳаракат қилишга ундайди.

Ажойиб имкониятлар ҳар бир бурчак ортида яширинганча, ташаббускор одам уларни топишини пойлаб туради. Қачонки бирортаси фақатгина зиммасига юклатилган вазифани бажарса-ю, бошқа ҳеч нарсага бошини қотирмаса, у оломоннинг орасидан ажралиб турмайди. Ташаббускорликни намойиш этиш билан у олға интилади ва ўз зиммасидаги вазифаларни бажаргач, бошқаларига ҳам киришишга тайёрлигини намойиш этади ва

шу билан раҳбарларнинг эътиборига тушади. Бундай ходимга жиддий вазифалар юкланади, шунга мос равишда тўланадиган маош ҳам ошади.

Ҳар қандай соҳада муваффақиятга эришишдан олдин нисбатан кенгроқ фикрлаш, олдинга қўйилган мақсадларга эришишнинг аниқ режасини ишлаб чиқиш ва уларни ҳаётга тадбиқ этиш учун етарлича узоқни кўра оладиган бўлиш лозим. Буларнинг барига эса ташаббус керак бўлади.

Сеҳрли омад зинасининг барча поғоналари бир-бири билан олий даражада уйғунлашиб кетиши ва бутун модель ўзида ишлатилаётган материалнинг самарали уюштирилишини таъминлаши аниқ кўриниб турибди.

Хусусан, учинчи ва тўртинчи босқич бир-бирини қандай тўлдиришига ва уларнинг тўғри уйғунлашуви натижасида барча ҳаётий муаммоларни ечишга имкон берадиган куч пайдо бўлишига эътибор қаратинг.

4-босқич. Тасаввур

Тасаввур, бу — инсон ақлининг эски ғоялардан янгиларини яратадиган лабораторияси. Томас Эдисон чўғланма чироқни ихтиро қилаётганида, шунчаки иккита яхши маълум бўлган қоидаларни олган-да, уларни олдин тасаввурида, кейин лабораторияда янгичасига бирлаштирган. Эдисонга (деярли ҳар бир ҳаваскор электрикка)

ишқаланиш юзага келганида, электр занжиридан иссиқлик ажралиб чиқиши ва ўтказгич нурланадиган даражада баланд ҳароратгача қизиши маълум эди. Бироқ муаммо шунда эдики, чўғланувчи жисм жуда тез ёниб тугарди.

Эдисон оппоқ нурлангунича қизийдиган, аммо тез ёниб тугамайдиган махсус тола ёки чўғланувчи ипни тайёрлаш учун тинимсиз материал изларди. Кутилмаганда у ёғоч кўмир қандай тайёрланишини билиб қолди: ўтинларни уйиб, ёқилади, кейин кислород киришини тўхтатиш учун усти тупроқ билан ёпилади. Ўтин буруқсашда давом этади, аммо ёнишга ёрдам берадиган кислород йўқлиги учун бутунлай ёниб тугамайди. Бу қоидани кашф қилган Эдисон чўғланма симни шиша найга жойлайди, ундан ҳавони тортиб олади ва... Қандай мўъжиза! Олим узоқ вақт бош қотирган чўғланма чироқ қўлга кирди!

Христофор Колумб "янги дунё"ларни излаб топиш учун нигоҳини ғарбга қаратганида, ташаббус ва тасаввурдан фойдаланиб, бундан инсоният тарихидаги энг катта фойдани олишга эришди. Ушбу икки фазилатнинг уйғунлашуви унинг Американи кашф қилишига имкон яратди.

Иоганн Гутенбергнинг босмахона дастгоҳини яратгани ҳам ташаббус ва тасаввурнинг хизматидир. Бу инсоният учун бемисл фойда келтирди: инсонларнинг фикри қанотга эга бўлди, одамлар бир-бирига яқинлашишди.

Ака-ука Райтларнинг аэроплан ихтиро қилишининг асосида ҳам ташаббус ва тасаввур ётади. Орадан бир неча йил ўтгач, ушбу ихтиро инсониятнинг ҳаво кенгликларини забт этишига ёрдам берди.

Барча буюк кашфиётлар ва ихтиролар иккита куч — ташаббус ва тасаввур уйғунлашувининг шарофати билан дунёга келган. Ўртамиёна қобилиятларга эга бўлган инсон ташаббус ва тасаввурдан фойдаланган ҳолда қанақанги юксакликларга кўтарилиши мумкинлигини ҳеч ким билмайди. Ушбу иккита хислат бўлмаслиги эса сайёрамизнинг 95 фоиз катта ёшли аҳолисида ҳаётий мақсади йўқлигини изоҳлайди. Демак, шу 95 фоиз одамлар етакчилар эмас, балки ижрочилардир.

Фақат ташаббус ва тасаввурга эга бўлганларгина етакчи бўлишлари мумкин.

5-босқич. Ҳаракат

Дунёда фақат биттагина бажарилган иш — бошқача қилиб айтганда, ҳаракатга ҳақ тўланади. Фақат сақланадиган, аммо фойдаланилмайдиган билимлардан фойда йўқ. Улар то ҳаракатга айланмагунига қадар фойда келтиришмайди. Мол фақатгина токчада тургани учун ҳеч ким пул тўламайди. Молга пул тўлашлари учун у фойдаланишга тайёр бўлмоғи лозим.

Сиз энг яхши коллеж ёки университетларнинг битирувчиси бўлишингиз, хотирангизда дунёдаги

барча қомусларни сақлашингиз мумкин, аммо бу билимларни тартибга келтирмасангиз ва амалда қўлламасангиз, улар сиз учун ҳам, атрофдагилар учун ҳам ҳеч қандай қийматга эга бўлмайди.

Бир неча йил муқаддам мен Чикаго боғларида юрган етти нафар уйсизлар билан суҳбатлашдим. Шаҳарда юқори маош тўланадиган ишлар етарли бўлган бир пайтда улар юзини газета билан ёпиб ётишар ёки ухлашарди. Мен улар бунақанги турмуш тарзини қандай оқлашларини билмоқчи бўлгандим.

Ёнимда бир оз майда пулим ва сигарам борлиги туфайли ҳам бу одамлар билан тил топишиб кета олдим. Нима деб ўйлайсиз, улар менга нималарни айтишди?

Уларнинг ҳар бири "Дунё менга имконият бермагани учун шу аҳволга тушиб қолдим!" деб таъкидлади.

Бир тасаввур қилинг-а, дунё уларга имконият бермаган эмиш!

Ахир дунё бирон кимсага имконият берганмиди? Илло, тасаввури, қатъияти, ташаббуси ва сеҳрли омад зинаси учун керак бўлган бошқа фазилатларини намойиш этиб, ўзининг ҳаётини ўзи ярата оладиган инсонларгагина дунё имконият бериши мумкин эмасмиди? Ҳаракатсизлик дунёдаги энг яхши коллеж ва университетлар берадиган ҳар қандай маълумотни, ҳар қанча билимни, шу жумладан, юқорида санаб ўтилган фазилатларнинг барини ҳам мутлақо яроқсизга чиқаради.

Ҳаракат қилишга қодир бўлмаган инсон захира йўлда турган қудратли локомотивни эслатади: бункерига кўмир тўлатилган, идишлар сувга тўла, ўчоқда олов ёнмоқда, қалпоқча тагидан буғ буркираб чиқади, аммо клапанни очадиган машинист йўқ. Токи кимдир ҳаракатга келтирмас экан, локомотивнинг бор куч-қуввати фойдасизлигича қолаверади.

Сизнинг бошингизда ҳам барча локомотивлар ёки инсон қўли билан яратилган бошқа машиналар билан рақобатлаша оладиган қудратли машина бор, аммо у худди захира йўлда турган, машинисти йўқ локомотив каби фойдасиз. Уни ҳаракатга келтириш лозим! Миллионлаб одамлар муваффақиятга эришиш, дунёни яхшилаш учун керакли барча нарсани қилишади-ю, фақат битта нарса — ҳаракат қилиш қобилияти чеккада қолади!

Ҳаракат қилиш қобилияти сеҳрли омад зинаси учун санаб ўтилган барча фазилатлар билан чамбарчас боғланган, аммо ҳаракатсизлик уни йўққа чиқариши мумкин. Инсон ҳаракат бошлаганида, салбий сифатлари (сусткашлик, қўрқув, хавотир, шубҳалар) бунга тўсқинлик қилади. Биз яхши биламизки, ҳимояланиш эмас, балки ҳужум қилиш билангина ютиш мумкин.

Ҳаракат қилиш қобилияти — барча етакчиларга хос бўлган асосий хислатлардан бири бўлиб, айнан шу фазилати етакчини ижрочидан ажратиб туради. Ижрочиликдан биз етакчилар деб атайдиган танланган инсонлар доирасига ўтиш учун шу ҳақда ўйлаб кўриш лозим.

6-босқич. Иштиёқ

Сеҳрли омад зинасининг кейинги босқичини "иштиёқ" деб аташ мақсадга мувофиқ, чунки инсоннинг айнан шу хислати ҳаракат қилишга ундайди ва турган гапки, кейинги босқич билан бевосита боғланган. Агар ушбу зинанинг поғоналарини муҳимлик даражаси бўйича таҳлил қилиб чиқадиган бўлсак, иштиёқ ҳаракатдан ўзиб кетган бўларди, илло иштиёқи бўлмаган одамларнинг ҳаракат қилиши мумкин эмас.

Одатда, одам ўзига мос келадиган ва ёқадиган иш топганида, ўз-ўзидан иштиёқ пайдо бўлади. Ўзингизга ёқмайдиган ишни берилиб, жон-жаҳдингиз билан қилишингиз эҳтимолдан узоқ. Турган гапки, фикри-зикрингизни қамраб оладиган, бутун куч-ғайратингизни бағишлашга арзийдиган ишни топмагунча қатъият билан излашда давом этишингиз лозим.

7-босқич. Дадиллик

Узоқ чўзилган ўн саккиз йил давомида мен ва олдимга қўйган мақсадимнинг ўртасида битта ашаддий душман — дадиллик йўқлиги турди.

Мен доимо зиддиятлар ва бахсларга интилардим. Турган гапки, уларни топардим ҳам. Кўпгина вақтимни бошқаларнинг ноҳақ эканлигини исботлашга сарфладим. Аммо бунинг ўрнига бебаҳо вақтларимни ўзимнинг ноҳақ эканлигимни

ўз-ўзимга исботлашга сарфлашим лозим эди.

Бошқаларни асоссиз танқид қилиш ва тирноқ остидан кир қидириш энг номуносиб иш, албатта. Бу дўстлик руҳини бузади ва бузғунчининг ўзига душманлар орттиришига олиб келади: тирноқ остидан кир қидириш "ҳақиқатгўй"ни ўзгартирмайди ва унга ёрдам бермайди. Одатда, ўзини қўлга олмайдиганлар шундай қилишади.

Ўзингизни қўлга ололмас экансиз, унда буюк етакчи ҳам бўлолмайсиз. Ўз хатти-ҳаракатларини бошқара олиш қобилияти — катта ютуқлар йўлидаги биринчи қадамдир. Инсон дадиллигини йўқотганида, унинг миясида содир бўладиган жараённи нисбатан пухтароқ таҳлил қилиш лозим бўлади. Ғазаб ҳолатига тушганлар эса аслида нафақат дадиллигини йўқотибгина қолмай, балки ўзини жаҳл ўтида қиздиради, оқибатда унинг организмида заҳарга айланадиган модда ажралиб чиқади.

Ғазабланган одам ҳар нафас чиқарганида денгиз чўчқачасини ўлдиришга етадиган даражада заҳарли модда ажратиб чиқаради!

Қаттиқ ғазабланган одамнинг организми ишлаб чиқараётган заҳардан қутулишнинг учта йўли бор. Биринчиси — заҳарли моддаларни теридаги тешиклар орқали чиқариб юбориш; иккинчиси — инсон нафас чиқарганида заҳарни ўпкалар орқали газ сифатида чиқариш; учинчиси — қонни заҳарли моддалардан тозаловчи жигар орқали чиқариш.

Заҳарли моддаларни организмдан чиқариб юборишнинг шу учта йўли ишга кўмилиб кетган

пайтда, заҳарнинг қолгани бутун танага ёйилиб кетади ва уни заҳарлай бошлайди. Бу худди ўлдирадиган даражада заҳарли моддани қонга игна орқали киритишдек гап. Ақлнинг ғазаб, нафрат, сурбетлик, бадбинлик ва бошқа салбий сифатлари организмни аста-секин ҳалок эта бошлайди. Хулоса шуки, бунақанги ҳиссиётлардан ўзини асраш лозим. Буларнинг бари эса ўта юқори даражадаги салбий хусусият — дадиллик йўқлигининг асоратлари ҳисобланади.

8-босқич. Яхшироқ ва каттароқ ҳажмда ишлашга интилиш

Ўзини керагидан ортиқча ишлашга ўргатган бирон кимса ўртамиёна бўлиб қолмаслигига мутлақо ишончим комил. Бунақанги ёндошув одат бўлиб қолганлар, одатда, етакчи бўлишади. Бундай одамларнинг бари йўлида қандай тўсиқ учраса ҳам уни албатта бартараф қилиб, ўз касбида ёки бизнес соҳасида энг юқори чўққиларга эришадилар.

Ўз ишини шундай бажарадиганлар албатта атрофдагиларнинг эътиборини тортади ва улар шу одамнинг хизматидан фойдаланиш учун рақобатлашишга киришадилар. Керак бўлганининг энг камини бажарадиган, ўз ишини истар-истамас ва чала қиладиганларнинг хизматини ҳеч ким талашмайди ҳам.

Агар одам ўз имкониятининг энг паст даражасида, йўл қўйилувчи энг паст сифатда ишласа, унга қобилиятлари ҳам, билими ҳам, ҳатто

энг яхши маълумоти ҳам ёрдам беролмайди.

Бошқа томондан олганда, тўлови қанча бўлишидан қатъи назар, ишни катта ҳажмда ва нисбатан сифатлироқ бажара олиш қобилияти ўз мевасини беради. Бу қобилият бошқа кўпгина салбий ҳолатларни ювиб кетиши, шунингдек, баъзи керакли сифатлар йўқлигининг ўрнини тўлдириши мумкин.

9-босқич. Жозиба

Ҳатто юқорида санаб ўтилган ижобий хислатлар сизда мавжуд бўлса ҳам, одамларни жалб қилувчи ёқимтой шахс бўлмасангиз, ишингизда муваффақиятга эришишингиз амри маҳол.

"Шахсият" тушунчасини битта сўз билан тасвирлаш қийин, чунки бу бир одамни бошқасидан ажратиб турувчи барча фазилатларнинг жамламасидан иборат. Эгнингиздаги кийим — шахсиятингизнинг муҳим жиҳатларидан биридир. Юздаги ажинлар (ёки улар йўқлиги) туфайли ҳосил бўладиган ифода — шахсиятингизнинг яна бир жиҳатидир. Нутқ — ўта муҳим таркибий қисм: унга қараб сизни дарҳол назокатли одамлар тоифасига киритишлари мумкин ёки аксинча. Яна бир муҳим жиҳат — овоздир. Овоз ёқимли, хушоҳанг, майин ва бир маромда бўлиши учун машқ қилиб, уни ривожлантириш керак. Қўл қисиш услуби ҳам шахсиятингизнинг муҳим қисми ҳисобланади. Шу сабабли ҳам қўл қисишингиз кучли ва дадил бўлиши лозим. Агар

бошқа одамга шалпайибгина турган қўлингизни узатсангиз, унда сиз ҳақингизда салбий таассурот қолишига сабаб бўласиз.

Киришимли одам бошқаларни ўзига жалб этади ва ўзи билан дўстлашишларига мажбур қилади. Ёқимсиз одам эса ҳаммани ўзидан узоқроқ бўлишга ундайди.

Шубҳасизки, сиз ўз ички оламингизни таҳлил қилишингиз ва у бошқалар учун қизиқарлимийўқми, тушунишингиз мумкин. Агар қизиқарли бўлмаса, дарров сабабини аниқланг. Эҳтимол, айнан қандай одамларни ўзингизга тортишингизни билишга қизиқарсиз. Чунки бу сизнинг феълатворингиз ва шахсиятингиз ҳақида кўп нарсани айтиб беролади. Ўзини ёнингизда қулай ҳис этадиганлар ва шахсий сифатлари сизники билан мос келадиган инсонлар сиз томонга тортилади.

Одатда, ҳамма ёқтирадиган инсонлар ҳамсуҳбатини ранжитиб қўймаслик учун мулойим, дўстона оҳангда ва сўзларни танлаб-танлаб гапиришади; услуби ва ранги дид билан, ёшига мос танланган кийим кийишади; атрофидаги одамларнинг сиёсий, диний ва иқтисодий қарашлари ёки эътиқодидан қатъи назар барчага бирдек дўстона муомала қилишади; ҳатто сабаб бўлганида ҳам суҳбат вақтида овозини баланд кўтаришмайди. Дин ёки сиёсат каби бахсли масалаларда ҳам бахслашмай, тортишмай суҳбатлаша оладиганлар атрофдагиларни ўзига тортади. Атрофдагиларнинг фақат яхшисини ошириб, ёмонини яширсангиз, бошқаларни

тузатишга уринмай, турли баҳоналар билан тирғалавермасангиз, одамларни ўзингизга жалб қиласиз. Бундан ташқари, тез-тез ва самимий табассум қилишни ҳам унутманг. Болаларни, гулларни, қушларни, ўт-ўланлар, дарахтлар ва дарёларни яхши кўрадиганлар, кўнгилсизликка учраганларга ҳамдард бўла оладиган, ўзига нисбатан ёмон муносабатни ҳам кечира оладиган, бошқа одамларни ўзи истагандек хатти-ҳаракатлар қилишга ҳақли (агар бу кимнингдек ҳуқуқига даҳл қилмаса, албатта) деб ҳисоблайдиганларга одамлар беихтиёр тортилишади. Жозибадор одам фикрлари ва ҳаракатлари фақат яратувчи бўлишига интилади, инсониятнинг фаровонлиги йўлида хайрли иш қиладиганларни маъқуллайди, уларга ишонч беради, ҳамсуҳбатини сабр билан, қизиқиб тинглайди ва сўзини бўлмайди.

Жозибадор шахсиятни худди сеҳрли омад зинасига даҳлдор бўлган бошқа фазилатлар каби амалий психология қоидалари ёрдамида ривожлантириш мумкин.

10-босқич. Оқилона фикрлаш

Тўғри фикрлашни ўрганиб олгач, сиз ақлингизга киришга уринадиган ҳамма нарсани қийналмай таҳлил қилишга одатланасиз. Оддий ахборотни қимматли маълумотлардан ажратишни ўрганиш керак бўлади. Аниқ маълумотларга таянмаган, нотўғри тушунчалар асосида пайдо бўлган барча туйғуларни, нафрат, жаҳл каби ҳиссиётларни,

нохолис фикрларни, шунингдек, нотўғри манбалар таъсиридаги маълумотларни ўз ақлингиздан четда ушлаб туришни ўрганинг.

Маълумотларни икки тоифага — ишга даҳлдор ва даҳлдор бўлмаган, муҳим ва аҳамиятсизларга бўлинг. Ўзингиз учун муҳим маълумотларни ташкиллаштиришни ва уларга таянган ҳолда мувофиқ савол бўйича ўз фикрингизни ёки ҳаракатлар режасини тузишни ўрганинг.

Оммавий ахборот воситаларида ўқиётган ёки кўраётган нарсаларни таҳлил қилишни, бунда ўзингизга маълум бўлган аниқ маълумотлар асосида керакли хулосалар чиқаришни ва бўлаётган воқеа ҳақида нотўғри фикрлар билан бўялмаган ва кераклича таҳлил қилинмаган маълумотлар асосида қурилмаган ўзингизнинг чамаланган фикрингизни яратишни ўрганинг.

Тўғри фикрлашни ўргангач, сизга бошқалар айтаётган нарсаларни таҳлил қилишни ўрганасиз, бу эса ҳақиқатга яқинлашишга ёрдамлашади. Сиз ўзингизга тушаётган хабарларни то улар бир қадар текширувлардан ўтмагунича аниқ маълумот деб қабул қилмасликни ўрганасиз.

Бундан ташқари, инсон ҳақида бошқаларнинг у ҳақида айтаётган гапларига қараб фикр билдирмасликни ўрганасиз; тўғри фикрлаш усулларидан фойдаланган ҳолда эшитганларингиз ҳақиқатларга тўғри келиш-келмаслигини ўзингиз чамалаб кўрасиз ва таҳлил қиласиз.

Агар оқилона фикрлаш буни сиз учун қила олар

экан, унда бу фазилатни ўзингизда ривожлантирганингиз мақсадга мувофиқ, тўғрими?

Тўғри фикрлашнинг оддий қоидаларини нисбатан ўзлаштирганингиздан кейин шуларнинг бари сизнинг хизматингизда бўлади.

11-босқич. Диққатни жамлаш

"Сеҳрли омад зинаси" моделида ишлатиладиган диққатни жамлаш, бу — сизнинг мақсадингиз ёки унга эришишга боғлиқ бўлган ёхуд боғлиқ бўлмаган бирон-бир ҳаракатнинг майда қирраларини таҳлил қилиши учун ақлни кучайтириш амалиётидир. Мақсаднинг якуний фикрий образи яратилиб, уни ҳаётга тадбиқ этиш воситалари топилмагунига қадар шундай қилиш лозим.

Диққатни жамлаш, бу — тасаввурни қачондир онгингиз ҳиссиётлар орқали қабул қилган сенсор маълумотлар сақланадиган ботиний онг бурчакларини ўрганиб чиқиш ва диққатни жамлаётган жисмга боғлиқ ҳолда фойдаланилган нарсаларни излашга қаратиш жараёнидир.

Бундан ташқари, диққатни жамлаш худди батарейкаларни занжирга йиғиш каби сеҳрли омад зинасида санаб ўтилган, олдинга қўйилган мақсадга етиш жараёнидаги барча сифатларнинг кучи бирлашиши жараёнини ифодалайди.

Диққатни жамлаш — то ақл берилган топшириқни таҳлил қилиб, алоҳида таркибий

қисмларга ажратиб, кейин бу қисмлардан аниқ хатти-ҳаракатлар режасини яратгунга қадар фикр кучини шу жараёнга жамлаш. Диққатни жамлаш — воқеа-ҳодисаларнинг сабабий-оқибатли боғлиқлигини таҳлил қилишдир.

12-босқич. Қатъият

Қатъият ва диққатни жамлаш бир-бири билан шунақанги жипс боғланганидан бу икки хислатни ажратиб турувчи чегарани топиш жудаям қийин.

Қатъият — ирода ёки дадилликнинг синонимидир. Айнан шу фазилат то кўзланган мақсадга эришмагунча бутун диққат-эътиборни унга жамлашга ёрдам беради.

Вақтинчалик мағлубият сизни оёқдан чалганида эса айнан қатъият ўрнингиздан туришга ва мақсад сари интилишга мажбур қилади. Бу фазилат берадиган жасурлик ва ишонч туфайли ҳам йўлда учрайдиган ҳар қандай тўсиқни бартараф этиб, мақсад сари интилишда давом этасиз.

Айнан шу фазилат бульдог зотли итни душманининг бўғзидан маҳкам тишлаш, ҳар қанча уринса-да, уни қўйиб юбормасликка мажбурлайди.

Бирок сиз қатъиятни худди бульдог каби фойдаланиш учун ривожлантирмаслигингиз керак. Бу фазилатни ёруғ дунёда ўз ўрнини топишга уринган ҳар қандай одамнинг йўлида учрайдиган қийинчиликларни бартараф қилиш учунгина ривожлантиришингиз лозим. Қатъият сизнинг керакли йўналишда боришингизга кўмаклашади,

аммо олдин тўғри йўл танланганига ишонч ҳосил қилишингиз лозим. Қатъият каби фазилатдан пала-партиш фойдаланиш фақатгина зарар келтириши мумкин.

13-босқич. Омадсизликларга қарши тура олиш

Мана, биз сеҳрли омад зинасининг "бахтли" ўн учинчи поғонаси — омадсизликларга қарши тура олиш фазилатига етиб келдик.

Бу ерда қоқилмаслигингиз лозим. Бу энг қизиқ босқич, чунки у истасангиз ҳам, истамасангиз ҳам ҳаётда тўқнашадиган нарсаларга даҳлдордир. Бу ерда сиз омадсизликдан фойда чиқариб олишни, мағлубиятни омад учун пойдевор қилишни аниқтиниқ билиб оласиз.

Омадсизлик, бу — сеҳрли омад зинасидаги салбий деб аташ мумкин бўлган ягона жиҳатдир. Сизга омадсизлик нима учун ҳаётдаги энг муҳим воқеалардан бири эканлигини кўрсатиб бераман.

Омадсизлик — табиат режасининг бир қисми. У бутун ҳаётнинг ишларини тайёрлаш учун бизга тўсиқлардан югуришни ташкил этади. Бу оловда инсондан тўпонлар чиқиб кетади, унинг феъл-атвори шунақанги тобланадики, ҳаётда учрайдиган ҳар қандай қийинчиликларга дош бера олади. Одамлар омадсизликка қанчалик қаршилик кўрсатишса, уларни шунчалар кучли қилади.

Ҳар бир омадсизликда катта сабоқ бўлади. Фақат бу омадсизликни таҳлил қилиб, мағзини

чаққанимиздан кейингина уни тушунамиз ва ундан фойда чиқариб оламиз.

Бахтсизлик ва омадсизликлар — яхшиликка бўлганидек, оддий ҳақиқатни тушуниб етмагунча, ҳаётда кўп нарсага эриша олмайсиз. Улар ақл ва танани ҳаракатланишга мажбурлашади, бунинг шарофати билан униси ҳам, буниси ҳам қўллаш қонунига тўлиқ мос ҳолда ривожланади.

Омадсизликлар инсонларни фориғ қилгани ва тоблагани ҳақидаги мисоллар тарихда жудаям кўп.

Омадсизликлар — инсон ривожланишининг зарурий қирраси эканлигини тушунгач, улардан қўрқмай қоласиз. Энг муҳими, ҳаётингизда бошқа омадсизликлар бўлмайди! Қақшатқич зарба ёки мағлубиятдан сўнг кучлироқ ва ақллироқ бўлмаган одам қаддини ростлай олмайди.

Ўзингизнинг омадсизликларингизга ўгирилиб қарасангиз (агар улардан бирортасининг ижобий оқибатларини айтишдек бахтли имкониятингиз бўлса), унда шубҳасиз шу қийин лаҳзаларнинг бари ҳаётингизда бурилиш дақиқалари бўлганини ва сизга катта фойда келтирганини кўрасиз.

14-босқич. Сабр-тоқат ва шафқатлилик

Сабрсизлик ва шафқатсизлик — замонавий дунёнинг кулфатидир. Агар дунёда сабр-тоқат бўлганида эди, курраи заминдаги тамаддунларни урушлар йўқ қилиб юбормаган бўларди. Бу ерда, Америкада сабр-тоқат ва шафқатлилик сабоғини ўзлаштиришга тўғри келади, ваҳоланки бу

мамлакат каттакон эритувчи қозондан иборат бўлиб, унда турли ирқ ва турли-туман эътиқодга эга бўлган инсонлар ёнма-ён яшашади.

Агар сабр-тоқат ва шафқатлилик қонунига амал қилмасак, унда бизни Атлантика океанининг нариги тарафидаги тоталитаризмдан фарқловчи стандартларга мос бўла олмаймиз. Инсоният бошдан кечирган урушлардан кўплаб қимматли сабоқ олиш мумкин. Улардан энг муҳими шундан иборатки, барча динларнинг издошлари ва барча миллатлар-у ирқларнинг вакиллари ягона умумий иш учун курашишган.

Агар уруш вақтида диний қарашларимиз, ирқий ўрнимиз ва эътиқодимизга қарамай бир-биримизга чидаб, умумий иш учун кураша олган бўлсак, ўша пайтда буни зарур деб топган бўлсак, нима учун тинчлик вақтларида ҳам шундай қила олмаймиз?

Ҳамкорлик куч беради!

Асрлар давомида ҳамма нарсадан бебаҳра бўлган инсонлар ҳукмдор синф вакилларининг зулмидан ҳам кўра ўзларининг бефарқликлари ва бир-бирига нисбатан чидамсизликларидан кўпроқ азият чекишган. Агар одамлар чидамсизликларини енгиб ўтиб, куч-қувватларини умумий ишга қаратишганида эди, Ер юзидаги ҳеч қандай иш уларни енга олмаган бўларди.

Урушлар вақтида мағлубиятлар одатда уюшилмаганлиги туфайли юз берган. Тинчлик даврида ҳам шундай бўлган. Умумий чидамсизлик ва келишиб ҳаракат қилишни истамасликка қарамай, доимо уюшган ҳаракатларнинг кучини

тушунадиган, уюшмаган ва чидамсизларни ўз иродасига бўйсундирадиган одамлар доим топилади.

Террорчилар ва диний мутаассибларнинг тоқатсизлиги ҳамон дунёни вайрон қилишда давом этмоқда. Одамлар орасидаги ҳар қандай зиддиятлар иккала тарафнинг очкўзлиги ва сабр-тоқати йўқлигидан далолатдир. Агар тарафлар улардан бири — қўл, иккинчиси эса шу қўлга ҳаёт берувчи қон эканлигини тушунганларида эди, тоқатсизлик икковларига ҳам салбий таъсир қилишини кўрардилар.

Келинг, аҳлоқ-одоб қоидаларини дин ва худбинликдан баланд қўйиб, тоқатсизликка якун ясайлик. Ўз хатти-ҳаракатларимизда ҳеч бўлмаганда бутун асалари уясининг фаровонлиги учун меҳнат қилаётган митти асаларичалик ақлни намойиш этайлик.

15-боскич. Меҳнат

Меҳнат — сеҳрли омад зинасининг барча поғоналарини ифодаловчи сўзлардан бири бўлиб, инсоннинг энг муҳим хусусиятларидан бирига даҳлдордир.

Табиатдаги мавжуд барча қонунлар фойдаланилмайдиган ҳеч нарса яшай олмаслигини таъкидлайди. Агар инсоннинг қўли танасига боғлаб қўйилса ва фойдаланилмаса, у қуриб қолади ва ҳалок бўлади. Тананинг бошқа қисмлари билан ҳам худди шундай ҳолат юз беради: ишламайдиган

ҳамма нарса емирилади ва ҳалок бўлади. Инсон мияси ҳам фаол ишлатилмаганида, ақл ўзининг барча хоссалари билан бирга ишлашига замин берувчи субстанция сифатида емирилади.

Сезги аъзоларидан тушадиган ва сенсор ахборотлар таъсирида инсон миясида шаклланувчи ҳар бир тасвир бош миядаги митти ҳужайраларда сақланади. Бу ерда у ишлатилмаса, унутилиб, йўқолиб кетади ёки доимий ишлатилишининг шарофати билан янада тиниқлашади. Педагоглар маълумот аслида ўқувчилар мактабдаги дафтарларидан ўқиб биладиган ҳақиқий билим эмаслигини тасдиқлашлари мумкин. Маълумот, бу — китоблардаги билимларнинг мияга узатилиш жараёнида миянинг ривожланиши бўлиб, бунда мия машқ ҳам қилади. Таълим жараёнининг қиймати ҳам айнан шундадир.

Сеҳрли омад зинасининг санаб ўтилган барча хоссалари сизники, аммо улар учун ҳақ тўлашингиз лозим. Илло, бу ҳақ — меҳнатдир. Қатъий, узлуксиз меҳнат. Бу фазилатлардан фойдаланиб, иш тартибида тутиб турар экансиз, улар кучли ва фойдали бўлади. Агар уларнинг ҳаракатсиз қолишига йўл қўйсангиз ва фойдаланмасангиз, улар тамоман ишдан чиқади ва охир-оқибатда "завол топади".

16-босқич. Олтин қоида

Бу сеҳрли омад зинасининг сўнгги поғонаси. Эҳтимол, уни биринчи ўринга қўйиш керакдир,

чунки инсон зинанинг бошқа поғоналарида муваффақиятга эришиши ёки мағлубият аламини тотиши айнан унга боғлиқ. Олтин қоида рамзи бўлган фалсафа, бу — ушбу моделга кирувчи бошқа фазилатларни озиқлантирувчи "қуёш нури"дир. Агар олтин қоиданинг нури йўлингизни ёритмаса, сиз муаммо ва қийинчиликларга ботиб кетасиз ва қутулишингиз гумон бўлади.

Олтин қоида бахтга элтувчи ягона йўлни очади ва у инсониятга хизмат қилишдан иборат бўлади. Бу айнан инсонларда "асалари уяси кайфияти"ни пайдо қилувчи нарса бўлиб, уларни бошқаларнинг худбинона манфаатларига бўйсунишга мажбур қилади.

Бу олтин қоида сеҳрли омад зинасининг бошқа хусусиятларини ривожлантириш сифатида эришган кучимизни бузғунчилик мақсадида қўллашга мойиллигимиз йўлидаги тўсиқ сифатида хизмат қилади. Бу билими йўқ, фақат кучи бор инсонлар келтириши мумкин бўлган зарар учун зиддизаҳардир. У сеҳрли омад зинасининг поғоналарини қўллаш орқали ўзимизда ривожлантирадиган фазилатларимизни ақл билан, яратувчилик йўлида қўллашга ундайди.

Олтин қоида — бизни ҳаётдаги мақсадимизга эришишга етакловчи машъаладир. Унинг ёрдамида биз авлодларимизга қимматбаҳо нарса қолдира оламиз. У бизнинг ёнимизда келаётган одамларнинг йўлини ёритиб, уларнинг инсонларга хизмат қилиш имкониятини топишларида ёрдам беради.

Мана бу олтин қоида: биз бошқаларга худди

улар бизга қандай муомала қилишларини хоҳлаганимиздек муносабатда бўлишимиз лозим. Бошқалар ўзини биз билан қандай тутишларини хоҳласак, ўзимизни одамлар билан шундай тутишимиз лозим. Бошқалар қандай фикрлаши ва ишлашини хоҳласак, ўзимиз ҳам шундай фикрлашимиз ва ишлашимиз лозим.

Сиз сеҳрли омад зинаси кўринишида ажойиб лойиҳа, режага эга бўлдингиз. Унга амал қилган ҳолда сизнинг ёшингиздаги, сизнинг табиий мойилликларингиз ва маълумотингизга эга бўлган одамнинг кучи етадиган ҳар қандай ишни муваффақият билан амалга оширишингиз мумкин. Бу модель ҳар биримиз ҳаётимизнинг муайян босқичида тутишга интиладиган омад камалагининг бошқа учини кўришга ёрдамлашади.

Сизнинг камалагингизни учи кўриниб турибди. Сеҳрли омад зинасида таклиф этилган фазилатларингизни ривожлантирган ҳолда ўзининг қонуний эгасини кутиб турган хумча тўла олтинни қўлга киритишингиз мумкин.



4 БОБ

МУВАФФАҚИЯТ СИРИ

Сиз ким бўлишингиз ва ҳаётдаги мақсадингиз қандай эканлигидан қатъи назар, муваффақиятга эришишингиз учун ёрдам берадиган муҳим кашфиёт қилдим.

Муваффақиятни кимларгадир ато этилган деб ҳисобланувчи доҳиёна қобилиятлар олиб келмайди. Гап ҳатто омадда, обрў ёки бойликда ҳам эмас.

Кўпгина бадавлат инсонларнинг бойлиги қандай топилгани, эркаклар ва аёлларнинг шуҳрат чўққисига чиқишларига ва баланд мансабларга кўтарилишларига нима ёрдам беришини осонгина таърифлаш мумкин. Бу бор-йўғи бошлаган ишини охирига етказиш одатидир (фақат олдиндан нимани бошлаш кераг-у, нимани бошлаш шарт эмаслигини ажратишни ўрганиб олишингиз лозим, албатта).

Айтайлик, сўнгги икки йил давомида ҳаётингизда қандай ҳодисалар содир бўлганининг якунини чиқаринг. Натижа қандай бўлди? Сизда ғоялар кўп эди, кўплаб режалар тузингиз ва ҳатто уларни ҳаётга тадбиқ эта бошладингиз, аммо уларнинг баъзиларинигина охирига етказа олдингиз (эҳтимол, бирортасини ҳам тугатолмагандирсиз).

Амалий психологияга оид адабиётлар орасидан ўз диққат-эътиборини жамлашнинг аҳамияти, уни қандай ўрганиш ҳақида аниқ ва тушунарли маълумот берилган китобни топишингиз мумикин.

Шундай китобни топиб ўқисангиз ва ҳар қандай ишни охирига етказишдек янги ғояга диққатингизни жамлаб, уни ўргансангиз, тўғри иш қилган бўласиз.

Ўз ҳаётингизда нималарнидир англай бошлаганингиздан бери, "Сусткашлик — вақт ўғрисидир" деган мақолни кўп эшитгансиз. Бу мақол насиҳатдек янграгани учун ҳам унга эътибор бермагансиз. Аммо аслида ҳам шундайдир.

Белгиланган режада қаттиқ туринг

Агар катта ёки кичик, муҳим ёки муҳим бўлмаган бирон ишда муваффақиятга эришмоқчи бўлсангиз-у, истаганингизни шунчаки ўйласангиз ва қўл қовуштирганча унинг ўз-ўзидан, ортиқча саъй-ҳаракат ва уринишларсиз тайёр бўлиб қолишини кутсангиз, бунга ҳеч қачон эришолмаслигингиз аниқ.

Ўз тоифасидаги бошқа корхоналар қаторидан ажралиб турувчи деярли барча компаниялар бор кучини муайян лойиҳа ёки ғояга жамлаши (дастлабки режадан деярли чекланмай)нинг шарофати билан катта муваффақиятларга эришишган.

Тезкор овқатланиш ресторанлари тармоғининг

муваффақияти, айтайлик, жамланиш қоидасига асосланган бўлиб, бу схемани бизеснинг бошқа йўналишлари бўйича ҳам осонгина қўллаш мумкин.

Автомобиль бизнеси, бу — кучларни оддий режага жамлашнинг ўзи бўлиб, унинг моҳияти серияли ишлаб чиқариш ҳисобига олинган ишончли автомобилларни иложи борича арзонроқ нархда одамларга тақдим этишдир.

Дунёдаги энг йирик компаниялар, шу жумладан почта орқали савдо билан шуғулланувчилар ҳам, катта ҳажмдаги молни харид қилиш ва сотиш ҳисобига паст нархларни таъминлаш, шунингдек, мол бирон бир сабабга кўра харидорга маъқул келмаса, уни қайтара олишидек имкониятни бериш каби оддийгина ғоялар асосига қурилган.

Савдо компаниялари белгиланган режага амал қилган ҳолда катта муваффақиятларга эришганлари ҳақида яна кўплаб мисолларни келтириш мумкин. Бироқ бу қоидага амал қилиб катта муваффақиятларга эришган компанияга минглаб бу қоидага амал қилмагани учун тўлиқ ёки қарийб тўлиқ мағлубиятга учраган компаниялар тўғри келади.

Хом ғоялар мева бермайди

Яқинда ўта ақлли ва ҳар тарафлама жудаям қобилиятли бўлса-да, бизнесда катта муваффақиятларга эришолмаган бизнесмен билан

суҳбатлашиб қолдим. Бу одам муваффақиятга эришолмаганининг сабаби унда пишиб, етилмаган ғоялар кўп бўлса-да, уларни синаб ҳам кўрмасдан ташлаб юбораверишида эди.

Бу одамга қимматли маслаҳат бердим, у эса "Ўзим ҳам шу ҳақда бир неча марта ўйладим. Ҳатто бир марта бу ғояни амалга оширишга ҳам ҳаракат қилдим, аммо бу иш бермади" деб жавоб қайтарди.

Унинг "Ҳатто бир марта бу ғояни амалга оширишга ҳам ҳаракат қилдим, аммо бу иш бермади" деган сўзларига эътибор беринг-а! Уни амалга оширишга ҳаракат қилганмиш!

Марҳамат қилиб, қуйидагиларни ёдда тутинг: ***муваффақият қандайдир ишни бошлайдиганларни эмас, балки қатъият билан ишини охиригача етказадиган одамни кутиб туради!***

Ишни ҳамма ҳам бошлаши мумкин. Бироқ биз даҳо деб атайдиган инсонлар етарлича жасорат, ўзига ишонч, қатъият ва сабр-тоқатга эга бўлиб, бошлаган ишини охирига етказадилар. Эдисон кўпчилик ҳолларда даҳо деб аталадиган инсонлар аслида шундай бўлмасликларини кўп таъкидларди. Улар шунчаки аниқ ҳаракатлар режасини яратувчи ва унга қатъий амал қилувчи меҳнаткаш инсонлар, холос.

Муваффақият камдан-кам ҳолларда (ёки умуман ҳеч қачон) тезгина келади. Катта ютуқлар одатда узоқ ва сабр-тоқат билан меҳнат қилишнинг меваси бўлади.

Қудратли эман дарахти ҳақида ўйланг. Илло, у бир, икки ёки ҳатто уч йилда шунчалик катта бўлиб ўсмайди. Эман улкан бўлиши учун камида йигирма йиллар атрофида ўсиши лозим. Бир неча йилда улкан ҳажмларга етадиган дарахтлар ҳам бор, аммо уларнинг ғовакдор ёғочи юмшоқ бўлиб, ўзи ҳам узоқ яшамайди.

Бу йил бош ошпаз бўлишни режалаштирган, кейинги йили режаларини ўзгартириб, молиявий бизнес билан шуғулланишга қарор қилган, яна бир йилдан кейин эса ҳаётни суғурта қилишга ўтган одамни тасаввур қилинг-а... Бунақанги "меҳнаткаш" шу соҳаларнинг барида ҳам муваффақиятсизликка учраши аниқ. Ваҳоланки, шу уч йил ичида мана шу ғоялардан бирини амалга оширса, етарлича катта ютуқларга эришган бўларди.

Бу вазиятни яхши билишимнинг сабаби

Мен нималар ҳақида ёзаётганимни жудаям яхши биламан, чунки ўзим ўн беш йил давомида битта хатони қайта-қайта такрорладим. Сизни йўлингизда кутаётган тўсиқлар ҳақида огоҳлантиришга ҳаққим бор деб ўйлайман. Чунки ўзим шуни деб бир неча марта омадсизликка учрадим.

Келажак учун режалар тузиладиган биринчи январь келишидан олдинроқ иккита кичик топшириқни бажаринг. Бу сизга ушбу бобни

ўкишдан салмоқли фойда чиқариб олишга кўмаклашади.

Биринчиси: ўзингизнинг кейинги йили ва ҳеч бўлмаганда келгуси беш йил ичидаги асосий мақсадингизни аниқланг ва уни батафсил тасвирланг.

Иккинчиси: бу мақсадга эришишнинг асосий коидаларини кўрсатиб, биринчиси сифатида "Муваффакиятга эришишим учун бошидан-охиригача бажаришим керак бўлган вазифани кейинги йил давомида иложи борича тезрок аниклайман ва дунёда ҳеч нарса ҳар бир бошлаган ишимни якунлашимдан чалғитолмайди" деган сўзларни ёзиб қўйинг.

Деярли ҳар бир одам ғоялар ишлаб чикариш учун етарлича акл-заковатга эга, аммо афсуски ғояларнинг кўпчилиги амалга ошмайди. То кимдир клапанни очиб, буғни чикариб юбормагунича, энг яхши локомотив бир грамм юкни ҳам тортa олмайди.

Сизнинг ақлингизда ҳам қувват жойланган (у ҳар бир одамда бор), аммо сиз уни ҳаракат "клапани"дан чиқариб юборолмайсиз! Бу қувватни олдинга қўйилган вазифаларга диққатни жамлаш ёрдамида амалда қўллаб бўлмайди.

Агар ишингизни охирига етказсангиз, бу муваффакиятга эришган деб ҳисобланувчи одамлар орасидан муносиб жой эгаллашингизга имкон яратади.

Шуни ҳам таъкидлашим жоизки, алкоголли

ичимликлар ичилишига қарши асосий сабаб — спирт инсон ақлини бўшашган, инерт ҳолатга туширишидир. Алкоголга қарши даъво қилиш учун шунинг ўзигина етарли, чунки муайян вазифани бошдан-охиригача бажариш учун диққатни жамлашига ҳалақит берадиган ҳамма нарса инсон фаровонлигига салбий таъсир кўрсатади.

Одатда одамлар ўз потенциалини озод қилишади ва ўзига лаззат бағишлайдиган иш билан шуғулланиб, фаол ҳаракат қила бошлашади. Айнан шунинг учун ҳам биз ўзимизга ёқадиган ишни бошқаларидан яхшироқ бажарамиз.

Сиз ўз ақл-заковатингизни ундаги қувватни чиқариб юборишга ва бирон-бир фойдали ишни бажариш учун диққатни жамлашга "кўндиришингиз" мумкин. Бу қувватни чиқариб юборишнинг йўлларини тинмай излашда давом этинг. Ўз ақл-заковатингиз қувватини ортиқча қийинчиликларсиз озод қилоладиган ишни топсангиз, бу сиз катта муваффақиятларга эришадиган ишнинг ўзгинаси бўлиб чиқади.

Даҳо биз ўйлаган одам эмас

Мен даҳо деб аталадиган кўпгина инсонлар билан суҳбатлашиш бахтига муяссар бўлганман. Сизга далда бериш учун очиғини айта қолай. Мен бу одамларда оддий одамларга хос бўлган фазилатлардан бўлак ҳеч нарсани топмадим. Улар

ҳам биз каби одамлар бўлиб, ақл-заковатлари ҳам кўп эмас (баъзан, ҳатто камроқ) эди. Аммо уларда олдинга қўйилган вазифа катта ёки кичик бўлишидан қатъи назар, уни бошидан охиригача бажаришга бутун диққатини жамлаш ва ўз ақлининг потенциалини чиқариб юборишдек қобилият мавжуд эди.

Биринчи уринишдаёқ диққатни жамлаш усулларини ўрганиб олишингизга умид ҳам қилманг. Аввалига диққатингизни энг майда ҳаракатлар — қаламни очиш, халтачани ўраш, хат ёзиш ва ҳоказоларга жамланг...

Ажойиб санъатда мукаммалликка эришиш учун, вазифанинг кўламидан қатъи назар, уни мунтазам бажариш лозим. Вақти келиб, бу одатга айланади ва шунда қийналмай ўз-ўзидан бажара бошлайсиз.

Бу сизга нима беради?

Қанчалар бефойда, бемаъни савол! Аммо унга берадиган жавобимни эшитинг: айнан шу сизни мағлубиятга эмас, балки муваффақиятга етаклаб боради!



5 БОБ

ҲАЁТИМДАГИ ЕТТИТА БУРИЛИШ ЛАҲЗАСИ

Бу ҳикоя менинг ҳаётимдаги ўттиз йилга яқин даврни қамраб олади. Бу тажриба ўзингиз учун ҳаёт ҳақиқатларини очиш ва бизнинг тақдиримизни бошқарувчи кўринмас қўлнинг унсиз белгиларини талқин қилиш учун узоқни кўра олиш қанчалар муҳимлигини кўрсатади. Ҳикоядаги воқеаларнинг ўзи эмас, балки бу ҳодисаларнинг таҳлили ва уларнинг бир-бири билан боғлиқлиги муҳим.

Кириш

Қадимий ирланд афсоналаридан бирида ҳикоя қилинишича, лепрекон *(лепрекон — олтин тўла хумча кўтариб, доим уйқусираб юрадиган пастак бўйли, миқти сеҳргар одамча — таржимон изоҳи)* камалакнинг учи ерга туташган жойга олтин тўла хумчасини кўмиб қўйган экан.

Мен қарийб ўн беш йил давомида камалакнинг учини, мен учун "олтинли хумча"га айланадиган нарсани изладим. Мен қайсарлик билан қўлимдан чиқиб кетаётган камалак учини тутиб олишга уринардим. Излашларим давомида мағлубият тоғининг чўққиларидан ошиб ўтдим, умидсизлик

тепаликларида сарсон бўлдим, барибир олтин тўла хумчанинг шарпаси мени ўзи томонга имлайверди.

Ташвишларингизни бир четга йиғиштириб, мен билан бирга саёҳатга отланинг. Йўл-йўлакай мен ўзим босиб ўтган иланг-биланг йўлнинг сўздаги манзарасини чизиб бераман. Сизга ўзимнинг ҳаётимдаги еттита бурилиш лаҳзасини кўрсатаман. Эҳтимол, орзуингиздаги камалакнинг учига етиб борадиган йўлингизни бир оз қисқартирарман. Бу сафар қидирувнинг мени ўзим истаган мақсадга эришишимга қайта-қайта яқин олиб борган-у, аммо яна узоқ-узоқларга олиб кетган оддий тафсилотларини айтиш билан чекланаман.

Бир вақтлари ўтган йўлимдан мен билан бирга саёҳат қиларкансиз, орттирган тажрибамнинг эгатларини, уларнинг орасидаги ариқлар менинг машаққатларим ва кўз ёшларим билан тўлганини кўрасиз. Мен билан бирга "шарпалар водийси"дан ўтасиз, умид чўққиларига чиқасиз ва кутилмаганда мағлубият ва аламнинг тубсиз жарига тушиб кетасиз. Яшил далалардан ўтасиз, кумли чўллардан эмаклаб юрасиз... Аммо нима бўлганида ҳам биз биргаликда камалакнинг олтинли хумчага уланган учига етиб борамиз!

Аммо ҳайратга тушишга ҳам тайёрланинг, чунки у ерда қадимий афсонада айтилганидек, фақатгина хумча тўла олтинни кўрмайсиз. У ердаги нарса бутун Ер юзидаги олтинлардан-да қимматлироқ ва бу сизнинг босиб ўтган йўлингиз учун мукофот бўлади.

Бир куни эрталаб кимдир туртгандек бўлганидан чўчиб уйғониб кетдим. Атрофга аланглади, аммо ҳеч кимни кўрмадим. Тунги соат уч эди. Бир неча сония давомида ўзимнинг ҳаётимда содир бўлган, худди шу ерда тасвирлангани каби аниқ бурилган еттита даврни кўрдим. Бу кўрганларимни сўзларда тасвирлаб, одамларга айтиб беришни шунақанги хоҳладим-ки! Аслида эса бу истак эмас, балки ичимдан берилган буйруқ эди...

Шу вақтга қадар ўз ҳаётимдаги баъзи воқеаларни тўғри сўзлаб бера олган эмасман. Улар менинг юрагимда умидсизлик ва аламлар қолдирган, бу эса одамларга хизмат қилиш истагини бирмунча совутган эди.

Бу ерда ҳар биримизнинг чекимизга тушадиган умидсизликлар ва қийинчиликлар, қалб оғриқлари ва қийноқли хавотирликларнинг маъносини тушунганимдан сўнг нималарни ҳис этганимни сўзлаб ўтирмоқчи эмасман. Бундай ҳиссиётлар даҳлсиз эканлиги учун эмас, балки уларни таърифлашга сўз тополмаганим боис ҳам бу борадаги ҳиссиётларимни тушириб қолдираман.

Энди мен билан бирга ҳаётимдаги биринчи бурилиш лаҳзаси томон саёҳатга отланишингиз мумкин. У йигирма йил муқаддам, мен на маълумоти, на ҳаётда маълум бир мақсади бўлмаган уйсиз йигитча эканлигимда содир бўлган. Мен худди шамол чирпирак қилган қурук япроққа ўхшардим. Эсимда, кўмир конидаги оддий ишчи бўлишдан бошқасига қодир эканлигимни

хаёлимга ҳам келтиролмас эдим. Афтидан, тақдирнинг ўзи менга тиш қайраганга ўхшарди. Мен худо ва ўзимдан бошқа ҳеч кимга ишонмасдим. Баъзан эса худо менга хиёнат қилмадимикан, деб ўз-ўзимдан сўраб қўярдим!

Мен мижғов, ҳеч нимага ишонмайдиган ва ҳаммадан шубҳаланаверадиган бадбин кимса эдим. Ўзим тушунмаган ҳеч нимага ишонмасдим. Икки қўшув икки фақат бармоқларимни букиб ҳисоблаганимдан кейингина мен учун маъно касб этарди...

Тан оламан, тарихимнинг бундай бошланиши жудаям ўртамиёна, аммо бунга мен айбдор эмасман. Мен шунчаки аслида қандай бўлганини баён қиляпман, холос. Мавзудан узоқлашиб, олдиндан айтиб қўяй: ҳаёт йўлимнинг бошланишида содир бўлган воқеалар ўта аҳамиятсиз, зерикарли ва бир қолипда бўлган. Бу фикр жудаям муҳим, чунки ҳикоямни бошлашдан аввал эътиборингизни унга қаратиш лозим деб ҳисоблайман. Бу фикр содир бўлаётган ходисаларни ойдинлаштиради, ҳаётингиздаги воқеаларнинг ҳар бирини улар ўша вақтда сизга қанчалар аҳамиятли кўринганидан қатъи назар ҳақиқий қийматига яраша талқин қилиш имконини беради.

Биз кўпинча ҳаётимиздаги энг аҳамиятли воқеалар ўта дабдабали, кучли таассурот қолдирадиган, бежама бўлишини кутишимизга ишончим комил. Аслида эса улар сездирмайгина келиб-кетаверишади, фақатгина юракларда қувонч

ёки қайғу қолдиришади, холос. Оқибатда ушбу воқеалар бизга бериши керак бўлган сабоқлардан қурук қоламиз, чунки диққатимизни улар билан боғлиқ ҳиссиётларга қаратамиз.

Мен қуйида сизларга сўзлаб берадиган воқеа содир бўлганига йигирма йилдан ошиқ вақт ўтди.

Биринчи бурилиш лаҳзаси

Бу давр ҳақида юқорида гапириб ўтганман. Бу кекса ишчининг мен қобилиятли йигит эканлигим, ўқишим ва дунёда ўз изимни қолдиришим кераклиги ҳақидаги сўзлари эди.

Бу сўзлардан кейин биринчи қилган ишим бизнес коллежида ўқишга ёзилиш бўлди. Тан олишим керакки, бу умримда содир этган энг фойдали хатти-ҳаракатларимдан бири бўлди. Коллежда ўқиётганимда мен биринчи марта меъёр ҳисси нималигини тушуниб етдим. Бу ерда демократиянинг асосий қоидаларидан хабардор бўлдим. Энг муҳими, "ўз ишини яхшироқ ва каттароқ ҳажмда қилиш" қоидаси қанчалар катта фойда бериши мумкинлигини англадим. Бу қоида мен учун қатъий қонунга айландики, ҳали-ҳамон ҳар бир қилаётган ишимга таъсир ўтказиб турибди.

Бизнес коллежида ўз ишини самарали бажаришни ва шу билан бирга яшаш учун пул топиш мақсадида ўқиётган йигит-қизлар билан мулоқотда бўлдим. Мен турли миллат ва эътиқодга мансуб одамлар билан танишдим ва ҳаммалари

билан тенг муносабатда бўлдим. Илк бор барча одамлар тенг бўлиши мумкинлигини тушундим ва бизнес коллежи талабалари орасида ҳукм сураётган демократия муҳити менга катта таъсир ўтказди.

Ўқишни тугатганимдан сўнг мен стенографист ва ҳисобчи ихтисослигини олдим, бу соҳада беш йил ишладим ҳам. Мен доимо ўзим учун ўзгармас бўлган қонунга амал қилардим. Шунинг шарофати билан хизмат поғонасидан тез юқорилаб, борган сари ёшим учун анча баландлик қиладиган лавозимларни эгаллай бошладим (шунга мос равишда маошим ҳам ошарди).

Пулларимни тежаб, тўплай бошладим ва тез орада банкдаги ҳисоб рақамимда бир неча минг доллар йиғилди. Менинг олдимда муваффақиятга эришиш мақсади турар, муваффақиятни эса эса мен кўпгина ёшлар сингари тушунардим... Пуллар!

Банкдаги ҳисоб рақамимда пуллар борган сари кўпаярди. Мен эса хизмат поғонасидан тобора кўтарилар, шунга яраша кўпроқ пуллар топардим. Ўз ишимни яхшироқ ва каттароқ ҳажмда бажариш ҳақидаги ўзгармас қонуним иш берувчиларнинг эътиборини менга жалб қиларди. Мен ушбу сирдан бехабарларга нисбатан анча фойдалироқ вазиятда эдим.

Тезгина шуҳратим ошиб, обрўйим кўтарила бошлади, ҳатто менинг хизматларимга эга бўлиш учун рақобатлашадиган одамлар ҳам пайдо бўлишди.

Мен фақатгина билимларим туфайли эмас (улар

етарлича чекланган эди), балки ўзимга маълум бўлган озгина нарсадан ҳам кўпроқ фойда чиқариб олишга тайёрлигим туфайли ҳам талабгир эдим. Бу тайёрлик мен ўзим учун кашф қилган энг стратегик қонун бўлди.

Иккинчи бурилиш лаҳзаси

Тақдир тақозоси билан мен жанубга келиб қолдим ва бинокорлик материаллари (ёғоч, тахта ва бошқалар)ни ишлаб чиқарувчи йирик компаниянинг савдо менежерига айландим. Мен бинокорлик материаллари ҳақида ҳам, уларни сотиш ҳақида ҳам тасаввурга эга эмасдим, аммо маошимдан қатъи назар, ўз ишимни яхшироқ ва каттароқ ҳажмда бажаришим жудаям муҳимлигини билардим. Ушбу қонуннинг ҳақиқийлигига ишонган ҳолда ёғоч ва тахта савдоси ҳақида кўпроқ нарса билиб олишга чоғланган ҳолда ғайрат билан янги ишга киришдим.

Мен яхши натижаларга эришдим. Бир йил давомида маошим икки баробар ошди, банкдаги ҳисоб рақамим эса катталашишда давом этди. Бинокорлик материалларини сотиш бўйича шунақанги муваффақиятларга эришдимки, ҳатто иш берувчим янги компания ташкил этганида, мени ўзига тенг шерикликка олди (компаниянинг ярми унга қарашли эди).

Бинокорлик материаллари бизнеси жадал кетар, биз гуллаб-яшнаётган эдик.

Мен орзуимдаги камалакнинг учини кўра бошлагандим. Муваффақият ва пуллар ҳар тарафдан мен томонга оқиб келар, буларнинг бари аллақачон қаршимда аниқ-тиниқ кўраётган олтин тўла хумчага эътиборимни жалб қиларди. Шу пайтга муваффақият олтиндан бошқа нарсадан иборат бўлиши мумкинлиги хаёлимга ҳам келмаганди! Ўша пайтларда фақатгина банкдаги пуллар мен учун муваффақият чўққисини билдирарди. Бағрикенг ва киришимли одам бўлганим учун ҳам бинокорлик материаллари бизнесида тезгина дўстлар орттира бошладим ва орадан кўп ўтмай ўрмон саноати ходимларининг ўз одамига айландим.

Мен жадаллик билан муваффақият сари силжирдим ва буни ўзим ҳам билардим!

Булардан ташқари, ўзим ҳаммадан кўра кўпрок мос келадиган иш билан шуғулланаётганимни ҳам билардим. Ҳеч нарса ишимни ўзгартиришга мажбур қила олмасди. Яъни, ўшанда содир бўлган воқеадан бошқа ҳеч нарса...

Мен кеккайиб кетдим, ўзимдан мамнун эдим, шуҳрат ва бойликдан ёрилиб кетишимга сал қолганди... Сўнгги йилларда нисбатан сал эс-хушимни йиғиб олган, ҳаётда содир бўлаётган воқеаларни талқин қилишни ўрганган эдим.

Энди эса ўзимдан "Балки тақдирнинг ўзи биздек тентак одамчалар шуҳратпарастлик кўзгуси олдида у ёқдан-бу ёққа юрганимизда, қанчалар гўлларча иш тутаётганимизни кўришимиз учун ҳам бу

ишимиздан воз кечишимизга имкон бераётганмикан?" деб сўрайман. Нима бўлганида ҳам, менинг қаршимда очиқ йўл турарди. Ўчоқда кўмир қаланган, сув идиши лиқ тўла. Қўлимда клапанни тутиб турибман, уни очишга тайёрман...

Тақдир эса мени оғир гурзи билан кутиб турарди. Бўлмаса-чи, мен яқинлашаётган фалокатни то у бошланмагунича кўрмагандим-да! Менинг тарихим ўша даврда кўпчилик бошдан кечирган, аммо ҳеч кимга айтмайдиган воқеалардан сираям фарқ қилмасди.

1907 йилдаги инқироз мен учун томдан тараша тушгандек бўлди. У бир тунда менинг охирги долларимгача юлиб кетди. Мен биргаликда бизнес юритаётган одам ваҳимага тушиб, банкдаги барча пулларини қайтиб олди, аммо бу билан мени бир чақасиз қолдирди. Тўғри, менда биргина нарса — кок-қуруқ қолган, аммо обрўси баланд бўлган компания бор эди! Ушбу обрўнинг қийматига тенг бўлган пулга юз минглаб долларлик бинокорлик материаллари сотиб олсам бўларди. Бир қўли қинғир ҳуқуқшунос (кейинчалик у бошқа бир жинояти учун панжара ортига ўтирди) эса бу обрўни ва менинг қўлимда қолган бинокорлик материаллари компаниясининг қолган-кутганларини нақд пулга айлантиришнинг имкониятларини кўра олди. У бир нечта дўстлари билан бирга мендан компанияни сотиб олиб, ундан фойдалана бошлади.

Бир йилдан сўнг эса мен ўша одамлар қўллари

етган барча бинокорлик материалларини харид қилишгани, уларни қайта сотганлари ва қарзларини тўламай, даромадни чўнтакка солиб кетганларидан хабар топдим. Шу тариқа ўзим кутмаганим ҳолда уларнинг қўлидаги кредиторларни алдаш қуролига айландим, илло улар менинг компанияга даҳлдор эмаслигимни жудаям кеч билишганди.

Бу муваффақиятсизлик менинг обрўйим суиистеъмол қилиниши натижасида зиёнга ўтирганларнинг бари учун катта қийинчиликлар келтирди, аммо у менинг ҳаётимдаги иккинчи бурилиш лаҳзаси бўлди. Бу воқеалар мени ягона рағбат — пуллар бўлган бизнесни тарк этишга мажбурлади. У шахсият ўсиши, ички ривожланиш учун ҳеч қандай имконият бермас эди.

Мен банклар саросимага тушиб қолган пайтда компанияни қутқаришга уриндим, аммо худди чақалоқдек ожиз қолдим! Тақдир гирдоби мени бинокорлик материаллари бизнесидан ҳуқушунослик мактабига улоқтирди. Бу ерда мен ўзимнинг билимсизлигим, манманлигим ва маълумотим пастлигини енгишга муваффақ бўлдим-ки, бу учта салбий сифатдан қутулиш ҳар бир инсоннинг қўлидан келади.

Учинчи бурилиш лаҳзаси

1907 йилдаги банклар инқирози ва ундан кейинги хонавайрон бўлиш шунга олиб келдики, мен бинокорлик материалларини ўрганишга

қаратилган кучимни ҳуқуқни ўрганишга йўналтирдим. Муваффақиятсизлик (ёки мен ўшанда муваффақиятсизлик деб атаган нарса) шунақанги натижага олиб келди. Турган гапки, иккинчи бурилиш лаҳзаси менга мағлубият қанотларида учиб келди. Бу мени ҳар бир муваффақиятсизликда бир сабоқ яширингани, сизнинг вазифангиз эса уни чиқариб олиш эканлигини яна бир бор эслатишга мажбур қиляпти.

Ўқишга кирганимда уни тугатганимдан сўнг барибир камалакнинг учини тутиб олишимга ва олтин тўла хумчага даъво қилишимга қаттиқ ишонардим. Менинг истакларим пул йиғишдан нарига ўтмасди. Ўзим ҳаммадан кўра кўпроқ қадрлайдиган нарса эса мендан қочиб кетар, гарчи кўзга ташланиб турса-да, унга қўлим етмасди.

Ҳуқуқшунослик мактабида мен кечқурун ўқидим, кундузи эса автомобиль сотдим. Бу ишда бинокорлик материалларини сотиш бўйича орттирган тажрибамни самарали қўллашга муваффақ бўлдим. Мен яна тез ютуқларга эриша бошладим. Хизмат поғонасидан шунақанги жадал кўтарилдим-ки, тез орада ўзимнинг автомобиль бизнесим билан шуғулланиш имкониятим пайдо бўлди (бу борада менинг маошидан қатъий назар ҳамма ишни яхшироқ ва каттароқ ҳажмда бажариш одатимнинг ҳам ҳиссаси бор, албатта). Бозорда автомеханикларнинг хизматига талаб борлигини кўрганимдан сўнг ўқув устахонаси очиб,

автомобилларни йиғиш ва таъмирлаш бўйича усталар тайёрлай бошладим. Бу мактабим тез равнақ топди ва вақти-соати етиб, менга катта фойда келтира бошлади.

Яна камалакнинг учи кўзга ташлана бошлади. Бу сафар дунёдаги ўз ўрнимни топдим деб ўйлардим. Энди ҳеч нарса мени танлаган йўлимдан қайтара олмаслигини ва автомобиль бизнесидан бошқа нарсага қарашга мажбур қилолмаслигини аниқ билардим.

Менинг банкирим ишларим тоққа қараб кетаётгани кўргач, бизнесни кенгайтириш учун қарз берди. У пулларни бошқа йўналишларга ҳам сарфлаш кераклигини маслаҳат берди. Бу банкир дунёдаги энг яхши инсон эди (аниқроғи, ўша пайтда менга шундай туюларди). У фақат имзоимга асосланиб, ҳеч қандай гаровсиз ҳам менга кўп мингли қарзлар бераверарди.

Афсуски, ишлар мен ўйлаганимдек бўлмади! Ёруғ кун ортидан доим қоронғи тун келади... Банкир то мен қулоғимгача қарзга ботгунимча маблағ бериб турди, кейин эса... бизнесимни ўзлаштириб олди! Бу шунақанги кутилмаганда содир бўлдики, мен довдираб қолдим. Бундай бўлиши мумкинлигини ҳатто тасаввур ҳам қилмагандим. Ўша банкирга ўхшаган одамларни яхшироқ ўрганишим керак, шекилли. Шуни ҳам таъкидлашим жоизки, бунақанги одамларни банк бизнесида унчалик кўп учратмаганман.

Улкан даромад олиб турган, беш-олтита

қимматбаҳо автомобиллари ва бошқа кўплаб нарсалари бор (улар менга мутлақо керак бўлмаганлигини ўшанда тушунмагандим ҳам) тадбиркор одамдан кутилмаганда қашшоқ кимсага айланиб қолдим. Камалакнинг учи кўздан ғойиб бўлди.

Илло, бу омадсизлик менинг ҳаётимдаги энг катта яхшилик бўлганини тушунгунимча орадан кўп йиллар ўтди. Шу воқеанинг шарофати билан менинг яхши фазилатларимни ривожлантиришга ёрдам бермаётган бизнесим билан хайрлашдим. Бундан ташқари, бу омадсизлик мени ўзим жудаям муҳтож бўлган тажрибани орттирадиган жойга йўналтирди.

Бу ерда шуни ҳам эслатиб ўтишим керакки, бу воқеалардан сўнг бир неча йил ўтгач, Вашингтонга йўлим тушиб қолди ва шунчаки қизиқиш юзасидан менга бажонудил қарзлар берган банкни кўриб ўтишга қарор қилдим. Мен уни гуллаб-яшнаб кетган бўлса керак деб ўйлагандим.

Минг афсуски, банк ўз фаолиятини тўхтатган, унинг биносидан ишчилар ошхонаси сифатида фойдаланилаётган, менинг банкир дўстим эса қашшоқликка юз тутган экан. Кўчада учратганимда, унинг чўнтагида сариқ чақаси ҳам йўқ қашшоққа айланганини кўрдим. Унинг аҳволини кўргач, умримда биринчи марта камалакнинг нариги учида пулдан ҳам бошқа қимматлироқ нарса бормикан, деб ўйлаб қолдим.

Эътибор беринг-а, ўзимга шундай саволлар

берарканман, мен нарсаларнинг мавжуд ҳолатига қарши очиқдан-очиқ исён кўтарганим йўқ. Бундан ташқари, жавоб топадиган даражада узоқ шу ҳолатда қолганим йўқ. Агар инсон ҳаётида содир бўлувчи воқеаларнинг талқини ҳақида ҳозиргидек кўп нарса билганимда эди, балки бу ҳодисаларда тақдирнинг кўринмас қўлини кўрармидим... Агар ўшанда қайтар дунё қонуни ҳақида нимадир билганимда эди, банкиримнинг қашшоқликка юз тутганини кўриб бунчалик ажабланмасдим. Ўшандаёқ бу одамнинг менга қилганлари унинг юзлаб пасткашликларидан биттаси эканлигини тушунган бўлардим (буни анча кейинроқ тушуниб етдим).

Бутун умрим давомида ўшанда автомобиль бизнесида қолишга уринганимдек жон-жаҳдим билан курашмаганман. Мен рафиқамдан анча-мунча пул олдим, ўзим учун ўта мос келади деб ҳисоблаган ишимни қутқаришга уриниб, пулларни беҳуда ҳавога совурдим. Бироқ ўша пайтда мен тушунмаган ва менга бўйсунмайдиган кучлар автомобиль бизнесида қолишга бўлган уринишларимни чиппакка чиқаришди. Мен ғуруримни чеккага йиғиштириб қўйиб, бўлган ишга кўнишдан бошқа илож тополмадим. Шуғулланадиган бирор иш топмагач, бир вақтлари ҳуқуқшунослик мактабида олган билимларимдан фойдаланишга қарор қилдим.

Тўртинчи бурилиш лаҳзаси

Рафиқамнинг нуфузи баланд ота-онасининг кўмаги билан йирик корпорациялардан биридаги катта ҳуқуқий маслаҳатчи ёрдамчиси лавозимига жойлашдим. Маошим бу компанияда янги келганларга тўланадиган миқдордан анча баланд эди. Нимаям дейсиз, таниш-билишликнинг йўриғи бошқа-да, буни тан олмай иложимиз йўқ. Ҳуқуқшунослик соҳасида тажрибам йўқлигини эса бизнес коллежида ўзлаштирганим — доимо ишни яхшироқ ва каттароқ ҳажмда бажариш керак деган асосий қоидам ёрдамида ёпиб кетардим.

Янги ишимдаги мажбуриятларимни осонгина ижро этардим. Аслини олганда, жойимни сақлаб қолишни истаганимда эди, бу ерда умримнинг охиригача ишлаган бўлармидим...

Аммо бир куни қилган ишимни кўриб, яқин дўстларим ва қариндошларим мени томи кетганга чиқариб қўйишди. Мен ҳаммани ҳайратда қолдирганча ишдан бўшаб кетдим-қолдим!

Мендан нега бундай қилганимни сўрашганида, ўзим учун олий даражада мантиқий кўринган жавобни айтдим. Шунга қарамай, ақлли иш қилганимга оиламни, "томим жойида турганига" дўстларимни ишонтиришим жудаям қийин кечди.

Ишдан бўшаганимнинг сабаби шундаки, ишим менга жудаям енгил кўринар, уни ортиқча қийналмай бажарардим. Мен ишсизликка ўрганиб

қолаётганимни билиб турардим. Менга бунақанги ҳаёт ёқа бошлади, аммо бу кетишда бутунлай "занглаб" қолишимни яхши билардим. Мени ҳаракатланишда давом этишга ундовчи алоҳида сабаб йўқ эди. Мени дўстларим ва қариндошларим ўраб олганди. Менинг ўзим хоҳлагандек фаолият юрита оладиган ишим, уй, машина сотиб олишга ва унда юриш учун яхши бензинга пул тўлаш учун етадиган маошим бор... Яна нима керак ўзи?

Гап ўша мен думалаб бориб қолган ҳаётда эди. Бунақанги истиқбол юрагимни титроққа соларди. Ўшанда бошқа масалаларда қанчалик оми бўлмай, бир нарсани аниқ билардим ва тушуниш учун соғлом ақлим етарли эканлиги учун тақдиримдан миннатдор эдим: фақат машаққатли меҳнат ёрдамидагина кучли бўлиш ва ривожланиш мумкин, сусткашлик эса йўқолиш ва айнишга олиб келиши мумкин.

Шундан сўнг ўтган ўн йилда бир инсоннинг чекига тушиши мумкин бўлган барча аламлар ва қийинчиликларни тотиб кўрган бўлсам-да, ўша қадамим ҳаётимнинг навбатдаги бурилиш лаҳзаси бўлди. Ҳуқуқ соҳасидаги ажойиб ишимни ташладим, мени келажакда порлоқ истиқбол кутяпти деб ўйлаган дўстларим ва қариндошларимнинг ҳафсаласини пир қилдим. Билишимча, ўшанда мантиқан ўйлаб кўриб эмас, балки ўзим ҳам тушунмайдиган қандайдир ички бир туртки туфайли шундай қарорга келгандим.

Мен Чикагодан иш топишга қарор қилдим. Бу

шаҳарда ўзимбоп бирор иш топиб, танилиб кетаман, қанчалар қобилиятли эканимни ҳаммага исботлайман, деб ўйлагандим. Ғалати мулоҳазалар, тўғри эмасми... Ростини айтсам, ўша пайтдаёқ улар менга хос эмасди. Вақти келиб эса одамлар ўзларини аслида йўқ бўлган қобилиятлар билан тақдирлашларини тушуниб етдим. Афсуски, кўпинча биз тушунмайдиган ва бошқара олмайдиган омиллар таъсирида содир бўлувчи нарсаларни ўзимизнинг донолигимизга йўямиз.

Ҳаётимдаги еттита бурилиш лаҳзалари ҳақидаги ҳикоямда айнан шу фикр олтин ипдек бўлиб ўтади. Бизнинг барча хатти-ҳаракатларимизни ўзимизга бўйсунмайдиган кучлар бошқарар экан деб ўйламай қўя қолинг. Шунчаки биз нимаики қилсак ҳам, уринишларимиз бир ўзандан бошқасига ўтиб кетадиган ҳаётнинг бурилиш лаҳзаларини тўғри талқин қилишни ўрганишимиз лозим. Менда ушбу ғайриоддий ҳолатни изоҳлаб бера оладиган назария тугул, ҳатто фараз ҳам йўқ. Ҳаётингиздаги воқеаларни изоҳлай олиш қобилиятингизнинг кўмаги билан жавобни ўзингиз топиб оласиз деб ўйлайман.

Мен ўз хизматларимни иложи борича фойдалироқ сота олишимга қаттиқ ишонганимдан, Чикагога тавсияномасиз келавердим. Бу ерда реклама менежери лавозимига жойлашдим. Ўша вақтда реклама ҳақида мутлақо ҳеч нарсани тушунмасам-да, савдо менежери бўлиб ишлаганимдаги тажрибам яна асқотди. Бундан

ташқари, ишни яхшироқ ва каттароқ ҳажмда бажариш одатим менга афзаллик берарди.

Мен шамолдек елиб, муваффақият сари қайтардим. Аста-секин қаршимда камалагимнинг учи кўзга ташлана бошлади, бир неча марта ҳатто олтин тўла хумчани ҳам кўриб қолдим — у қўл узатса етгудек масофада турарди! Шуни ҳам унутмангки, ўша вақтларда мен ҳамон муваффақиятни долларда ўлчардим, камалакнинг нариги учидан олтиндан бошқа нарса топишни ўйламасдим ҳам. Айни бурилиш лаҳзасига қадар моддий бўлмаган бойлик топиш фикри келган бўлса ҳам, у ялт этиб ўтиб кетар ва ўзидан кейин деярли сезилмайдиган из қолдирарди.

Тарих кўтарилишдан сўнг доимо қулаш келиши ҳақидаги исботлар билан тўлган. Менинг ҳаётимда айнан кўтарилиш даври бошланган бўлиб, унинг ортида қулаш кутиб тургани хаёлимга ҳам келмасди.

Бешинчи бурилиш лаҳзаси

Мен реклама менежери сифатида ишлаб, катта ютуқларга эришдим. Компания президентига менинг ишим ёқди ва машҳур “Betsy Ross Candy” компаниясини ташкил этишга кўмаклашди. Унинг президенти бўлгач, мен ҳаётимнинг навбатдаги ҳал қилувчи босқичига ўтдим.

Бизнес кенгая бошлади ва вақти келиб, ўн саккизта шаҳарда дўконларимиз тармоғи пайдо

бўлди. Камалакнинг учи яна қўл етгулик масофага келиб қолди. Мен яна умримнинг охиригача ишлашни хоҳлайдиган бизнесни топдим деб ўйлай бошладим. Бироқ бизнинг компаниямиз ширинликлар ишлаб чиқарувчи бошқа бир компанияга ўхшатиб яратилганди. Ўша компаниянинг мамлакат ғарбида жойлашган филиалининг бошқарувчиси менинг дўстим ва собиқ шеригим эди (айнан унинг катта муваффақияти менинг шу иш билан шуғулланишимга туртки берган асосий омил бўлганди). Буни билгандан кейин, ҳали ўзим айтмасимданоқ бизнинг ширинлик бизнесимиз таназзулга юз тутганини тушуниб етган бўлсангиз керак...

Ижозатингиз билан мавзудан сал четлашиб, нима учун миллионлаб одамлар ўз ҳаётида ҳақли равишда мағлубиятга учраганлари ҳақида гаплашмоқчиман. Ишончим комилки, бунга ўзининг режасини тузиш ўрнига, бировникини ўзлаштириш сабаб бўлади.

Гарчи бировнинг режасидан нусха кўчириш қонун томонидан тақиқланган бўлмаса-да, одамлар "нусха кўчирувчи"ларни ёқтиришмайди.

Бир муддат ишларимиз яхши кетди, кейин эса менинг ишдаги шеригим ва биз кейинчалик бизнесимизга қўшиб олган жанобнинг миясига бир цент ҳам тўламасдан туриб менинг улушимни ўзлаштириб олиш фикри келиб қолди (бу хатони содир этаётган одам жудаям кеч бўлиб, узоқни

кўролмаганининг ҳақини тўламагунича уни тушуна олмайди). Уларнинг режаси иш берди, аммо мен ўйлаганларидан кўра қаттиқроқ қаршилик кўрсатдим. Шунинг учун ҳам мени бизнесдан чиқариб юбориш учун улар мени ёлғон айблов билан қаматиб қўйишди ва ўз улушимни компанияга берсам, ишни судсиз ҳал қилишларини айтишди. Мен бош тортдим ва ишни судга оширишни талаб қилдим.

Суд вақти келганида, менинг даъвогарларимдан биронтаси ҳам айблов қўйиш учун келмади. Биз шикоятнома ёзган даъвогар судга чақиртирилиб, айблов қўйишини қатъиян талаб қилдик. Худди шундай қилинди ҳам.

Суд ўта чуқурлашиб кетмасидан уни тўхтатган судья "Бунақанги босим ўтказилишини иш фаолиятимда илк бор кўришим!" деб хитоб қилди.

Ўз обрўимни сақлаб қолиш учун мен етказилган зиён тўлаб берилишини талаб қилдим. Бу иш беш йил давомида кўриб чиқилди, аммо мен Чикаго судининг олий инстанциясида ҳукм чиқарилишига эришдим. Менинг шикоятномам атайлаб обрўга путур етказиш юзасидан очилган ишлар сирасига киритилди. Бундай ҳукмда суд қарорига кўра то товон пули тўлаб берилгунига қадар жавобгарнинг озодликдан маҳрум қилиниши ҳам назарда тутилиши мумкин.

Бироқ ўша беш йил давомида фуқаролик қонун бузилишларини тартибга солувчилардан кўра қаттиққўлроқ қонун иш юритган бўлса керак, деб

ўйлайман. Калласида мени қаматиб қўйиш фикри туғилган собиқ шеригим менинг шикоятим бўйича суд бошланмасидан олдин қилган жинояти учун қамоқхонада ўтирарди. Бошқа муттаҳам эса энг юқоридан қашшоқлик ва шармандалик жарига қулаб тушганди.

Чикаго суди томонидан менинг ишим бўйича чиқарилган қарорнинг кучга кирмаганлиги эса менинг обрўимга путур етмаганлигидан ташқари яна бошқа нарсани ҳам исботлайди. Бу ҳақиқатни изловчиларнинг тақдирини тўғирлаб қўядиган кўринмас қўл менинг феъл-атворимни "ўзиникини олиш"га интилишдан тозалаб қўйганидан даракдир. Мени ранжитганларни таъқиб қилганим йўқ, чунки улар шусиз ҳам қилмишига яраша кўп карра **ҳақини** тўладилар. Ўзининг манфаатини дебгина менинг обрўимни тўкмоқчи бўлганлар ўз қони, чуқур пушаймони, афсуслари ва мағлубияти билан ҳақ тўладилар.

Ўша воқеа менинг ҳиссамга тушган энг буюк эзгуликлардан бири бўлди, чунки менга кечиришни ўргатди. Ажр, яъни қайтар дунё қонуни доимо ва ҳамма жойда ҳаракатда эканлигини, "экканингни ўрасан" деган мақол рост эканлигини тушундим. Бу воқеа қалбимни қасос олишга интилишдан тозалади ва ҳар қандай ҳолатда ҳам шахсан ўч олишдек пасткашликка қўл урмасликни ўргатди. Шу воқеанинг шарофати билан, вақт — ҳақ одамнинг содиқ дўсти эканлигини, ноҳақликни содир этувчига эса ашаддий душман бўлишини

тушуниб етдим.

Кейинги бурилиш лаҳзаси ҳақида ҳикоя қилишга ўтишдан аввал эътиборингизни иккита қизиқ нарсага жалб қилмоқчиман: биринчидан, ҳар бир бурилиш лаҳзаси мени камалагимнинг охирига яқинлаштирди; иккинчидан, улардан ҳар бирининг шарофати билан орттирган билимларим кейинчалик ўз фалсафамнинг ажралмас қисмига айланди. Бундан ташқари, менинг ҳаётимни бузишга уринганларнинг ўзлари мен учун тайёрлаб қўйган фалокатларга дучор бўлишди.

Олтинчи бурилиш лаҳзаси

Мана, ҳаёт йўлимдаги мени бошқаларидан кўра кўпроқ камалакнинг учига яқинлаштирган бурилиш лаҳзасига етиб келдик. Бунда ўша пайтгача тўплаган билимларимнинг баридан фойдаланишга тўғри келди. Бу сафар мен билан содир бўлган воқеа ўзимнинг дунёқарашимни ва шахсиятим ўсганлигини ифодалашим учун қаршимда шунақанги имкониятларни очдики, бунақаси инсон ҳаётида жуда кам бўлади.

Бу бурилиш лаҳзаси мени ширинлик бизнесидан сиқиб чиқаришган вақтда содир бўлди. Мен реклама ва савдо-сотиқ билан шуғулланмоқчи бўлдим.

Доно файласуф бир нарсани фақат бошқаси билан изоҳлабгина тушуниш мумкинлигини айтганди. Менинг дарс бериш тажрибам бу хулоса

ростлигини тасдиқлайди. Менинг мактабим бошиданоқ гуллаб-яшнаб кетди. Мен инглиз тилида сўзлашадиган барча мамлакатларнинг талабалари кундузги ва сиртқи таълим оладиган таълим шаклини танлагандим.

Уруш вайронгарчиликларига қарамай, мактабим жадал кенгайиб борарди. Мен камалагимнинг учи тобора яқинлашаётганини, шундоққина қўл узатсам, олтин тўла хумчага етишимни ҳис этардим.

Юқори даражали профессионал сифатида донг чиқарганим туфайли бир компания раҳбари менга ойига уч ҳафта ишланадиган лавозим ва Қўшма Штатлар президентиникидан кўпроқ маош таклиф қилди.

Мен олти ойдан камроқ вақт ичида Америкадаги энг самарадор меҳнат жамоаларидан бирини ташкил қилиб, компания киримини бир неча баробарга оширишга муваффақ бўлдим.

Агар менинг ўрнимда бўлганингизда, ниҳоят камалагингизнинг учини топганингиз ва муваффақиятга эришганингиз ҳақида ўйламасмидингиз?

Менга ҳам шундай туюлганди. Аммо мени ҳаётимдаги энг оғир руҳий ларзалардан бири кутиб турган экан.

Бу воқеа қайсидир маънода мен ишлаётган компания раҳбарининг нопоклиги билан боғлиқ эди. Менимча, бунинг бошқа, нисбатан чуқурроқ ва муҳимроқ сабаби бўлиб, тақдир менга сабоқ

бераётгани билан боғлиқ деб ўйлайман.

Менга бир йил давомида ходимлар бўлими раҳбари бўлиб ишлаш шарти билан юз минг долларлик маош белгиланганди. Бироқ ярим йил ҳам ўтмай ҳокимият эҳромини яратаётганимни ва бу ҳокимиятни у бошини айлантириб қўйган одамнинг қўлига тутқазаётганимни тушундим. Уни яқин келажакда жиддий муаммолар кутаётганини ҳам англадим. Бу мени изтиробга солиб қўйди. Турган гапки, менинг иштироким билан бу компанияга сармоя тиккан америкаликларнинг бир неча миллион доллари учун маънавий жавобгарликни ҳис этардим. Гарчи ҳуқуқий томондан бунинг учун жавобгар бўлмасам-да, бунга йўл қўя олмаслигимни тушунардим.

Охир-оқибатда бу масалани кўтариб чиқиб, компания раҳбарига маблағлар молиявий бошқарув қўмитасининг назорати ёрдамида муҳофаза қилинмаса, истеъфога кетишим ҳақида талабнома қўйдим.

У шартномани бузсам анча-мунча пул ютқазишимни билгани учун ҳам, кетолмаслигимга ишонгани ҳолда устимдан кулди. Агар минглаб сармоядорлар олдидаги маънавий жавобгарлик бўлмаганида эди, бундай қилмасдим ҳам. Мен истеъфога чиқдим, компания вақтинчалик бошқарувчининг қўлига ўтишига эришиб, уни пулларни деб эс-хушидан айрилаёзган одамнинг нотўғри хатти-ҳаракатларидан ҳимояладим. Бу

менга отнинг калласидай пулга тушган ва дўстларимнинг кулгисига қолдирган бўлса-да, кўнглим бир оз таскин топди.

Қанчадир вақт давомида камалагимнинг учи яна хиралашиб, анча узоққа кетиб қолди. Баъзан бунақанги қурбонлигим ҳақида ҳеч қачон билмайдиган одамларни ҳимоялаш учун анча-мунча пулдан айрилишга мени нима мажбур қилгани ҳақида ўйлардим.

Бу менинг қалбимда қўнғироқча жиринглаган тарихий лаҳзалардан бири эди. Нима бўлганда ҳам, ўша пайтда мен ҳис этган нарса қўнғироқчанинг овозига ўхшарди. Бу белги менга аниқ, тушунарли, ягона маънодаги номани жўнатганди: "Ўз қароингда тургин ва айнан шундай йўл тутиш учун жасоратинг етганига шукр қил!". Менинг қўнғироқча ҳақидаги гапларимни эслаб қолинг, чунки у ҳақда батафсилроқ сўзламоқчиман.

Шунақанги катта асоратлар қолдирган ўша воқеадан кейин қўнғироқчанинг жиринглашини яна кўп марта эшитдим. У нимани англатишини энди тушуняпман. Қўнғироқчанинг товушига қулоқ тутганимда, у менга тўғри йўл кўрсатаётган бўлади. Эҳтимол, бу номани сиз қўнғироқчанинг жиринглаши деб атамаган бўлармидингиз, аммо мен ҳаётимдаги ғайритабиий ҳодисаларни бошқача сўз билан таърифлай олмайман.

Ўша бурилиш лаҳзаларида мен оддий жиринглашдан анча каттароқ ниманидир ҳис эта бошладим. Шунча йиллар давомида камалакнинг

учи мени гоҳ тепага кўтариб, гоҳ пастга улоқтирганча сира тутқич бермай келди. Шу туфайли ҳам ҳаётимда илк бор "Эҳтимол мен ўзимга аталмаган мукофотга интилаётгандирман?" деб ўйлаб қолдим. Эътибор беринг, ўша пайтда мен ўзимга шу саволни бердим, холос.

Бу мени ҳаётимдаги еттинчи, сўнгги бурилиш лаҳзасига яқинлаштирди. У ҳақдаги ҳикоямни бошлашдан олдин шуни таъкидлашни хоҳлардимки, шу пайтгача сўз борган нарсаларнинг бари амалий аҳамиятга эга эмас. Юқорида тасвирланган олтита бурилиш лаҳзаларининг бари ўз-ўзидан мен учун мутлақо аҳамиятга эга эмасди. Тўғри, уларни битта-битталаб таҳлил қилинса, ҳақиқатан ҳам аҳамиятга эга бўлмайди. Аммо бу ҳодисаларнинг бари уйғунлаштириб қаралса, улар навбатдаги ва сўнгги бурилиш лаҳзаси учун пойдевор бўлишганини кўриш мумкин. Буларнинг бари эса инсон ўз ҳаётидаги турли ҳодисаларнинг таъсирида ривожланиб бориши, уларнинг ҳар бири нимагадир ўргатишининг энг яхши исботидир.

Назаримда, мен ойдинлик киритмоқчи бўлаётган мавзуга нисбатан батафсилроқ тўхташга тўғри келади. Айни пайтда гап менинг мавқеим ҳақида кетяпти. Дунёни ҳайратга солгулик муваффақиятга эришасизми ёки мағлубиятга учрайсизми, буларнинг бари ўтмишдаги ҳодисаларни қандай талқин қилиб, олинган тажриба асосида келажакдаги режалар тузилишига боғлиқ бўлади. Агар ҳикоямни ҳозир тўхтатсам, у ҳеч қандай

аҳамиятга эга бўлмасди. Бироқ олдинда яна битта — менинг тарихимдаги энг муҳим бўлган сўнгги еттинчи бурилиш лаҳзаси турибди.

Шу пайтгача мен бир-бири билан боғлиқ бўлмаган, ўз ҳолича жуда кичик аҳамиятга эга бўлган воқеалар ҳақида сўзлаб бердим. Мен бу фикрни қайтармоқчиман, чунки буни яхшилаб ўзлаштириб олишингизни хоҳлайман. Сиз мулоҳаза юритгунингизга қадар эса шуни эслатмоқчиманки, ҳаётингиздаги барча аҳамиятли воқеаларни эслаб қолиш ва уларни талқин қилиб, бебаҳо сабоқ чиқариб олиш учун ўтмишга тез-тез ўгирилиб қараб туриш лозим.

Бу воқеаларниг бари, омадсизликлар, умидсизликлар, хатолар ва бурилиш лаҳзалари галма-гал келаверади, энг охирида чалғи тутган кампиршо келиб, ўзининг ҳақини талаб қилганида эса, тўсатдан ҳаётда нимаки содир бўлмасин, баридан хулоса чиқариш кераклигини тушуниб қоламиз. Токи ўзлаштирилган дарсларнинг рўйхатини тузиб, кейин ўша ёзувларни қайта ўқимас эканмиз, ўз хатоларимизни яна ва яна қайтараверамиз.

Еттинчи бурилиш лаҳзаси

Вақти келиб мен ҳам ҳаёт йўлимдаги ҳар бир муҳим босқичда нималарни ўрганганимнинг якуний рўйхатини тузаман, аммо олдин ижозатингиз билан ҳаётимнинг сўнгги — еттинчи

бурилиш лаҳзасини тасвирлаб бераман. Бунинг учун машҳур сана — 1918 йилнинг 11 ноябрига қайтамиз.

Тинчлик имзоланган кун сифатида машҳур бўлган ўша санада мен ҳам бошқалар каби қувончдан сармаст бўлгандим. Чўнтагимда бир чақа қолмаган бўлса-да, қирғинбарот урушлар тугаганидан ва ниҳоят замин узра тинчлик ҳаётбахш қанотларини ёзишидан ўзимда йўқ хурсанд эдим.

Уруш менинг мактабимни вайрон қилди. Агар йигитларим урушга чақирилмаганида эди, бу мактабдан келадиган даромад мени боқиб турган бўларди. Мен йигирма йил олдин, кўмир конида ишчи бўлиб ишлаган вақтларимдаги каби яна камалакнинг учига етолмайдиган даражада узоқда қолгандим ва ўша оқшомда меҳрибон инсон менга айтган гаплар ҳақида ўйлардим.

Мен билан муваффақиятнинг орасида қанчалик чуқур жар ётганини тушуниб етгандим (гап кўмир конидаги оддий ишчи нималарга эришиши мумкинлиги ҳақида кетмаяпти).

Аммо мен бахтиёр эдим! Кейин менинг онгимда яна фикр туғилди: балки мен камалакнинг учидан ўзимга аталмаган мукофотни излаётгандирман?

Мен муайян бирор нарса ҳақида ўйламай, беихтиёр ёза бошладим. Мени ҳайратда қолдирганча бармоқларим ёзув машинкасининг тугмачалари узра енгил югуриб кетди. Илгари сираям бунчалар тез ва енгил ёзмагандим. Мен

ҳатто нима ҳақида ёзаётганим ҳақида ўйламасдим ҳам. Шунчаки ёзавердим, ёзавердим, ёзавердим.

Ниҳоят, ёзиб тугатганимда, қўлимда бешта саҳифадан иборат қўлёзма турарди. Бу "Hill's Golden Rule" ("Хиллнинг олтин қоидаси") номли биринчи журналим туғилганини билдирувчи биринчи мақолам эди. Бу мақолани бир бадавлат инсонга олиб бордим ва ўқий бошладим. У эса охиригача ҳам тингламаёқ, менинг журналим учун маблағ ажратишини айтди!

Қалбимни йигирма йил давомида илитиб турган истак ҳақиқатга эврила бошлаганининг қандайдир жиддий жиҳати бор эди. Бу менинг гапларимни тинглаган катта ёшли дўстим қўлини елкамга қўйиб айтган тақдирни белгиловчи фикрлар эди... Фикр эса инсонлар орасидаги ўзаро муносабатларда асосий аҳлоқ-одоб қонуни олтин қоидага айланиши лозимлигидан иборат эди.

Мен доимо газета муҳаррири бўлишни хоҳлардим. Ўттиз йилдан ошиқ вақт муқаддам, ёш бола эканлигимда кўпинча отамнинг босмахона дастгоҳида ишлардим (у кичкина газетани чиқарарди) ва ўшанда босмахона бўёғининг ҳидини яхши кўриб қолгандим.

Эҳтимол, бу орзу ботиний онгга ўрнашиб қолгандир ва охир-оқибатда муайян хатти-ҳаракатга айлангандир. Ёки бошқа режа бўлгандир — менинг уларга ҳукмим ўтмайди ва яратилишига ҳам даҳлим йўқ, аммо ўз журналимни чиқара бошламагунимча у тинимсиз мени нимагадир

ундайверди, шуғулланган бошқа барча соҳаларимда бир дақиқа ҳам тиним бермади. Аммо бу мавзуни бир муддат четга қўйиб турамиз.

Эътиборингизни жудаям муҳим бир нарсага қаратмоқчиман. Мен ўз ишимни топдим ва жудаям бахтли эдим. Шуниси қизиққи, мен ўзим босиб ўтган ва камалакнинг орзу қилинган учига элтувчи йўлнинг сўнгги босқичи бўлган иш билан шуғулланардим, аммо бу сафар у ердан олтин тўла хумчани топишни хаёлимга ҳам келтирмасдим. Умримда биринчи марта бу ҳаётда интилишга арзийдиган нимадир борлигини ва у олтиндан-да қимматлироқ эканлиги ҳақида ўйлаб қолдим. Шунинг учун ҳам дунёга ўзим қодир бўлган нарсаларни иложи борича кўпроқ беришни мақсад қилган ҳолда журналга муҳаррирлик қила бошладим.

Журналим очилганиданоқ гуллаб-яшнаб кетди. Олти ойга етмасданоқ уни инглиз тилида сўзлашувчи барча давлатларда ўқий бошлашди. Журналнинг шарофати билан дунёнинг турли бурчакларида танилдим. 1920 йили Американинг барча йирик шаҳарларига саёҳатлар қилиб, маърузалар ўқидим. Бу саёҳат мен учун ўз билимларимни кенгайтириш имконияти бўлди, чунки мамлакатнинг турли бурчакларидаги кўплаб инсонлар билан яқиндан танишишга, уларнинг эҳтиёжлари, истаклари ва ҳис-туйғуларини ўрганиш имконияти пайдо бўлди.

Мен ҳаётимдаги бурилиш даврларини бошидан

то олтинчисининг охирига қадар қанча душман орттирган бўлсам, дўстларим ҳам шунча эди. Энди эса ғалати ишлар юз бера бошлади. Муҳаррирлик иши билан шуғуллана бошлаганимдан сўнг жуда кўплаб янги дўстлар орттирдим: ҳозир ортимда 100 мингга яқин менга ва айтадиган ҳар бир гапимга ишонадиган инсонлар турибди.

Бундай ўзгаришларга нима сабаб бўлди? Агар тортиш қонунининг моҳиятини тушунсангиз, демак ҳамма нарса ўзига ўхшашини тортишини биласиз. Биз ҳам онгимизни қандай фикрлар тўлдиришига мувофиқ ҳолда ҳаётимизга дўстлар ёки душманларни тортиб оламиз. Ўзингиз тажовузкор бўлмасангиз, унда атрофдагиларнинг сизга ғанимлик қилишини кутиш мумкин эмас.

Ўзимнинг биринчи журналимда олтин қоидани тарғиб қилиш билан мен мана шу йўл-йўриқларга амал қилишга уриндим.

Олтин қоидага шунчаки ишониш ва уни қўллашнинг орасида катта фарқ бор. Бу ҳақиқатни журналнинг биринчи сонини нашр этганимдаёқ тушуниб етдим. Бу ҳақиқатни англаш эса ҳозир қилаётган барча ишларимга таъсир ўтказаётган қонунни тушунишга олиб келди. Бу қонун моҳияти бошқалар сизга қандай муносабатда бўлишини хоҳласангиз, ўзингиз уларга шундай муносабатда бўлишингиз кераклигидан иборатдир.

Юз минглаб одамларга олтин қоида ҳақидаги фикрий тебранишларни жўната бошлаганимдан сўнг, бу тебранишлар кўп карра кучайган ҳолда

менинг номамнинг олган инсонларнинг эзгу ниятлари кўринишида ўзимга қайтиб келарди.

Инсон нимани экса, шуни ўради.

Мен эзгулик уруғларини экдим. Илгари бузғунчи фикрлар мавжуд бўлган жойларга яратувчи фикрларни қададим. Мен инсонларнинг бир-бири билан курашишлари бефойдалигини, ҳамкорликнинг афзалликларини кўришларига ёрдамлашдим. То ўзимнинг қалбимни шу фикрлар билан тўлдириб, уларни устувор қилгунимга қадар бу ишни қилишдан тўхтамадим. Бу фикрлар эса биринчи навбатда ҳамкорлик қилишга тайёр ва юракларида шу фикрларим акс-садо берган инсонларнинг эзгу ниятларини менинг ҳаётимга магнитдек тортиб олди.

Еттинчи ва охирги бурилишда мен яна камалагимнинг учига яқинлашдим. Назаримда, менинг ҳаётимга омадсизликларни олиб келиши мумкин бўлган бошқа йўл қолмагандек туюларди. Душманларим аста-секин дўстларга айланишди, минглаб одамлар билан дўстлашдим. Аммо олдинда мени яна бир синов кутаётгандики, ундан ўтишим шарт эди...

Тақдирнинг кўринмас қўли қимматбаҳо билим тошларини текинга тарқатмайди ва бардошимизни синовдан ўтказмагунича масъулият чўққиларига кўтармайди. Бу синовлар одатда биз уларни мутлақо кутмаётган пайда юз берадики, бу бизни заифлаштиради ва ҳақиқий феъл-атворимизга мос ҳолда жавоб қайтариш имконини бермайди.

Мени ғафлатда қолдирган синовлар ҳам етиб келди. Мен бунга мутлақо тайёр эмасдим. Мен жудаям ўзимга ишонгандим, аммо кўринмас тақдир қўлига эътибор ҳам бермадим. Мен олтин оралиқни топишга муваффақ бўлдим, аммо ўз кучига ҳаддан ташқари ишониш керак эмаслигини тушунмадим. Натижада сўнгги бурилиш лаҳзаси менга кўплаб изтироблар келтирдики, агар инсонларнинг ҳаётида нималар бўлиши ва бу воқеаларни қандай кучлар бошқариши ҳақида тўлиқроқ маълумотга эга бўлганимда, улардан ўзимни ҳимоя қилолардим.

Юқорида айтганимдек, мен камалагимнинг учига яқинлашиб қолган ва бу сафар уни тутишимга, ўзимга тегишли бўлган олтинли хумчани қўлимга олишимга, шунингдек, инсон орзу қилиши мумкин бўлган барча нарсалар ҳақида ўйлашимга ҳеч ким ҳалақит бера олмайди деб ўйлардим.

Аммо шу орада содир бўлган воқеа мени булутсиз осмонда янграган момақалдироқдек гарангсиратиб қўйди!

Иложи йўқ иш содир бўлди. Бир тунда менинг биринчи журналим "Hill's Golden Rule"ни тортиб олибгина қолмай, унинг обрўсини ўзимга қарши қилиб қўйишди.

Одамлар яна менинг умидларимни алдашди ва яна улар ҳақида ёмон ўйлай бошладим. Ўз журналим орқали минглаб одамларга ҳикоя қилиб берадиган, ҳатто унинг ёрдамида ўз ҳаётимни

қуришга уринаётган олтин қоидада заррача ҳам ҳақиқат йўқлигини билиш мен учун оғир зарба бўлди.

Бу энг оғир синов эди! Наҳотки севимли қоидаларим шунчаки ёлғон ва содда одамларни қармоққа илинтирувчи тузоқ бўлса? Ёки бу менинг қоидаларим ҳақиқийлиги ва мустаҳкамлигини исботлаши керак бўлган, бутун умримга татигулик яна бир сабоқмикан?

Ўшанда ўзимдан айнан шундай деб сўрардим.

Аммо бу саволларга дарров жавоб топа олмасдим. Содир бўлган воқеадан шунақанги ҳайратга тушгандимки, тўхташим ва нафас ростлаб олишим керак эди. Мен ўзим бировнинг ғояси, режалари ва мол-мулкини ўғирлаб, муваффақиятга эришиш мумкинмаслигини уқтирардим. Аммо ўзим билан содир бўлган воқеа менинг ёзган ва айтган гапларимнинг тамоман тескарисини кўрсатиб турарди. Илло, менинг қалбим ва ақлимнинг боласини ўғирлаганлар ундан фойда чиқарибгина қолмай, балки уни менга қарши қўллардилар ҳам...

Орадан ойлар ўтди, аммо мен ҳамон ўз ҳаётим ғилдирагини бура олмасдим.

Мени лавозимимдан туширишди, журналимни тортиб олишди, дўстларим эса менинг тимсолимда мағлуб бўлган қаҳрамонни кўра бошлашди. Баъзилар бу воқеадан кейин янада кучли бўлишимни таъкидлашарди. Дўстларим менинг тамом бўлганимни айтиб, ачинишарди... Бундай

гап-сўзларнинг бари атрофимда айланар, мен эса бир чеккада туриб томоша қилардим ва ўзимни худди даҳшатли туш кўраётганини биладиган-у, аммо уйғона олмаётган одамдек ҳис этардим.

Аслини олганда, содир бўлаётган воқеалар мени ўз ҳукмига бўйсундириб олган тунги даҳшатнинг ўзгинаси эди. Мен жасоратимни йўқотдим. Инсонларга бўлган ишончимдан айрилдим. Уларга бўлган меҳрим совий бошлади. Аста-секин, аммо муқаррар равишда фикрларим йигирма йилдан ошиқ вақт давомида қалбимда паҳпаҳлаб ўстирган энг олий мақсадларимга қарама-карши тус ола бошлади. Ўтаётган ҳафталар худди абадийдек чўзиларди. Ҳар бир кун бир умрдек адоқсиз туюларди.

Аммо бир куни вазият ўзгара бошлади...

Бу ерда мавзудан сал четлашиб, эртами-кечми ҳамма нарса ўтишини таъкидламокчиман. Вақт — ҳар қандай ярани даволовчи энг яхши ҳаким. Вақт беморни ҳам, билимсизни ҳам даволайди (кўпчилигимиз эса униси ҳам, буниси ҳам бўламиз).

Ҳаётимдаги еттинчи, сўнгги бурилиш лаҳзасидан кейин илгаригидан минг баттар қашшоқлик даври бошланди. Яхшигина уйимдан зудлик билан бир хоналик хонадонга кўчиб ўтишга тўғри келди. Бу зарба камалагимнинг учидаги олтин тўла хумчани қўлимга ушлаган вақтимда содир бўлди ва бу қалбимни жуда қаттиқ яралади.

Бу синов мени камбағаллик чегарасигача думалаб боришга ва у ерда ўз аҳмокликларимнинг

мевасини тотиб кўришга мажбур қилди... Аммо деярли таслим бўлай деганимда, булутлар мени қандай тез ўраб олган бўлса, шунақанги тез тарқала бошлади.

Мен умримда бошдан кечирган барча оғир синовлардан энг қийинининг қаршисида турардим. Эҳтимол, менинг чекимга тушганчалик кўп синовни ҳеч ким кўрмагандир ҳам. Ҳар ҳолда, ўша пайтда менинг назаримда шундай бўлиб туюлганди.

Почтачи менинг почтамни келтирди. Хатжилдни очаётган пайтимда хирагина қизил қуёш уфқ ортига ўтиб кетаётганини кузатаётгандим. Бу мен учун рамзий маънога эга эди, чунки менинг қуёшим ҳам худди шу тарзда уфқ ортига яширинганди.

Хатжилдни қирқдим ва ундан депозит чеки учиб тушди. Ҳавода аста ҳилпираганча учиб, устки тарафини тепага қилиб ерга тушган тўлов қоғози 25 минг доллар олиш учун ҳужжат эди. Бир дақиқача бу қоғозчага тикилиб турдим ва ўз-ўзимдан уни тушимда кўрмаяпманми деб сўрадим. Мен яқинроқ бориб, чекни қўлимга олдим ва қўшимча изоҳни ўқий бошладим.

Шу пулларнинг бари меники эди! Истаган пайтимда уларни банкдаги ҳисоб рақамидан ечиб ололардим. Бунинг эвазига иккитагина кичик шарт қўйилганди. Аммо бу шартлар инсонларнинг манфаатларини ўзиникидан устун қўйиш ҳақида айтган барча гапларимни қайтариб олишимни тақозо қиларди.

Ҳал қилувчи синов онлари етиб келди.

Журнал чиқариш учун бемалол етадиган пулларни қабул қилайми ёки уларни қайтариб бериб, илгаригидек яшайверайми? Айнан шу саволларга жавоб беришим лозим эди.

Кейин қалбимда қўнғироқчанинг жарангини эшитдим. Бу сафар у анчагина баландроқ жирингларди. Бутун баданим жимирлаб кетди. Бу ижобий, ажойиб белги бўлиб, унинг нимани англатишини тушуна олмасдим.

Менинг бу ишим учун ҳеч қандай мукофот ваъда қилмаган ҳолда шу 25 минг доллардан воз кечишим буюрилган эди!

Мен иккиланардим. Қўнғироқнинг жаранги тинмасди. Назаримда оёқларим ерга ёпишиб қолгандек туюларди. Мен ўрнимдан қимирлай олмасдим...

Кейин эса маъносини ўтакетган тентаккина тушуна олмайдиган бу белгига қулоқ тутишга қарор қилдим.

Айни ўша қош қорайиб қолган дамда тўсатдан ўз камалагимнинг учини кўрдим. Ва, ниҳоят уни тутиб олдим! Аммо у ерда олтин тўла хумчани эмас, балки барча олтинлардан-да қимматлироқ бўлган нарсани топдим. Бу юрагим ичида янграган "Барча омадсизликлдар соясида Яратган туради" деган овоз эди.

Камалакнинг нариги учида ушбу олтин қоида қозонган ғалабани топдим. Бу мени Коинотнинг кўринмас буюк кучларига яқинлаштирди ва

ўзининг камалаги учини излаб чарчаган миллионлаб бошқа йўловчиларнинг юракларига олтин қоида фалсафасининг уруғларини экишдек эзгу ниятни пайдо қилди.

Мен қайтариб берган 25 минг доллар ўзини оқладими, дерсиз? Буни ўқувчилар ҳал қила қолишсин. Шахсан ўзим бу қароримдан мамнунман. Илло шу қарорни қабул қилганимдан сўнг кўп ўтмай битта эмас, бир нечта манбалардан пул келди. Пуллар менинг иш борасида ўзимни чекламаслик учун етарли эди.

Янги журналимнинг илк сонларидан бирида менинг қаламимни қайсидир даражада бошқармоқчи бўлган моддий ёрдам манбаини қабул қилмаганимдан кейин содир бўлган оғир ҳолатлар ҳақида сўзлаб бердим. Бу воқеа буткул аҳмоқлардан бошқа ҳаммани олтин қоида ҳақиқатан ҳам ишлаётганига ва "Нимани эксанг, шуни ўрасан" деган нақл соф ҳақиқат эканлигига ишонтиради.

Муҳими, журнални нашр этишга маблағим бўлмаган бир пайтда, уни бостириш учун етарли пул топганим эмас. Муҳими, журнал шунга ўхшаш босма нашрларда сира кўрилмаган бир суръат билан ривожлангани, ўқувчилар бизнинг ишимиздаги кайфиятни тушунганлари ва айнан улар нашрнинг даромадгирлигини таъминлаб берганларидир.

Бу ерда тасвирланган воқеаларни ўзимнинг хизматларим сирасига киритишга ҳаққим

бормикан (эҳтимол, ҳодисаларнинг баъзилари менинг иштирокимсиз содир бўлгандек таассурот қолдирар)? Журналнинг ёрдамида амалга оширган саъй-ҳаракатларимнинг шарофати билан эришган муваффақиятларимнинг барини ўзимники дейишга ҳақлиманми?

Очиғини айтганда, мен бунга рад жавоби беришга мойилроқман.

Мен олий кучларнинг қўлидаги бир қурол эдим ва уста машшоқнинг қўлидаги скрипка вазифасини бажардим. Ҳар ойда чиқадиган журналнинг саҳифаларидаги қўшиқ куйининг уйғунлигини сақлаб қолишнинг уддасидан чиққан бўлсам ҳам, бу фақат тақдирнинг кўринмас қўлининг таъсирига берилганим туфайли содир бўлди. Мен мақташга арзигулик ишларимдан ҳеч бирини ўзимнинг хизматим деб айтмоқчи эмасман. Агар ўзимнинг табиий мойилликларим ва интилишларимга бўйин эгганимда эди, йўлимдаги барча бурилишларда мағлубиятга учраган бўлардим. Аммо менинг ҳаётимда доимо бошқарувчи куч иштирок этдики, у менга ёрдамга келди ва тўлиқ мағлубиятдан қутқарди.

Бошқа инсонлар менинг тажрибаларимдан ўзлари учун фойдали хулоса чиқариб олишлари учунгина бу сўзларни ёзяпман. Кўриб турибсизки, менинг хулосаларимдан кўпчилиги ўта тахминий табиатга эга. Ўзимдаги моҳиятни топишга уриниб, қилган табиий хатти-ҳаракатларимни бузишига тўғри келган олий кучларнинг хизматини бевосита

ёки бавосита ўзлаштириб олсам, уччига чиққан муттаҳам бўлардим. Агар ўзимнинг табиий мойилликларимга бўйсунсам, ҳаёт йўлимнинг барча бурилиш лаҳзаларида мағлубиятга учрардим. Ҳодисаларни тўғри талқин қилиш ёрдамида айнан шундай хулосага келдим.

Энди ижозатингиз билан камалакнинг учини қидириш вақтида олган энг муҳим сабоқларим бўйича хулоса чиқараман. Бу ерда ҳамма сабоқларимни эмас, балки энг муҳимларини эслаб ўтаман. Сизнинг тасаввурингиз эса мен гапирмай қўя қолган кўп нарсани тушунишга ёрдам беради.

Биринчиси ва энг муҳими: камалакнинг учини қидиришимда бизнинг ҳаётимизда содир бўлаётган барча воқеаларда илоҳий кучларнинг иштироки мавжудлигининг ишонарли исботини кўрдим. Агар ҳеч нарса тополмаганимда ҳам, шу биттагина нарсанинг ўзи етарли бўларди. Ўутун ҳаётим давомида тақдирларни ҳал қилувчи кўринмас кучнинг табиатини тушуниб ета олмадим. Бироқ камалакнинг учини излаш йўлидаги еттита бурилиш нуқталари мени буткул қониқтирувчи хулоса чиқаришимга сабаб бўлди. У тўғри ёки йўқлигининг аҳамияти йўқ, у мени қониқтириши муҳимроқдир.

Камалакнинг учини излаш вақтида мен аҳамияти сал камроқ бўлган сабоқлар ҳам олдим.

Биз ўзимизнинг душманимиз деб ҳисоблайдиган одамлар аслида дўстларимиз эканлигини билдим. Бошимга тушган синовларнинг ҳеч бирини рад

этмаган бўлардим, илло уларнинг ҳар бири бизни эзгу ишларимиз учун мукофотлайдиган, ёмон хатти-ҳаракатларимиз учун жазолайдиган олтин қоида ва ажр конуни ишлаётганининг исботидир.

Яна шуни тушундимки, вақт — ўй-фикрлари ва хатти-ҳаракатларида ҳақиқат ва адолатга таянадиган инсонларнинг дўсти, бунинг аксича қиладиганларнинг душмани бўлиб, баъзан жазо ва мукофот бир оз кечикиб келар экан.

Интилиш керак бўлган ягона олтинли хумча, бу — бошқаларнинг бахти-саодати йўлидаги саъй-ҳаракатлар берадиган мамнунлик эканлигини ҳам тушундим.

Менга нисбатан ноҳақлик қилган, ҳаётимни вайрон этишга уринганларнинг ўзини юзи қора бўлганини кўрдим. Натижада улар менга тайёрлаганларидан ҳам ёмонроқ аҳволда қолишди. Мен юқорида эслаб ўтган банкир қашшоқликка юз тутди. "Betsy Ross Candy Company"да менинг улушимни ўғирлаган ва обрўимга путур етказмоқчи бўлган одамлар кетма-кет муваффақиятсизликларга учрашди, биттаси ҳатто қамоқхонада жазо муддатини ўтамоқда.

Менинг ёрдамим билан бойлик ва обрўга эришган, аммо товламачилиги туфайли мени 100 минг долларлик маошимдан айирган одам қашшоқ бўлиб, ночорликда кун кечирмоқда. Мени камалакнинг учига элтган йўлнинг ҳар бир бурилишида олтин қоида ҳақиқий эканлигининг шаксиз исботларини топдимки, буни юз минглаб

одамларга етказишга уринмоқдаман.

Ва, охиргиси: энди мен шубҳаланиб қолганимда, менга йўналтирилган қўнғирок жарангини эшита оламан. Мен қаёққа қайрилишни ва нима қилишни билгим келганида, илгари ўзимга номаълум бўлган Манбаага уланиб, ундан кўрсатмалар олишни ўргандим. Бу кўрсатмалар бирон марта ҳам мени нотўғри йўналишга бошламади ва, ишончим комилки, ҳеч қачон бундай бўлмайди ҳам.

Хонам деворида ўзим тақлид қилишга уринган буюк инсонларнинг суратлари осиғлик туради. Улар орасида барҳаёт Линкольннинг сурати ҳам бор. Унинг ташвишлардан ҳорғин тус олган ажиндор юзи, лабларининг чеккасида яширинган табассумни кўраман, қулоқларим остида унинг "Барчага марҳамат қилиб, ҳеч кимга адоват сақламай" деган сўзлари жаранглайди.

Ушбу бобни тугатар эканман, юрагимнинг туб-тубида жаранглаган сирли қўнғироқнинг овозини эшитдим. Унинг ортидан эса менинг онгимга етиб келган номалар ичида энг аҳамиятлиси бўлган — "Барча омадсизликларнинг соясида Яратган туради" деган сўзларни эшитдим.



6 БОБ

ЎЗИГА ИШОНЧ ТЎРТ КУНДА ҲАЁТНИ ЎЗГАРТИРГАНИ ҲАҚИДА

Ушбу дарсимизда сўз борадиган қоидалар миллионлаб одамларга муваффақият ва бахт келтирган. Ҳозир сиз ажойиб бир воқеани ўқийсиз. Мен кўплаб одамлар ҳаётдаги таянчини топгани ҳақида юздан ошиқ мисолларни биламан.

Қуйида тилга олинадиган қоиданинг шарофати билан энг тез муваффақиятга эришилган воқеа тўрт йилча муқаддам юз берганди. Менинг офисимга уйсиз бир одам келди. Чақирилмаган меҳмон бош кийимини қўлида ғижимлаганча эшик ёнида турар ва қиёфасидан бу дунёда мавжуд эканлигидан узр сўраётгандек кўринарди.

Дастлаб хаёлимга келган фикр унга бир оз пул бериб, жўнатиб юбориш бўлди. Аммо у чўнтагидан жигарранг муковали кичиккина йўриқномани чиқарганини кўриб, титраб кетдим. Бу журналимнинг "Ўзига бўлган ишончни қандай ривожлантириш керак?" деган мавзуга бағишланган сони эди. Нотаниш одам "Эҳтимол тақдирнинг қўли чўнтагимга бу журналнн солиб қўйган бўлса керак. Мен ўзимни Мичиган кўлига отмоқчи бўлган пайтимда кимдир уни қўлимга тутқазди. Мақола мени тўхташга ва мулоҳаза

юритишга мажбур қилди. Энди оёққа тура олишимга ишончим комил" деди.

Унга диққат билан қарадим... Шу пайтгача учратган одамларим ичида бунчалар абгор аҳволдагисини кўрмагандим! Соқоллари ўсиб кетган, кир-чир кийимлари увадага айланган, бошмоғининг оёққа илгулик ҳоли қолмаган... Аммо у мендан ёрдам сўраб келганди, шунинг учун кўкрагидан итариб чиқариб юбора олмасдим.

Унинг хонага кириб, ўтиришини таклиф қилдим. Очиғини айтганда, унга қандай ёрдам бера олишимни ҳам тасаввур қила олмасдим, аммо буни очиқ тан олишга журъатим етмади.

Уйсиз одамдан ўзининг ҳаёти ҳақида гапириб беришини сўрадим. Унинг айтганларини қисқача сўзлаб бераман.

Бир вақтлари бу одам Мичиган штатидаги муваффақиятга эришган ишлаб чиқарувчилардан бўлган, аммо кейин завод хонавайрон бўлган. Меҳмоним жамғарган пуллари ва бизнесидан айрилган, бу зарба юрагини чилпарчин қилган. Бахтсизлик ўзига бўлган ишончидан айирган, шунинг учун хотини ва болаларини ташлаб кетиб, кўчада қолган экан...

Унинг тарихини тинглаб бўлгач, бечорага қандай ёрдам беришнинг йўлини ўйлаб топдим.

— Бошингиздан ўтганларни жуда қизиқиб тингладим, — дедим унга. — Жон деб сизга ёрдам берардим-у, аммо қўлимдан ҳеч нарса келмаслигидан жудаям афсусдаман.

Шу сўзларни айтаётиб, бир неча сония унинг юзига диққат билан тикилдим. Унинг ранги оқариб кетди, назаримда ҳозир хушидан кетадигандек туюлди.

Кейин мен гапимда давом этдим:

— Аммо шу бинода сизга ёрдам бера оладиган бир одам бор, сизни у билан таништириб қўяман. Агар унга ишонсангиз, у сизни олти ойдаёқ оёққа турғаза олади.

— Худо хайрингизни берсин, мени тезроқ унинг олдига олиб боринг! — деб хитоб қилди у гапимни бўлиб.

Уни хонамга бошлаб бордим-да, бурчакдаги эшикни яшириб тургандек кўринувчи парда олдига яқинлашишини илтимос қилдим. Кейин пардани сурдим, меҳмоним эса парда ортидаги мен айтган одам билан юзма-юз бўлди — бўй баробар кўзгудаги ўзининг аксини кўрди.

Унга кўзгудаги аксини кўрсатдим-да:

— Сэр, Ер юзидаги сизга ёрдам бера оладиган ягона одам қаршингизда турибди. Агар унинг кучини тушуниб олмасангиз, бемалол ўзингизни Мичиганга отишингиз мумкин. Чунки бундай ҳолатда сиз на ўзингизга, на бошқа бировга фойда келтиролмайсиз, — дедим.

У кўзгуга яқинроқ борди, соқоллари ўсиб кетган юзини ишқалади, кейин бир қадам ортга тисарилди. Унинг ёноқларидан кўз ёшлари дувиллаб оқарди.

Мен уни лифтгача кузатиб қўйдим ва яна кўришимга умид ҳам қилмаган ҳолда хайрлашдим.

Бироқ тўрт кундан сўнг ғалати меҳмонимни Чикаго кўчаларидан бирида учратиб қолдим. Эркак таниб бўлмас даражада ўзгариб кетганди. У бошини баланд тутган, муваффақиятга эришган инсонлардек кўринар, кийим-боши ҳам тузуккина, шахдам юриб кетарди. Мени кўргач, у ёнимга келди, қўлимни қисди ва тетик овозда деди:

— Жаноб Хилл, сиз ҳаётимни бутунлай ўзгартириб юбордингиз! Сиз мени ўзимдан қутқардингиз. Мени илгари ўзим танимаган ҳақиқий ўзим билан таништирдингиз! Тез орада сиз билан кўришгани келаман! Катта муваффақиятларга эришган инсон бўлиб қайтиб келаман. Ўшанда сизга чек қоғози олиб келтираман. Унинг тепа қаторида сизнинг исмингиз, пасткисида менинг исмим бўлади. Тўланадиган пул миқдорини ўзингиз ёзиб оласиз, илло сизнинг шарофатингиз билан менинг ҳаётим тубдан ўзгариб кетди!

Суҳбатдошим ўгирилиб, тез орада оломон орасида кўздан йўқолди. Унинг кетишини кузатар эканман, "Уни яна қачонлардир кўрармиканман?" деб ўйладим. У ҳақиқатан ҳам ҳаётини изга сололадими-йўқми деб жудаям қизиқаётган эдим. Буларнинг бари худди "Минг бир кеча" эртакларига ўхшарди...

Ўқувчиларни қувонтириш учун шуни айтишим керакки, ўша одам ҳақиқатан ҳам мен билан кўришгани келди! У ростдан ҳам катта муваффақиятга эришибди. Агар унинг исмини айтсам, дарров таниган бўлардингиз. Илло у

ажойиб ютуқларга эришди ва бутун мамлакатга танилган компания раҳбари даражасигача етиб борди.

Уни журналимнинг кейинги саҳифаларида ўзи ҳақида сўзлаб беришга кўндиришга уриниб кўраман, токи бошқалар ҳам ундан ибрат олишсин. Бунга эришаман деб умид қиламан, чунки бу ўзига бўлган ишончини йўқотган миллионлаб одамлар учун керак. Бу одамларнинг бари ўзини топа олиши мумкин...

(Умидсизликнинг энг чуқур қаърига ботган одамнинг ҳаётида содир бўлган ажабтовур ўзгаришлар ҳақида қуйида билиб оласиз).

Бу боб сиз қачонлардир ўқиган нарсаларингиз орасида энг қимматлисидир. У сизга муваффақиятга эришиш учун энг зарур бўлган барча сифатлар ичида энг муҳими бўлган — ўзига ишончни ривожлантириш жараёнида диққатни жамлашни ва ихлосни ўргатади.

Инсон иккита катта мақсадга — бахтга эришиш ва бойлик тўплаш, яъни пулга интилади. Уларнинг ҳеч қайсисига ўзингизга бўлган ишончсиз эришиб бўлмаслигини тушунишингиз лозим. Қанчалик уринманг, ўзингизга бўлган ишончсиз бахтли бўла олмайсиз! Ишингизга бутун куч-қувватингизни сарфлашга уринсангиз ҳам, агар ўзингизга ишонмасангиз, ишлаб топган пулингиз қозон қайнатишдан ортмайди!

Сизни ҳар қандай шароитда ҳам бахтли қила оладиган ва қонуний йўл билан бойлик

орттиришингизга ёрдам берадиган одам — сизнинг ўзингиздир!

Ушбу буюк ҳақиқатни тўлиқ англаган ҳолда мавжудлигини тасаввур ҳам қилмаган улкан ҳаётий кучни ҳис этасиз.

Сиз кўп нарсага эришасиз, чунки катта ишларга қўл уришга журъатингиз етади! Эҳтимол, ҳаётингизда биринчи марта истаган ҳамма нарсага эриша олиш қобилиятига эга эканлигингизни тушунарсиз! Ҳар қандай ишдаги муваффақият фақат ўзингизга боғлиқ эканлигини, бу борада бошқаларнинг ҳиссаси жудаям кам бўлишини тушуниб етасиз.

Сизга Ральф Уолдо Эмерсоннинг эсселари тўпламини топиб, "Ўзига ишонч" номли ҳикоясини ўқиб чиқишни тавсия этаман. У сизни илҳом, иштиёқ ва қатъият билан тўлдиради. Ўзига бўлган ишончни ўқигач, ажр ҳақидаги эссени ҳам ўқинг. Шу иккита эсседан ўзингиз учун фойдали бўлган ҳақиқатларни топасиз.

Ўзингизга бўлган ишончни ривожлантириш жараёнида биринчи бўлиб қайси ишга қўл урсангиз ҳам, муваффақиятга эриша олмаслигингиз ҳақидаги ўйлардан халос бўлинг. Қўрқув — сиз билан ўзингизга бўлган ишончингизнинг орасида турадиган асосий салбий сифатдир. Аммо илмий ёндошувга асосланган ҳолда, қандай қилиб қўрқувдан қутулишни ва ўзингиздаги жасурликни тарбиялашнинг йўл-йўриқларини кўрсатиб бераман.

Сизнинг вужудингизда даҳо ухлаб ётибди, уни фақатгина бир йўл билан — ўзингиздаги ишончни намоён қилибгина уйғотишингиз мумкин. У уйғонганида эса қанчалик кўп нарсага эриша олишингиз мумкинлигини кўриб, ҳайратга тушасиз. Шу ўзгаришгача сизни таниганларнинг барини ҳайратга соласиз. Ҳар қандай тўсиқларни четга ирғитиб ташлайсиз ва ҳеч қандай тўсиқни тан олмайдиган кўринмас кучнинг кўмагига таянган ҳолда ғалабага элтувчи йўлдан дадил одимлайсиз.

Кўпгина муваффақиятга эришган инсонларнинг ҳаёт йўлини синчиклаб таҳлил қилиш уларнинг барига хос бўлган асосий фазилат — ўзига ишонч эканлигини кўрсатди.

Пастда кўрсатилган ўзига бўлган ишончни шакллантириш схемаси эса ихлос ва диққатни жамлаш ёрдамида ўзининг онгида исталган фикр ёки истакни шакллантириш ва то амалга ошмагунича уни ўша ерда ушлаб туришни кўрсатади. Бу аниқ, илмий исботланган ғоялар дунёнинг йирик олимлари томонидан минглаб марта текширилган. Ушбу қоидаларнинг таъсирига ишонч ҳосил қилиш учун уларни яхшилаб ўзлаштириб, ҳаётда кўллаётган юзлаб одамлардан ўрнак олиш керак, холос. Қуйида улар ҳақида сўзлашамиз.

Ўзига ишончни шакллантириш схемаси

1. Мен қилаётган барча ишларимда муваффақиятга эришишга қодир эканлигимни биламан. Муваффақиятга эришиш учун ўзимга бўлган ишончимни ривожлантириш ва қатъий, ғайратли ҳаракат қилишим кераклигини биламан. Мен ўзимга ишонишни ўрганаман!

2. Мен ўзимнинг фикрларим моддий шаклга кираётганини ва табиий оламда мужассам бўлаётганини ҳис этяпман. Шунинг учун ҳам ҳар куни машқ қиламан: қандай одам бўлишни хоҳлашимни ўйлайман, ўша одамнинг хаёлий тимсолини яратаман ва бу тимсолни ҳаётга эврилтираман (бу ерда ўз ҳаётингизни бағишлашга қарор қилган мақсадингиз ёки ишингизни батафсил тасвирланг).

3. Мен фундаментал қоидаларни ўрганиб, улар кўмагида истаганимни ўз ҳаётимга киритишга қатъий қарор қилишни ўрганяпман. Ўрганиш жараёнида борган сари ўзимга ишончим ва ғайратим ошяпти. Атрофимдаги ҳаммани ёқтириб, борган сари ақлан ва жисмонан кучли бўляпман. Чин қалбимдан самимий табассум қилишни ўрганяпман.

4. Мен бошлаган ишимни тугатмасликдек одатимни тарк этяпман. Шу лаҳзадан бошлаб ўзим хоҳлаган нарсани режалаштираман, хоҳлаётган нарсамнинг фикрий тимсолини яратаман, кейин

эса то режам амалга ошмагунига қадар ҳеч қанақанги шарт-шароит унга ҳалақит беришига йўл қўймайман.

5. Кейинги беш йил мобайнида қилишим керак бўлган ишларни аниқ тузиб қўйдим. Ҳар бир йил давомида бажарадиган ишимнинг нархини аниқладим — энди ўз ишини самарали, сифатли бажариш қоидасига қатъий амал қилган ҳолда ҳақ оламан!

6. Ҳақиқий муваффақият фақат олтин қоидага амал қилинган ҳолдагина келишини тушуниб етдим. Шунинг учун барча манфаатдор томонларга фойда келтирмайдиган ишларга қўл урмайман. Бу борада менга ёрдам берадиган кучларни ҳаётимга жалб қилган ҳолда муваффакиятга эришаман. Бошқаларни менга нимадир қилишга ундаганим ҳолда ўзим улар учун кучим етганича хизмат кўрсатаман. Атрофимдагиларга хайрихоҳ муносабатим ва дўст бўлишга тайёрлигим билан уларнинг дўстона муносабатига эришаман. Онгимни қўрқувдан тозалаб, уни жасорат билан тўлдираман. Ҳамма нарсага шубҳа билан қарашимни йўқотиб, ўрнини ишонч билан тўлдираман. Нафратимдан қутуламан ва уни инсонларга бўлган меҳр-муҳаббатим билан тўлдираман.

7. Ишонч билан шахдам юришни, фикрларимни аниқ, лўнда, тушунарли қилиб баён этишни ўрганаман. Гапларим ишончли чиқиши учун иштиёқ билан ва ифодали қилиб гапираман.

Дўстларимни қизиқтиришга ҳаракат иламан, илло ўзимда ҳам уларга нисбатан қизиқиш бўлади. Худбинликдан қутулиб, уни инсонларга хизмат билан алмаштираман.

Ўзига ишончни шакллантириш схемасининг иккинчи бандини эътиборингизга ҳавола қилмоқчиман. У ерда асосий мақсадингизни аниқ шакллантиришингиз кераклиги айтилган. Онгли равишда бу мақсадни ақлингизга ўрнатган ҳолда ихлос қоидасини қўллайсиз. Бу схемани эслаб қолган ҳолда исталган дақиқада уни фикран кўз олдингизга келтира оласиз. Кун давомида кўп марта шундай қилиш ёрдамида эътиборни жамлаш қоидасини амалда қўллашингиз мумкин.

Инсоннинг ақл-идрокини фототасмага қиёслаш мумкин. Сиз юқорида таърифланган схемага мос ҳолда хаёлан сақлаётган мақсадингизни ўзингиз суратга олмоқчи бўлаётган нарса билан қиёслашингиз мумкин. Мақсадингизнинг аниқ фикрий тимсоли онгнинг "фототасмаси"га кўчганида, ўзингизнинг ҳар бир ишингиз, танангизнинг ҳар бир ҳаракати бу тимсолни ҳаётга тадбиқ этишга қаратилганини сезасиз.

Олдинига инсон ўзи истаётган нарсанинг тимсолини ақлида яратади, кейин эса истаганига эришиш учун жисмоний ҳаракатларни амалга оширади.

Худди ўзингизнинг овқатингизга заҳар солмаганингиз каби қўрқувни ҳам хаёлларингизга киритманг. Чунки қўрқув — сиз билан ўзингизга

бўлган ишончингизнинг ўртасида турадиган тўсиқлардан биридир.

Ўзига бўлган ишончни шакллантириш схемасини яхши эслаб қолган ҳолда кунига камида икки марта овоз чиқариб айтиш кўникмасини ҳосил қилинг. Барча фикрлар эртами-кечми сизнинг хатти-ҳаракатларингизда ифодаланади. Бироқ овоз чиқариб айтиш ёрдамида онгингизга муҳрланган фикрлар сўзда ифодаланмаганларига нисбатан анча тезроқ ҳаётга эврилади.

Қайтараман: ***овоз чиқариб айтилган ёки қоғозга ёзилган фикрлар сўз шаклида ифодаланмай, шунчаки мияда қолиб кетганларига нисбатан анча тезроқ ҳаётга эврилади.***

Шу сабабли ҳам тақдим этилаётган ўзига ишончни шакллантириш схемасини шунчаки эслаб қолишни эмас, балки ёзиб олишни ва ҳеч бўлмаганда икки ҳафта давомида овоз чиқариб айтишни маслаҳат бераман. Ушбу тавсияларга амал қилган ҳолда ўз мақсадингиз сари учта қатъий қадам босасиз.

Биринчидан, унинг фикрий тимсолини яратасиз.

Иккинчидан, фикрларни овоз чиқариб айтиш ёрдамида нутқ аъзоларидаги мушакларни зўриқтирасиз ва шу билан мақсадга эришишга қаратилган жисмоний ҳаракатлар қиласиз.

Учинчидан, фикрларингизни қоғозда акс эттириш билан қўлларингиз мушакларини ҳаракатга келтирасиз ва мақсадингизнинг фикрий тимсолининг жисмоний мавжудликка эврилиши жараёнини ишга туширасиз.

Мана шу учта қадам фаолиятингизнинг кўплаб йўналишлари бўйича вазифангизни бажаришингизга имкон беради. Мисол учун архитектурани олайлик. Архитектор олдин нимани қурмоқчи эканлиги ҳақида фикр юритади, кейин бинонинг хаёлий тимсолини яратади, сўнгра уни қоғозга туширади.

Ўзингизга ишонч схемасининг матнини қандай ўқишингизни кўриш учун кўзгу қаршисига туришингизни маслаҳат бераман. Кўзгудаги аксингизга худди у бошқа одамдек қаранг ва қатъий овозда гапиришга ҳаракат қилинг. Агар журъат етишмаётганини сезсангиз, кўзгуда кўринаётган кимсага мушт ўқталинг ва у қандай жавоб қайтаришини ҳис этинг. Кўзгудаги аксингизни нимадир дейишга ёки қилишга мажбурланг.

Тез орада юз қиёфангиз ўзгараётганини, чеҳрангиздаги қатъиятсизлик ифодаси ўрнини куч эгаллаганини кўрасиз. Кўзгудаги инсоннинг кучи ва гўзаллигини кўрасиз... Бу ажойиб эврилишни атрофдагилар ҳам сеза бошлашади.

Ўзига ишонч схемасида айтилганларнинг барини аниқ қайтариш шарт эмас; истакларингизни нисбатан ўхшашроқ қилиб тасвирловчи сўзларни топинг. Хоҳласангиз, ўзингизнинг схемангизни яратишингиз мумкин. Сўзларни қандай шакллантиришингизнинг аҳамияти йўқ, муҳими улар сиз ҳаётда яратмоқчи бўлаётган мавжудликнинг аниқ тимсолини акс эттирса, кифоя.

Бир тасаввур қилинг-а, бу схема — сиз бўлишни истаётган инсоннинг батафсил тасвиридир. Ўзингиз ҳис этишни хоҳлаган ҳар бир ҳиссиётни, қилмоқчи бўлаётган ҳар бир ҳаракатни ёзиб қўйинг, шунингдек, атрофдагилар нигоҳида қандай кўринишини истаётганингизни ҳам тасвирланг.

Унутманг: бундай схема — сизнинг иш режангиздир: вақти-соати етиб (айтганча, бу тезда содир бўлади) сиз ўзингиз билан ўша режа ёрдамида айланишни истаётган инсон орасидаги ўхшашликларни пайқайсиз.

Агар кўнглингизга маъқул бўлса, бу ерда айтилганларнинг барини кундалик ибодат дейишингиз мумкин. Муҳими, бу сўзларни худди ибодатдек такрорланг. Агар ибодатнинг кучига ишонсангиз, унинг ёрдамида ифодаланган тилакларингиз бажо бўлишига бир дақиқа бўлса-да шубҳаланманг.

Ўзига ишончни шакллантириш схемасини қайтариш орқали қанақанги кучга эга бўлиш мумкинлигини тушуняпсизми? Сўзларингиз табиий мавжудликка тез ва муқаррар эврилиши учун ишонч қанчалар кўп нарса қила олишини аниқ кўряпсизми? Ўз истакларингизни мужассам этиш учун Абадий кучлардан фойдаланиш қанақанги ажойиб имкониятларни беришини наҳотки тушунмаётган бўлсангиз?

Қандай динга эътиқод қилишингизнинг аҳамияти йўқ, чунки ўзини ишонтириш усули

уларнинг биронтасига ҳам зид келмайди. Ибодатда барча мазҳаб вакиллари атрофда ўзларининг эътикоди куриладиган марказий кучни кўришади. Ибодат барча динларда қўллаб-қувватланар экан, демак ундан жиддий мақсадларга етишда фойдаланиш жоиздир. Шубҳасизки, ўзига ишончнинг шаклланиши ўта ақлли ва муносиб ишдир.

Барча кулфатларнинг энг буюги бўлган кўркувдан халос бўлишдан-да оқилона иш бўлиши мумкинми? Ўзига бўлган ишончни шакллантириш кўркувдан қутулиш ва жасурликни шакллантиришдан бошқа яна нимага хизмат қилиши мумкин?

Ушбу усулдан амалий фойдаланишнинг шарофати билан одам ўзига бўлган ишончни ривожлантириши мумкинлигини кўряпсизми? Агар бундай ҳол юз бермаса, демак у ўзининг ибодатига ва ўз мақсадига ишонмайди.

Тақдим этилган схемани фақат ўзига бўлган ишончни шакллантириш билангина чеклаб қўйиш ярамайди. Унга ўзингиз эга бўлишни истайдиган бошқа сифатларни (масалан, бахтни) ҳам қўшсангиз, истаганингизга эришасиз. Буни тан олмаслик эса ибодатнинг кучини тан олмасликдир.

Мана, қўлингизда ҳаммабоп калит бор: унинг ёрдамида ўзингиз хоҳлаган одам бўлишингиз мумкин. Бу калитга ўзингиз хоҳлаган номни қўйинг. Уни илмий талқин қилишингиз ёки инсон

ҳали англаб етмаган илоҳий кучнинг намоён бўлиши деб қарашингиз мумкин. Нима бўлганда ҳам битта натижа — муваффақият кутади.

Ишонч, бу — устида тамаддун қад кўтарган пойдевордир. Бизнинг ўзимизга бўлган ишончимизнинг тамал тоши бўлган "ишонч" бўлмаса, бирорта ҳам ишни амалга ошириш мумкинмас. Мана шу оддийгина режанинг шарофати билан мақсадингизга етиш йўлидаги ҳар қандай тўсиқни бартараф қилиб, исталган қаршиликни енга оласиз. Ҳеч қанақанги сохта фикрлар бу режани амалга оширишингизга ҳалақит беришга уринмай қўя қолсин! У хоҳлаганингизни сизнинг ҳаётингизга жалб қилишига шубҳаланиш ибодатнинг кучига ишонмаслик бўлади.

Қўрқув ва ўзига ишонмаслик — инсониятнинг энг катта балосидир. Бу кўнгилсизликлардан халос бўлиш билан сиз тезкор ўзгара бошлайсиз, кучли, ташаббускор одамга айланасиз. Мен ижрочилар деб атайдиган кўп сонли инсонлар тоифасидан чиқиб, етакчилар қаторига кирасиз. Фақат ўзига ишонадиган инсонгина етакчи бўла олади, сиз эса энди ўзингизга ишончингизни шакллантиришни биласиз.

Ёдда тутинг: сиз қалбингизда қандай инсон бўлишни хоҳласангиз, худди шундай бўла оласиз. Нимани кўпроқ хоҳлашингизни аниқлагандан кейин истаганингизни олиш учун замин ҳозирлашга киришинг. Кучли, чуқур илдиз отган

истак — инсоннинг барча ютукларини бошланишидир; айнан ундан ютуқларнинг куртаклари ўсиб чиқади.

Аниқ шакллантирилган истакнинг шарофати билан ҳаётингизни нисбатан ҳис-туйғуларга бойроқ ва фаолроқ қилинг, шунда шахсиятингиз ўзингиз интилган нарсаларни сиз томонга тортадиган магнитга айланади.

Шубҳаланиш, бу — жаҳолатда қолиш, демакдир.



7 БОБ

АЖОЙИБ ИХЛОС САНЪАТИ

"Ихлос" (ўз-ўзини ишонтириш) атамаси инсоннинг баъзи фикрларни ўз-ўзига сингдиришини билдиради. Жеймс Аллен "Фикрловчи инсон" номли унча катта бўлмаган китобида ихлосга ажойиб мисол келтириб, биз муайян фикрлар ёрдамида ўзимизни том маънода қайта ўзгартиришимиз мумкинлигини кўрсатиб берган.

Жеймс Алленнинг китобидаги каби, ушбу бобнинг мақсади ҳам инсон ўзининг ва ўз ҳаётининг яратувчиси эканлигини очиш ва одамларнинг шу ҳақиқатни тушунишига ёрдамлашишдир. Ҳамма нарсани унинг фикр кучи яратади. Ақл — буюк тўқувчидир. У феъл-атвор матоси устида ҳам, шарт-шароит матоси устида ҳам тер тўкади. Муаллиф эса илгари бу матони билимсизлик, қайғу-алам ипларидан тўқиган бўлса, энди уни тиниқ онг ва бахтдан тўқиши мумкин.

Бу аҳлоқ-одоб ва этикага бағишланган рисола ҳам, шу мавзудаги маъруза ҳам эмас. Бу илмий тадқиқот бўлиб, инсоннинг нега айнан шу фазилати сеҳрли омад зинасининг биринчи поғонаси бўлганлигини ва ушбу поғона асосидаги шу қоида

ёрдамида ҳаётий муаммоларни ҳал этиш мумкинлигини кўрсатади.

Ушбу тадқиқот ишидан олинадиган сабоқ эса қуйидаги аниқ маълумотларга асосланган:

1. Инсон танасининг ҳар бир ҳаракати фикрлар, бошқача қилиб айтганда, миядан бериладиган буйруқлар томонидан бошқарилади.

2. Ақл-идрок иккита қисмдан иборат: онг (у инсон вужудининг уйғоқлик вақтидаги ҳаётий фаолияти учун жавоб беради) ва ботиний онг (уйқу вақтидаги ҳаётий фаолиятни бошқаради).

3. Одатда онгда бирон-бир фикрнинг бўлиши (эҳтимол, бу ботиний онгга ўрнашиб олган баъзи фикрлар учун ҳам тўғридир) инсонда фикрлар ўзгариши жисмоний мавжудликка айлантирадиган жисмоний хатти-ҳаракатларни қилишга ундовчи ҳиссиётларни уйғотади. Масалан, "Мен ўзимга ишонаман; мен жасурман; мен ўзим қилаётган ҳамма ишда муваффақиятга эришаман" каби (ёки шунга ўхшаш) ижобий фикрларни онгда сақлаб туриш билан жасурлик ва ўзига ишончни ривожлантириш мумкин. Шу жараён ихлос (ўз-ўзини ишонтириш) дейилади.

Ўзингизга мос иш топинг ва у ҳақидаги фикрларингизни ёзиб қўйинг.

Энди сеҳрли омад зинасининг биринчи босқичидан ўтишнинг самарали усулини эътиборингизга ҳавола қиламан.

Олдин қандай ишга ўзингизни бағишламоқчи

эканлигингизни аниқланг. Иш сизнинг ҳаракатларингизга боғлиқ бўлган инсонларнинг барига фойда келтиришига алоҳида эътибор қаратинг. Бутун ҳаётингизни бахшида қила оладиган ишни топгандан сўнг уни ёзма равишда аниқ тасвирланг ва ёзганларингизни эслаб қолинг.

Кунига бир неча марта, айниқса, уйқу олдидан ёзганларингизни овоз чиқариб ўқинг ва бу иш билан шуғулланишингиз ёки ҳаётдаги мақсадингизга етишингиз учун керак бўлган барча кучларни, одамларни ва моддий таъминотни ҳаётингизга жалб қилаётганингиз ҳақида ўзингизга гапиринг.

Ақл-идрок худди магнитдек ишлашини ва фикр-ўйлари сизнинг онгингизга чуқур ўрнашиб қолган ўй-фикрларга уйғун бўлган одамларни сизнинг ҳаётингизга тортиб олишини унутманг

Тортиш қонуни ҳақида

Шундай қонун мавжудки, уни моҳиятан тортиш қонуни дейиш мумкин. Ушбу қонунга асосан Коинотдаги барча нарсалар ўзига ўхшаган нарсаларни тортади. Агар бу худди гравитация қонунидек асл ҳақиқат бўлмаганида эди, унда эманнинг ҳужайралари теракни яратувчи ҳужайраларга аралашиб кетган, натижада ярим терак, ярим эман юзага келган бўларди. Аммо дунёда бунақанги ҳодиса юз берганини ҳеч ким эшитган эмас.

Тортиш қонунининг мағзига чуқуррок киргач, у инсон ҳаётида қандай ишлашини кўрасиз. Ҳаммага маълумки, муваффақиятга эришаётган, кучайиб бораётган инсонлар худди ўзларидек ютуқларга эришаётган одамлар билан мулоқотда бўлишади. Айни вақтда камбағаллар худди ўзларидек ночорлар томон тортилишади ва буларнинг бари худди сув тепаликдан пастга қуйилишидек табиий юз беради.

Ҳар бир нарса ўзига ўхшаганига тортилади. Бу эътироз билдириш мумкин бўлмаган аниқ маълумот.

Хуллас, сиз ўй-фикрлари сизникига уйғун бўлган инсонлар билан мулоқотга интилсангиз, ақл-идрокингизни бошқа одамларни сиз томонга тортиб турадиган магнитга айлантириш учун ўй-фикрларингизни бошқаришингиз жудаям муҳим.

Агар онгдаги бирон-бир фикр танангиз ва мушакларингизни унинг табиатига мос бўлган муайян ҳаракатларни амалга оширишга ундаса, фикрларни пухта саралаш кераклиги табиийдир.

Ушбу сатрларни диққат билан ўқинг, улар устида ўйланг ва маъносини тушунишга уриниб кўринг. Чунки бу ерда инсон ўз олдига қўядиган барча муносиб мақсадларга эришиш учун асос бўла оладиган ҳақиқат баён қилинган. Сизга атаб шубҳалар, тушкунлик, мавҳумлик ва мағлубиятлар чангалзоридан ўтувчи йўлни куряпман ва ушбу йўлнинг ҳар бир қаричини билиб олишингизни хоҳлайман.

Фикр нималигини ҳеч ким билмайди. Аммо файласуфлар ва олимларнинг бари "Фикр, бу — инсон танаси фаолиятини бошқарувчи қудратли қувват шакли" деган ягона тўхтамга келишган. Ақл-идрокда тутиб қолинадиган ҳар бир ғоя узун, бойитилган фикр ёрдамида доимий шаклга киради ва ушбу ғоянинг табиати билан хоҳ онг даражасида, хоҳ ботиний онг даражасида келишадиган жисмоний ҳаракатларга таъсир ўтказади.

Ихлос (у фикр ёрдамида ақл-идрокда тутиб қолинадиган ғоянинг ўзгинаси) — инсоннинг том маънода ўзини ўзгартириши ва истаганидек бўлиши учун имкон берадиган ягона усулдир.

Ихлос ёрдамида феъл-атворни ўзгартириш

Ушбу сатрлар муаллифи тахминан беш йил ичида ўзини қандай ўзгартирганини айтиш вақти ҳам етиб келди.

Ушбу мавзуга киришиш олдидан ижозатингиз билан ишонмовчи кимсаларнинг даври ўтганини эслатиб қўймоқчиман. Муаллиф нисбатан ёш бўлса-да, табиат сирларини очган бир қатор буюк кашфиётларнинг дунёга келишини кўришга муваффақ бўлган. Агар у сўнгги пайтларда илм-фан бизни ҳақиқатдан ажратиб турувчи сир пардасини кўтарди ва бутун инсоният тарихидагидан кўра кўпроқ маданият, тамаддун ва тараккиёт асбобларини киритди, деса, асло муболаға бўлмайди.

Нисбатан кискагина вакт ичида биз инсониятга хизмат қилаётган ва бизни тарихнинг қолоқ даврларидан ажратиб турадиган чўғланма чироқ, ёзув машинкаси, босмахона дастгоҳи, рентген қурилмаси, телефон, автомобиль, самолёт, симсиз телеграф ва бошқа кўплаб ихтироларнинг туғилишига гувоҳ бўлдик.

Ушбу сатрлар ёзилаётган лаҳзаларда мен Томас Эдисон ўзи марҳумларнинг Ер юзасидаги тириклар билан мулокотга киришишларига ёрдам берувчи қурилма деб номлаган ихтиро устида ишлаётганидан хабар топдим (агар бунинг иложи бўлса, албатта). Мабодо эртага эрталаб Ист-Оринжда ўз қурилмасини ясаб бўлган Эдисон марҳумларнинг руҳлари билан мулокотга киришгани ҳақидаги хабар Нью-Жерсига келса, бу сатрларнинг муаллифи асло кулмаган бўларди. Ҳатто ҳаммасини ўз кўзим билан кўрмаганим учун бунга ишонмаганимда ҳам, ушбу ғояни илиб олиш учун ақл-идрокимни очиб қўйган бўлардим. Илло сўнгги ўттиз йил ичида биз мағлубият нималигини тан олмайдиган инсон ақли қатъият билан ишга киришса, иложи йўқ нарсанинг ўзи бўлмаслигига ишонадиган даражада кўп "иложи йўқ нарса"ларни кўрдик!

Агар замонавий тарихнинг маълумотларига ишонсак, мамлакатдаги темирйўл раҳбарлари Жорж Вестингаузнинг сиқилган ҳаво билан ишлайдиган пневматик тормоз ёрдамида поездни

тўхтатиш мумкинлиги ҳақидаги ғоясини мазаҳлашган экан. Бироқ вақти-соати етиб, Нью-Йорк штатининг қонунчилик кенгашида темирйўл компанияларини ўз ишида "аҳмоқона ускунани"ни қўллашга чақириш ҳақидаги қонун қабул қилинди. Айнан шу қонуннинг қабул қилиниши замонавий поездларнинг тез ҳаракатланиши ва саёҳатлар хавфсиз бўлишини таъминлади.

Ўтмишнинг "иложи йўқ" ғоялари

Агар машҳур Наполеон Бонапарт Роберт Фултонни қабул қилишга рози бўлганида эди, Франция бутун Британия салтанатига эгалик қилаётган бўларди. Фултон Наполеонга буғ билан ҳаракатланувчи ва кемани шамолга қарши сузишга мажбурлай оладиган двигатель ихтиро қилганини айтади. Бироқ умрида бунақанги нарсани кўрмаган Наполеон турли-туман "томи кетган" одамлар билан учрашишга вақти йўқлигини, бундан ташқари кемалар шамолга қарши сузолмаслигини, бунинг иложи йўқлигини айтди.

Мен АҚШ конгресси томонидан Сэмюэл Пирпонт Лэнгли лойиҳалаштирган учувчи қурилмани синаб кўриш учун маблағ ажратишга оид қонун лойиҳаси кўриб чиқилганини ҳам эслайман. Конгресс бу маблағни ажратишга тиштирноғи билан қарши чиқди, профессор Лэнгли эса "тузатиб бўлмас хаёлпараст ва ғалати одам"

деб эълон қилинди. Шу пайтгача инсоннинг қурилма ёрдамида ҳавода учганини ҳеч ким кўрмаган, чунки бунинг иложи йўқлигини билишарди...

Бироқ ҳозирги пайтда одамлар, жиллақурса, кейинги авлодлар наздида кулгига қолишни истамайдиганлар ўзлари тушунмайдиган нарсаларга нисбатан кенгроқ назар ташлашади....

Энди ўзимнинг умрим давомидаги энг ажойиб ва айтиш мумкинки, энг ғаройиб тажрибам ҳақида сўзлаб бермоқчиман. Ўзида ижобий фазилатларни ривожлантириш усуллари ва воситаларини излаётганлар бу тажрибадан хабардор бўлишса фойдадан холи бўлмайди.

Бир неча йил муқаддам, мен эндигина ихлос қоидаларини ўргана бошлаганимда, унинг баъзи машҳур тарихий шахсларга тегишли ва менинг ҳайратимга сазовор бўлган қирраларини феъл-атворимда шакллантириш учун амалий фойдаланишнинг режасини ишлаб чиққандим.

Бунинг учун ухлаш олдидан кўзларимни юмардим ва ўзимнинг каттакон стол ёнида ўтирганимни тасаввур қилардим... Энди эса қуйидагиларга эътибор беринг: мен кўрган нарсалар тасаввуримда керакли манзарани ҳосил қилиш учун йўрикнома (ёки бевосита буйрук) сифатида акл-идрокимга онгли равишда киритилган ва бунинг ғайриоддий жойи йўқ. Бу манзара янги фазилатларни шакллантириш

жараёнида менинг ботиний онгим учун замин вазифасини ўтайди.

Кейин мен фазилатларини ихлос ёрдамида ўзимда ривожлантиришни хоҳлайдиган одамларнинг стол атрофида ўтирганларини тасаввуримда чизардим. Тасаввуримдаги стол ёнида ўтирганлар орасида Линкольн, Эмерсон, Сукрот, Арасту, Наполеон, Жефферсон, шунингдек, таникли инглиз воизи Генри Уорд Бичер ҳам бор эди.

Мақсадим мана шу буюк инсонларнинг менга энг кўп ёққан фазилатларини ихлос ёрдамида ўзимда шакллантиришим ҳақидаги фикрни ботиний онгимга муҳрлаш эди.

Ҳар оқшомда бир соат ёки ундан сал кўпрок вакт давомида фикран ўша столни тасаввур қилардим...

Буни ҳали-ҳамон қиламан ва ҳар сафар стол ёнида ўтирганлар сафини ўзим фазилатларини ўзлаштиришни хоҳлаган одамлар тўлдириб боришади.

Буюк инсонларнинг фазилатлари

Линкольндан олдига аҳамиятли мақсадлар қўйишни ва ҳаммага — дўстларига ҳам, душманларига ҳам адолат билан ёндошишни ўзлаштирмоқчи эдим. У оддий одамлар ибрат олиши керак бўлган беназир инсоннинг тимсоли

эди. Бундан ташқари, у вазият тақозо қилганида эски анъаналарни бузган ва янгиларини кирита олган мард инсон эди. Линкольндаги мени ҳайратга солган шу фазилатларнинг барини ўз феъл-атворимда шакллантиришни истардим ва уни фикран хаёлий столим ёнида тасаввур қиларканман, ботиний онгимга янги фазилатларни шакллантириш учун бу манзарадан фойдаланиш ҳақида буйрук берардим.

Наполеон Бонапартнинг эса ўта қатъиятлилик, ҳар қандай вазиятдан ҳам ўз манфаати йўлида фойдалана олиш, ўзига бўлган ишонч, одамларни руҳлантириш ва уларни ортидан эргаштира олиш каби қобилиятларига эга бўлишни хоҳлардим. Бундан ташқари, менга Наполеоннинг ўзини ва атрофидагиларни уюштира олиш қобилияти ҳам керак эди. Илло, фақат харакатларни оқилона уюштириш ва тўғри йўналтириш туфайлигина ҳақиқий қудрат келади.

Эмерсондан мен келажакка тийрак назар ташлашни ўрганмоқчи эдим. Унинг ирмоқларнинг шарқираши, қушлар сайроғи, болаларнинг шодон кулгуси, мовий осмон, юлдузлар, яшил майсалар ва турфа гуллар орқали ифодаланган табиат номаларини талқин қила олиш қобилиятини ўзлаштирмоқчи эдим. Менга унинг инсонларнинг ҳиссиётларини ўқиш олиш, шунингдек сабабий-оқибат боғлиқликларини англаш қобилияти керак эди.

Бичердан оммавий чиқишлар вақтида тингловчиларнинг юрагини забт этишдек оҳанграболик қобилияти, тингловчиларни кулишга ва йиғлашга мажбурлаб, ишонтира олиши, улар билан бирга қувонч ва аламларини баҳам кўра олишини ўзлаштиришни хоҳлардим.

Тасаввуримдаги стол атрофида ўтирган бу даҳоларнинг барини кўриб турардим ва диққатимни улардан ҳар бирига бир неча дақиқа қаратиб, улардан ўзлаштираётган қобилиятларимни ўз феъл-атворимга сингдираётганимга ўзимни ишонтирардим.

Ҳаётий мақсаднинг аҳамияти

Ушбу сатрларни ёзишимдан тахминан ярим йилча муқаддам олдимга қўйилган мақсадимга, хусусан, "Даромадлар" бўлимига ёзма ўзгартириш киритдим. Бўлимга ўзимнинг бизнес-мактабим учун ишлаб чиқилган таълим дастурини молиялаштиришга зарур бўлган каттагина пул миқдорини ёзиб қўйдим.

Мақсадга ўзгартириш киритилганидан сўнг ярим ҳам ўтмаёқ, бир компания раҳбари мен билан боғланди ва йилига 105200 долларлик маош эвазига ҳамкорлик қилишни таклиф этди. Бу пулнинг 5200 доллари Чикагодан анчагина узоқда жойлашган ишхонага қатнаш харажатларига мўлжалланганди. Қолган маблағ эса айнан мен мақсадимда кўрсатган пул миқдорининг ўзгинаси эди!

Мен таклифни қабул қилдим ва беш ойдан сал камроқ вақт ичида компания учун тахминан 20 миллион долларлик ташкилий тузилма ва киримни уюштириб бердим. Бу ерда исмларни айтмаётганимнинг сабаби шундаки, иш берувчи мени алдаб, ўша 100 минг доллардан маҳрум қилишнинг йўлини топишни уддалаганди.

Бу воқеаларнинг иккита муҳим жиҳати бўлиб, унга эътиборингизни қаратмоқчиман.

Биринчидан, менга мақсадим режасида кейинги йили ишлаб топишим кераклигини кўрсатган маблағимни таклиф этишди.

Иккинчидан мен ростдан ҳам шу пулни ишлаб топдим (қўлимга олмаган бўлсам-да, аслида ундан анча кўпроқ топган эдим).

Энди эса мақсадимга киритган "йилига 100 минг доллар ишлаб топаман" деган ўзгартиришга келайлик. Бу ўзгартириш "мен ишлайман ва йилига 100 минг доллар оламан" деган сўздан фарқ қиладими, деган савол туғилади.

Очиғини айтганда, агар мақсад бошқача ифода этилганида, бу натижага таъсир қилармиди-йўқми, буни билмайман...

Инсоннинг кучи — мақсадга эришишга қаратилган, уюштирилган билимларда бўлиб, уларга даҳлдор бўлганларнинг барчаси тенглиги ва ҳаққоният қоидаларига асослангандир. Бу куч иккита усул билан шаклланади. Биринчиси алоҳида бир инсоннинг қобилиятларини

уюштиришга қаратилади, бу уни янада кучлироқ килади. Иккинчиси эса бошқа одамлар ёки гуруҳлар олдинга қўйилган мақсадга етиш устида ишлашлари учун уларнинг қобилиятларини кераклича уюштиришга қаратилади.

Сиз ўз қобилиятларингизни фақат ихлос ёрдамида уюштиришингиз мумкин. Бунинг сабаби оддий: қобилиятлар, ҳиссиётлар, акл-идрок, мантиқий фикрлаш ёки организмингизнинг ҳаётий фаолиятини яхлит қилиб бирлаштирадиган аниқ режа йўқ экан, уларга ҳаёт бахш этиш ва куч-қувват бағишлаш мумкин эмас.

Ихлос бўлмас экан, ақлингиз на катта ва на кичик режаларни туза олмайди.

Инсон ақли-заковати ташландиқ боғни эслатади, ваҳоланки у онгда устуворлик қилаётган фикрларга мос келувчи бой ҳосил бериши ҳам мумкин. Бу атайлаб сизнинг онгингизга киритилган ва то илдиз отиб, ниҳолга айлангунича ўша ерда ушлаб турилган фикрлар бўлиши ҳам, шунингдек, тасодифан у ерга кириб қолган ва доимий макон топган фикрлар бўлиши ҳам мумкин.

Бу фикрларнинг асоратларидан қочиб қутулиш мумкин эмас. Муваффақият, бойлик ва ўзининг жасоратидан мамнун бўлиб турган вақтда омадсизликлар, қашшоқлик ва қийинчиликлар ҳақида ўйлаш мумкин эмас. Ақлингизга нималарни киритиш кераклигини сиз онгли равишда танлашингиз мумкин; турган гапки, ўз феъл-

атворингизни шакллантиришга ҳам қодирсиз, бу эса ҳаётингизда пайдо бўладиган одамларнинг феъл-атворини тушунишга ёрдамлашади. Ақлингиз — атрофдагиларни сиз томонга тортувчи ва дунёда қандай ўрин эгаллаётганингизни аниқловчи магнитдир. Демак, сизга фақат ўзингиз мулоқотда бўлишни истаётган одамларни тортадиган ва дунёда ўзингиз хоҳлаган жойни эгаллашга ёрдамлашадиганларни тортадиган фикрлар билан тўлиш ўз ихтиёрингизда.

Ихлоснинг пойдеворида жозибадор шахс шаклланади. Бу феъл-атвор инсоннинг онгида устуворлик қилаётган фикрларга мутлақо боғлиқ эканлиги билан изоҳланади (бу фикрлар эса хатти-ҳаракатларни бошқаришади).

Ихлос ёрдамида сиз сурат чизасиз, режа тузасиз, уларнинг асосида эса ботиний онг ишлайди. Диққатингизни режага қаратишни ўрганганда ботиний онг билан алоқа ўрнатасиз, бу олдинга қўйилган мақсадлар бажарилишини таъминлайди.

Энди иш бошлаганлар то ботиний онг уларнинг режасини ўзлаштириб, ҳаётга эврилтиргунига қадарунингмазмунииянаваянақайтараверишлари лозим. Шу туфайли ҳам дарровгина кўнгилдагидек натижаларга эришмасангиз, кўнглингизни чўктирманг. Ушбу усулни қўллашда олий даражада маҳоратга эришган одамларгина ботиний онг билан бир зумда алоқа ўрнатиб, уни керакли томонга буриб юбора оладилар.

Бобни якунлашдан олдин, ихлосдан самарали фойдаланишда унутмаслик керак бўлган муҳим нарса — унинг ботиний онгга чуқур ўрнашган кучли истакка алоқадор эканлигини эслатиб ўтмоқчиман.

Истак, бу — ақл фаолиятининг асосидир. Моддий оламда чуқур ҳис-туйғулар даражасида ўйланган ҳамма нарсани яратиш мумкин.

Кучли истак — инсон эришадиган барча ютуқларнинг бошланиши, ихлос эса ботиний онгга ўрнашиб олишга ёрдам берувчи курол, холос. Эҳтимол, шахсий ҳаётий тажрибангиз асосида исталган нарсага эришиш осонлигининг исботларини топа оларсиз.



8 БОБ

ИШОНТИРИШНИНГ САМАРАДОРЛИГИ ҲАҚИДА

Олдинги бобда ихлос ва уни ҳақиқий ҳаётда қандай қўллаш ҳақида гаплашгандик. Ихлос, бу — ўз-ўзини муайян фикрларга ишонтиришдир.

Энди эса психологиянинг яна бир қоидаси — ишонтиришни кўриб чиқамиз.

Ишонтириш, бу — бошқаларнинг онгига таъсир ўтказиш, йўналтириш ва бошқаришга ёрдам берувчи руҳий ҳолатдир. У реклама ва савдо-сотиқда қўлланилувчи асосий усул ҳисобланади.

Ишонтириш билан ихлоснинг фарқи шундаки, биринчи ҳолатда биз бошқаларнинг онгига, иккинчисида эса ўзимизникига таъсир ўтказамиз.

Ишонтириш — психологиянинг энг нозик, аммо энг қудратли қуролларидан бири. Илм-фандан вайрон қилувчи мақсадда фойдаланилиши инсонни ҳалок қилишини, яратувчи таъсири эса турли-туман касалликларни даволаши мумкинлигини исботлаган.

Амалий психология бўйича маърузаларда мен ишонтиришнинг ажбтовур кучини намойиш этиш учун бир неча марта ғаройиб усулдан фойдаланганман. Мен қўлимга "Ялпиз мойи" деб

ёзилган шишачани олиб, тингловчиларга ҳиднинг кучини намойиш этишимни айтаман. Кейин шишачани ҳамма кўрадиган қилиб ушлаб, унда ялпиз мойи борлигини, дастрўмолимга ундан бир неча томчи томизсам, 40 сониядан сўнг ҳиди бутун аудиторияга тарқалишини айтаман. Шундан сўнг шишачани оламан, бир неча томчи суюқликни дастрўмолимга томизаман ва ўзимни худди ўткир ҳидни ҳидлагандек қилиб кўрсатаман. Шундан сўнг тингловчиларга юзланиб, ҳидни сезганлар қўлини кўтаришини сўрайман.

Қўллар тез кўтарила бошлайди. Шундай ҳолатлар ҳам бўлганки, иштирокчиларнинг етмиш беш фоизи қўлини кўтаришган.

Кейин мен шишачани оламан, мамнун ҳолда унинг ичидаги суюқликни ичаман ва ҳаммага унда тоза сув бўлганини айтаман! Табиийки, ҳеч қанақанги ялпиз ҳиди бўлиши мумкин эмасди! Ўтирганлар ишонтириш натижасида ҳидга алдангандилар, холос.

Мен яшаб, катта бўлган кичкина шаҳарчада кекса аёл яшарди. У доимо саратондан ўлишдан қўрқиши ҳақида нолирди. Эсимни таниганимдан бери унинг шундай фикр билан юрганини, зиғирдеккина оғриқни ҳам саратоннинг белгиси деб хавотирланганини кўрардим. Ўша аёл қўлини кўксига қўйиб, "Шу еримда ўсма ўсаётганини ҳис этяпман!" деганини кўп кўрардим. У доимо қўлини ўнг кўксига, ўзи саратон бор деб ўйлайдиган жойга босарди...

Мана шу бобни ёзаётган пайтимда, ўша кампир саратондан вафот этгани ҳақида хабар олдим. Дарҳақиқат, у доим хавотирлари ҳақида гапириб, қўлини босадиган жойида саратон ўсмаси пайдо бўлган экан.

Агар ишонтириш бадан ҳужайраларида ўсма пайдо қиладиган реакция ҳосил қилишга қодир бўлса, унинг ёрдамида касал ҳужайраларни соғломларига алмаштиришни ҳам тасаввур этаверинг.

Тоза сув солинган шиша идишни очиб, бир гуруҳ инсонларни ялпиз ҳидига ишонтириш мумкин бўлса, исталган топшириқни бажариш учун бу қоидадан яратиш йўлида фойдаланиш қанчалар ажабтовур имкониятлар беришини тасаввур қилаверинг!

Бир неча йил муқаддам бир жиноятчи ўлимга ҳукм қилинганди, ҳукм ижро этилиши арафасида ўтказилган тажриба ишонтириш ёрдамида инсонни ўлдириш мумкинлигини узил-кесил тасдиқлади. Жиноятчини қатл асбоби — гильотинанинг ёнига олиб келишди, кўзларини боғлашди, бошини махсус ўйиқ жойга киритишди ва пичоқ ўрнига бўйнига ён қирраси ўткирлаштирилган тахтани туширишди. Олинган зарба гильотина пичоғининг зарбини эслатарди. Қонга ўхшасин учун бўйнига озгина илиқ сув қуйилди. Орадан етти дақиқа ўтгач шифокор жиноятчининг ўлганини маълум қилди. Унинг тасаввури ишонтириш таъсирида ён қирраси ўткирлаштирилган тахтани "гильотинага айлантирган" ва бу манзарадан бечоранинг юраги ёрилиб ўлган эди.

Инсон ақли — мураккаб қурилмадир. Унинг ўзига хосликларидан бири шундан иборатки, ботиний онгга тушадиган ва ўзаро келишган, бир-бири билан жипс боғланган барча сенсор ҳиссиётлар унда битта гуруҳга бирлашадилар. Инсон онгида шунақанги ҳиссиётлардан бири пайдо бўлганида эса, у шу таассурот билан боғлиқ ҳамма нарсани эслайди. Масалан, инсонда шубҳа уйғотувчи биттагина сўз унда бир вақтлари шу ҳиссиёт келтириб чиқарган барча сезгиларни онгга чақириш учун етарлидир. Ўхшашликлар қонунига кўра, онгга келиб тушадиган барча ўхшаш ҳиссиётлар, таассуротлар ёки сезгилар битта гуруҳга бирлашади, шу туфайли ҳам битта нарсани эслаш ортидан занжирга боғланган бошқаларини ҳам тортиб чиқаради.

Худди сувга улоқтирилган майда тошлар сув юзасида доиралар ҳосил қилганидек, ботиний онг биттаси фаоллаштирилган вақтда қолганлари ўзида сақланаётган барча ўзаро боғлиқ ва ўхшаш ҳиссиётлар ёки сезгиларни онгга тортиб чиқаради. Агар инсонда шубҳа пайдо бўлса, у билан боғлиқ бўлган барча шубҳали ҳиссиётлар юзага қалқиб чиқади.

Бу қоида инсоннинг онгида сақланаётган барча ҳис-туйғуларга нисбатан қўлланилади. Мисол учун қўрқувни олайлик. Қўрқув билан боғлиқ битта туйғу онгга киргани ҳамони у билан боғлиқ бўлган барча ёқимсиз хотиралар қалқиб чиқа бошлайди. Токи онгда қўрқув ҳукмронлик қилар

экан, у ерда жасоратга ўрин топилмайди. Биринчи ҳиссиёт иккинчисини сиқиб чиқаради. Иккалови бир-бирига зид экан, онгда қўшничилик қила олишмайди. Онгда сақланаётган ҳар бир фикр ўзига ўхшаш ёки унга боғлиқ бўлган фикрларни ботиний онгдан чақириб олади. Шундай қилиб, онг томонидан қайд этилган ҳиссиётлар, туйғулар ва сезгиларнинг бари доимо уларнинг ишида ёрдам беришга тайёр бўлган ёрдамчи кучлар томонидан қўллаб-қувватланади.

Инсоннинг ҳар қандай ишда муваффақиятга эриша олишига ишонтиринг, шунда унинг яширин қобилиятлари очилади ва потенциали кучаяди. Болани ҳуқуқшунос (шифокор, муҳандис, тадбиркор) бўлишига ишонтиринг. Агар унинг қаршилигини енголсангиз, у ўз мақсадига етганини кўрасиз.

Катталарга нисбатан болаларни ишонтириш ёрдамида таъсир ўтказиш осонроқ, чунки боланинг онгида қаршилик кўрсатувчи омиллар камроқ бўлади. Бундан ташқари, болалар катталарга нисбатан ишонувчанроқ бўлишади.

Ишонтириш ташкилотчилик ва бошқарув соҳаларида катта имкониятларни очади. Компания президенти, бошқарувчиси ёки директори уни амалиётда қўлламаса, ўзини қудратли бошқарув қуролидан маҳрум қилади.

Мен таниган обрўли раҳбарлардан бири ҳеч қачон ходимларини койимасди. Аксинча, доимо уларнинг ишини яхши эплаётганини эслатиб

турарди! Унинг ишчилар орасида айланиб юриб, гоҳ биринингг, гоҳ бошқасининг ёнида тўхтайдиган ва ажойиб иши учун мақтайдиган одати бор эди. Ходим ишини яхши уддалаяптими ёки йўқми, бундан қатъи назар, унга сираям танбеҳ бермасди. Бунинг ўрнига мунтазам равишда улар самарадорликни яхшилаётганини айтарди. Бу ишонтириш шунақанги самарали бўлардики, ростдан ҳам ўша ходимларнинг иш сифати тезгина яхшиланарди.

Бир куни ўша раҳбар иш унуми пасайиб кетган ходимнинг ёнида тўхтади. Бу одамга ишбай ҳақ тўланарди. Раҳбар унинг елкасига қўлини қўйиб, деди:

— Жим, ҳозир ўтган ҳафтадагига нисбатан анча яхшироқ ишлаяпсан. Бунақанги юқори суръатда ишлашинг бошқа йигитларга ўрнак бўляпти. Оғайни, бўшашма, сендан жудаям мамнунман!

Бу гап кундузги соат бирларда бўлганди. Ўша куни кечгача Жим ишлаб чиқариш унумдорлигини олдинги кундагига нисбатан йигирма беш фоизга оширди!

Агар кимдир ишонтириш мўъжиза содир этишига ишонмаса, бунинг сабаби битта: ўша одам бу ноёб ҳодисани яхши ўрганмаган.

Атрофдагиларнинг бари билан дўстона муносабатда бўладиган самимий, иштиёққа тўла, серзавқ, дилкаш одам компаниянинг етакчиси сифатида ўзининг оғир-босиқ ҳамкасбига нисбатан кўпроқ муваффақиятларга эришишини

сезганмисиз? Турган гапки, қовоғи солиқ, киришимсиз, эзма кимса ўзига одамларни тормаслигини, таъсир ҳам ўтказолмаслигини сезган бўлсангиз керак?

Ишонтириш қоидаси ҳақида билиш-билмаслигимиздан қатъи назар, у доимо ишлайверади. Худди бутун олам тортишиш қонуни сингари ўзгартириб бўлмайдиган ушбу қоида ёрдамида доимо атрофимиздагиларга таъсир ўтказиб турамиз. Уларнинг ҳам ўзимиз таратаётган руҳий қувватдан тўйинишларига, бу руҳий қувват улар қилаётган ҳамма нарсага сингишига эришамиз.

Зардаси қайнаб турган бир одам атрофдагиларнинг барига норозилик юқтиришини сезган бўлишингиз керак. Битта ғаламис ёки жанжалкаш кимса бутун жамоанинг ишини бузиши, самарадорликни йўқотиши мумкин. Аксинча, умидсизликка тушмайдиган, серзавқ, ғайратли одам бутун жамоага ижобий таъсир кўрсатиши ва уни ишонувчанлик руҳи билан тўлдириши мумкин.

Онгли равишдами ёки йўқми, биз мунтазам ҳолда атрофдагиларга ўз ҳис-туйғуларимиз ва фикрларимизни узатиб турамиз. Кейинги бобда ажр, яъни қайтар дунё қонуни ёрдамида ишонтиришдан фойдаланишни сўзлаб бераман.

Бу бобда психологиянинг асосий қирраларидан бири бўлган ишонтириш билан танишдингиз. Шунингдек, ишонтириш икки босқичга бўлинишини ҳам билиб олдингиз.

Биринчидан, керакли фикрларга ишонтирилаётган одамнинг онгини нейтраллаш керак.

Иккинчидан, инсон онгини нейтраллаш учун оддий ҳолатлардагидан кўра кўпроқ ишончини қозониш керак.

Ўзини ҳаммадан юқори қўйишини ва ўзини кўрсатишга уринишини бошқара оладиган, атрофдагиларга улашаётган ғояларининг манбаи ўзи эканлигини айтмасдан туриб улашишга тайёр инсон бахтлидир. Чунки бу одам ишонтириш қоидасидан фойдаланишни билади!

Доктор Генри Роузнинг "Ақл — беназир табиб" номли мақоласини келтириб ўтишни хоҳлардим. Ишонтириш учун ажойиб мисол бўла оладиган бу воқеа менинг хулосаларимни буткул тасдиқлайди.

"Якшанба куни эрталаб мени "Агар рафиқам ўлса, худога ишонмай қўяман" деган сўзлар билан кутиб олган бу одамнинг хотини зотилжам билан оғриганди. Шифокор унга тузалмаслигини айтган экан. Аёл эри ва икки ўғлини чақириб, рози-ризолик тилашибди. Кейин мени чақиришларини сўрабди. Мен келганимда, аёлнинг эри меҳмонхонада йиғлаб ўтирар, ўғиллари уни тинчлантиришга уринишарди. Мен аёлнинг олдига кирдим. У қийналиб нафас оларди. Ҳамшира аёлнинг аҳволи жудаям оғирлигини айтди. Тез орада Н.хоним ўзининг вафотидан кейин ўғилларига кўз-қулоқ бўлиб туришимни илтимос қилиш учун чақиртирганидан хабар топдим. Мен

унга “Сиз таслим бўлмаслигингиз керак! Сиз ўлмайсиз! Сиз доимо кучли, соғлом аёл бўлгансиз. Худо сизнинг ўлишингизни ва ўғилларингизни менга ёки бошқа бировга қолдиришингизни хоҳлаётганига сираям ишонмайман!” дедим.

Мен аёл билан озгина суҳбатлашдим, кейин унинг соғайиб кетишини тилаб дуо қилдим. Аёлга худога ишониши, ўлим ҳақидаги хаёлларни миясидан чиқариб юбориши кераклиги ҳақида насиҳатлар қилдим-да, эрталабки хутбани ўқиб бўлгач, яна хабар олгани келишимни айтдим.

Тушдан кейин яна уларникига келдим. Аёлнинг эри мени табассум билан кутиб олди. Маълум бўлишича, мен кетганимдан сўнг, хотини уни ва ўғилларини чақирибди-да, “Авлиё ота Роуз менинг тузалиб кетишимни айтдилар. Мен албатта тузаламан!” дебди.

Ўша аёл ҳақиқатан ҳам тузалиб кетди. Аммо бунга нима сабаб бўлди, дерсиз? Иккита нарса: ишонтириш ва ишонч. Мен айни вақтида келдим, унинг менга бўлган ишончи шунақанги кучли эдики, уни ўзига бўлган ишончига ишонтира олдим. Аёлнинг айнан ўзига бўлган ишончи зотилжамни енгишида ҳал қилувчи омил бўлди. Зотилжамнинг оғир кўринишини ҳеч қандай дори енга олмайди *(эслатиб ўтиш жоизки, бу китоб ёзилган вақтда ҳали пенициллин кашф этилмаган эди — таржимон изоҳи).* Шифокорлар буни тан олишади. Ҳеч нарса ёрдам беролмайдиган касаллик турлари кўп. Минг афсуски, бу ҳаммамизга

маълум. Бирок биз тасвирлаганимиз каби ҳолатларда беморнинг онгига тўғри таъсир ўтказилса, у касалликнинг кечишини ўзгартириши мумкин. Токи ҳаёт бор экан, умид ҳам бўлади. Инсонга фойда келтириши учун эса умид ҳаммасидан юқори бўлиши лозим, илло у шунинг учун ҳам яратилган.

Баъзан ақл-идрок хасталанса, тана ҳам касалланади. Бунақанги ҳолатларда кучлироқ ақл табиб вазифасини бажариши, беморнинг ақлини керакли йўналишга буриши ва унга ўзига нисбатан ишончни сингдириши лозим...

Нотўғри фикрлаш инсонларни ҳалок қилиши ҳаммага маълум. Баъзан иш шу қадар чуқурлашадики, ҳатто руҳий хасталик пайдо бўлади. У нафақат руҳий, балки соматик касалликларни ҳам даволашга қодир бўлади.

Тасаввур инсонни ўлдиришга қодир. Бўғзини пичоқ кесиб, қонига бўялганини тасаввур қилганидан ўлган одамлар бор. Аслида эса унинг томоғига бир бўлак муз тақалган ва сув томчилари баданига қуйилганди.

Эрталаб ишга кетаётиб, аҳволингиз қандай бўлишининг аҳамияти йўқ. Агар йўлда сизни учратганларнинг бари "Кўринишингиз жудаям чатоқ!" дейишса, ҳақиқатан ҳам тез орада ўзингизни ёмон ҳис эта бошайсиз. Агар куни бўйи шу аҳвол такрорланаверса, мутлақо эзилган ҳолда уйга қайтасиз, ҳатто ростакамига тобингиз қочиб қолиши мумкин. Тасаввур ёки ўзини

ишонтиришнинг ўлдирувчи кучи шунчалар зўр бўлади.

Хаёлингизга келадиган фикрлар салбий тасаввур пайдо қилиши мумкинлигини ёддан чиқарманг ва доимо хушёр бўлинг. Сиз билан қанақанги даҳшатли нарсалар содир бўлиши мумкинлигини хаёлингизга ҳам келтирманг. Ёмон нарсаларни ўйласангиз, улар ғизиллаб етиб келишади.

Кўпинча шифокорликка ўқиётган талабалар ўзларидан аудиторияда муҳокама қилинаётган ҳамма касаллик белгиларини топишади, тасаввури ўта кучлилари эса ҳатто ростакамига касал бўлиб қолишади ҳам. Ҳа, кўринмас касаллик худди ростакамдек азоб бериши мумкин. Сохта оғриқ эса худди ростакамдек кучли бўлади. Аммо ҳеч қанақанги дори бундай касалликни даволай олмайди! У йўқлигини тасаввур қилибгина ундан қутулиш мумкин.

Доктор Шофилд ўсмаси бўлган бир аёл воқеасини тасвирлайди. Аёлни жарроҳлик столига ётқизиб, наркоз беришади. Кутилмаганда ўсма йўқолиб қолади! Жарроҳлик операциясига ҳожат қолмайди! Бироқ бемор аёл ўзига келганида... яна ўсма пайдо бўлади!

Маълум бўлишича, бу аёл ҳақиқатан ҳам ўсмаси бўлган бир қариндоши билан яшар ва унинг ўта кучли тасаввури ўзидаги ўсмани ўйлаб топган экан!

Аёлни яна жарроҳ столига ётқизишади, наркоз беришади ва жарроҳлик операцияси ўтказилмаган

жойни дока билан боғлаб қўйишади. Аёл ўзига келганидан сўнг, унга жарроҳлик операцияси кўнгилдагидек ўтганини айтишади. Бемор аёл бу гапга ишонади. Боғламани ечишганида эса ўсма йўқлиги маълум бўлади.

Аслида эса ҳеч қанақанги жарроҳлик операцияси ўтказилмаганди! Шунчаки аёл ўзининг ботиний онгини озод қилди, тасаввурнинг эса соғломлик ҳақидаги фикрни қўллаб-қувватлашдан бошқа иложи қолмади. Аёл аслида ҳам касал бўлмаганлиги боис унинг ҳаёти изига тушиб кетди.

Агар фикрлар сохта ўсмани пайдо қилишга қодир бўлса, унда беморлар ёмон нарсаларни умуман тасаввур қилмаслиги кераклигини тушунган бўлсангиз керак?

Тасаввур билан шуғулланишни яхшиси кечқурун, ухлаш олдидан қўллаган маъқул. Тунда онг ўз қонунларига кўра ишлайди. Онг ухлаши олдидан сиз ботиний онгга узатган фикрлар эса туни бўйи ишлашда давом этади.

Ўзингизга хавотирланишни, ичишни, дудуқланишни ёки бошқа истаган нуқсонингизни тўхтатишингизни айтинг-да, тунда ботиний онг ўз ишини бажаришига йўл қўйиб беринг. Буни мунтазам қилсангиз, албатта муваффакиятга эришасиз!

Энди хулосалар чиқарамиз.

● Ушбу дарсдан ишонтириш ёрдамида фикрларга ва одамларнинг хатти-ҳаракатларига таъсир ўтказиш мумкинлигини билиб олдингиз.

● Онг инсон ҳаммадан кўпроқ диққатини жамлаган нарсани ўзига тортиб олишини билдингиз.

● Ишонтириш ёрдамида таъсир ўтказишдан олдин онгни нейтраллаш кераклигини билиб олдингиз. Онгни нейтраллаш учун эса уни меъёрий даражадан ошадиган ишонч ҳолатига келтириш лозим.

● Гипноз — олдиндан нейтралланган онг орқали ишонтириш эканлигини билдингиз.

● Ишонтириш соматик ҳужайраларни емириши ва касалликка олиб келиши, шунингдек, ҳужайраларни қайта тиклаб, касаллик манбаини йўқотиши мумкинлигини билдингиз.

● Шунингдек, ишонтириш ёрдамида аудиториядагиларнинг кўпгина қисмини аслида йўқ бўлган ялпиз ҳидини ҳис этишга мажбурлаш мумкинлигини билдингиз.

● Хайрихоҳлик ишонч шаклланишига ёрдам берадиган кучли омил эканлигини, ўзингиз меҳр ва ҳайрихоҳликни ҳис этаётган инсоннинг онгини қийналмай нейтраллаш мумкинлигини ҳам билиб олдингиз.

● Ишонтириш ёрдамида ходимдан нисбатан салмоқлироқ натижалар олиш мумкинлигини билдингиз.

● Бошқа одамларга ишонтириш орқали сингдирилган ғоя ва фикрларни улар ўзиники деб ўйлаши улкан афзалликлар беришини билдингиз.

9 БОБ
НОЁБ АЖР ҚОНУНИ

Шуҳрат ва бойликка элтувчи йўл атрофдагилар билан ўзаро таъсирда бўлишни талаб қилади. Инсон қандай мавқени эгаллаган ва қандай мол-мулкка эга бўлмасин, вазият ўзгармаслиги учун унга дўстларнинг таянчи керак бўлади.

Атрофдагиларнинг дўстона муносабатини сақлаб қолиш Ойга парвоз қилишдан осон бўлмайди. Сизни ўраб турган одамларнинг розилигисиз бой бўлиш имконияти эса биттагина — катта мерос қолгандагина амалга ошиши мумкин.

Турган гапки, хотиржамгина пуллардан ёки баланд мавқедан роҳатланиш атрофдагиларни ўзингизга қай даражада тортишингизга боғлиқ. Ўзи билан алоқада бўладиган одамларга ёқадиган одам бу инсонлардаги ҳамма нарсадан иложи борича фойдаланишини кўриш учун ўта донишманд бўлиш шарт эмас.

Бундай ҳолатда шуҳрат ва бойликка (ёки унисига ҳам, бунисига ҳам) элтувчи йўл яқинларингизнинг юрагидан ўтган бўлади.

Эҳтимол, атрофдагиларга ёқишнинг ажр қонунига даҳлдор бўлмаган бошқа усуллари ҳам бордир, аммо бунақаси бўлганида ҳам менга маълум эмас.

Ажр қонуни одамларни сиз уларга нима қилаётган бўлсангиз шунга яраша жавоб қайтаришга мажбур қилади. Илло, бу тахмин ҳам, тасодиф ҳам, мавҳум нарса ҳам эмас.

Келинг, бу қонун сизга ишлаши учун ундан қандай фойдаланиш кераклигини кўрайлик. Даставвал зарбага зарба билан жавоб бериш, дўстона ёки тажовузкорона қилинган ҳар бир ҳаракатнинг ўзига яраша жавобини қайтариш инсон табиатига хос нарса эканлигини эслатиб қўймоқчиман.

Кимгадир ғанимлик қила бошласангиз, аниқки, у ҳам шунга яраша жавоб қайтаради. Бирон кимсага дўстона муомала қилсангиз ёки яхшилик қилсангиз у ҳам шундай ҳаракат қилади. Бу қоидага мувофиқ иш қилмайдиганларни ҳисобга олманг. Уларни истисно қиламиз. Катта рақамлар қонунига кўра, нисбатан кўп сонли инсонлар беихтиёр худди шундай ҳаракат қилишади.

Доимо жанжал учун баҳона излайдиганлар ўзига шундай имконият берадиган бир талай одамларни учратишади. Агар қачонлардир ўзингизни шундай тутган бўлсангиз, фикримга қўшиласиз, албатта. Доимо табассум қиладиган, бошқалар учун яхши сўзини аямайдиганлар доимо ҳамманинг ардоғида бўлади, бунинг аксича бўлганларни эса ҳеч кимнинг жини суймаслиги аниқ.

Ажр қонуни — қудратли куч. У барча тирикликка даҳлдор ва доимо ниманидир тортади ёки итаради.

Бу кучни ерга узилиб тушган ва намлик, илик ҳарорат ва қуёш нурлари таъсирида иккитагина митти баргчаларини ёзаётган эман ёнғоғида кўрасиз. Ёнғокча бакувват эманга айланиши учун керак бўлган барча моддаларни ўзига тортиб олади. Ёнғоқчанинг ўртасидаги нарса эса фақат бакувват эман ўсиб чиқишига ёрдам берадиган нарсалар билан алоқада бўлади.

Шу тариқа инсон ақлидан макон топаётган ҳар бир фикр ўзига қариндош бўлган ҳолатларни жалб қиладики, уларнинг яратувчи ёки бузувчи, эзгу ёки ёвуз эканлигига қараб ўтирмайди. Ўз ақл-идрокини инсонларга бўлган совуқ муносабат ва нафрат билан тўлдирган ҳолда атрофдагилардан бошқача муносабатни кутиш эса худди эман ёнғоғидан терак ўсиб чиқишини кутгандек аҳмоқона ишдир! Ажр қонунига кўра, бунинг иложи йўқ.

Коинотда ҳамма нарса ўзига ўхшаганини тортади. Бир хил ақл-идрок ва мойилликларга эга инсонлар бир-бири томон тортиладилар. Инсон ақли фақат ўзига уйғун бўлган ақл билан алоқа ўрнатади. Демак, атрофингиздагиларнинг қандай бўлишлари сизнинг ақлингиз ҳолатига боғлиқ экан. Сиз бу хусусиятларни бошқаришингиз ва ўз ҳаётингизга керакли одамларни жалб килиб, зарур томонга йўналтиришингиз мумкин.

Бу табиат қонуни. Рад этиб бўлмайдиган бу қонунунданфойдаланиш-фойдаланмаслигимиздан қатъи назар, таъсир қилиб тураверади.

Ажр қонунини ўрганиш асносида биз номаълум руҳий ҳолатлар соҳасига кирамиз. Бу ҳолатлар ҳали илмий изоҳ топгани йўқ, аммо бу биз шу соҳада аниқлаган (гарчи туб сабабини аниқлай олмаган бўлсак-да) бир қатор қоидаларни амалда қўллашга ҳалақит бермаслиги лозим. Шунақанги қонуниятлардан бири қуйидагича: ҳар бир нарса ўзига ўхшаганини тортади.

Буни ҳеч ким изоҳлаб беролмайди, бироқ бу рад этилмайдиган маълумот: қонун мавжуд! Шу туфайли ҳам худди биз электр кучи аслида нималигини билмасак-да, ундан оқилона фойдаланганимиз каби, ажр қонунидан ҳам оқилона фойдаланганимиз мақсадга мувофиқ.

Айни вақтда ажр қонунини ўрганишга борган сари кўпроқ эътибор қаратилаётгани умид бағишлайди. Уни қандай изоҳлашмасин, фикрлар бир ердан чиқмоқда: ҳамма нарса ўзига ўхшашига тортилади!

Вудро Вильсон хоним ўз мақоласида шундай таърифлайди:

“Ментал қонун мавжудга ўхшайди. Инсоннинг ақл-идрокини банд қилган нарса ташқарида ҳам ифодаланади. Биз бу билан ўз тажрибамизда бир неча марта тўқнаш келганмиз. Мисол учун сиз илгари сираям эшитмаган нотаниш сўзни учратдингиз, дейлик. Аммо уни илк бора учратганингиздан кейин у яна ва яна назарингизга туша бошлайди.

Бу фикр жуда ғалати бир вазиятда хаёлимга

келди. Мен кўп адабиётларни ўқидим ва ўзимни қизиқтирган мавзу бўйича кўплаб тадқиқотлар ўтказдим, аммо уни сираям долзарб, кенг оммани қизиқтирадиган мавзулар тоифасига киритиб бўлмасди. Илгари бирорта босма нашр бу мавзуга эътибор қаратмасди. У билан шуғуллана бошлаганимдан сўнг эса турли журнал ва газеталарда бу мавзу тилга олинган бир қатор мақолаларни топдим.

Бир куни мени излаб келган дугонам меҳмонхона остонасида қаққайиб туриб қолди.

— Гуллар! — хитоб қилди у. — Атиргуллар!

Унинг овозида шунақанги бир даҳшат акс этардики, мен ҳатто қўрқиб кетдим. Дугонам ўзининг аллергик ринитдан азият чекишини, бу касаллик йилнинг айни бир вақтида қўзиб қолишини тушунтирди.

— Бу июнда, атиргуллар очилганида содир бўлади, — деди у. — Атиргулнинг салгина ҳиди келса ҳам, камида йигирма дақиқа аксираман!

— Бу жудаям камёб касал, шекилли? — сўрадим мен атиргулларни узоқроққа олиб бориб қўйганимдан сўнг.

— Йўғ-э, бу жудаям кенг тарқалган касаллик, — деб жавоб берди дугонам. — Мен танийдиган одамларнинг тенг ярми ундан азият чекишади...

Мен кун давомида жуда кўп одамлар билан учрашаман, аммо дугонамни ҳисобламаганда, бу касалликдан азият чекадиган бошқа ҳеч кимни танимайман.

Савол туғилади: нима учун бирон одамни ўйлаганимиздан сўнг сал ўтмай у ҳақида нимадир эшитамиз ёки ўзини учратамиз? Шу пайтгача биз у ҳақида ойлар ёки йиллар давомида эсламагандик ҳам-ку? "Бўрини гапирсанг, қулоғи кўринади!" дегани шу-да!

Ҳамма нарса ўзига ўхшаганига тортилади! Ахир доимо норози бўлиб юрадиган одамларнинг янада норози бўлишлари учун тинимсиз равишда баҳона топилиб туришининг сабаби шудир, балки? Бадқовоқларнинг хўмрайишлари учун ҳам сабаб кўп. Жанжал учун баҳона излайдиган ўта ёқимсиз одамлар эса ҳатто энг ювош ва юмшоққўнгил инсонларда ҳам юмдалашиш истагини пайдо қилишади.

Яна шундай бир тоифа инсонларни биламизки, уларга доим омад эргашиб юради. Гўё уларнинг ҳар бир иши ўзлари хоҳлагандек тугалланаётганга ўхшайди. Уларнинг дарахтга чиқиб, қийналиб мева узишларига ҳожат ҳам бўлмайди — шундоқ қўлини узатгани ҳамони, меванинг ўзи кафтига келиб тушади.

Яқинда бир аёл тақдирнинг беқарорлигидан нолиб, ўзининг ҳаётини бир танишиникига солиштираётганини эшитиб қолдим. "Унга бир қаранг-а! — деб ҳасрат қиларди аёл. — Мен тер тўкиб ишлайман, ташвишдан бошим чиқмайди, йиллаб режалар тузаман... Ниманики хоҳласам ҳам фақат оғир меҳнат ёрдамида, кўплаб умидсизликларга чидагандан сўнг эришаман.

Унинг қобилиятлари эса меникининг ярмича ҳам келмайди, ўзи ҳам меҳнаткаш эмас. Шунга қарамай менинг ёнимдан ўтиб кетаётган ҳамма яхши нарсаларни худди магнитдек ўзига тортиб олади. Бу дунёда адолат йўқ ўзи!"

Бироқ аёл бу қонунни инкор этиб туриб ҳам унинг мавжудлигини тасдиқлади. Ўша омадли аёлни ҳам, ўз тақдиридан нолиётган аёлни ҳам яхши танийман. Улар орасидаги фарқ шундаки, бири доимо ёмон нарсаларни кутади ва шунга тайёрланади, бошқаси эса ўз ҳаётидаги ёқимли, қувончли воқеалардан завққа тўлиб-тошиб юради. Бу ҳодисаларни у бўлиши керак деб ҳисоблайди ва уларни ўзига тортиб олади. Унинг учун ҳар бир тонг хайрлидир!

Ҳар бир инсонда ишлари тескари кетадиган кунлар бўлади. Гўё ёвуз кучлар бизга зиён етказишга, бахтсиз қилишга уринаётгандек бўлиб туюлади. Турган гапки, нима учун эртадан кечгача ташвишли воқеалар бўлаётганини аниқлаштиргандан кўра ҳодисаларнинг айнан шундай изоҳланишига ишониш анча осонроқдир".

Вудро Вильсон хоним ўзининг мақоласида ёзган гапларнинг ҳақиқийлигига ишониш учун руҳият билимдони бўлиш шарт эмас. Буни ҳаммамиз бошдан ўтказганмиз, аммо кўпчилигимиз унга эътибор бермаганмиз.

Бир куни кундузи мен ўз хонамдаги стол ёнида Хилл хонимни кутиб ўтиргандим. Ходимларнинг бари кетиб бўлишган, мен ёлғиз ўзим эдим. Мен

стол устига энгашиб, бошимни қўлларимга қўйдим. Эътибор беринг: мен ухламадим, балки шу ҳолатда ўттиз сонияча ўтирдим. Кейин жуда ғалати ҳолат рўй берди. Менинг рафиқам кириб келишига оз фурсат қолганди... Айни шу вақтда мен қичқирик овозини эшитдим! Мен рафиқамни машина уриб кетганини кўргандим. Кейин полициячи уни тош ётқизилган йўлдан турғизгани ва пиёдалар йўлакчасига ўтказиб қўйганини кўрдим. Рафиқамнинг юзи қон эди...

Мен кўзимни очдим ва атрофга аланглади. Бу туш бўлиши мумкин эмасди, чунки мен ухламагандим. Тез орада Хилл хонимнинг қадам товушлари эшитилди. У шунақанги ҳаяжонлангандики, зўрға нафас оларди. Уни ростдан ҳам мен кўрган жойда — бу ердан бир мавзе нарида автомобиль уриб кетишига сал колибди. У ростдан ҳам қичқириб юборибди, полициячи уни пиёдалар йўлакчасигача кузатиб борибди. Энг қизиғи, бу иш мен стол ёнида кўзимни юмиб ўтириб, шуларни "кўрганимда" содир бўлибди!

Бир неча йил муқаддам Иллинойс штатида яшовчи фермер эрталаб ўзининг даласига кетади. У ҳали уйидан узоқлашмасидан ғалати бир ҳиссиёт пайдо бўлади: назарида нимадир уни уйга қайтишга ундаётгандек бўлиб туюлади. Олдинига фермер бу ҳолатга эътибор бермайди, аммо ҳиссиёт борган сари кучаяверади. Охир-оқибатда фермер орқасига қайтади. Уйига етиб келган фермер қизи ерда қонга

беланиб ётганини, уни кимдир пичоқлаб кетганини кўради. Қизга ҳужум қилган қотил фермер қайтишидан бир неча сония олдин кетиб қолганди.

Бу ғалати ҳодисани телепатиядан бошқа нима деб аташ кераклигини билмайман. Бу икки ҳодисани эслаб ўтганимнинг сабаби шундаки, улар ҳақиқатдан ҳам содир бўлган. Мен бир одамнинг фикри бошқасига худди телеграф қурилмасидаги сингари ўтадиган телепатия мавжудлигини тасдиқловчи ўнлаб воқеаларни айтиб бера оламан. Шубҳасизки, бунақанги узатишнинг иложи бўлиши учун бу одамларнинг онги бир-бирига худди симсиз алоқадаги каби мослаштирилган бўлиши лозим.

Сиз тўхтаб, ажр қонунидан амалда фойдаланиш қанақанги имкониятларни очиши мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўришингиз учун ушбу "ўрганилмаган ноёб ҳодисалар" ҳақида мисоллар келтирдик. Бизнинг телепатия каби ўрганилмаган нарсаларга таянишимизга тўғри келмайди. Ихлос ва ажр қонуни ёрдамида инсон билан алоқа ўрнатиш ва таъсир ўтказиш мумкин бўлади. Ишонтириш, бу — воситачи қурол, унинг ёрдамида бошқа одамнинг онгига киришимиз мумкин, ажр қонунининг шарофати билан эса бизга керакли уруғлар онгга қадалади, кейин униб чиқади ва унга илдиз отади.

Ажр нималиги сизга яхши маълум! Бу бобдаги "ажр" атамаси одатда одамлар тушунадиганидек қасос олиш ёки жавоб зарбаси қайтариш эмас,

балки “саломига яраша алик олиш” маъносида ишлатилади. Агар сизга зиён етказсам, иложини топганингиз ҳамони менга шундай жавоб қайтарасиз. Агар сизга ёмон гап айтсам, сиз шунга яраша жавоб қайтариб, балки баттарроқ қиларсиз ҳам! Бошқа томондан олганда, мен яхшилик қилсам, сиз ҳам имконини топганингиз ҳамони менга янада каттароқ яхшилик қилишга уринасиз.

Шу тариқа, ажр қонуни бизни табиий интилишларга бўйсунишга ундайди! Турган гапки, ушбу қонунни тўғри қўллаган ҳолда сизнинг мен хоҳлаган нарсани қилишингизга эришишим мумкин. Агар менга нисбатан нафрат ҳис этишингизни, зиён етказишингиз имконини беришни хоҳласам, сизга нисбатан шундай йўл тутиб, бунга эришаман. Агар ҳурматга, дўстликка ва ҳамкорликка эришишни хоҳласам, дўстлик ва ўзаро ҳамкорликни қўллаб-қувватлаган ҳолда буларнинг барига эришишим мумкин.

Биламан, сиз бу фикрга қўшиласиз. Ушбу фикрларнинг ростлигини текшириб кўришингиз мумкин. Ўзингизнинг ҳаёт тажрибангиз билан қиёслаб кўриб, уларнинг тўғрилигини тасдиқлайсиз.

Шубҳасизки, “Жудаям ажойиб одам!” деган сўзларни тез-тез эшитасиз. Аммо ўзингизга жудаям хуш ёқадиган одамларни тез-тез учратасизми? Хусусиятлари сизни ўзига тортадиган одам шунчаки тортишиш ва ажр қонунларидан фойдаланадики, уларнинг моҳияти айнан битта

қоидага олиб боради: ҳамма нарса ўзига ўхшаганига тортилади.

Ажр қонунидан оқилона фойдаланишни англаб ва ўрганиб олгач, сиз самарадор ва муваффақиятли сотувчига айланасиз. Ушбу оддийгина қонунни тўлиқ эгаллаб, амалда қўллай бошлаганингизда, бу савдо санъати ҳақида билишингиз талаб этилган ҳамма нарсани ўзлаштириб бўлганингизни кўрсатади.

Бу қонунни ўзлаштириш учун қилиш керак бўлган биринчи ва, эҳтимолки, энг муҳим қадам — дадилликка эришишдир. Бундан ташқари, қўполлик ва ҳақоратларда дилозорга худди шундай жавоб бермасликни ўрганиш зарур. Жаҳли чиққан одам сизни камситса ва ҳақоратлай бошласа (ҳаққонийми ёки йўқми), эсингизда бўлсин: унга шундай жавоб бериш билан унинг ментал даражасида ҳаракатланасиз, бу эса у сизнинг устингиздан ғалаба қилганини билдиради!

Агар жаҳлингиз чиқмаса, ўзингизни боссангиз, хотиржам ва оғир-вазмин бўлсангиз, соғлом фикрлаш қобилиятини сақлаб қоласиз. Бунақанги жавоб қўпол кимсани мағлубиятга учратади. Сиз унга нотаниш қуролни ишлатасиз, шу сабабли келгусидаги воқеаларни бошқариш осон бўлади.

Ҳамма нарса ўзига ўхшаганларига тортилади! Бу инкор этиб бўлмайдиган аниқ маълумот!

Содда қилиб айтганда, сиз мулоқотга киришадиган ҳар бир одам аҳлоқий кўникмаларингиз акс этадиган кўзгудир. Ажр

қонунига мисол сифатида ўзимнинг ўғилларим Блэйер ва Жеймснинг ўртасида бўлиб ўтган воқеани сўзлаб бермоқчиман. Биз қушлар ва олмахонларни овқатлантириш учун боққа бордик. Кичик ўғлим Блэйер жониворларга бериш учун бир халтача ерёнғоқ сотиб олди, Жеймс эса бир кути "Crackerjack" бодроқларини олишни маъқул кўрди. Йўлда кетаётиб, тўсатдан Жеймснинг ерёнғоқ егиси келиб қолди. У рухсат ҳам сўраб ўтирмай, укасининг қўлидаги ерёнғоқ халтасига қўлини узатди. Аммо ерёнғоқни олишга улгурмади, чунки Блэйер чап қўлини мушт қилиб, акасининг жағига солиб қолди!

Бу иш шунақанги тез содир бўлдики, мен ҳатто аралашишга ҳам улгурмай қолдим. Бироқ тезгина вазиятни таҳлил қилдим-у, ўғлимга вазиятдан чиқиб кетишнинг нисбатан самаралироқ йўлини кўрсатишга қарор қилдим.

— Ўғлим, сен ерёнғоқни мажбуран тортиб олмоқчи бўлдинг-ку! — дедим катта ўғлимга.

Жеймснинг саросима ва хижолатда қолганини кўриб, ажр қонуни ҳақидаги тажрибаларимни эсладим ва хаёлимга бир фикр келди.

— Жеймс, бодроқли қутичангни очиб, уканг билан баҳам кўргин, кейин нима бўлишини кўрасан, — дедим.

Ўғлимни бироз ундаганимдан сўнг уни шундай қилишга кўндирдим. Шундан сўнг ғаройиб нарса содир бўлди... Бундан мен сотиш санъати бўйича ўзим учун энг катта сабоқ чиқариб олдим.

Акасининг қутичасидаги бодроқдан олишдан олдин Блэйер ўзининг ерёнғоғидан озгинасини Жеймснинг чўнтагига солиб қўйди. Хуллас, у "саломга яраша алик" олди.

Икки нафар болалар ёрдамида ўтказилган ажр қонунини тасдиқловчи бу кичкина тажриба мен учун тарбиялаш санъати борасида яна бир сабоқ бўлди. Ўзим мутлақо кутмаганим ҳолда ўғилларимни ажр қонунидан фойдаланишга ўргатдим ва иш муштлашишгача етиб бормади.

Сиз билан биз ҳам ажр қонунини қўллаш борасида ўғилларим Блэйер ва Жеймсдан узоққа кетганимиз йўқ. Биз баримиз шу қонун ёрдамида таъсир ўтказиш жудаям осон бўлган катта ёшли болалармиз, холос. Саломига яраша алик олиш одати кўпчилигимизга одат бўлиб қолган: агар бирор кимса бизга совға берса, унга шундай жавоб қайтармагунимизча ўзимизни қўйгани жой тополмаймиз. Ажр қонуни ёрдамида душманларимизни дўстларга айлантирамиз. Агар дўстингизга айлантиришни истаган душманингиз бўлса, бўйнингизга осилган такаббурлик (ёки қайсарлик) деб аталувчи тошни улоқтириб юборинг, шунда бу даъвомиз ҳақиқатлигини кўрасиз. Ўша одам билан ўта мулойим гаплашинг. Турли усуллар билан унга ўзингизнинг "мен"ингизни ўтқазиш одатидан халос бўлинг. Даставвал бунинг иложи йўқдек кўринади, аммо секин-аста такаббурлигингиз йўқолади! Сизни ранжитганларни куйдирувчи энг қайноқ чўғлар,

бу — инсоний эзгуликнинг кўмирларидир!

"Берганимизга яраша оламиз" деган даъво қанчалар тўғри! Бизга ўзимиз интиладиган нарса келмайди, балки берганларимиз қайтади.

Ушбу қонундан фақатгина моддий бойлик орттириш эмас, балки бахтга ва инсонларнинг хайрихоҳлигига эришиш учун ҳам фойдаланишингизни сўрардим.

Нима бўлганда ҳам, бу курашишга арзийдиган ягона мақсаддир.

Келинг, энди бу бобга хулоса ясасак:

● Бу дарсдан руҳият қонунлари ичида энг муҳими мавжудлигидан хабардор бўлдингиз! Бизнинг бошқаларга нисбатан қилган ишларимиз ва фикрларимиз ўзимиз томонга худди шунақанги фикрлар ва ишларни тортади

● Ҳар бир нарса, шу жумладан фикрлар ҳам, хатти-ҳаракатлар ҳам ўзига ўхшаганига тортилишини билиб олдингиз

● Инсон ақл-идроки ўзида пайдо бўладиган ҳиссиётларга худди ўшандай жавоб беришга интилишини билдингиз. Бундан ташқари, инсон мияси ўзига сезги аъзоларидан тушадиган ҳиссиётларга мос равишда хатти-ҳаракатларни яратишини билиб олдингиз. Яхшилик яхшиликни яратади, ёвузлик ва ноҳақликдан худди шунақанги ёвузлик ва ноҳақлик туғилади

● Бизнинг хатти-ҳаракатларимиз — яхшими ёки ёмонми, ҳақми ёки ноҳақми, — ўзимизга бир неча карра кучайган ҳолда қайтишини билдингиз

● Инсон ақл-идроки ўзида пайдо бўладиган ҳиссиётларга мос ҳолда жавоб беришини, шу сабабли бирор инсоннинг зарур хатти-ҳаракатларига муайян ишларингиз ёрдамида эришишингиз мумкинлигини билдингиз

● Ажр қонунидан яратувчиликда фойдаланиш учун ўзингизнинг такаббурлигингиз, қайсарлигингизни енгиш мумкинлигини билдингиз.

● Нима учун бирор одам пул топа бошлаганида бутун дунё унга пешвоз чиқади? Молиявий муваффақиятга эришган бирор одам билан гаплашиб кўрсангиз, у доимо кимгадир пул керак бўлганида, қаршисида пул топишнинг кўплаб имкониятлари очилишини айтади

● Баъзан душманни енгиш учун кучга куч билан жавоб қайтариш керак бўлади, аммо ғалабага эришгач, унинг қўлидан ушлаб, можарони хал этишнинг нисбатан муносиброқ йўлини кўрсатиш билан "ажр" қонунини якунлашнинг ажойиб имконияти пайдо бўлади. Шунақанги ишлар ўзига ўхшаганини тортади! Германия бир марта қиличини қонга белаб, бошқа халқларни забт этмоқчи бўлганди. Оқибатда у ривожланган бутун дунёдан жавоб зарбаси олди...

● Атрофдагилардан нимани хоҳлаётганингизни ҳал қилиш ва ажр қонунидан фойдаланган ҳолда бунга ақл билан эришиш ўзингизга боғлик.

10 БОБ

БУҚАЛАМУНДЕК ЎЗГАРУВЧАН АҚЛ КУЧИ

Олдинги дарс иккита таркибий қисмдан иборат бўлган яна битта руҳият қоидасини кўриб чиқиш имконини беради.

Муҳит. Инсон ақл-идроки ўзига атрофи-оламнинг хусусиятларини олиб ўтишга ва шу муҳит билан уйғун бўлган жисмоний ҳаракатларни яратишга қодир. Инсон ақли биз яшайдиган муҳитдаги сенсор ҳиссиётлар билан озиқланади ва шу ҳиссиётларга мос ривожланади. Инсон ақли атрофдаги шарт-шароитга иш учун терисининг рангини ўзгартирувчи буқаламунга ўхшайди. Фақат жудаям кучли ақлгина ташқи муҳитга мослашиш учун интилишга қаршилик қила олади.

Одатлар. Муҳит таъсирида айни бир хил ҳаракатларнинг кўп маротаба айни бир хил усулда такрорланавериши натижасида шаклланади. Шаклланиш жараёни тугагач, одат махсус қолипда қуйилган ва қотганидан кейин синдириш жудаям қийин бўлган цементга ўхшаб қолади.

Онг ташқи муҳитдан топа оладиган материаллардан фикрлар ва ҳаракатларни ишлаб чиқаради. Одат бу фикрлар ва ҳаракатларни шахсиятнинг ажралмас таркибий қисмига

айлантиради ва уларни ботиний онгда сақлайди. Одатни граммофон пластинкасидаги арықчага, инсон ақлини эса шу арықчадан сирғанувчи игнага ўхшатиш мумкин.

Муайян фикрлар ёки ҳаракатларни кўп карра қайтариш натижасида одат шаклланади. Инсон худди граммофон игнаси спирал арықча бўйлаб сирғанганидек, бу одатга аниқ амал қилади.

Буларнинг бари эса атрофи-муҳитни жудаям пухта танлаш кераклигини, айнан у онгни озиқлантиришини тасдиқлайди. Айнан муҳит етказиб берадиган озуқа ва материаллардан бизнинг фикрларимиз пайдо бўлади ва одатларимиз шаклланади.

Одат

Одат, бу — мавжудлигини ҳар бир фикрловчи одам тан оладиган, аммо уни фақат салбий томондан идрок этадиган кучдир. Одат, бу — биз ҳар куни алоҳида иплардан ҳар куни эшадиган арқон эканлигини, эшилаверганидан сўнг охири узилмайдиган даражага етишини айтган одам жудаям тўғри таърифлаган эди.

Бу сўзлар инсонларнинг ўз одатларининг қули эканлигини, уларнинг занжиридан азият чекишларини тасдиқлайди. Бирок одатларнинг иккинчи томони ҳам бўлиб, ушбу бобимиз айнан унга бағишланган.

Янги одатларни ҳосил қилишда сизга қуйидаги қоидалар ёрдам беради:

1. Янги одатни яратиш жараёнининг энг бошида керакли ҳаракат, фикр ёки феъл-атвор қиррасига зўр беринг. Янги одатни шакллантириш йўлида эканлигингизни ва бу қадам кейингиларидан анча қийинроқ эканлигини ёдда тутинг.

2. Бутун диққатингизни ўзингиз ҳосил қилаётган янги сўқмоққа қаратинг, эски сўқмоқлардан юриб кетмаслик учун фикрларингиз ва қарашингизни узоқроқда тутинг.

3. Янги сўқмоқдан иложи борича кўпроқ юринг. Бунинг учун ўз кучингиз билан имконият яратинг ва уларнинг ўзлари пайдо бўлишини кутманг.

4. Ўтган сафар ўзингиз фойдаланган, нисбатан текисроқ бўлиб қолган эски сўқмоққа сакраб ўтиш истагидан ўзингизни тийинг. Ҳар сафар бу истакни тийганингизда, янада кучлироқ бўлиб бораверасиз.

5. Аниқ йўл қуриш ҳақида ўйланг. У сизни қаерга олиб боришини яхшилаб ўйланг, қўркув ва шубҳаларсиз олға интилинг.

Юқорида айтиб ўтилганлар одатнинг табиатини тушунишингиз ва онгда янги йўллар қуриб, янги ақл "бурмалари"ни яратишингизда ёрдам беради. Доим ёдда тутинг: янги одатларни юзага келтириш ва улар эскиларининг ўрнини эгаллаши эски одатлардан қутулишнинг энг яхши (эҳтимол кимдир ягона дер) усулидир. Онгингизда янги сўқмоқлар очинг ва тез орада улар камроқ сезиладиган бўлиб, фойдаланмай қўйганингиздан сўнг бутунлай йўқолиб кетади.

Одат ва ихлоснинг орасида катта ўхшашлик бор.

Янги одатнинг шаклланиш жараёнида айнан битта ҳаракат бир неча марта битта усулда ўз-ўзидан қайтарилаверади. Бу то инсон ўша ҳаракатни ўз-ўзидан, ўйламасдан ва диққатини тўпламасидан бажарадиган бўлмагунича қайтарилаверади. Масалан, пианиночи таниш куйни чалаётган вақтида мутлақо бошқа нарсани ўйлаши мумкин.

Янги одатни шакллантириш ёки эскисидан қутулиш учун қатъият билан ўз-ўзини ишонтириш керак. Ўткинчи истаклар ихлосга даҳлдор эмас. Агар истагингизни ҳақиқатга эврилтирмоқчи бўлсангиз, у ҳақидаги фикр то маҳкам ўрнашиб олмагунига қадар уни онгда сақлаб туриш лозим. Олдингизга қўйилган мақсадга қатъий амал қилиш лозим. Уни аниқлаб ва унга диққатингизни жамлашга ўргангунча қадар танлаган йўлингиздан четга ўгирилмасликни ўрганишингиз лозим. Олдинга қўйилган мақсаддан четлашмасликдан яхшироқ нарса йўқ. Дунёда қобилиятли, тадбиркор, меҳнаткаш инсонлар кўп-ку, аммо қатъият етишмаслиги туфайлигина улар юқори чўққиларга эриша олмайдилар. Муваффақиятга эришиш учун эса ўз мақсадини маҳкам тутиб, уни қўйиб юбормаслик лозим.

Баъзи инсонларга хос бўлган қайсарлик баъзан улар билан мулоқотга киришишда кучли тўсиқ бўлиши, уларнинг ўта журъатлилиги эса ҳатто ихтилофлар келиб чиқишига олиб келиши мумкин. Бу сифатни ирода дейиш ҳам мумкин, аммо аслида бу эски дўстимиз — қатъиятдир. Айнан шу фазилат

инсоннинг иродасини олдинга қўйилган мақсадга эришишга йўналтиради.

Инсон иродаси қанчалар кучли эканлигининг аҳамияти йўқ. Танлаган йўлидан қатъий кетишни ўрганмаган одам муваффақиятга эриша олмайди. Доимий равишда, тинмасдан иродангизни олдингизга қўйилган мақсадга эришишга қаратишингиз лозим. Буни ҳар куни, то мақсадга эришгунингизга қадар давом эттириш лозим!

Сэр Томас Фауэлл Бакстон "Қанчалик узоқ яшаганим сари, заиф ва қудратли, буюк ва ҳақир инсонлар орасидаги фарқ — қувват (чексиз қатъият) да эканлигини, бу қувват ёрдамида уларнинг ўз мақсади — ғалаба ёки ўлим сари интилишларини кўпроқ англаяпман. Ушбу фазилат дунёдаги ҳамма ишларнинг бажарилишига ёрдам беради. Шу фазилат бўлмаса, ҳеч қандай қобилият, шарт-шароит ёки имкониятлар икки оёқли мавжудотни инсонга айлантирмайди" деган эди.

Дизраэлининг "Узоқ мулоҳазалардан сўнг шундай хулосага келдимки, олдига мақсад қўйган инсон албатта унга эришади. Агар инсон ўз мақсадига етиш учун бутун борлиғини тикса, ҳеч нарса унинг иродасига қаршилик қилолмайди" деган сўзлари бор.

Сэр Жон Симпсоннинг "Сўнмас иштиёқ ва кучли ирода заиф ва ҳақир инсон учун иложи йўқдек кўринадиган ишнинг уддасидан чиқади" деган эди.

Жон Фостер эса "Шуниси қизиққи, ҳаётнинг

турфа ўйинлари ҳам тўсиқларни кўриб тиззаси қалтирамайдиган, қатъияти ва иродаси бақувват инсонларнинг пойида тиз чўкиб, уларнинг қаршисидаги барча эшикларни очади (аслида бу эшикларни ўзлари очишлари лозим эди). Руҳий кучга эга бўлган инсонларнинг атрофидаги ҳамма нарса ўзи тозаланиб, улар учун янги имкониятлар очиши ва фаолият эркинлигини таъминлашини кузатиш жудаям мароқли бўлади" деган сўзлари билан юқорида айтилган гапларни тасдиқлайди.

Авраам Линкольн эса генерал Грантни "Ундаги энг яхши фазилат — мақсадга етишдаги қатъиятидир. У тез қизишиб кетиши мумкин, аммо тутган жойини қўйиб юбормаслиги таҳсинга лойиқ. Агар у ниманидир ушлаб олса, ҳеч қачон қўйиб юбормайди" деб таърифлаган эди.

Юқорида айтилганларнинг барида ирода эмас, балки қатъият ҳақида гап кетяпти дейишингиз мумкин. Бироқ айтилганларни диққат билан таҳлил қилсангиз, уларда сўнмас ирода ҳақида гап кетаётганини, қатъиятсиз қуруқ ироданинг ўзи олдинга қўйилган мақсадга олиб бормаслигини тушунасиз. Ирода, бу — ўткир пичоқ, қатъият эса бу пичоқни ушлаб турадиган, унинг сирғаниб тушиб кетишига ва босими пасайиб кетишига йўл қўймайдиган мосламадир.

Агар қатъиятингиз етишмаса, белгиланган йўлингиздан кетиш одатини ишлаб чиқинг. Бу амалиёт миянгиздаги керакли ҳужайраларнинг ривожланишини таъминлайди, сиз ўзингизда

тарбиялашни хоҳлаётган сифат эса феъл-атворингизнинг ажралмас қисмига айланади. Кундалик вазифаларингиз (ўқиш, иш, ишқибозликлар)да онгни қайд этинг ва то чалғитувчи омилларни инкор этиш одатини пайдо қилгунингизга қадар диққатингизни уларга жамланг. Буларнинг бари амалиётга боғлиқ. Керакли натижага эришиш учун пичоқни маҳкам ушлаб турадиган мосламани эсланг, бу сизга жудаям ёрдам беради. То ақл-идрокингиз бу ғояларни қабул қилмагунича ёзилганларни ушбу бобда қайта ва қайта ўқиб чиқинг. Ўзингизга қатъиятни тарбияланг, қолгани эса худди дарахтнинг олдин куртак чиқариб, кейин гуллагани, сўнгра эса ҳосил туккани каби табиий равишда ўз-ўзидан содир бўлади.

Қатъиятни худди тошни тешаётган сув томчисига ўхшатиш мумкин. Ҳаётингизнинг сўнгги боби ёзилганида, айнан қатъият сизнинг муваффақиятларингизда (ёки унинг йўқлиги омадсизликларингизда) муҳим ўрин тутганини тушунасиз.

Юз минглаб одамларни қиёслаб кўриб, олдиларига қўйилган мақсадга етиш қобилияти борасида улар орасида фарқ йўқлигини кўриш мумкин. Уларнинг маълумот даражаси тахминан бир хил. Улар мақсадга эришиш учун қарийб тенг имкониятлар билан дунёга келишади. Шунга қарамай, баъзилар муваффақиятга эришади, бошқалари эса йўқ. Вазиятни диққат билан таҳлил

қилиш эса баъзи одамлар ўз қатъиятининг шарофати билан муваффақиятга эришишини, бошқалари эса айнан қатъиятсизлиги туфайли мағлубиятга учрашларини кўрсатади.

Қатъият, ихлос ва одат — биронта одам ҳам уларга нисбатан беэътибор бўлолмайди. Қатъият, бу — пишиқ арқон, у ихлос ва одатни яхлит қилиб маҳкам боғлайдики, оқибатда улар бир бутун бўлиб, мавжудликнинг ажралмас таркибий қисмига айланишади.

Қатъиятни фақат битта йўл билан — ўз кучларига мутлақо ишонган ҳолда яратиш мумкин! Айнан шу сабабли ўзига бўлган ишонч ҳақидаги бобга кўп эътибор қаратдим. Айнан шунинг учун ҳам буни амалий психологиянинг энг муҳим жиҳати сифати ўзлаштиришни тавсия этдим. Бу дарснинг заъмирида яна бир асосий ғоя бор. У ўзининг яширин қобилиятларидан тўлақонли фойдаланишни, бу жараённи ўзига ва Абадийликнинг кучига бўлган ишонч билан мустаҳкамлашни кўрсатади. Бу дарсга яна бир марта қайтиб, унинг устида ўйлаб кўринг.

Ушбу оддийгина сатрлар ортидан муваффақият сирини, ироданинг бўйсундириб бўлмас сирини очувчи калитни топасиз. Бу дарсда махсус атамалар йўқ, аммо "қўлга илинмас нимадир" борки, у ақл-идрокингизни жонлантиради ва бутун борлиғингизни ички шуъла билан тўлдиради. У ердан эса ҳаракат қилишга бўлган енгиб бўлмас кучни топасиз.

Ҳозир ўқитувчи қила оладиган энг муҳим нарса, бу — сизда мудраб ётган даҳони уйғотиш ва муваффақият қозонишга бўлган интилишни онгингизга киритишдир. Нафақат ўқиш вақтида олган билимларингиз, балки сизда пайдо қилинган фазилатлар ҳам жуда муҳим. Улардан муносиб фойдалана олишингиз лозим.

Ўзингиздаги қатъиятнинг шарофати билан ўша "нимадир" албатта уйғонади ва бу ҳолат содир бўлганида барча тўсиқларни енгиб ўтасиз. Доимо сиз билан бўлган-у, аммо ўзингиз буни билмаган ва энди топиб олган бу кучнинг қанотларида мақсадга эришиш учун йўлга тушасиз. Вужудингизда мудраётган қудратли потенциални кашф қилганингизда эса ҳеч ким сизни бошқариб, ўзининг йўл-йўриқларига сола олмайди.

Олдинги боблардан бирида тасвирланган схемани қўллаган ҳолда кучга эга бўласиз. Ўзлигингизга эга бўласиз! Ниманинг шарофати билан инсоният аста-секинлик билан тараққиёт пиллапояларидан кўтарилиб борганини тушуниб етасиз.

Муҳит

Юқорида айтиб ўтганимиздек, биз атрофи-муҳитдан сенсор сигналларни қабул қиламиз. Муҳит (шу жумладан, мен бу ерда фойдаланадиган атама) — жуда кенг тушунчадир. У ўқийдиган китобларимиз, биз мулоқотда бўладиган инсонлар,

шуғулланадиган ишимиз, яшайдиган мамлакатимиз, киядиган кийимларимиз, куйлайдиган қўшиқларимиз, ҳатто фикрларимиздир. Мен атрофи-муҳит ва ўзимизда ривожлантирадиган фазилатларимиз орасидаги бевосита боғлиқликни кўрсатмоқчиман. Бундан ташқари, сидқидилдан интилаётган нарсамизга эришишда таянч бўладиган муҳитни яратиш жудаям муҳимлигини ҳам!

Ақл-идрок ўзига ташқи муҳитдан тушаётган нарсалардан озиқланади. Бундан келиб чиқадики, энг бошиданоқ ақл-идрокни мос келадиган материал билан таъминлашни мақсад қилиб қўйиб, ўзига яшаш муҳитини танлаш жудаям муҳим.

Агар ўзингиз яшаётган муҳит кўнглингизга ўтиришмаётган бўлса, уни ўзгартиринг. Бунинг учун қилиш керак бўлган биринчи иш — ўзингиз яхши ишлаган, олдинга қўйилган мақсадга етиш учун зарур ҳиссиётларни олган ва фазилатларни шакллантирган жойнинг аниқ фикрий манзарасини ҳосил қилишдир. Бу ҳақда ҳеч қачон унутмаслигингиз керак! Ушбу буюк ҳақиқат сиз интилаётган ёки қилишни хоҳлаётган бошқа барча нарсаларга қанчалар даҳлдор бўлса, мақбул муҳитни яратишга ҳам шунчалик тегишлидир.

Атрофи муҳитнинг сиз муваффакиятга ёки омадсизликка эришишингизни белгиловчи энг муҳим қисми — кундалик ҳаётда сизни ўраб турувчи инсонлардир. Атрофдагилар сизнинг ғоя ва режаларингизни тушунадиган, иштиёқингиз,

қатъиятингиз ва интилишларингизни қўллаб-қувватлайдиган одамлар бўлгани мақсадга мувофиқдир. Мабодо, ёнингизда фақат ҳаётнинг қоронғи томонларини кўрадиган, доимо нолийдиган ва дунёдаги ҳамма нарсадан норози бўлаверадиган, тинмай омадсизликлар ва оламнинг мукаммал эмаслигини гапираверадиган одам бўлса, бундай кимсани тезроқ мулоқот доирангиздан чиқариб ташлаганингиз маъқул.

Сиз эшитган ҳар бир сўз, кўзингизга тушган ҳар бир сурат, бошқа каналлардан сизга етиб келган ҳар бир сенсор сигнали фикрларингизга таъсир қилади. Бу худди қуёш шарқдан чиқиши ва ғарбга ботишидек аниқ гап. Ундай бўлса, миянгизга тушадиган барча маълумотларни назорат қилиш ҳам шунчалик муҳим бўлади! Шунингдек, ўзингиз яшаётган муҳитни янада пухта назорат қилиш керак. Ҳаётдаги асосий мақсадингизга бевосита даҳлдор бўлган мавзудаги китобларни ўқишингиз, сизни ва режаларингизни ёқтирадиган, хуллас, сизни руҳлантирувчи ва мақсадингизга эришишингизни қўллаб-қувватловчи инсонлар билан мулоқотда бўлишингиз лозим.

Ишонтириш воситасида эшитиш доирангизда айтилган ҳар бир сўз ва кўриш майдонингизга тушган ҳар бир жисм сизнинг хатти-ҳаракатларингизга таъсир қилади. Онгли равишдами ёки йўқми, ёнингиздаги одамларнинг ғоялари, фикрлари ва хатти-ҳаракатларини ўзингизнинг бир қисмингизга айлантириб оласиз.

Ёвуз одамлар билан доимий мулоқотда бўлиш эса уларга мослашиб қолишингизга олиб келади. Шу сабабли ҳам "ёмон давра"лардан узоқроқ юриш лозим. Ёмон донг таратган одамлар билан мулоқотда бўлиш обрўингизга путур етказади, бу эса табиийки бунақанги инсонлардан узоқроқ юришга етарли асосдир. Бироқ бундай қилишнинг яна бир сабаби борки, у жудаям муҳим: сиз мунтазам равишда атрофингиздагиларнинг сўзлари ва фикрларини ўзингизга сингдириб оласиз ва улар вужудингизнинг бир қисмига айланиб қолишади!

Кўплаб олимлар миллионлаб йиллик эволюция давомида инсоният муайян ақлий ва жисмоний даражагача ривожланган деган хулосага келишмоқда. Бир зум тўхтаб, бизнинг яшаш муҳитимиз тахминан йигирма йиллардан кейин қандай бўлиши ҳақида ўйлашимиз лозим. Ёввойи ота-она томонидан тарбияланган ёввойи болакай ёввойилигича қолаверади. Аммо ўша болани замонавий оила тарбиялаб-ўстирса, у ёввойиларча одатларидан ҳам, ёввойилик инстинктлари (баъзиларини истисно қилганда)дан ҳам халос бўлиб, тараққийлашган замон нуқсини олади.

Афсуски, инсон мос муҳитга тушганида, қанчалик тез ривожланса, худди шундай тез таназзулга юз тутади. Масалан, тинчлик даврида инсонни ўлдириш мумкинлиги ҳақидаги фикрнинг ўзидан юраги қинидан чиқиб кетадиган инсонлар уруш пайтларида энг яхши жангчиларга ёки

иштиёқи баланд қотилларга айланишлари, ҳатто бўлаётган ишлардан лаззатланишлари мумкин. Тараққиётнинг энг пастки поғонасига тушиб қолиш учун бир неча ойгина уруш шароитида яшаш етарли бўлади.

Кийим-бошларингиз ҳам сизга таъсир ўтказади, демакки, у муҳитингизнинг бир қисмидир. Кир-чир, эски кийимлар ўзингизга ишончингизни синдиради. Тоза, қулай ва қимматбаҳо кийимлар сизга дадиллик бериб, юрганингизда қадамингизни тезлаштиришга мажбурлайди. Инсон иш кийими ва кўчалик либосларида ўзини қандай ҳис этишини ўзингиз ҳам яхши биласиз. Биринчи ҳолатда сиз ўзингиздан яхшироқ кийинган одамлардан узоқроқ юришга ҳаракат қиласиз, иккинчисида эса ўзингизни ҳамма билан тенг ҳис этасиз, дадил бўласиз, ўзингизга ишонасиз. Демак, фақат бошқаларгина кийимингизга қараб сиз ҳақингизда фикр юритишмайди, балки сиз ҳам ўзингизни эгнингиздаги кийимларга монанд ҳис этасиз.

Яхши кийимлар иккиёқлама таъсир қилади. Биринчидан, у дадиллик ва ишонч беради, бу эса мос кийим харид қилиш учун сарфланган куч ва маблағни оқлайди (ҳатто бунинг учун бошқа зарурий, аммо аҳамияти камроқ бошқа нарсалардан воз кечишга тўғри келса ҳам). Иккинчидан, яхши кийим-бошларнинг шарофати билан атрофдагиларда шу инсон ҳақида яхши таассурот қолади. Учрашгандаги биринчи сенсор ҳиссиёт идрокнинг кўриш канали орқали тушади: бизни

тезгина кўздан кечиришади ва кўрганларини онгида қайд этишади. Кўпгина ҳолатларда ҳали бир оғиз сўз айтмасимизданоқ фақатгина кийимларимиз ва уни қандай кийганимиздан қолган таассурот асосида биз ҳақимизда бир фикрга (яхши, ёмон ёки нейтрал) келишади.

Сифатли кийим-кечакларга сарфланган пуллар — беҳуда исрофгарчилик эмас, балки фойда келтирадиган оқилона сармоядир. Ўз кўринишингизга нисбатан беэътибор бўлманг, чунки бу ўзингизга ҳам, сиз кундалик ҳаётда ва касбингиз юзасидан учрашадиган одамларга ҳам таъсир қилади. Яхши кийим — бебилиска харажат эмас, балки заруриятдир! Буларнинг бари рад этиб бўлмас илмий қоидаларга асосланган. Биз киядиган кийимлар — муҳит табиий қисмининг зарурий бўлагидир, илло кийим ўзимиз учун ҳам, биз билан мулоқотда бўладиган инсонлар учун ҳам муҳим.

Яшаш муҳитининг навбатдаги муҳим таркибий қисми, бу — офис ёки биз ишлайдиган бино Ўтказилган тажрибалар натижасида меҳнат самарадорлиги салмоқли даражада инсонлар ишлайдиган шарт-шароитнинг уйғунлигига боғлиқлиги тасдиқланди. Уюшмаган, тўзиган, ифлос ишлаб чиқариш биноси ишчиларни эзади, уларнинг ишга бўлган қизиқиши ва иштиёқини сўндиради. Яхши уюшган, тоза иш жойи бунинг аксича самарани беради. Кейинги пайтларда иш берувчилар ишлаб чиқариш бинолари ва офислардаги тозалик, қулайлик ва тартибнинг

ходимлар меҳнати самарадорлигини оширишдаги афзалликларини тушуниб етиб, турли психологик қоидалардан фойдалана бошладилар.

Меҳнат самарадорлигини ошириш инсоннинг онгидан бошланади. Одамлар буни хоҳлашгани туфайли ҳам юқори натижаларга эришадилар. Муаммо эса ходимларда кўпроқ ишлаш ва вазифаларини яхшироқ бажариш учун иштиёқ пайдо қиладиган муҳит ва меҳнат шароити, шарт-шароит ва асбоб-ускуналар, зарур усуллар ва воситаларни топишдан иборат бўлади. Муҳит, бу — меҳнат самарадорлигини ошириш бўйича маслаҳатчи эътибор қаратиши лозим бўлган энг асосий нарсадир. Шу билан бирга, у психолог ҳам бўлмоғи лозим.

Агар ўзига бўлган ишончни шакллантириш дарсида баён қилинган тавсияларга амал қилган бўлсангиз, унда етакчилик йўлига етган бўласиз. Энди ушбу саёҳатни тугаллашга ёрдам берувчи улкан ғоя ҳам керак. Эҳтимол, бу ғояни мана шу саҳифалардан топарсиз ҳам.

Инсонга ҳаётда керак бўлган нарса — бор-йўғи битта ажойиб ғоя, холос. Кўпчилик одамларда умр бўйи кўплаб майда ғоялар пайдо бўлади, аммо уларнинг бирортаси ҳам улкан бўлмайди. Улкан ғоя одатда атрофдагиларга фойда келтирадиган нима биландир боғлиқ бўлади! Бу ғоя энг зарур буюмлар истеъмоли камайишига ёки инновацион ғоялар олға сурилишига ҳам даҳлдор бўлади ёхуд меҳнат шароитларини яшилаб, одамларнинг

бахтлироқ ва ўз ишидан мамнун бўлишларига олиб келади. Агар ғоя бунақанги натижаларни ваъда қилмаса, у буюк ғоялар тоифасига киритилмайди.

Сиз умрингизни сарфлайдиган ишлар орасида ўз меҳнати билан кун кўрувчи инсонларнинг яшаш муҳитини яхшилашдан-да муносиброғини топиш мумкинми? Эҳтимол, бундай иш ҳар доим ҳам моддий фойда келтиравермас, аммо у билан шуғулланувчилар ўзлари учун фақат бутун ҳаётини инсонларга бахшида қилганларгина эриша оладиган осойишталик, уйғун руҳий муҳитни яратишади. Шу туфайли ҳам яшаш муҳитининг сўнгги — ментал кўринишини ҳам кўриб чиқишимиз жоиз.

Шу пайтгача биз муҳитнинг фақат табиий қисмларини — кийим-кечак, асбоб-ускуналар, бинолар, одамларни кўриб чиқдик. Бироқ яшаш муҳитининг иккита — ментал ва табиий қисмлари ичида ментал муҳит нисбатан муҳимроқдир. Ментал муҳит, бу — онгимизнинг ҳолатидир. Табиий муҳит эса биз ўзимиз учун ментал муҳитни яратадиган материал, холос. Ҳар битта муайян вақтдаги онг ҳолати эса табиий муҳитдан мияга тушаётган сенсор ахборотга боғлиқ бўлади ва инсоннинг ментал муҳитини юзага келтиради.

Тасаввурда позитив фикрларни яратиб ёки барча салбий фикрларни калладан чиқариб ташлаш билан салбий табиий муҳитдан тепага кўтарилиш мумкин. Бироқ салбий ментал муҳитни алдаш қийин — уни фақат қайта яратиш мумкин, холос.

Ментал муҳитда вужудни муайян ҳаракатларни қилишга ундайдиган импульслар туғилади. Демак, соғлом ментал муҳитдан оқиб чиқадиган табиий мушак ҳаракатларини тўғри оқимга йўналтириш мумкин экан. Шу сабабли инсоннинг иккита — ментал ва табиий яшаш муҳити қиёсланганида, ментал муҳит нисбатан аҳамиятлироқ эканлигини яна бир бор таъкидламоқчиман.

Шундай қилиб, ушбу бобни якунлаймиз:

● Ушбу бобда сиз муҳит ва одатлар инсоннинг муваффақиятлари ва омадсизликларида қандай ўрин тутишини билиб олдингиз.

● Муҳитнинг иккита: ментал ва табиий жиҳатлари борлигини, ментал муҳит табиийсининг асосида шаклланишидан хабардор бўлдингиз. Шунингдек, ментал муҳитнинг дунёга келишига замин яратувчи табиий муҳитни бошқариш қанчалар муҳимлигини билдингиз.

● Қатъият ва ихлоснинг ёрдамида янги одатларни пайдо қилиш ва эскиларидан қутулишни, шунингдек, ихлос ва диққатни жамлаш одатларнинг пайдо бўлишида муҳим ўрин тутишини билдингиз.

● Ушбу дарсдан ақл-идрок атрофи-муҳитда бор нарсаларнинг барини ўзига сингдириб олишидан хабар топдингиз. Демак, яшаш муҳити, бу — бизнинг фикрларимиз ва феъл-атворимиз учун хом-ашё экан. Сиз, шунингдек, яшаш муҳитининг кучини, руҳияти соғлом бўлган одам жиноятчилар билан мулоқотда бўлганида, жиноий мойилликларнинг ўзлаштиришини ҳам билдингиз.

● Кийимлар табиий муҳитнинг муҳим қисми эканлигини ҳам билиб олдингиз. Кийган кийимларимиз мулоқотда бўладиган одамларимиз билан бирга ўзимизга ҳам шундай таъсир қилишини, либосимиз қанчалар ярашганидан келиб чиққан ҳолда бу таъсир ҳам ижобий, ҳам салбий бўлиши мумкинлигидан хабардор бўлдингиз.

● Буларнинг баридан ташқари ходимлар учун ёқимли, қулай, уйғун шароит яратиш қанчалар муҳимлигини, бунинг шарофати билан меҳнат самарадорлиги ошишини билиб олдингиз.



11 БОБ

“ОМАДСИЗЛИК”ДАН ОЛГАН САБОҚЛАРИМ

“Ҳаётимни қайта яшашнинг имкони бўлганида эди, бутунлай бошқача яшаган бўлардим” деган гапни кўп эшитишимизга тўғри келади. Агар менга ҳаётимни қайта яшаш имконияти берилганида ҳам, уни умуман ўзгартирмаган бўлардим. Гарчанд оддий инсонларга нисбатан анча кўп хатоларни содир этгандек бўлиб туюлсам-да, хатоларимни ҳам тўғриламас эдим. Илло шу хатоларимнинг шарофати билан ҳақиқий бахтга эришдим ва бошқаларнинг ҳам кўнгилдагидек руҳий ҳолатга эришишларига ёрдам бера олдим.

Энди мен ҳар бир омадсизликнинг заъмирида бебаҳо сабоқ ётишини аниқ биламан. Биз вақти-соати етиб, катта муваффақиятларга эришишимиз учун омадсизликлар жудаям зарур.

Худди чавандоз отини бир текис юришга ўргатиш учун унинг йўлида тўсиқлар ўрнатгани каби, табиат ҳам инсоннинг қаршисида тўсиқлар пайдо қилади. Биз нафақат китоблар ва ўқитувчилардан, балки тўсиқларни мунтазам равишда бартараф қилиш ёрдамида ҳам билим олишимизга ишончим комил.

Бу бобда омадсизликлар менга берган сабоқлар ҳақида ўқувчиларимга сўзлаб бераман.

Келинг, бошқаларнинг бахтга эришишига ёрдам берган инсонгина ростакамига бахтли бўлиши ҳақидаги фикрим қанчалар ҳақиқатга тўғри келишини текшириб кўрамиз. Ўттиз олти йиллик ҳаётимнинг йигирма беш йилида бахтиёр бўлмаганим ва бошқаларнинг унга эришишига ёрдамлаша бошлаганимдан сўнггина бахтга эришганим тасодиф бўлиши ҳам мумкин. Аммо ўзим бу тасодиф эканлигига ишонмайман. Бу оддийгина тасодифдан анча катта нарса. Бу Коинотнинг қонунларидан бири туфайли содир бўлганига мутлақо ишонаман.

Фалокатни экиб, бахтни ўриш мумкинмас

Ҳаётий тажрибам менга фалокат уруғларини экқан инсон бахтни ўриб олиши мумкин эмаслигини кўрсатди. Илло, қушқўнмас уруғи сочилган даладан буғдой ўриб олиб бўлмайди. Кўп йиллик узлуксиз изланишларим натижасида шундай хулосага келдим: инсоннинг берган нарсаси, у хоҳ фикр, хоҳ ҳаракат бўлсин, кўп карра кўпайган ҳолда ўзига қайтади.

Бундан ташқари, сизга пул тўлашганидан кўра кўпроқ ва яхшироқ ишлаш моддий, иқтисодий нуқтаи назардан фойдалироқ эканлигини юқорида айтиб ўтдим. Агар шундай қилсангиз, вақти келиб,

ишлаганингиздан кўра кўпроқ ҳақ оладиган бўласиз. Бу ўзим учун кашф қилган энг буюк ҳақиқатлардан биридир.

Инсон ўзи оладиган рағбатидан қатъи назар қилаётган ишига бутун қалбини бахш этса, бу бошқа усуллардан кўра тезроқ уни моддий ва молиявий муваффақиятга етказади. Бу худди бизга нисбатан қилинган ёмонликларни кечириш ва унутиб юбориш қобилиятига ўхшайди. Жавоб зарбасини бериш одати — инсонни бузадиган ва унинг ўзига зарар етказадиган нуқсондир.

Ишонинг, ҳаёт менга берадиган сабоқлардан ҳеч қайсиси ҳаётдан ўз "ҳақим"ни талаб қилишга, ҳар бир камситиш ва ноҳақ муносабатларга нисбатан дарғазаб бўлиб жаворб беришга мойиллигим туфайли олган сабоғимдан кўра қимматга тушгани йўқ.

Буюк инсонлар ғазабини жиловлашади

Инсон ўрганиши мумкин бўлган энг яхши нарса — дадиллик эканлигига ишончим комил. Агар ўзингизни тута билмасангиз, бошқа одамларга ҳам таъсир ўтказа олмайсиз. Назаримда, буюк етакчиларнинг кўпчилиги эсанкирамайдиган одамлар эканлиги жудаям муҳимдир. Моҳияти олтин қоидада мужассамланган ўта муҳим фалсафани дунёга тортиқ қилган барча замонларнинг энг буюк етакчиси эса сабр-тоқат ва дадиллик каби фазилатлар соҳиби эди.

Менинг назаримда, дунёни яхшилаш ёки дунёдаги мавжуд нарсаларнинг табиий тартибини ўзгартиришдек юкни елкасига ортмоқлашга уринувчи инсонлар ўта ачинарли хатони содир этишади. Табиат ўзи тузган режаларни шоширишга уринган ёки воқеалар ривожини бирор йўл билан ўзгартирмоқчи бўлганларнинг аралашувисиз ва етарлича тез натижа беради. Ўзига ортиқча ишониш эса ихтилофлар, рақобат ва ғанимликка олиб келади.

Қайси соҳада бўлмасин, инсонлар орасига нифоқ ва ёмонлик уруғини сочувчи инсон ўз ҳаётида бironта ҳам яратувчи нарса қилмаслигини мамнуният билан қайд этмоқчиман. Яратувчилик бузғунчиликка нисбатан анча кўпроқ мамнуният ҳиссини беради.

Ўзим ўттиз олти йил давомида шуғулланган ишлардан ҳеч бири кичкинагина журналимчалик муваффақият ва ҳақиқий бахтни олиб келолмади.

Журналнинг биринчи сони матбуот дўконларида пайдо бўлган дастлабки кунлардан бошлабоқ менинг саъй-ҳаракатларим ўзим умид қилганимдан-да анча кўпроқ муваффақият билан рағбатлантирилди. Бу ерда гап молиявий ютуқлар эмас, балки журналда чоп этилувчи мақолалар инсонларнинг эга бўлишига ёрдамлашадиган бахт ҳақида кетяпти.

Кўп йиллик тажрибаларим асосида шундай хулосага келдимки, бошқаларга ўзини нимагадир

йўналтиришига йўл қўйиш — заифлик белгисидир. Инсон то бошқалар ҳақида кимнингдир йўл-йўриқлари бўйича эмас, балки аниқ маълумотлар асосида ўзининг шахсий фикрига эга бўлишга ўрганмас экан, ўзини тута билиши ёки аниқ фикрлай олиши ҳақида даъво қила олмайди.

Мен соғинмайдиган ёмон одат

Мен енга олган энг зарарли ва бузғунчи одатлардан бири — бирор инсон ҳақида бошқалар берадиган таърифларга қараб фикрлашга мойиллик эди.

Бу хатони бир неча марта такрорлагандан кейин, ниҳоят фисқ-фасоднинг қанчалар хунуклигини тушуниб етдим (бунинг учун асос бор-йўқлиги аҳамиятсиз). Бундай хунук одат менинг шахсий ривожланишим учун бирон туртки берганини ва яхши сўз айтолмаган тақдиримда тилимни тийиб туришни (қандайдир даражада) ўрганганимдек мамнуният олиб келганини эслай олмайман.

Гап сўзлар ёки ишлар ҳақида кетяптими, бундан қатъи назар, ажр қонунига биноан инсон ўзи эккан нарсани ўришини тушуниб етганимдан сўнг, ўзимдаги инсонларга хос бўлган табиий хусусиятлардан бири — ғийбат қилишга мойилликни тийишга уриндим.

Бу ёмонликни бутунлай енгдим деб айта олмайман-у, аммо ҳеч бўлмаса шу йўналишда биринчи қадамларни босдим.

Ҳаётий тажрибам менга барча инсонлар қалбининг тубида виждонли бўлишларини, биз виждонсиз деб атовчилар эса ўзларининг ҳукмида бўлмаган вазиятларнинг қурбонлари эканликларини ўргатди.

Ҳар бир инсон ўзига нисбатан ўткир танқиддан ўтиши, газеталар томонидан уюштирилган ҳужумга чидаши ва ҳаётида бир марта бўлса ҳам мол-мулкидан айрилиши кераклигига шубҳам йўқ. Буларнинг бари қимматбаҳо тажриба орттиришга имкон беради: бу бўроннинг тўлқинлари тинганидан кейин ким ҳақиқий дўстингиз эканлигини тушуниб, сабоқ чиқаришга имкон беради. Бошқалар пана жой излаб, зир югуришганида, дўстлар кемада қолишади.

Бошқа нарсалар орасида инсоний феъл-атворлар, шунингдек, инсон ҳақида унинг одамларни ўзига тортишига қараб баҳо бериш мумкинлигини билиб олдим. "Кўр кўрни қоронғида ҳам топади" деган халқ маъқолида катта донолик мужассамдир.

Тортиш қонуни амалда

Тортиш қонуни деб аталувчи қонунга мувофиқ, Коинотдаги ҳар бир нарса ўзига ўхшаганларни тортади. Тажрибали детективлардан бири менга унинг жиноятчилар ва қонунбузарларни излаб топишида ушбу қонун асосий таянчи бўлганлигини айтганди.

Мен инсонлар фаровонлиги йўлида хизмат қилмоқчи бўлган инсон кўп нарсани қурбон беришини, шу билан бирга атрофидагиларга бўлган ишончи ва ҳурматини йўқотмагани ҳолда ўзига ёғдирилган саноқсиз ҳақорат ва танқидларга чидаши лозимлигини билиб олдим.

Ҳар ким ўзи учун барча соҳаларда муваффақиятга эришиш имкониятини яратмоғи лозим. Муайян даражада тажовузкор бўлмаган ҳолда бу дунёда кўп нарсага эришиш ёки одатда одамлар кўпроқ истайдиган нарсаларга эришиб бўлмайди. Ўзининг қизиқишларини ҳимоя қилолмайдиган инсон осонгина қашшоқлик, азоб-уқубат ва омадсизликларгача пастлашади. Аммо бошқача ҳаётга интилаётган бўлсангиз, унда ўз ҳуқуқларингиз учун курашмоғингиз лозим.

Эътибор беринг-а, мен "ҳуқуқларингиз учун" дедим. Биздаги мавжуд ягона ҳуқуқ, бу — биз бажарадиган ишимиз эвазига ўзимизни таъминлайдиган ҳуқуқимиздир. Ушбу ҳуқуқларнинг хусусиятлари инсонларга хизмат қилишимизнинг хоссаларига аниқ мос келишини ўзимизга эслатиб қўйсак ёмон бўлмайди.

Менинг шахсий тажрибам боланинг ҳиссасига тушган, у қийматини билмайдиган бойликдан кўра ортиқроқ юкни ва бундан-да шафқатсизроқ тавқи лаънат бўлмаслигини кўрсатди. Тарихни синчиклаб таҳлил қилиш ҳаётини одамларга ва инсониятга хизмат қилишга бағишлаган энг буюк инсонлар қашшоқликда улғайганларини тасдиқлайди.

Катта бойлик синови

Менинг фикримча, инсониятни рўпара қилиш мумкин бўлган энг оғир синов — бойлик бериш ва уни нима қилишини кузатишдир. Инсонни яратувчи, фойдали иш билан шуғулланишга ундайдиган қўзғотувчини тортиб оладиган бойлик, бу — ўз мол-давлатидан айнан шундай фойдаланувчиларнинг бошига ёғилган тавқи лаънатдир. Қашшоқликдан эмас, балки бойлик ва у келтирувчи ҳукмронликдан қўрқиш лозим.

Айтиш мумкинки, менинг омадим келган. Мен камбағал оилада дунёга келганман, аммо улғайгач бадавлат инсонлар билан етарлича яқин мулоқотда бўлганман. Шу тариқа, ушбу иккита бир-бирига зид вазиятларнинг асоратларини баҳолаш имконига эга бўлганман. Энг зарур нарсалар учун курашаётганда, ўз ҳаракатларимни диққат билан кузатиш имкониятим бўлмайди. Бироқ кутилмаганда қўлимга катта бойлик кириб қолса, бу инсонларга хизмат қилиш истагимни тортиб олмаслиги жудаям муҳимдир.

Тажрибам оддий инсон ўз ақл-идроки ёрдамида истаган нарсасига эришиши мумкинлигини айтяпти. Ақлнинг энг ғаройиб хусусияти, бу — тасаввурдир. Даҳо, бу — ўз тасаввурида ниманидир яратадиган, кейин бу манзарани тинимсиз меҳнати билан амалда ярата оладиган инсондир.

Ўтган ўттиз олти йил давомида шуларнинг барини ва яна нималарнидир билиб олдим. Аммо билиб олганларим ичида энг ғаройиби бизга қадимги донишмандлар очган қўҳна ҳақиқатдир: бахтни моддий бойликлардан эмас, балки инсонларга хизмат қилишдан излаш лозим.

Эҳтимол, мен ҳаётимни ўз журналимни нашр этишга бағишлаб топган бахтимдан кўра каттароқ бахтни топиш йўллари ҳам бордир. Очиғини айтганда, мен бунақанги усулларни топа олмадим ва бунга интилмайман ҳам.

Мени бахтли қила оладиган ягона нарса, бу — инсонларга қувонч ва яхши кайфият элтувчи жигарранг муқовали кичкина журнал бўлиб, у кўп сонли ўқувчиларга сидқидилдан хизмат қилди.

Наполеон Хилл ҳақида эшитмаганман!

Далласдаги катта дўконда харид қилган пайтим ҳаётимдаги энг бахтли лаҳзалар бўлди. Менга хизмат кўрсатаётган йигит жудаям киришимли, дилкаш ва фаросатли эди. У менга дўконнинг "ички ҳаёти" ҳақида сўзлаб берди, кейин бошқарувчи ўз ҳисобидан дўкон ходимларининг барини менинг журналимга йиллик обуна қилишга ваъда берганини айтди (бу йигит менинг кимлигимни билмас эди).

Табиийки, бу маълумот мени қизиқтириб қўйди ва сўзамол сотувчидан у айтаётган Наполеон Хилл

кимлигини сўрадим. У ажабланган қиёфада менинг юзимга тикилди.

— Нима, сиз ҳеч қачон Наполеон Хилл ҳақида эшитмаганмисиз? — сўради у.

Бу исм қулоғимга таниш эшитилаётганини айтиб, йигитдан нима учун бошқарувчи ҳар бир ходимига журналнинг йиллик обунасини совға қилмоқчи эканлигини сўрадим. У эса:

— Бу журнал ёрдамида энг эзма харидорларимиздан бири энг яхши дўстга айланди. Шу сабабли хўжайинимиз "Бу журнал шунақанги ишларга қодир экан, ҳамма ходимларим уни ўқисин!" деб айтди, — деб жавоб берди.

Ўзимнинг кимлигимни айтганимдан сўнг ҳайратда қолган йигитнинг қўлини қисганимда, инсон ўзининг иши бошқаларга бахт олиб келаётганини тушунганида жаранглайдиган қалб торларимнинг овозини эшитдим. Бу инсоннинг ўзини яхши кўришга мойиллигини ўзгартирувчи бахт ҳиссидир. У ҳайвоний инстинктларни инсонга хос бўлган ақл-идрокдан ажратишга ёрдам беради.

Менинг танқидга мойиллигим

Каминаи камтариннигнг бахтли эканлигидан ажабланиш шартмикан? Ўттиз олти ёшида меникидан-да анча кўпроқ ютуқларга эришган одамлар кўп. Бироқ уларнинг ҳеч бири севимли иши билан шуғулланиб, менчалик бахтли

бўлолмаганлигини таъкидласам, муболағага йўйманг.

Шубҳасизки, бу шунчаки тасодиф бўлиши ҳам мумкин. Бироқ мен шу журнални чиқараётганимда энг катта бахтни туйдим ва "Нимани эксанг, шуниси ўрасан" деган нақл доимо тўғри чиқишини ўз тажрибамда кўрдим.

Ўн беш йилча муқаддам, ўз журналимни очишни мўлжаллаган пайтимда, барча ёмонликларга ташланишни ва кўнглимга ўтиришмаган нарсаларнинг барини ажратиб ташлашни хоҳлардим.

Байрамлардаги бахтиёрлик ҳиссини кучайтириш

Ўзингизни бахтлироқ ҳис этиш ва бошқаларни бахтиёр қилишнинг оддий усулини ўргатишга ижозат беринг.

Янги йил байрами арафасида бир қанча табрикномалар ёзинг ва уларни... дўстларингиз эмас, балки душманларингизга жўнатинг. Ўзингиз ёқтирмайдиган, шунингдек, сизни ёқтирмайдиган одамларнинг барини табрикланг. Ҳар бир табрикда айнан шу инсонга мос келадиган сўзларни ишлатинг.

Бу ишингиздан сизга ҳеч қандай зарар келмайди. Аксинча, у катта фойда келтириши мумкин. Шуниси аниқки, ўзингизни ҳар доимгига нисбатан

анча бағрикенгроқ, сабр-тоқатлироқ ва меҳрибонроқ ҳис этасиз. Янги йилда бошқа вақтлардагидан кўра кўпроқ бир-биримизга ён босишимиз лозим. Атрофдагиларнинг муносабатини яхши томонга ўзгартириш учун сабабларимиз кўп. Бу дунёни яхшироқ қилади. Нимаики бўлмасин, ўзингиздан кўнглингиз тўлмайди. Ўзингизнинг ҳаётингиз ва одатларингизда қандайдир ўзгаришлар қилишни хоҳлайсиз. Буни амалга оширишнинг энг яхши усули — ўзингиз яхши кўрадиган одамлар, шунингдек, унчалик ёқтирмайдиганларингизга нисбатан ҳаққоният ҳисси, сабр-тоқат, ҳамдардлик ва кечириш қобилиятини тарбиялашдир.

Энг ажойиб фикр — атрофдагиларга нисбатан қалб ҳарорати ва эътибор кўрсатиб, буларнинг бари сиз билан мулоқотда бўладиган инсонларда акс этиши ва ошиғи билан ўзингизга қайтиб келишига бўлган ишончдир.

Зиқна бўлманг

Ўтмишда баримиз тор фикрли, худбин ва очкўз бўлганмиз. Ўз қалбимизни нафрат, сурбетлик ва ишончсизлик билан тўлдирганмиз. Яқинларимизга ёмонлик тилаганмиз, улар кулфатга учрашганида устларидан кулганмиз. Келинг, ўтмишдаги барча хатоларимизни унутамиз, ҳеч бўлмаса бир марта тажриба учун ўзимиздан (ўтмишда қандай

бўлганимиздан) баландроққа кўтарилиб, бағрикенгроқ ва сабрлироқ бўламиз.

Юракнинг бир вақтнинг ўзида ҳам меҳр-муҳаббат, ҳам нафрат билан тўлдириш мумкинмас. Бу икки ҳиссиёт моҳиятан бир-бирига бегонадир. Одатда, уларнинг гоҳ биттаси, гоҳ бошқаси устунликка эришади. Сиздан юрагингизга қайси ҳиссиётни киритишни афзал кўрасиз деб сўрамоқчиман. Нима деб ўйлайсиз, қайси ҳиссиёт охир-оқибатда яхшироқ хизмат қилади ва ва сизни муваффақият чўққиларига олиб чиқади?

Юқорида берган маслаҳатимга амал қилиб, Янги йил табригини ёзишга ўтиринг. Бу ҳаётингизга ёруғлик нурларини олиб киради, вужудингиздаги ҳар бир атомни қўзғотади ва сизда шунақанги фазилатлар пайдо бўладики, улар туфайлигина инсонларни "буюк" деб аташади.

Инсоннинг буюклиги энг аввало унинг юрагида намоён бўлади. Инсон ўзини ўзи кашф қилмаса, дунё ҳеч қачон унинг буюклиги ҳақида билмайди. Пасткашлик, рашк, нафрат ва ёвузлик узра баланд кўтарилган онларингиз ва бу ҳақда дунё хабар топган лаҳзалар орасидан кўп вақт ўтиши мумкин. Аммо бир нарса аниқки, бу кашфиётни ўзингиз қилмагунингизга қадар, дунё уни қила олмайди.

Юрагингизнинг туб-тубида яшириниб ётган улкан қалбни ва эски "мен"ингиз янгисига эврилганининг белгиларини ҳис этганингиздан сўнг, орадан кўп ўтмай, бошқалар ҳам бу ўзгаришларни пайқашади.

Ўзингиз ёқтирмайдиган, шунингдек, сизни ёқтирмайдиган одамларни Янги йил билан табриклаш асносида ҳақиқий буюклик сари биринчи қадамларни босишингиз мумкин. Бу сиздан муайян саъй-ҳаракатларни талаб қилиши мумкин. Қайсарликдек ёқимсиз сифатингизни енгишга тўғри келади, аммо буни қилишингиз шарт — натижаси шунга яраша бўлади!

Ишонинг, бу тажриба бутун умрингизда содир бўлган воқеалардан-да анча қимматлироқ бўлади. Мен ўзим учун кашф қилган энг катта ҳақиқат инсонларнинг оқибатсизлиги ва сизга совуқ муносабати учун кечиришдан иборатдир. Ўзингизнинг барча инсонларга ҳос бўлган "муштга мушт билан жавоб қайтариш" ва ўзига кўрсатилган ёмонлик учун қасос олиш истагидан юқорироққа кўтарилганингизни ҳис этиш эса ажойиб ҳиссиётдир.

Бу ажойиб ҳиссиётни фақат битта йўл билан — уни қилишга уриниш билан синаб кўриш мумкин.

Қани, бўлмаса, ҳозироқ ишга киришинг.

Энг охирида сизга бир фикрни етказишни истардим. Ўзингизни керакли даражада уюштиришингизга ва ҳар қандай ишда муваффақият чўққиларига эришишингизга ким ҳалақит беряпти? Ўз қобилиятларингизни мақсадга етишга сафарбар қилиб, саъй-ҳаракатларингизни кучайтиришингизга бирортаси ҳалақит бера оладими? Сиз ҳаёти маошга боғлиқ бўлган, зарур

озиқ-овқат ва кийим-кечак учун пул топиш ниятида ҳар куни муайян жойдаги ва белгиланган вақтда ишини бажаришга мажбур бўлган одамлардан биримисиз? Унда дам олиш ҳуқуқига эга бўлиш учун ўз ҳаётингизни ва қобилиятларингизни уюштиришингизга ким тўсқинлик қиляпти?!

Шу саволларнинг барига жавоб топинг. Улар қашшоқлик ва омадсизликлар жаридан чиқишга, муваффақият ва фаровонлик чўққисига кўтарилишга ёрдам беради.

Уриниб кўрмасангиз, буларнинг барига эриша оласизми?



Наполеон Хилл: "Тўғри қўйилган мақсад, етарли билим ва тажриба сизни ғалабага элтади"



Наполеон ХИЛЛ

Бойиш қоидалари

5-том



Биринчи қадам: хоҳиш

Муаллиф ўқувчиларга ўз назариясининг мазмунини етказиб бериш учун китобида Америкадаги энг бадавлат инсонларнинг муваффақиятга эришиши ҳақидаги ҳақиқий бўлиб ўтган воқеаларни тасвирлайди.

* * *

“Агар фикрни пулга айлантириш учун кучли хоҳиш, қатъият ва аниқ мақсад мавжуд бўлса, ҳақиқатан ҳам фикр моддийлашади, илло унинг қудрати чексиздир”.

* * *

50 йилдан ошиқ вақт муқаддам Эдвин Барнс фақатгина бир мақсад — Томас Эдисоннинг ишдаги ҳамкори бўлиш ниятида Нью-Жерси штатига ташриф буюради. Ваҳоланки, унинг на беқиёс қобилиятлари, на чиройи, на бойлиги йўқ эди. Аммо у ўзининг ким бўлишни хоҳлаши ҳақида аниқ тасаввурга эга эканлиги билан бошқалардан ажралиб турарди.

Тўғри, у Эдисон билан бўлғуси суҳбатининг кўплаб вариантларини ўйлаб чиққанди. Буюк олим “дуч келган” одамни ҳамкорликка олмаслигини ҳам яхши тушунарди. Буниси аниқ! Аммо Барнс ўз орзуларини ҳаётга тадбиқ этишни жудаям хоҳларди.

Орадан бир неча йил ўтгач эса, Барнс Эдисоннинг

идорасига унинг ишдаги ҳамкори сифатида келадиган бўлди. У ўз олдига муайян мақсад қўйгани, унга эришишни жудаям қаттиқ хоҳлагани, қатъиятли бўлгани ва бошлаган ишини ташлаб кетмагани боис ҳам муваффақиятга эришди ва бойиб кетди. Хоҳиш ғалабага эришиш учун сарфланадиган барча кучни эгаллаб олганидан сўнг ортга қайтиш учун йўлингиз қолмайди: ғалаба кафолатланган бўлади.

* * *

"Муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабабларидан бири — биринчи омадсизликдаёқ ишдан воз кечишдир".

"Қатъийлик — ҳар қандай катта-кичик ютуқларнинг тамал тошидир. Кучли эркак қатъиятли бола томонидан енгилиши мумкин. Ўз вазифангиз ҳақидаги тасаввурингизни ўзгартиринг, шунда сизга бугун эришишнинг иложи йўқдек кўринадиган нарсаларга эришасиз".

* * *

Кунларнинг бирида жаноб Дербининг амакиси "олтин васвасаси"га учраб қолди ва олтин қазиб олишга кетди. У ўзига қулай жойни топиб, то олтин кони топилгунича икки ҳафта кавлади. Текширувлар у топган олтин аъло сифатли эканлигини кўрсатгач, амаки қимматбаҳо асбоб-ускуналарни сотиб олди ва бурғилаш ишларини бошлаб юборди, аммо кутилмаганда "олтин кони"

қуриб қолди. Амаки қанчалик бурғиламасин, олтин топила қолмасди. У умидсизликка тушиб, бошлаган ишини ташлади ва асбоб-ускуналарини эскифурушга арзон-гаров сотиб кетди.

Эскифуруш ўйлаб ҳам ўтирмай муҳандиснинг олдига борди, у эса барча керакли ҳисоб-китобларни бажарди. Оқибатда, олтин кони жаноб Дербининг амакиси ишни тўхтатган жойдан уч футча нарида эканлиги маълум бўлди. Эскифуруш мутахассиснинг маслаҳатидан фойдаланиш ҳақидаги фикри ёрдамида бойиб кетди. Жаноб Дерби эса ўз амакиси мисолида шафқатсиз ҳаёт сабоғини олди

* * *

“Хоҳишни олтинга айлантириш мумкин”.

“Инсон ўзи хоҳлаган ва тасаввур қилолган ҳамма нарсага эриша олади”.

* * *

Жаноб Дербининг амакисини тақдири унга зўр сабоқ бўлди. У бир умр суғурталар билан шуғулланди ва кимдир ўзидан суғуртани сотиб олишни истамагани учунгина режалаштирилган натижадан воз кечишни хаёлига ҳам келтирмади.

Дербининг хоҳиши шунақанги кучли эдики, бизнеси ўта самарали бўлди ва ўз соҳасида бекиёс натижаларга эришди. Хулоса шундай: ҳатто тўсиқлар қуршовида қолсангиз ҳам, ҳеч қачон ўз орзуингиздан кечманг.

* * *

“Сизнинг мақсадингиз — пулни хоҳлашдир. Бу хоҳиш шунчалар қатъий бўлсинки, оқибатда ихлос кучи ёрдамида хоҳишингиз ҳақиқатга эврилсин”.

* * *

Ғояларни пулга айлантиришнинг 6та босқичи бор:

Биринчи босқич. Ўзингиз ишлаб топишни хоҳлаган пул миқдорини аниқланг. Ушбу ҳолатда “кўп пул” таърифи тўғри келмайди. Ўз ниятингизни аниқ-тиниқ ифодаланг.

Иккинчи босқич. Ўз мақсадларингизга етиш учун ниманидир қурбон қилишингиз кераклигини эътиборга олинг. Шунингдек, ўз муваффақиятингиз учун ниманидир қурбон қилишга тайёрлигингизни тушуниб етинг.

Учинчи босқич. Ўзингиз хоҳлаётган бойликка эга бўладиган муддатингизни белгиланг.

Тўртинчи босқич. Мақсадингизга етиш учун хатти-ҳаракатлар режасини тузинг. Энг муҳими, тайёр эмаслигингизни баҳона қилмай, зудлик билан ишга киришинг.

Бешинчи босқич. Ўзингиз хоҳлаётган бойлик миқдорини, унинг учун нималарни қурбон қилишингиз мумкинлигини, мақсадга етиш муддатларини ва хатти-ҳаракатларингиз режасини ёзиб қўйинг.

Олтинчи босқич. Ҳар куни эрталаб ёзганларингизни овоз чиқариб ўқинг, ўқиш

асносида муваффақиятга эришишингизга бўлган ишончингизни янада мустаҳкамланг.

Ушбу қоидаларга амал қилиш жудаям муҳим, аммо улар орасида олтинчи босқични алоҳида ажратиб кўрсатишни истардим. Айнан у етакчилик қилади, чунки сизнинг асосий вазифангиз — ихлос кучининг ёрдамида истагингиз ҳақиқатга эвриладиган даражада бойликни қаттиқ хоҳлашдан иборат.



Иккинчи қадам: ишонч

“Ишонч — барча ақлий қобилиятларнинг ка¬тали¬затори”.

“Ишонч — муваффақиятсизларга қарши ягона зиддизаҳар”.

Ишонч ақлнинг шунақанги ҳолатики, уни истаганча ривожлантириш мумкин. Онгда керакли фикр ва тимсолларни ривожлантириш билан ишончни нафақат ҳосил қилиш, балки мустаҳкамлаш ҳам мумкин. Бу ерда қайд этиб ўтиш зарур бўлган мақбул тушунчалардан бири — ўзига бўлган ишончдир. Агар бундай ишонч етишмаса ёки бутунлай йўқ бўлса, унда ўз мавқеини аниқлаш ҳақида гапиришга тўғри келади.

Ўз мавқеини аниқлаш учун бешта босқичдан ўтишга тўғри келади. Агар юрагингизда хоҳиш олови гуриллаётган бўлса, бу сизга сираям қийин бўлмайди. Қуйида ўз мавқеини белгилашнинг бешта босқичини эътиборингизга ҳавола қиламан.

Биринчи босқич. Мақсадим тушунарли ва унга эришишим учун барча имкониятларим мавжуд. Асосийси, унга эришиш учун ўзимни ва куч-қувватимни аямайман. Кейинга қолдирмай ҳозирнинг ўзидаёқ хоҳлаганимга эришишим ҳақида ўзимга ваъда бераман ва бунинг учун кучим етганича ҳаракат қиламан.

Иккинчи босқич. Фикрларим — онгимнинг асоси эканлигини тушунаман. Шу туфайли ҳам ўзим бўлишни хоҳлаётган шахсни ўзимда ривожлантириш учун ҳар куни 30 дақиқа вақт ажратаман. Бунинг учун тасаввуримдан фойдаланган ҳолда фаол бўламан, мақсадимга етганимда қандай шахсга айланишимни тасаввур қиламан.

Учинчи босқич. Руҳшуносликдан шуни биламанки, тўғри ёндошилганда ҳар қандай фикр ҳам тез орада амалий воситаларга эга бўлади. Шунинг учун ҳам ҳар куни 10 дақиқа давомида ўз мавқеимни аниқлаш билан шуғулланишга ўзимга ваъда бераман.

Тўртинчи босқич. Мен қандай мақсадга етмоқчи эканлигимни аниқ биламан. Токи ўз мавқеимнинг кучи мақсадга эришишим учун етарли бўлмагунича уринишларимни тўхтатмайман.

Бешинчи босқич. Нафрат, ҳасад, шубҳакорлик, кўполлик ва сурбетликни ҳеч қачон ўзимга эп кўрмайман, чунки бунақанги паст хиссиётлар ёрдамида на бойликка, на муваффакиятга эришолмаслигимни яхши биламан. Атрофдаги одамларга нисбатан қўпол муносабатда бўлиш ҳали ҳеч кимнинг мақсадига етишига ёрдам бермаган, мен ҳам бу борада истисно бўлмайман. Аксинча, нимаики бўлишидан қатъи назар одамларни менга ва сўзларимга ишонишга ҳамда мақсадларимга эришишим учун ёрдамлашишга

мажбур қиламан.

Бу ҳаётнинг шунақанги "ёзилмаган" қонунидир: тоза виждон ва инсонларга бўлган меҳр-муҳаббат асосида қурилган иш доимо олға силжийди ва ҳеч қачон ўз яратувчисига қарши бормайди.

Турган гапки, яна битта жудаям муҳим нарса бор: ***нимадир олиш учун эвазига ниманидир бериш керак. Буни ҳам унутмаслик шарт.***



Учинчи қадам: ихлос

“Ихлос — инсон ўз ихтиёри билан ботиний онгига ўзига мақбул бўлган фикрларни “экадиган” бошқарув марказидир”.

Ихлос, бу — онг ва ботиний онг ўртасидаги ўзига хос бошқариш марказидир. Яъни, сиз муайян фикрларга ўзингизни онгли равишда шунақанги ишонтирасизки, улар ботиний онг даражасида қолишади. Шунинг учун ҳам ихлос ёрдамида устувор фикрлар мия пўстлоғига сингиб, нафақат уни, балки эгасини ҳам қўзғотиб ва йўналтириб, унинг бутун ҳаётига таъсир ўтказишади.

Аммо мия пўстлоғига айнан керакли ва муҳим фикрлар “ёзилиши” учун инсон ўзининг фикрларини бошқариши шарт. Бу фикрлар ҳис-туйғулар билан мустаҳкамланган бўлиши лозим. Чунки ҳиссиётлар билан мустаҳкамланмаган оддий сўзлар ботиний онгга таъсир қилмайди. Ботиний онгни алдай олмайсиз! Шунинг учун ҳам бу ишда доимийлик ва қатъият керак бўлади. Агар бошида ҳиссётларингизни бошқаролмасангиз ва йўналтиришни уддалолмасангиз, бундан тушкунликка тушманг. Қатъиятли бўлинг ва бошлаган ишингизни ташлаб қўйманг! Шунда ҳаммасига эришасиз.

Баъзан муваффақиятга эришиш учун биргина ихлоснинг ўзи етиб-ортади. Буни ёдда тутинг!

Ўзингизнинг ботиний онгингиз билан алоқа ўрнатишингиз учун илгари таърифланган ва ихлос услуби билан уйғунлашган ҳолда сизга ажойиб старт берадиган олтита қоидани тушунтириб ўтаман.

Тинч жойда ёлғиз жойлашиб олинг. Яхшиси буни ухлаш олдидан, ўринда ётган ҳолда бажарганингиз маъқул. Кўзларингизни юминг, орзуингизга эришишнинг муддати ва рақамлар билан ишлаб чиқилган дастурини овоз чиқариб қайтаринг. Ўзингизни муваффақиятга эришган ва бой деб тасаввур қилишингиз зарур.

Тўлиқ, икир-чикирларигача тасаввур қилинг. Ишончингиз шунчалар кучли бўлганидан мақсадингизга етиш учун ҳар қандай тўсиқларни бартараф қилишингиз ҳақида ўйланг.

То ўзингизни мақсадингизга етган ҳолда кўрмагунингизча бу дастурни эрталаб ва кечқурун қайтараверинг. Агар бошида буни уддалолмасангиз, тушкунликка тушманг.

Ишончингизни йўқотманг. Ўз мақсадингиз сари интилишда давом этинг ва йўлда асло тўхтаманг!

Муваффақиятга эришиш дастури ёзилган қоғозни ўзингизнинг ботиний онгингиз билан ишлайдиган вақтларда (эрталаб ва кечқурун) баравар кўриниб турадиган жойга осиб қўйинг. Асосийси, ботиний онгга ҳиссиётлар билан тўлган сўровномаларни бериш лозимлигини унутманг.

Акс ҳолда бундан фойда бўлмайди. Ҳозир ботиний онгингиз билан келишолмаётган бўлсангиз, бунинг қўрқинчли жойи йўқ. Шунчаки йўл-йўриқларимизга амал қилишда давом этинг ва тез орада ҳаммасини уддалайсиз.

Бу содир бўлганида эса ботиний онгингиз сизга тайёр хатти-ҳаракатлар режаси билан жавоб беради. Нима қилиш кераклигини тушунганингизда эса барча шубҳаларни улоқтириб ташлаб, бир сония ҳам сустлашмасдан ишга киришинг. Чунки сусткашлик сизнинг мақсадингизга етиш учун имкониятларингизни камайтиради.



Тўртинчи қадам: махсус билимлар

“Билимлар то ақл билан уюштирилиб, пухта хатти-ҳаракатлар режаси ёрдамида муайян мақсад томон йўналтирилмагунича пулларни ўзи томон торта олмайди”.

Билимлар — турли соҳаларга оид бўлган назарий ва амалий маълумотлар тўпламидир. Билимлар иккита — фундаментал ва махсус турларга бўлинади. Фундаментал, бу — ҳар бир инсонда мавжуд бўладиган умумий билимлар бўлиб, улар бойлик тўплашда ёрдам бера олмайди. Махсус билимлар катта куч бўлиб, ҳамма ҳам уларга эга бўлолмайди. Ҳаётий тажрибага асосланган шундай билимлар натижа беради.

* * *

“Махсус билимлар — билимларнинг маҳорат чўққисига етган тури, аммо улардан-да арзонроғи бўлмайди”.

* * *

Сизнинг вазифангиз — мана шу “аралаш-қуралаш” билимлардан ўз мақсадингизга етишга ёрдам берувчи восита яратишдир. Шунинг учун ҳам олдин нималар билимларнинг манбаи бўлиши мумкинлигини кўриб чиқамиз.

► Олинган таълим;

► Шахсий ҳаётий тажриба;

► Бошқа одамлар билан бирга олинган ҳаётий тажриба;

► Ўқув муассасалари;

► Инсоният томонидан тўпланган билим ва тажрибалар тўпланадиган кутубхоналар ва бошқа жойлар;

► Ўқув курслари, машғулотлар.

* * *

“Билимлар — фақатгина потенциал куч, холос. Ўз билимларингизни шундай уюштирингки, токи улар муайян мақсад сари йўналтирилган аниқ хатти-ҳаракатлар режасига айлансин”.

* * *

Амалиётда қўллашнинг иложи йўқ билимлар ҳеч қандай қийматга эга бўлмаслиги табиий. Шу сабабли ҳам биринчи даражали вазифа керакли натижаларни олиш учун ўз билимларини тизимлаштиришдан иборат. Унутманг, ўқиш учун ҳеч қачон кеч бўлмайди.

Агар молларни сота олмасангиз, унда хизматларни сотинг. Хизматларни сота олмасангиз — ғояларни сотинг. Эҳтимол, бу борада асосан 60 ёш тоифасидаги одамлар муваффақиятларга эришганлари ҳақидаги аниқ маълумот сиз учун катта кашфиёт бўлар?!

Агар ушбу китобдаги йўл-йўриқларга амал қилсангиз, камида 10 йиллик ҳаётингизни тежаб қолган бўласиз. Айтганча, бу маълумот ҳам исботланган.

* * *

“Биз тепага кўтариламизми ёки қуйида қоламизми, бу ўзимиз бошқаришни истаётган вазиятни қанчалар назорат қилишни уддалашимизга боғлиқ”.

* * *

Энди сизга ҳар икки одамдан бирининг йўлида учрайдиган “стандарт” тўсиқларни бартараф қилган ҳолда ўз мақсадига етибгина қолмай, балки ўз тушунчасини ўта кенгайтирган, оқибатда ноёб хизмат яратувчиси бўлиш ва бутун мамлакатдан буюртмалар олиш даражасига эришган аёл ҳақида сўзлаб бермоқчиман. У ўз ҳаётининг шарт-шароитларини бошқаришга ва керакли натижага эришишга муваффақ бўлди.

Бу аёлнинг муаммоси фарзандлари улғайиб, маълумотга эга бўлган ва иш қидираётган барча оналарникига ўхшаш эди. Она ўз фарзандининг иложи борича яхшироқ ишга жойлашишини хоҳларди, албатта. Хўш, фарзандига ёрдам бериш учун она нима қилди деб ўйлайсиз?

У жиддий иш олиб борди. Бир тарафдан, у ўғлининг барча қобилиятлари, билимлари ва хоҳишларини баҳолади, бошқа тарафдан иш юзасидан берилган барча таклифларни, эҳтимолий иш берувчиларни, иқтисодий таркибий қисмларни ва бошқа кўплаб омилларни таҳлил қилди. Охир-оқибатда у ўғли учун мақсадига етишнинг пухта режасини тузишга муваффақ бўлди. Бу иш аёлнинг бир неча ҳафталик босим меҳнат қилишига олиб

келди. Аммо унинг натижаси ҳайратга солгулик бўлди. Аёлнинг ўғли ўзи ишга киришни хоҳлаётган компаниядаги раҳбар лавозимга ишга жойлашди. Она эса бу иши билан ўғлининг шу лавозимгача ўсиб етиш учун сарфлайдиган камида 10 йил умрини тежаб қолди.

Бундан ташқари, бутун мамлакатдаги одамлар бу ақлли аёлнинг имкониятларидан хабар топиб, уни ишга таклиф эта бошлашди. Буни қарангки, ҳатто ўзи учун бўлса-да бунақанги ишни қилишга ҳар бир кишининг ҳам иродаси ва сабри етавермас экан.



Бешинчи қадам: тасаввур

“Тасаввур — инсонларнинг режалари ва истаклари ясаладиган устахона”.

“Тасаввур йўқлиги — кўпгина омадсизликларнинг сабабчиси”.

Бизнинг ҳар биримизда тасаввур бор ва у ҳақиқатан ҳам буюк кучдир. Уни тўғри қўллашни биладиганлар эса ўз мақсадларига эришишлари аниқ. Шу туфайли ҳам, ишлаётганда тасаввурингизни ёқинг ва у йўлдаги кўплаб муаммолар ва тўсиқларни бартараф қилишнинг йўл-йўриқларини ўргатади.

Сизнинг тасаввурингиз уйғотадиган ҳар қандай ғоялар жарақлаган пулларга айланиши мумкин. Агар қандайдир сабабларга кўра ўзингизни тасаввури йўқ одам деб ҳисобласангиз, ўзингизни тасаввури бор-у, аммо муваффақиятга элтувчи бошқа муҳим нарсаси — зўр хоҳиши йўқ одамлар билан ўраб олинг.

Тасаввур — барча ғояларимизнинг муаллифи. Тасаввурнинг ёрдамида бу ғояларни пулга айлантириш мумкин. Энг муҳими, бу ёдда тутишдир.

* * *

“Бойлик ғоядан бошланади”.

“Ғоянинг баҳоси йўқ. Нархни муаллиф белгилайди ва у қатъиятли бўлса, доимо ўзи истаганига эришади”.

* * *

Яна бир муваффақият тарихини кўриб чиқамиз. Унинг бош қаҳрамони — руҳоний Фрэнк Гансолэсдир. У коллежда ўқиётган вақтидаёқ таълим тизимидаги барча нуқсон ва камчиликларни сезган. Бундан ташқари, уларни тўғрилаш ҳақида тасаввури ҳам бор эди. Гансолэс шу ишга қўл уришга қарор қилганида, тубдан янгича ўқув муассасаси бир миллион долларга тушишини тушунган. Аммо шунча пулни қаердан олиши мумкинлигини тасаввур ҳам қилолмасди. У икки йилгача шу ғоя ҳақида ўйлаб юрди-да, кунлардан бирида ўз-ўзига "Мен бу пулларни топаман. Мен миллион доллар топаман. Бу пуллар бир ҳафтадан кейин қўлимда бўлади" деди.

Унинг миясида пайдо бўлган ғоя ўсиб, хатти-ҳаракатлар режасига айланди. Эртаси куни у журналистларни чақирди ва "Миллион долларим бўлганида, нималар қилардим?" деган мавзуда хутба ўқишини айтди.

Гансолэс бунга бир ҳафта тайёрланди. Минбарга чиқиб, кўзларини юмганида, унинг қалби ва юраги сўзлай бошлади. У ўзининг мақсадига тўлиқ ишонгани ҳолда орзуси ҳақида узоқ ва иштиёқ билан тўлқинланиб гапирди. Хутба тугагач эса тингловчилар орасидаги бир одам руҳонийнинг олдига чиқди. У Филипп Армур эди. Армур Гансолэсга ва унинг ажойиб мақсадига ишонганини айтиб, унга янги ўқув муассасасини ташкил этиш

учун пул ажратишини айтди. Шу тариқа Армур технология институти дунёга келди (ҳозирги кунда у Иллинойс технологиялар институти деб аталади).

* * *

"Муайян мақсад, аниқ режалар билан бирлашган ғоялар жараклаган пулларга айланиши мумкин".

* * *

Руҳонийни ўзининг азалий мақсадига етишга интилувчи миллионлаб инсонлардан нима ажратиб турарди? Бутун вужудини қамраб олган хоҳиш, дадиллик, аниқ режа ва ҳамма ишлар ўзи истаганидек бўлишига ишонч. Шуни ҳам ёдда тутингки, қанча муддатда қанча пулга эга бўлишни ва уни нимага сарфлашингизни аниқ тасаввур қилишингиз шарт.



Олтинчи қадам: режалаштириш

“Миллионлаб одамлар фақатгина яхшилаб ўйланган режаси йўқлиги туфайлигина умри давомида камбағаллик ва ҳатто қашшоқликдан қутула олишмайди”.

Бойлик ва муваффақият хоҳишдан бошланиши юқорида айтилганларнинг ўзиданоқ тушунарли. Хоҳиш тасаввур ёрдамида ғояга айланади. Аммо фақатгина аниқ ва тўғри режа ёрдамидагина мақсадга етиш мумкин. Режанинг асосий қирраларидан бири уни бажариш мумкинлигидир. Бу жудаям муҳим. Аммо, келинг, барини бир бошдан кўриб чиқамиз.

Биринчидан, режани амалга ошириш учун етарли миқдордаги ҳамкорлар жамоасини тузинг.

Иккинчидан, жамоанинг ҳар бир аъзоси қанақанги фойда олиши мумкинлигини ва ўзингиз унга нимани таклиф этишингизни аниқланг. Меҳнат учун рағбат албатта бўлиши шарт. Ҳеч ким, қайтараман, ҳеч ким текинга ишламайди. Эҳтимол, рағбатлантириш пул тарзида бўлмаслиги ҳам мумкин. Энг муҳими, жамоанинг барча аъзолари орасида ўзаро келишув бўлиши шарт.

Кейин пухта хатти-ҳаракатлар режасини тузинг. Бунинг учун ҳафтасига камида икки марта жамоалар учрашувини ташкил этинг. Бундан кўпроқ бўлса, янаям яхши.

Ниҳоят, жамоа ичида уйғунликни таъминланг, шунда ҳамкорлик шунчаки узоқ муддатли эмас, балки унумли бўлади.

Яна бир нечта тавсиялар:

Эсингизда бўлсин, сиз бутун умрингизга татийдиган ишингиз билан шуғулланяпсиз, шунинг учун ҳам режанинг бирортаям қисмини унутиб қолдирманг. Барини икир-чикирларигача ўйлаб чиқинг.

Олдинга қўйилган мақсадга муваффақиятли эришиш устида фақат ўзингиз ишлабгина қолмай, бунга жамоа аъзоларининг барча кучли томонлари (маълумоти, тасаввури, тажрибаси)ни максимал даражада жалб қилинг.

Режангиз жамоа аъзоларининг ҳар қандай танқидига дош бериши лозим. Вариантлар бўлиши мумкин эмас. Режангиз шу даражада бенуқсон бўлиши шарт.

“Ҳар бир ишда муваффақиятга эришиш учун оқилона режалаштириш аҳамиятга эгадир”.

Дунёда ҳамма нарсани — у хоҳ мол бўлсин, хоҳ хизмат бўлсин, сотиш мумкин. Ҳаммадан кўра ғоялар яхшироқ сотилади. Аммо ҳар қандай савдо-сотиқлар учун пухта яратилган режа керак. Шунинг учун ҳам ушбу бобда баён этилган маслаҳатларимиздан албатта фойдаланинг.

* * *

“Вақтинчалик омадсизлик фақат бир нарсани — сизнинг лойиҳангизда нимадир етишмаслигини билдиради”.

* * *

Ҳар қандай вақтинчалик омадсизликлар — режалаштиришдаги хатоликларнинг натижасидир. Режангизни қайта кўриб чиқинг, хатони топинг ва уни тўғирланг. Жамоа аъзоларини жалб қилинг. Сиз ягона онг каби бирга ишлашингиз лозим.

Сиз ўз жамоангизнинг марказида бўлганингиз туфайли ҳам бошқарув сирлари билан танишишингиз лозим.

Бошқарувнинг 11 сири

Вақт тез ўтади, атрофингиздаги дунё ўзгаради. Бу дунёда эса бутунлай бошқа даражадаги бошқарувчилар — янгича турдаги раҳбарлар талаб этилмоқда.

* * *

“Ҳозир раҳбарлик қилаётганларнинг кўпчилиги ишни ижрочиликдан бошлашган”.

* * *

Барча одамлар икки турга бўлинишади: биринчиси — раҳбарлар, иккинчиси — ижрочилар. Ўзингиз қайси турга мансуб эканлигингизни аниқлашга уриниб кўринг. Аслини олганда, ижрочи бўлишнинг ёмон жойи йўқ-ку, аммо яхши жиҳатлари ҳам йўқ-да! Кўпгина раҳбарлар ишни ижрочиликдан бошлашган ва фақат ўзининг қарор қабул қилиш ва ғайриоддий ғояларини ишда қўллай олиш қобилиятлари туфайли ҳам хизмат

поғоналаридан кўтарилишга муваффақ бўлишган.

* * *

“Умумий розиликка асосланган бошқарув — инсоният ҳали умид қилиши мумкин бўлган ягона ёруғлик манбаидир”.

* * *

Биринчи сир. Жасурлик ва қатъиятлилик

Қатъиятсиз, янгиликлардан ва эскиликлардан, умуман олганда, ҳамма нарсадан ҳадиксирайверадиган одамнинг қўл остида ишлашни ҳеч ким хоҳламаган бўларди. Шу туфайли ўзингизни қўлга олинг, қатъиятли ва мард бўлинг. Бундан бу ёғига мана шу фазилатлар сизни тарк этмаслиги лозим.

Иккинчи сир. Ўз-ўзини бошқариш

Ўз-ўзини бошқара олмайдиган одам ҳеч қачон ўзгаларни бошқара олмайди. Агар ўз-ўзингизни бошқара олсангиз, жамоа аъзоларининг наздида етакчи бўласиз.

Учинчи сир. Ҳаққоният туйғуси

Бу фазилатга эга бўлмаган раҳбар тезгина қўл остидаги ходимларининг ҳурматидан айрилади.

Тўртинчи сир. Қарорларнинг аниқлиги

Қарор қабул қилаётганда ҳеч қачон иккиланманг. Раҳбар доимо қабул қилинган қарор учун масъулият ўзининг зиммасида эканлигини билади. Шу

туфайли ҳам барча қарорлар яхшилаб ўйланган бўлиши лозим. Бундай ҳолатда эса иккиланишнинг кераги йўқ.

Бешинчи сир. Аниқ режалар

Раҳбар доимо мавжуд режага амал қилади. У ўзига ҳам, қўл остидагиларга ҳам тушунарли бўлмоғи керак. Режалаштириш — хатти-ҳаракатлар учун таянчдир. Режангиз аниқ ва тушунарли бўлиши учун ҳаракат қилинг.

Олтинчи сир. "Вақтидан ташқари" ишлаш

Ушбу мажбуриятни раҳбар ўз ихтиёри билан зиммасига олади. Шу сабабли ҳам яхши раҳбар ўзининг ходимларига ўрнак кўрсатиб, улардан кўра кўпроқ ишлашга тайёр туради.

Еттинчи сир. Истараси иссиқлиги.

Ташқи кўринишингизга эътибор беринг ва обрўингизни эҳтиётланг. Шунда қўл остингиздаги ходимлар сизни ҳурматни қилишади.

Саккизинчи сир. Тушуниш

Муваффакиятга эришаётган раҳбар ўзининг жамоасида одамлар ишлаётганини унутмаслиги лозим. Уларга хайрихоҳ бўлиб, муаммоларини тушунади. Зиддиятли вазиятлар пайдо бўлганида, муросага келтиришнинг йўлини топади. Бундай раҳбар доимо одамларнинг қалбидан жой эгаллайди.

Тўққизинчи сир. Ўз ишини билиш

Ҳақиқий раҳбар доимо ўз ишини беш бармоғидек яхши билади ва вазиятни мукаммал даражада бошқара олади.

Ўнинчи сир. Масъулиятлилик

Раҳбар доимо жавобгарликни ўз зиммасига олишга тайёр бўлиши керак. Агар қўл остидаги ходимларидан бирортаси хато қилса ёки билими етмай қолса (вазиятга мос келмаса), раҳбар хато ва билим етишмаслиги ўзиники эканлигини тушуниши лозим.

Ўн биринчи сир. Ҳамкорлик

Ишлаш учун доимо қувват керак бўлади, уни эса фақатгина унумли ҳамкорлик бериши мумкин. Шунинг учун ҳам ҳар қандай раҳбарнинг асосий вазифаси қўл остидаги ходимларида ўзаро ҳамкорлик қилиш қобилиятини тарбиялашдан иборат.

Ушбу бошқарув сирларини амалда қўллашни унутманг, чунки улар сизга жудаям асқотади.

Етакчилар кўпинча ижобий натижаларга эришишларига тўсқинлик қилувчи қуйидаги кенг тарқалган хатоликлар мавжуд.

* * *

“Агар бошқаришга интилсангиз ва нуқсонлардан ҳоли эканлигингизга ишончингиз комил бўлса, унда қуйидаги рўйхатни ёдлаб олинг”.

* * *

Унда, бошладик.

► Барча икир-чикирларни эътиборга олмаслик қобилияти.

► Ёрдам қўлини чўзишга тайёр эмаслик.

► Шунчаки билими борлиги учун эмас, балки билимларидан фойдалана олгани учунгина пул тўланишини тушунмаслик.

► Ижрочилар ичидан рақобатчилар чиқишидан қўрқиш.

► Тасаввур йўқлиги.

► Худбинлик.

► Ўз-ўзини бошқара олмаслик.

► Берган сўзида тура олмаслик.

► Бошқарувда сўзсиз бўйсунишга мажбурлаш.

► Расмиятпарастлик ва мақтанчоқлик.

Бу хатоларни ҳеч қачон такрорламанг. Дунёга шусиз ҳам ўз иши ва ходимларини деб куйиб-пишадиган, қобилиятли ва етакчи раҳбарлар етишмаяпти.

Раҳбарларга доимо талаб катта

"Раҳбарлар ҳамма жойда керак".

Тургани гапки, бу ерда гап қўли остидаги ходимларини билар-билмас бошқарадиган ва охир-оқибатда ҳеч қандай натижага эришмайдиган раҳбарлар ҳақида эмас. Гап бошқарувнинг ўн битта сирини биладиган янгича турдаги раҳбарлар

ҳақида кетяпти. Бундай раҳбарлар ҳар қандай соҳада ҳам талабгир ва уларнинг қаршисида ажойиб истиқболлар очилмоқда.

- Сиёсат
- Банк тизими
- Саноат
- Дин
- Журналистика

Бу соҳалар янги турдаги раҳбарлар учун имкониятлар денгизидек гап. Ўз фаолиятида ушбу китобга таянган инсонлар қанақанги фойда келтиришлари мумкинлигини тасаввур қилиб кўринг.

Яхши иш олишнинг беш усули

Хизматларни сотувчилар ва харид қилувчилар орасида алоқа ўрнатишнинг бешта аниқ усуллари бор. Мана улар:

- Ишга ёллаш бюроси ёки ходимлар агентлиги. Улар обрўси яхши ва ишончга сазовор бўлишлари лозим.
- Реклама ва эълонлар. Бу иш топишнинг энг кенг тарқалган ва ишончли усулларидан бири.
- Иш берувчи фирмаларга талабномалар жўнатиш.
- Бевосита иш берувчига шахсан мурожаат этиш. Бу усул олдингисини бекор қилмайди.

Фирмага келгач, талабнома тўлдиришни унутманг.

● Ўз хизматларини танишлари орқали таклиф этиш. Агар аниқ лавозимга эришишни хоҳласангиз, бу усул энг мақбулидир.

Талабнома ёки резюме тузиш

“Кимки ишни хизмат пиллапоясининг “ўртаси”дан бошлаган бўлса, демак у ҳар томонлама ўйланган ва пухта яратилган режа асосида ишлайди”.

Пухта ўйлаш лозим бўлган биринчи нарса, бу — резюме ёки талабномадир. Уни худди ҳуқуқшунос суд мажлиси учун ҳужжатларни тайёрлагани каби пухталик билан тузиш лозим. Талабномага қуйидаги маълумотлар киритилади:

Маълумот.

Таърифингиз аниқ ва лўнда бўлсин.

Иш тажрибаси.

Ушбу соҳада иш тажрибангиз бўлса, ўзингиз учун муҳим кўринган жиҳатларини очган ҳолда, пухта тасвирланг.

Маълумотномалар.

Иш берувчи турли тавсифномаларни кўриб чиқаётганида, тавсияномаси бор номзодга кўпроқ эътибор қаратиши аниқ.

Фотосурат.

Резюмега ўз фотосуратингизни илова қилишни унутманг. Бу ўзингиз хоҳлаган ишга эришиш учун имкониятларни оширади.

Маълум бир ўрин ҳақидаги илтимос.

Айнан қандай ўринга талабгор эканлигингизнинг икир-чикирларини таърифлаш шарт эмас. Бу сизнинг малакангиз пастлигидан дарак беради.

Истиқболли лавозимга етарли малакангиз борлигини асослаш.

Бу бандни тўғри расмийлаштириш учун "Айнан шу лавозимга мослигимнинг сабаби" деган саволга ёзма жавоб беринг.

Синов муддати билан ишлашни таклиф қилиш.

Бунақанги таклифингизнинг ўзиёқ ўз кучингизга ишонишингиздан дарак беради.

Иш берувчи фаолият юритадиган соҳа бўйича билимларингиз.

Компаниянинг иш фаолияти ҳақида камида энг асосий маълумотларга эга бўлишингиз керак.

Ишни қандай излаш керак

Амал қилишингиз керак бўлган яна битта қоида бор: кўнглингизга ёқадиган ишни қидиринг. Чунки фақат руҳий қониқиш келтирадиган ишгина яхши даромад ҳам беради.

- Ўзингизга ёқадиган машғулот турини аниқланг.
- Иш берувчини аниқланг.
- Иш берувчи ҳақида батафсил маълумот тўпланг.

- Иш берувчи айнан сизни ишга олса, унинг учун фойдали келтириши мумкин бўлган таклифлар ва тузатишлар режасини тузинг.
- Сизни ишга олишмаётганини, балки сиз ўз "хизматингизни сотаётганингиз"ни тушунинг.
- Ҳар қандай ғояни ҳам амалга ошириш учун мақбул режангиз бўлсин.
- Ўзингизнинг ғоя ва режаларингиз учун харидор қидиринг.

Иш берувчи ва ходим ўртасидаги муносабатлар

"Бизнес, молия ва транспортни бошқарувчи қоидалар мавжудми, демак, айнан шу қоидалар инсонларнинг феъл-атворини бошқаради ва уларнинг иқтисодий аҳволини белгилайди".

Дунё олға силжигани сари, худди бизнесдаги каби иш берувчи ва ходим ўртасидаги назокатли муомала янги йўналишлардан бирига айланди, бундан ташқари учинчи тараф — жамият ҳам пайдо бўлди. Агар илгари иш берувчи ходимларни фақат ўзи учун фойдали тарзда ишга ёллаган, ишга кирувчилар эса ўзи учун энг кўп фойда берувчи ўринни кўзлаган бўлса, айни пайтда икковлари ўзлари яшаётган жамиятнинг манфаатларини ҳам ҳисобга олишларига тўғри келмоқда.

“ССР” формуласи ёки ўз-ўзини баҳолаш

“ССР” формуласини эслаб қолинг. Уни ўзингизнинг шиорингиз, иштиёқингиз, одатингизга айлантиринг!”

Қўлингиздаги китобда ўзининг хизматларини нисбатан кўпроқ самара билан сотиш (бу сизни қониқтирувчи нарх ва энг яхши шартларни билдиради)нинг турли-туман йўл-йўриқлари ва маслаҳатлар берилган. Бу маслаҳатларнинг мазмунини тушуниб ва улардан фойдаланиб, ўзингиз хоҳлаган баландликларга эришишингиз мумкин. Келинг, энди ўқиганларингизнинг ҳаммасини яхши тушунганингизга ишонч ҳосил қилиш учун бир ажойиб формулани — сифат, санок ва руҳланишни билдирувчи “ССР” формуласини таҳлил қиламиз. У учта таркибий қисмдан иборат:

Биринчиси. Хизматлар сифати.

Юқори сифатга эришиш учун фикри-зикрингиз хизмат кўрсатишнинг яхшиланишига қаратилиши лозим.

Иккинчиси. Хизматлар миқдори.

Ҳар қандай шароитда ҳам кўрсатиладиган хизмат ёки бажариладиган иш тўлиқ ҳажмда қилиниши керак. Шунингдек, ўз хизматларининг кўламини кенгайтириш лозим.

Учинчиси. Руҳланиш.

Ҳамкасблар ва шериклар билан ҳамкорликда

ишлашдан завқланишни билиш ва уларга ўрнак кўрсатган ҳолда самарали ишлашга руҳлантириш.

Ўзингизни кутилаётган миқдордаги маош ва узоқ муддатли ҳамкорлик билан таъминлай олишингиз мана шу учта таркибий қисмга боғлиқ бўлади.

* * *

“Нима бўлганида ҳам яхши одатларнинг ўрнини ҳеч нарса боса олмайди”.

* * *

Турган гапки, киришимли ва дилкаш инсон ўзининг ёқимтойлиги билан сифат ва саноқдаги етишмовчиликларни тўлдириб юбориши мумкин. Ҳар бир вазиятда ўзига хос ёндошув керак бўлади.

Ўз-ўзини тарбиялаш

“Ақлий қобилиятларингизнинг ҳақиқий баҳоси шахсий хизматларингиз сотилишидан олишингиз мумкин бўлган даромадлар билан белгиланади”.

Хизматлар ҳам мол ҳисобланади, шу туфайли ҳам бу соҳада савдо-сотиқ учун умумий қабул қилинган қонун-қоидалар амал қилади. Агар бу ҳақда мунтазам эслатиб турилмаса, қандайдир тушунарсиз сабабга кўра одамлар бу муҳим қоидани унута бошлашади.

Сизнинг ақлий қобилиятларингиз ҳеч қачон нархини йўқотмайди. Капиталнинг бу кўриниши

сиз учун пул кўринишидан кўра анча эъзозлироқ бўлиши керак.

* * *

“Ўз-ўзини тарбиялаш — энг оғир иш”.

* * *

Ўзингизни енга олмасангиз, қайта-қайта ҳафсалангиз пир бўлиши мумкин. Шу сабабли ҳам ўз-ўзингизни тарбиялаш билан шуғулланинг. Бу тушунча, муаллифнинг фикрича, қуйидагиларни бошқаришни қамраб олади:

- Овқатланиш.
- Ўз онгини бошқаришни билиш.
- Ишқий иштиёқлар.
- Жисмоний ҳолат.

“Муҳитнинг таъсири” банди эса кўпроқ айни пайтда ўз фарзандларининг тарбияси билан шуғулланаётган инсонлар учун киритилган:

- Ишни пайсалга солиш одати.
- Қатъиятсизлик.
- Турли салбий хусусиятлар.
- Қимор ўйинларига ишқибозлик.
- Иккиланувчанлик.
- Қўрқувлар.
- Никоҳдаги муносабатларнинг уйғунлиги.
- Ўта эҳтиёткорлик истаги.
- Бизнесдаги шерикларини танлаш.
- Касбини танлаш.
- Куч-қувватини жамлаш.
- Исрофгарчилик.

● Иштиёқ йўқлиги. Соғлом иштиёқ ҳаётда ҳаракатланишга кўмаклашади.

● Ҳамкорлик қилиш қобилияти.

● Молиявий ҳолат.

* * *

“Кўпчилик одамлар ўзини атрофдагиларнинг нигоҳи билан кўра олмайди”.

* * *

Санаб ўтилганлардан қайси бирининг устида ишлаш кераклиги тушунишингиз учун шунчаки ўзингизни холис баҳолаб кўринг. Акс ҳолда муваффақиятга эришишни уддалолмайсиз.

* * *

“Ўзингизнинг заифликларингизни енгиш ёки бутунлай бартараф қилиш учун уларни яхши билишингиз керак”.

* * *

Бой бўлиш бошқа, аслида ҳозир ишлаб топаётганингиздан кўра анча каттароқ бўлиш бошқа. Ўзингизнинг асл баҳоингизни билинг. Ишга кираётганда ёки айни пайтда ишлаётган жойингизда маошингизни оширишни сўраганда, катта пулларни нима учун олмоқчи бўлаётганингизни аниқ тушунишингиз керак. Сизнинг ўз соҳангиздаги мутахассис сифатидаги нархингиз энг аввало қобилиятингиз ва маҳоратингизга, шунингдек, уларни амалда қўллай олишингизга боғлиқ бўлади. Холис бўлсангиз, кўпгина хатолардан ўзингизни асрай оласиз.

Якун чиқариш

“Йиллик таҳлил хатолар сонини камайтиради ва бор кучингиз билан ишлашингизга кўмаклашади”

Ўзингизнинг ривожланишингизни бошқариш учун вақти-вақти билан хулосалар чиқариб, уларни таҳлил қилиб туриш лозим. Айтайлик, ҳар йилнинг охирида бутун бир йил давомида бажарган ишларингизнинг якунини чиқаринг! Белгиланган режадан узоқлашиб кетмадингизми, бу даврда нималарга эришдингиз, ич-ичингиздан ўзингизни нималар билан табриклашингиз мумкинлигини текширинг. Эҳтимол, режангизни бироз тўғрилашингизга тўғри келар...

Якун чиқариш — жудаям муҳим иш. У олдинга қўйилган мақсадга етишиш йўлидаги ҳар бир ҳаракатингизни бошқаришга имкон беради. Бу маслаҳатга амал қилмаслик мумкин эмас.



Еттинчи қадам: қарор

“Фикрлар аро қарор чиқиб келганини ва уни қандай бажаришни кўрасиз. Қачон ва қандай қилиб катта фойда ва даромад олишни тушунасиз”.

“... иш қанчалик катта бўлса, қатъиятсизлик шунчалик хавфли бўлади”.

“Қатъиятсизлик — омадсизликларнинг энг катта сабабчисидир”.

“Ўзингиздаги ва бошқалардаги қатъиятсизликка қарши шафқатсиз бўлинг”.

25 мингта омадсизликларни таҳлил қилган Наполеон Хилл бир қизик қонуниятни аниқлади: мўлжалланган иш қанчалик улкан бўлса, қатъиятсизлик шунчалик хавфли бўлар экан. Шу сифатли ҳам ишни пайсалга солишдек истакка қарши қатъий курашмоқ лозим. Бойлигини ўзи ишлаб топган барча бадавлат инсонлар тезкорлик билан қарор қабул қилганлари аниқ, десак, асло муболаға бўлмайди. Тўғри, тезлик билан қабул қилинган қарорига кейинрок эҳтиётлик билан тузатишлар киритишган. Масалан, Генри Форд сираям иккиланмасдан қарор қабул қилишдек одати билан донг таратганди. Аммо у қарорини сираям ўзгартирмасди, шу сабабли ҳам Форднинг қовокбошлиги ҳақида турли гап-сўзлар юрарди. Аммо, менимча, ўз қарорида собит туриш сираям

нуқсон эмас, балки фазилатдир, ахир унинг айнан шунақанги "қовоқбош"лиги шунчалар баланликларга эришишига ёрдам берди-ку!

* * *

"Сизнинг ўз миянгиз бор, шундай экан, унинг ўзи қарор қабул қилишига йўл беринг".

* * *

Ўз миянгиздан фойдаланинг. Барча зўр етакчилар аниқ ва тез қарор қабул қилишган. Шунинг учун ҳам улар ўзларига юклатилган барча масъулиятни тушунишган. Улар ўз мақсадини аниқ кўришар, уни том маънода идрок этишарди. Улар ўз хоҳишининг оловида ёнишарди. Уларнинг қатъиятсизлик учун вақти йўқ эди, чунки бор вақтлари мақсадга эришишга қаратилганди.

* * *

"Самарали қарорлар қабул қилиш учун буни бошқалар қандай уддалашганини таҳлил қилинг".

* * *

Қарор қабул қилишдан чўчиманг. Сизнинг вазифангиз вазиятга таъсир қилувчи ҳамма нарсани ўлчаб, барча омилларни холис баҳолаш ва қарор қабул қилишдир. Унинг самарадорлиги буткул ўзингизга боғлиқ. Самарали қарорлар қабул қилиш осонроқ бўлиши учун бегоналарнинг тажрибасидан фойдаланинг. Атрофингиздаги ўзингиз ҳурмат қиладиган раҳбарлардан ким ва қандай қарор қабул қилишини кузатинг. Улар содир этган хатоларни таҳлил қилинг ва инобатга олинг.

Саккизинчи қадам: қатъият

“Қатъият” сўзида ўз-ўзидан қаҳрамонликка айланадиган ҳеч нарса йўқ. Аммо ушбу фазилатга эга бўладиган одамларни пўлат эритиб олиш мумкин бўлган тоғ жинсларига қиёслаш мумкин.

Хоҳишни ҳақиқатга эврилтириш жараёнида қатъият муҳим ўрин тутади. У иштиёқ билан уйғунлашган ҳолда беқиёс самара беради. У ғалаба, мақсадга етишга бўлган интилишни яратади.

Қатъиятнинг бўлмаслиги — мағлубиятларнинг энг кенг тарқалган сабабидир. Кўпчилик биринчи омадсизлик заҳрини тотиб кўргандаёқ осонгина ўз орзусидан воз кечади, аммо жуда камчиликкина қийинчиликлардан хатлаб ўтиб, мақсадга етиб бора олади. Айнан шу инсонлар янада яхшироқ, муваффақиятлироқ, бойроқ бўлишдек хоҳишлар оловида ёнишади, охир-оқибатда эса эшитган одамни ҳайратга солгулик беқиёс натижаларга эришадилар. Сизни ҳеч қачон таслим бўлмасликка ва ўз мақсадингиз сари қатъият билан, учраган тўсиқларни бартараф қилганча собитқадамлик билан шахдам боришга даъват қиламан. Шунда сиз муваффақиятга эришасиз.

Атрофдагиларнинг фикрига таянмай, ўз миянгиз билан қарор қабул қилишни ўрганинг. Турган

гапки, атрофдагиларнинг гапини тинглашингиз мумкин, бироқ фақат ўз фикрингизга таяниб, мақсадингизга етиш йўлидаги билимларингиздан фойдаланинг.

Ўз ғояларингиз ва фикрларингизни ҳеч ким билан ўртоқлашмасликни маслаҳат бераман. Танишларингиз орасида бой бўлишни истамайдиган бирор кимса борми? Менимча, бунақанги инсонлар атрофингизда топилиши даргумон. Шунинг учун ҳам барча ўй-хаёлларингизни ўзингиздан узоқлаштирманг. Улар сизга бойлик келтириши мумкин. Умуман олганда, инсон гаплари эмас, қилаётган ишлари учун қадрланади. Шунинг учун ҳам кейинчалик, ғояларингиз сиз учун ишлай бошлаганидагина улар ҳақида сўзлашингиз мумкин.

Ушбу китобда кўплаб маслаҳат ва тавсияларни бераман, аммо фақат қатъият мавжуд бўлганидагина уларнинг бари ростакамига таъсирга эга бўлади. Агар муваффақиятнинг услубини тушунишни хоҳласангиз, сизга қисқагина қилиб "Мўъжизалар бўлмайди" деб жавоб бераман. Шунинг учун ҳам бир умр мўъжизани кутиб ўтирманг. Ўзингиз мўъжизани яратинг. Бунинг учун табиат худди бошқа одамларга бергани каби, барча керакли нарсаларни ҳадя этган. Унинг ҳадяларидан фойдаланасизми ёки йўқми, буни фақат ўзингиз ҳал қиласиз.

* * *

“Қатъият — онгингизнинг ҳолатидир, шунинг учун ҳам уни ривожлантириш мумкин”.

* * *

Қатъият бир нечта қоидаларга таянади:

- Максаднинг аниқлиги.
- Кучли хоҳиш.
- Ўзига ишонч.
- Шакллантирилган режа.
- Таҳлил қилиш.
- Ҳамкорлик.
- Ирода.
- Қатъиятлилик.

* * *

“Тўртта оддий қадам қатъиятли бўлиш одатига етаклайди, шунингдек, онгингиз ва ботиний онгингизга бўлган ва эҳтимол сиз ҳалиям озод бўла олмаган нохуш таъсирларни бартараф қилади”.

* * *

Ушбу асосий қоидалардан келиб чиққан ҳолда, қатъият кўникмасига эга бўлишнинг тўртта қадамини шакллантириш мумкин:

Биринчи қадам: фақатгина аниқ мақсадга эга бўлибгина қолмай, балки у томонга шиддат билан интилиш лозим.

Иккинчи қадам: пухта хатти-ҳаракатлар режасига эга бўлиш керак.

Учинчи қадам: кимгадир қарам эмас, дўстлар ва оила аъзоларининг иғволарига учмайдиган онгга эга бўлиш лозим.

Тўртинчи қадам: уйғун жамоа.

Тўртта қадамнинг барини босиб ўтгач, ўзига ишончга эвриладиган қатъиятга эга бўласиз. Қўрқувдан халос бўласиз, энди сизни ҳеч нарса синдира олмайди. Эсингизда бўлсин, қатъият жасоратни талаб қилади, аммо у тарих йўналишини ҳам ўзгартириши мумкин.

Шунингдек, қатъият етишмаслигини кўрсатувчи бир қатор белгиларни ҳам санаб ўтмоқчиман:

- Асосли ёки асоссиз сусткашлик.
- Ўз хоҳишларини тушунмаслик.
- Билим эгаллашга интилиш йўқлиги.
- Қатъиятсизлик.
- Мустақиллик йўқлиги ва масъулиятни бошқаларга юклаш одати.
- Хатти-ҳаракатлар режасини тузиб, унга амал қилиш ўрнига, юзага келган омадсизликлар учун мавжуд шарт-шароит билан ўзини оқлаш.
- Ўз-ўзини танқид қила олмаслик (бошқача ифодалаганда, ўзини яхши кўриш).
- Натижаларга қизиқмаслик.
- Иштиёқ ва ҳаракат қилишга тайёрлик йўқлиги.
- Биринчи омадсизликдаёқ ҳамма нарсани ташлаб кетиш истаги.
- Ташқи вазият тақозоси билан ўзгартириш талаб этилаётган режани тўғрилай олмаслик.
- Қашшоқликка ўрганиб қолиш.
- Ташқаридан танқид қилинишдан қўрқиш.
- Ҳамма нарсани ва дарҳол олиш истаги. Тинчланинг, бунақаси бўлмайди.

● Ҳаракат қилиш ўрнига орзулар билан яшашда давом этиш.

● Хатти-ҳаракатлар режаси йўқлигида оқимга қараб сузиш одати.

● Ўзи учун янги нарсани бошлашдан қўрқиш.

Агар юқоридаги белгилар орасида ўзингизга тегишли бўлганларини ҳам топсангиз, дарҳол улардан қутулишга ҳаракат қилинг. Буни қандай қилишни эса шу китобда сўзлаб ўтдик. Бу борада ихлос (ўз-ўзини ишонтириш) ёрдамида ботиний онгингиз билан ишланг.

Кўпчилик одамлар бойликни бахтли инсонларнинг улушига тушадиган омад деб билишади. Бундай мулоҳазада ҳам қайсидир даражада жон бор, албатта, аммо кўпинча бойлик — катта омад эмас, балки улкан меҳнатнинг натижаси бўлади. Фақат қатъиятли инсонларгина бойликка элтувчи йўлни охиригача босиб ўтишади.

Хабарингиз бор, Карнеги менга 20 йиллик умримни муваффақият формуласининг назарий жиҳатдан яратишга сарфлашни таклиф қилганида, биринчи ҳиссиётим қўрқув бўлганди. Бу ишдан дарровгина бош тортиш учун ўша пайтда ҳам, кейин ҳам кўп имкониятлар бўлган. Аммо мен қўрқувимни енгишга ва қатъиятимни намойиш этишга муваффақ бўлдим. Оқибатда менинг китобимни ўқишга муяссар бўлдингиз. Қатъият сизни ҳам мақсадингизга етказади.

Тўққизинчи қадам: “Мия маркази”

“Бирданига иккита — иқтисодият соҳасидаги ва руҳият соҳасидаги қонуннинг уйғунлашган таъсири ақл бовар қилмас натижа беради. Ақл кучи мол-давлатингизни кўпайтиришга ёрдамлашади”.

Мия маркази нималигини оддийроқ қилиб тушунтиришга ҳаракат қиламан. Бизнинг миямизни батареяга ўхшайди, дейлик. Битта батарея муайян миқдорда қувват беради. Бир нечта батареядан иборат бўлган занжир эса унга нисбатан анча кўпроқ қувват ишлаб чиқаради. Ақл ҳам худди шундай. Ёлғиз ўзи ишлаганда, у маълум даражада фикрлар, ғояларни яратади. Аммо ягона мақсад йўлида яхлит занжирдек жипс ишлайдиган бошқа ақллар билан биргаликда унинг ишлаши анчагина самаралироқ бўлади. Ҳамма сир ана шунда.

* * *

“Инсон ақли — ақлдир”.

* * *

Ақл кучи — муваффақиятга эришишда жудаям аҳамиятли. Ҳамфикрларнинг ягона жамоаси ёки бошқача қилиб таърифласак, “мия маркази”ни тузиш фикри Эндрю Карнегига тегишли. Бу ғоядан тўғри фойдаланилса, у жамоангизнинг ақлини мақсадга эришишга йўналтиришга ёрдамлашади. Карнегининг ўзи учун бу ғоя асосийси эди.

Агар инсон ақлини қувват сифатида баҳоласак, ундан ақллар бирлашмаси сизнинг ишингизга "сармоя тикиш"га тайёр турган "ақлий банк"ни ташкил этади. Жаноб Карнеги эса эришган муваффақиятлари учун ўзи яратган 50 кишилик "мия маркази"дан миннатдорлигини таъкидларди. Бу одамларнинг бари уюшган ҳолда, ягона мақсад йўлида тер тўкишарди.

Ушбу китобни ўқиётганларнинг кўпчилиги бошқарув ишида тажрибаси бор ва улар камида 5 кишидан иборат бўлган жамоани уюшган ҳолда ишлашга мажбурлаш қанчалар қийинлигини яхши билишади. 50 киши ҳақида гап ҳам бўлиши мумкин эмас! Унда Карнегининг сири нимада дерсиз? Буни тушуниш учун бунақанги бирлашманинг иқтисодий ва руҳий жиҳатларини кўриб чиқамиз.

Агар жамоанинг барча аъзолари битта йўналишда ҳаракатланиб, ҳаммалари ягона мақсад йўлида ёниб ишлашса, унда иқтисодий жиҳатдан катта фойда кўрилади. Руҳий жиҳатдан олганда эса, тўпланган ақл бирлашмаси гуруҳ бўлиб ишлаганида, ўз-ўзидан ўткир ақлга бўлган эҳтиёжни қондиради.

Тўпланган ақл кучининг учта асосий манбаини ажратамиз:

Олий онг (юқорида тасвирланган услублардан бири ёрдамида мулоқотга киришингиз мумкин бўлган манба).

Тўпланган тажриба (у китобларда акс этади ва

ҳатто кутубхоналарда синфлаштирилиб, тизимлаштирилади)

Тажриба ва тадқиқот (илм-фанда билишнинг бу тури нисбатан кенгроқ тарқалган, аммо ҳатто бизнесда ҳам унга жой топилади). Тажриба қилиб кўришдан чўчиманг!

Санаб ўтилган манбалардан фойдаланинг, шунда ақл кучи муваффақият чўққиларига ва ақл бовар қилмас баландликларга кўтарилишга ёрдам беради.

* * *

"Бойлик—режалаштиришвауюштиришнинг натижаси. Камбағал бўлиш эса жудаям осон!".

Муваффақият ва бойликка эришиш учун олдинига ўз устингизда, кейин эса амалда роса тер тўкиб ишлашингизга тўғри келади. Камбағал одамларнинг режа тузиши шарт эмас, чунки қашшоқ бўлиш жудаям осон. Бунинг учун ҳеч нарса керак эмас, шунчаки яшашса, кифоя.

Муваффақиятга эришишда ўзингизни аяманг. Мен ушбу китобда бажонудил бераётган тавсияномалардан фойдаланинг. Бу ерда натижага эришиш учун ҳамма нарса етарли.



Ўнинчи қадам: Севги сири

“Ишқий қувватингизни ижодий йўсинга буринг ва унинг ёрдамида фаровонликка эришасиз”.

Наполеон Хилл ишқ қувватининг яратувчи қувватга айланиб, беқиёс натижаларга эришиш учун етарлича кучли бўлишига шубҳа қилмайди.

* * *

“Иштиёқ, яратувчи тасаввур, жўшқин истак, қатъият билан бирлашган ишқий қувват сизни ҳам бахтли, ҳам бадавлат қилади”.

* * *

Сублимация, бу — ишқий қувватни бошқа қувват турига айлантиришдир.

Ишқ туйғусида саломатликни сақлаш ва инсон наслини давом эттириш билан бирга ўртачаликни сублимация ёрдамида қобилиятлиликка айлантириш ҳам дастурлаштирилган. Ишқ туйғуси шунақанги кучли бўладики, унга қаршилик кўрсата олмайсиз. Бироқ бу туйғунинг ҳаракатлантирувчи кучини ўзингизга ишлашга мажбурлай оласиз.

Сублимация қандай таъсир қилади? Унинг ишлаш механизми ўзининг ишқ туйғусини ижодий ўзанга йўналтиришга олиб боради. Шу тариқа, сублимация механизмидан фойдаланган ҳолда, мақсадга етиб келишингиз мумкин.

* * *

“Инсон онги қўзғотувчига муҳтож бўлади”.

* * *

Онгингизни фикрлашнинг энг юқори даражасигача олиб борадиган қўзғотувчиларни кўриб ўтамиз:

- Ишқий майл, эҳтирос.
- Севги.
- Мусиқа.
- Дўстлик.
- Жамоавийлик.
- Ихлос.
- Ақллар иттифоқи.
- Алкоголли ичимликлар ва гиёҳванд моддалар.

Бу қўзғотувчиларнинг бари онгингизга керакли йўналиш беришга кўмаклашади. Улардан ҳар бирининг ёрдами билан инсон гўё “қуш парвози баландлиги”дан кўра бошлайди. Бунақанги онг турлича мураккабликдаги муаммоларга тезгина ечим топишга имкон беribгина қолмай, яна ўз-ўзи ва ўз хоҳишлари билан ҳам уйғунликни ҳис этишга ёрдамлашади.

Шунақанги баланд парвоз вақтида яратувчи таркибий қисм — тасаввуримиз ҳам ишга тушади. Айнан уни биз “олтинчи сезги” деб атаймиз. Ушбу яратувчи қобилиятдан қанчалик кўп фойдалансак, шунчалик кўп одам унга умид қилади ва ўзининг ботиний онгига мойилроқ бўлиб бораверади. Бу қобилиятни фақатгина унга мунтазам мурожаат

этиб туриш йўли билан ривожлантириш мумкин. Бу қобилиятни "ички овоз" деб ҳам аташ мумкин. Унга кўпроқ қулоқ солинг. Барча буюк адиблар, шоирлар, рассомлар, созандалар, воизлар ўзининг ички овозини тинглашни ва унинг аҳамиятини тушунишни ўрганганлари туфайли ҳам буюкликка эришганлар.

Турган гапки, сублимация тарзида қувват эврилиши маълум даражадаги ирода ва тажрибани талаб қилади, аммо бу ҳаракат қилганга арзийди. Энг муваффақиятли одамлар, бу — ўз ишида доимий равишда сублимация механизмини тушунган ва ундан фойдаланувчи инсонлардир.

Мен бунақанги хулосага келишдан олдин дунёдаги энг бадавлат инсонларнинг таржимаи ҳолларини таҳлил қилганман. Илгари уларнинг муваффақиятлари, парвозлари ва доҳиёна ғояларининг сирини ҳеч ким билмасди. Энди бу сир сиз учун ҳам ишлаши мумкин.

Ушбу қадамга жудаям жиддий ёндошишингизни сўрайман. Чунки сублимация қобилияти, бой тасаввур ва қатъиятга эга бўлсангиз, муваффақиятга эриша оласиз. Бу аниқ.

Никоҳ икир-чикирлари

Оилада уйғунликка эришишга имкон берувчи никоҳнинг учта кити бор, булар — севги, ишқибозлик ва севги механизмини тўғри тушунишдир.

* * *

“Хотини оилавий ҳаётнинг мана шу учта “кит”ини яхши тушунадиган эркак бахтли бўлади”.

* * *

Оиладаги барча жанжаллар икир-чикирлар туфайли келиб чиқади. Аммо мана шу икир-чикирларни олиб, таҳлил қилинса, уларнинг бари бефарқлик ва никоҳнинг моҳиятини тушунмасликдан келиб чиқиши маълум бўлади.

Бироита ҳам эркак муваффақиятининг сабабчиси хотини эканлигини очиқ тан олмайди, аммо жуда кўпчилик аёллар буни тушуниб туришса-да, эрига бу очиқ ҳақиқатни рўкач қилишмайди.



Ўн биринчи қадам: ботиний онг

“Ботиний онг худди ухлаётган паҳлавон каби ҳар қандай интилишингизга кўмакка келиш пайтини кутади”.

Ботиний онг кўринмас куч бўлиб, у барча интилишларимиз, орзуларимиз, хоҳишларимизга жавобан ишга тушади. Шунинг учун ҳам у сизнинг фойдангизга ишлайдими ёки аксинчами, буни ўзингиз ҳал қилинг.

* * *

“Инсон қўли билан яратилган жамики нарсалар фикр чақнашидан бунёд бўлади”.

* * *

Энг муҳими, сизнинг фикрингиз — мақсадга етиш йўлидаги икки ёқлама қурол эканлигини унутманг. Ҳиссиётларга тўлган фикрларда сизнинг мақсадларингиз акс этган бўлиб, улар ботиний онгингизда мустаҳкам ўрнашиб олиши лозим.

Ботиний онгингиз жуда катта кучга эга бўлсада, шу билан бирга жудаям равон ва нозикдир. Уни, айниқса, қуйидаги салбий ҳиссиётлардан асрашингиз лозим:

- Қўрқув.
- Ҳасад.
- Нафрат.
- Қасос.
- Очкўзлик.

- Иримчилик.
- Ғазаб.

Мана шу салбий ҳиссиётлардан ўзингизни сақласангиз, ботиний онгингиз сизнинг фойдангизга ишлайди. Уни қуйидаги ижобий ҳиссиётлар қўллаб-қувватлашади:

- Хоҳиш.
- Ишонч.
- Муҳаббат.
- Эҳтирос (ишқий майл).
- Ғайрат.
- Раҳмдиллик.
- Умид.

"Инсоннинг қўлами унинг ақли қўламига тенг" эканлигини ҳеч қачон унутманг.



Ўн иккинчи қадам: ақл-заковат

“Онгингизнинг ҳар бир бурчида ҳайратга солувчи янги имкониятлар очилади. Ўзингизнинг тез, аниқ ва самарали фикрлаш қобилиятингиздан фойдаланинг”.

Бизнинг ақлимиз, миямиз ҳар куни миллионлаб фикрларни яратади. Энг муҳими, тез, аниқ ва самарали фикрлайди.

Инсон кўплаб асрлар мобайнида билиш учун фақат табиий ҳиссиётларга таянди. Ҳозир эса янги давр бошланди. Энди инсон ўзининг барча саволларга жавоб тайёр турадиган ички “мен”ига мурожаат қилиб, янги билимларни эгаллаши мумкин.

* * *

“Ўнлаб триллион митти хизматкорлар — миянинг ҳар бир ҳужайраси фикрлар, тасаввур ва ирода моделларини шакллантиради. Ўнлаб триллион билим заррачалари пулни қандай топишни билишади”.

* * *

Инсоният шунча билим ва тараққиётга эга бўлса-да, инсон мияси ва унинг нозик механизмларининг ишлаши ҳақида жудаям кам нарсани билади. Шу ҳақда чуқурроқ ўйлаб қарасак, инсон миясидек ноёб тизим учун бор-йўғи инсон вужудидаги табиий жараёнларни сақлаб туришгина

кифоя эканлигини тасаввур қилиш қийин. Бу мулоҳаза учун мос мавзу, чунки аслида инсон мияси ташқи олам ва бизнинг миямиз ўртасидаги "узатгич" сифатида ишлайди. Фикр бунинг асосий исботидир.

Бизнинг миямизда туғиладиган фикрлар кейинроқ тасаввур орқали йўл топиб чиқиб, ғоялар ва орзуларга айланади ёки ботиний онг орқали чиқиб, мақсадимизга етиш йўлини тасвирлаб кўрсатади.

Ақл-заковат — шахсий ўсишни ҳаракатлантирувчи куч. Айнан ақл-заковат бизни дунё билан кундалик табиий ўзаро таъсирлардан узоқроққа қарашга мажбурлайди. Шу туфайли ҳам ўз ақл-заковатингиз ва ўз жамоангизнинг, ҳамфикрларингизнинг акл-заковатидан иложи борича кўпроқ фойдаланишга ҳаракат қилинг.



Ўн учинчи қадам: олтинчи сезги

“Илҳом энди сизни четлаб ўтолмайди: у сизни яратувчи тасаввур кучи, олтинчи сезги қудрати билан тўлдиради”.

Мана, биз олтинчи сезгини муҳокама қилишгача етиб келдик. Олтинчи сезги — айнан яратувчи тасаввурнинг ўзгинасидир. Тасаввурнинг иштироки билан ботиний онгда ғоялар, режалар ва фикрлар чарақлайди. Бу чарақлашни биз “илҳом” деб атаймиз. Олтинчи сезги ҳаммада мавжуд бўлсада, барчада бир хил ривожланмаган. Уни ҳам худди бошқа кўникмалар сингари ривожлантириш керак. Бунинг учун олдин 12та босқичдан ўтиш лозим.

Олтинчи сезги фикрларни моддий нарсадир айлантиришга қодир бўлиб, у олдинга қўйилган мақсадларга етишда ҳаракатлантирувчи куч бўлиб хизмат қилади. Олтинчи сезги, бу — сизнинг онгингизнинг ажралмас қисми бўлиб, ҳар қандай орзуларингиз ва мақсадларингизни ҳаётга эврилтиришга кўмаклашади.

Агар назарингизда буни уддалай олмаётгандек бўлиб кўринсангиз, сизга кўринмас маслаҳатчиларни “ишга ёллаш”ни маслаҳат берамиз. Исталган вақтда ҳар қандай масала юзасидан улар билан маслаҳатлашиш мумкин. Ўз тажрибамдан келиб чиқиб айтаманки, бу жудаям ёрдам беради. Мен Генри Фордни ва яна саккиз

нафар муваффақиятга эришаётган инсонларни маслаҳатчиликка танлагандим. Бундан ташқари, бир оз вақт ўтгач, баъзи маслаҳатчиларимни худди тирикдек кўраётганимни пайқаб, қаттиқ ажабландим. Уларнинг ҳар бири ёркин, бетакрор шахслар эдилар.

Энди ўз тасаввурингизни ишга солинг! Бу усулни қўлланг. Аста-секин сиз олтинчи сезгини ривожлантирасиз.



Хулоса. Қўрқув шарпалари

“Ҳар кимда ҳам қўрқув бор, уларнинг баъзилари ўринли ҳам. Аммо баъзи қўрқувлар туғилиб, ўсаётганидан сизнинг хабарингиз ҳам бўлмаслиги мумкин. Улар қатъиятсизлик ва шубҳалардан туғилишади. Уларни ҳайданг!”

Хўш, муваффақият ва бойлик сирлари китоб дўконидан сотиб олиш мумкин бўлган китобга мужассамланган бўлса, унда нима сабабдан дуцнёдаги шунча одамлар ҳамон қашшоқликда яшашмоқда ва ночорликдан қутулиб чиқиш имконини топишолмаяпти? Бунинг сабаби нимада? Айтайлик, баъзи инсонлар яхшироқ яшашлари мумкинлиги ҳақида умуман ўйлашмайди ҳам. Бу ерда наслнинг ўрни бор, албатта. “Ота-онам шундай яшашган, мен ҳам шундай ҳаёт кечираверараман”, дейишади. Ҳатто ўйлаб кўриб, ўз орзусининг ортидан эргашган тақдирларида ҳам, уларни нима тўхтатиб қолади? Илк омадсизликлар, қатъият йўқлиги ва бошқа сабабларни ҳам четга қўйиб турамиз. Аммо яна бир сабаб борки, у муваффақиятга бир қадам қолганингизда ҳам сизни тўхтатиши, ҳатто ўрнингиздан қимирлатмай қўйиши ҳам мумкин. Бу — қўрқув.

Инсоният бино бўлганидан бери одамларда қўрқув яшайди. Бир томондан олганда, улар бизни ташқи оламнинг хавф-хатарларидан кўриқлаш

учун керак, чунки қўрқув тирик қолишда асқотадиган қуроллардан биридир. Бошқа тарафдан олганда эса, улар бизнинг тўлақонли ҳаёт кечиришимизга йўл беришмайди.

Қўрқувларнинг тўсқинлик қилувчи сифатидаги моҳиятини яхшироқ тушуниш учун уларни синфлаштириш лозим:

Камбағалликдан қўрқиш. Бу қўрқув ўз-ўзидан тушунарли, чунки у бизнинг оёқ-қўлимизга сиртмоқ солиб, жонга теккан бўлса-да, озгинагина маоши бор ишимиздан кетишга ва янги фаолият бошлашга йўл бермайди. Бу худди зулмат томон қадам ташлашдек гап — унинг ортида нима кутиб турганини ва бу сен учун қандай якун топишини ҳеч қачон билолмайсан. Шунингдек, ўз жамғармасини бизнесга тикиб, бор-будидан айрилиш хавфи ҳам бор.

Танқиддан қўрқиш. Бу қўрқув ўзининг яхшилигини атрофдагилар баҳолаши лозим деб ҳисобловчи ҳар бир фазилатли инсонда мавжуд бўлади. Бечораларнинг фикри-зикрини "Одамлар нима деркин?" деган савол тарк этмайди.

Касалликдан қўрқиш. "Саломатлик — туман бойлик". "Қўрқувни енгинг — шунда қўрқув туфайли юзага келувчи касалликлардан халос бўласиз".

Ҳаммамиз ҳам касал бўлишни хоҳламаймиз, аммо беихтиёрий ҳолда ўзимиздан олға силжиш имкониятини тортиб олиб, ўзимизни тушкунлик

ва умидсизликка мубтало қиламиз. Маълумки, барча касалликларнинг боши асабийлашишдир.

Севгидан ҳафсаласи пир бўлишидан қўрқиш. Бу қўрқув рашкка асосланган неврозларни ва доимий равишда севгиси манбаини йўқотиб қўйишга асосланади. У нафақат бизнесни ривожлантириш ёки хизмат поғонасидан кўтарилишга ҳалақит берибгина қолмай, балки йўқотишдан қўрқадиган севган кишингизни айрилиб қолишга ҳам олиб келиши мумкин.

Қаришдан қўрқиш. Бу қўрқувнинг энг содда турларидан бири. У инсон нуроний ёшга етганида ўзини нималар кутаётганидан хавотирланиши туфайли пайдо бўлади. Шунингдек, қарилик қашшоқлик ва касалликларни олиб келиши ҳақидаги гап-сўзлар ҳам бор. Бу мутлақо асоссиз қўрқув, чунки ҳеч ким қариганда қандай яшашимизни ва ўлимдан кейин бизни нималар кутишини била олмайди. Мантиққа таянган ҳолда бу асоссиз қўрқувни енгиш мумкин.

Ўлимдан қўрқиш. Ўлгандан кейин номаълум қаергадир кетишдан қўрқиш инсоннинг қонида бор. Ўлимдан кейинги ҳаёт, жаннат ва дўзаҳ борми, у ерда нималар кутаётгани ҳақидаги ўйлар юракни доимо исканжада тутиб туради. Аслида эса бундай қўрқувлар мутлақо кераксиз. Бу қўрқувни енгиш жудаям қийин бўлса-да, унинг иложи бор. Шунчаки ўлим муқаррарлигини ва бу вазиятга мутлақо таъсир ўтказолмаслигингизни тушуниш керак.

Ҳар биримиз қўрқувнинг бир ёки бир нечта тури билан танишиб кўрганмиз. Дастлабки учтаси доимо биз билан бирга бўлади. Қолганлари (бу ерда санаб ўтилганларидан бошқалари ҳам) ё шу учтасининг асорати бўлади, ёки бизнинг муҳокамамизда унчалик аҳамиятга эга бўлмайди.

Қўрқув, бу — онгингизнинг ҳолатларидан биттасигина бўлиб, уни бошқариш мумкин. Умуман олганда, табиат инсонга фикрлардан бошқа бутун борлиқни бошқариш қобилиятини ато этган. Агар гапни нимага бураётганимни тушунаётган бўлсангиз, унда ҳар қандай қўрқувни енгиш мумкинлигини тушуниб етган бўласиз.

Ҳар қандай қўрқув ҳам ўз орзуингизга етиш учун бўлган барча имкониятларингизни йўққа чиқаради. Ўшанда мақсадингизга етишнинг иложи қолмайди.

Биринчидан, ўзингизни алдаманг ва нимадандир қўрқаётганингизга иқрор бўлинг. Кўпчилик одамлар қўрқувнинг барча турлари билан тўлиб-тошган ҳаёт кечиришади, аммо ўзлари буни тушунишмайди ҳам. Шунинг учун ҳам улар юксакликларга кўтарила олишмайди. Шу сабабли улар қашшоқликда яшашади. Агар душманингизни таниб олсангиз ва ўзингизда яшаётган қўрқувларингизга иқрор бўлсангиз, улардан қутулиш учун умидга эга бўласиз.

Иккинчидан, хавотирланиш ҳам қўрқувнинг намоён бўлиши эканлигини ва унга қарши

курашиш лозимлигини тушуниш муҳим. Хавотирланишнинг сабабчиси — қатъиятсизликдир. Ундан халос бўлинг. Қутулишнинг асосий қоидаси тавозедир. Содир бўлиши керак бўлган нарсаларга кўникинг. Агар уни ўзгартира олмасангиз, уни ўйлаш ва безовта бўлишдан нима фойда?

Учинчидан, яна бир "ёмонлик"ни қайд этиб ўтиш лозим деб ҳисоблайман. Уни қўрқув сифатида синфлаштириш мумкин эмас. Уни "салбий таъсирларга берилувчанлик" деб атаймиз. Агар бу масалага ҳисобчиларга хос аниқлик билан ёндошсангиз, бу "ёмонлик"дан қутулишингиз қийин бўлмайди. Шундлай экан, ҳимояланинг! Буни ўзгаришларсиз қолдирманг.

Тўртинчидан, баъзи қўрқувдан ҳам ёмонроқ нарсалар бор. Масалан, ўзининг омадсизликларини оқлаш учун баҳоналар тўқиб чиқариш одати худди дунёдек қўҳна ва моҳиятан азалий нарса.

Энди баҳоналар тўқишни ташлаб, унинг ўрнига фикрлай бошланг!



МУНДАРИЖА

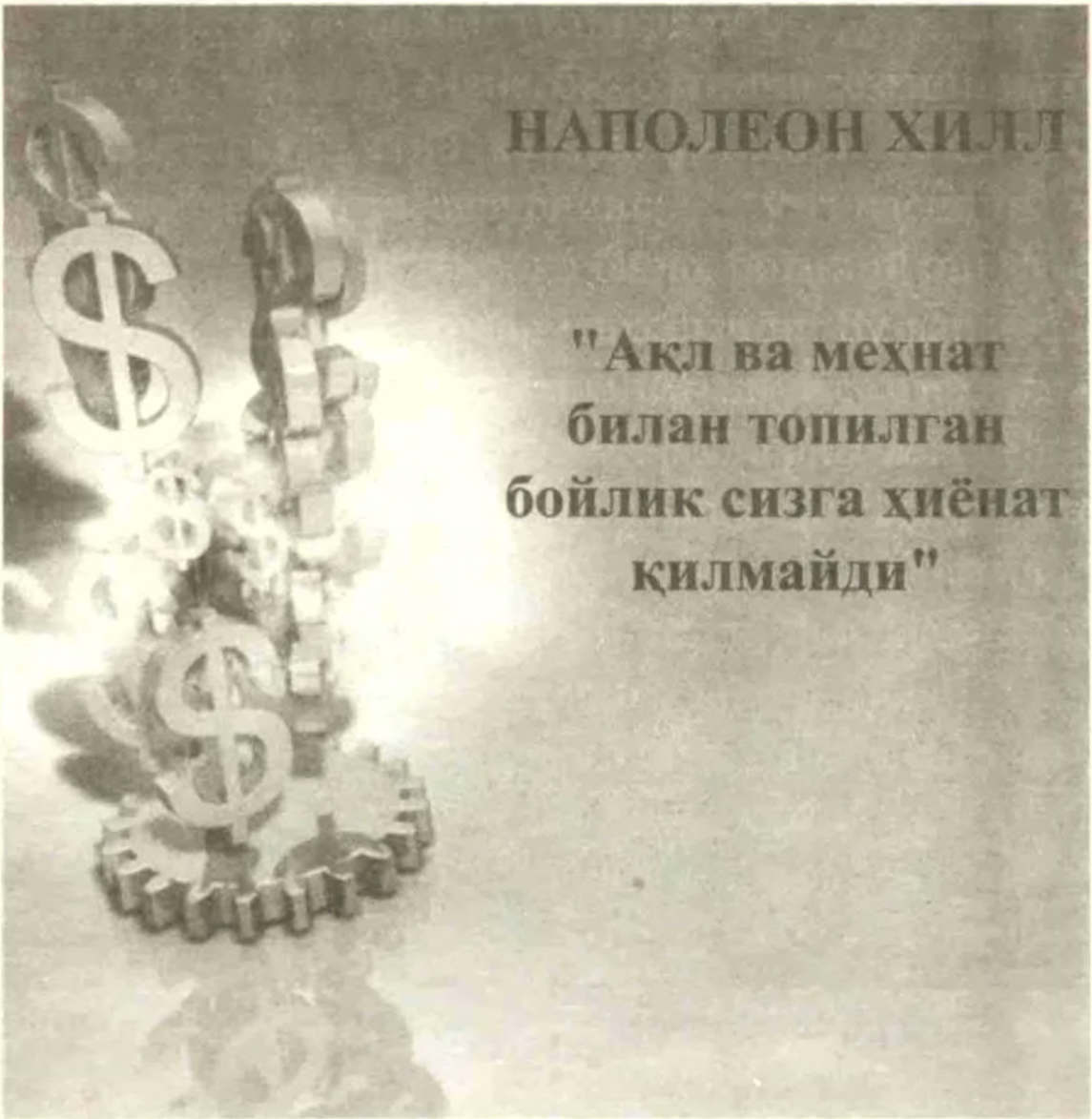
"Бир йилда бой бўлиш" 1-том 3

"Омад зинаси" 2-том 192

"Фикрланг ва бойинг" 3-том 394

"Фаровонлик сирлари" 4-том 720

"Бойиш қоидалари" 5-том 912


НАПОЛЕОН ХИЛЛ
"Ақл ва меҳнат
билан топилган
бойлик сизга ҳиёнат
қилмайди"

"ЯНГИ СОҲАЛАРДА ЎЗИНГИЗНИ СИНАБ КЎРИШДАН ҚЎРҚМАНГ! СИЗ ҲАММА ИШГА ҚОДИРСИЗ, БУНИ УНУТМАНГ!"



Наполеон ХИЛЛ

ОЛТИН МЕРОС



Олтин мерос. Наполеон Хилл.
Таржимон М.Йўлдошева - Тошкент: «Адабиёт учқунлари», 2018. - 976 б.

1. Йўлдошева, Муҳаббат \ тўпловчи ва тарж.\

ОЛТИН МЕРОС

Муҳаррир: **Ш. Ғуломов**
Саҳифаловчи-дизайнер: **Г. Тожибоева**
Нашрга тайёрловчи: **А. Нажмиддинов**

Нашриёт лицензияси:
41 № 239 – 2013 йил 4 июль

Босишга рухсат этилди: 10.03.2018й. Бичими 60x84$^{1}/_{16}$
Офсет босма усулида урилди. Times гарнитураси.
Шартли босма табоғи 61. Нашр. ҳисоб табоғи 61.
Адади 3000 нусхада. Буюртма № B-33

Нашриёт манзили:
«Адабиёт учқунлари» нашриёти, 100027,
Тошкент шаҳри, Ўқчи кўчаси, 29-уй.

Босмахона манзили:
«GOOD GROUP MEDIA» МЧЖда чоп этилди.
Тошкент шаҳри, Чилонзор-14, 32-уй.

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ОЛТИН МЕРОС





ISBN 978-9943-987-58-6